



TRƯỜNG ĐẠI HỌC HẢI PHÒNG  
HAIPHONG UNIVERSITY



TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ HUẾ  
HUE COLLEGE OF ECONOMICS



TRƯỜNG ĐẠI HỌC THƯƠNG MẠI  
THUONGMAI UNIVERSITY



NANHUA UNIVERSITY,  
TAIWAN



KOREA TRADE RESEARCH  
ASSOCIATION

# HỘI THẢO KHOA HỌC QUỐC TẾ INTERNATIONAL CONFERENCE

## PHÁT TRIỂN KINH TẾ VIỆT NAM TRONG TIẾN TRÌNH HỘI NHẬP QUỐC TẾ

### VIETNAM'S ECONOMIC DEVELOPMENT IN THE PROCESS OF INTERNATIONAL INTEGRATION

TẬP 1



NHÀ XUẤT BẢN HÀ NỘI



TRƯỜNG ĐẠI HỌC HẢI PHÒNG  
HAIPHONG UNIVERSITY



TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ HUẾ  
HUE COLLEGE OF ECONOMICS



TRƯỜNG ĐẠI HỌC THƯƠNG MẠI  
THUONGMAI UNIVERSITY



NANHUA UNIVERSITY,  
TAIWAN



KOREA TRADE RESEARCH  
ASSOCIATION

# **HỘI THẢO KHOA HỌC QUỐC TẾ INTERNATIONAL CONFERENCE**

## **PHÁT TRIỂN KINH TẾ VIỆT NAM TRONG TIẾN TRÌNH HỘI NHẬP QUỐC TẾ VIETNAM'S ECONOMIC DEVELOPMENT IN THE PROCESS OF INTERNATIONAL INTEGRATION**

**TẬP 1**

NHÀ XUẤT BẢN HÀ NỘI - 2017



**BÁO CÁO ĐỀ DẪN HỘI THẢO KHOA HỌC QUỐC TẾ**  
**“PHÁT TRIỂN KINH TẾ VIỆT NAM**  
**TRONG TIẾN TRÌNH HỘI NHẬP QUỐC TẾ”**

*NGŨT,GS,TS Đinh Văn Sơn*

*Hiệu trưởng Trường Đại học Thương mại*

Toàn cầu hoá, hội nhập kinh tế quốc tế đã và đang là xu thế nổi bật của kinh tế thế giới đương đại. Hội nhập kinh tế quốc tế là một chủ trương nhất quán và là nội dung trọng tâm trong chính sách đối ngoại và hợp tác kinh tế quốc tế của Việt Nam trong quá trình đổi mới. Chính thức gia nhập WTO vào tháng 1/2007, đến nay Việt Nam đã tham gia đàm phán và ký kết 12 Hiệp định thương mại tự do (FTA) với 56 quốc gia và nền kinh tế trên thế giới, trong đó đã kết thúc đàm phán FTA Việt Nam - Liên minh châu Âu (EVFTA, 2015) với diện cam kết rộng và mức cam kết sâu. Đặc biệt, Cộng đồng kinh tế ASEAN (AEC) chính thức có hiệu lực từ 31/12/2015 sẽ mang lại những cơ hội to lớn cho các nước thành viên nhờ khai thác hiệu quả hơn các nguồn lực khu vực, tăng cường khả năng thu hút đầu tư và tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu.

Những kết quả đạt được trong tiến trình hội nhập quốc tế đã góp phần quan trọng vào phát triển kinh tế - xã hội, nâng cao vị thế và vai trò của Việt Nam trên trường quốc tế. Bên cạnh những cơ hội và kết quả đã đạt được, kinh tế Việt Nam đã và đang phải đối mặt với nhiều thách thức, rủi ro như tăng trưởng chưa bền vững, năng lực cạnh tranh của nền kinh tế và doanh nghiệp còn thấp, kết cấu hạ tầng chậm phát triển, vấn đề ô nhiễm môi trường,... Công cuộc công nghiệp hoá, hiện đại hoá của Việt Nam đặt mục tiêu về cơ bản đưa đất nước trở thành một nước công nghiệp theo hướng hiện đại vào năm 2020. Để đạt mục tiêu đó một cách bền vững, bên cạnh tăng trưởng kinh tế phải đạt mức cao còn đòi hỏi quá trình hội nhập quốc tế chủ động và sâu rộng hơn. Tiến trình Việt Nam hội nhập ngày càng sâu rộng hơn vào nền kinh tế thế giới cùng với các cơ hội, thách thức từ nguyên nhân nội tại và khách quan, những vấn đề đang đặt ra đối với Việt Nam cả ở cấp độ quốc gia, ngành, địa phương và doanh nghiệp đã gợi mở, đặt ra những vấn đề cấp thiết cần được nghiên cứu thấu đáo đối với các nhà khoa học, các nhà hoạch định chính sách và quản lý doanh nghiệp, qua đó đưa ra những khuyến nghị, giải pháp cụ thể, thiết thực nhằm giải quyết những vấn đề căn bản đang là trở ngại cho việc phát triển bền vững nền kinh tế Việt Nam

Được sự đồng ý của Bộ Giáo dục và Đào tạo Việt Nam, Trường Đại học Thương mại, Trường Đại học Hải Phòng, Trường Đại học Kinh tế - Đại học Huế, Trường Đại học Nam Hoa (Đài Loan) và Hiệp hội nghiên cứu thương mại Hàn Quốc đồng tổ chức Hội thảo khoa học quốc tế với chủ đề: “Phát triển kinh tế Việt Nam trong tiến trình hội nhập quốc tế”. Đây sẽ là một diễn đàn khoa học để các nhà quản lý kinh tế, nhà hoạch định chính sách, các doanh nhân, nhà nghiên cứu, giảng viên các trường đại học trao đổi, thảo luận, chia sẻ kinh nghiệm về tổ chức, điều hành trong quản lý kinh tế vĩ mô cũng như quản trị của các tổ chức, các doanh nghiệp với mục tiêu phát triển bền vững kinh tế Việt Nam trong tiến trình hội nhập quốc tế hiện nay.

Ban tổ chức Hội thảo đã gửi thư mời viết bài nghiên cứu đến các tổ chức, cá nhân các nhà khoa học trong và ngoài nước và nhận được trên 260 bài viết. Sau khi tổ chức tiến hành phản biện độc lập một cách nghiêm túc, ban chuyên môn của Hội thảo đã lựa chọn ra được 153 bài có chất lượng, đáp ứng được các yêu cầu của Hội thảo để đăng kỷ yếu. Kỷ yếu Hội thảo được biên tập thành 2 tập với 4 chủ đề lớn:

Tập 1 gồm 2 chủ đề:

- Hội nhập quốc tế và tác động của các FTAs đến các lĩnh vực nông nghiệp, công nghiệp, thương mại, dịch vụ,...

- Phát triển kinh tế biển, kinh tế vùng, liên kết vùng, hệ thống cảng biển, logistics và chuỗi cung ứng

Tập 2 gồm 2 chủ đề:

- Giải pháp và mô hình kinh doanh phát triển bền vững, trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp.

- Phát triển kinh tế bền vững trước thách thức biến đổi khí hậu và bảo vệ môi trường và các vấn đề khác.

Để việc thảo luận đi vào trọng tâm và hiệu quả, Hội thảo được tổ chức thành 6 phiên với 29 bài của các nhà nghiên cứu trong nước và quốc tế được trình bày và tham luận trực tiếp tại Hội thảo. Các tham luận sẽ tập trung phân tích những cơ hội và thách thức trong tiến trình hội nhập quốc tế như: vai trò quan trọng và cần thiết của hội nhập quốc tế trong mối quan hệ với phát triển kinh tế bền vững; đổi mới mô hình tăng trưởng kinh tế; phát triển kinh tế và liên kết vùng; những cơ hội và thách thức đối với các lĩnh vực: tài chính- ngân hàng, thương mại, đầu tư, nông nghiệp, lao động và việc làm; phát triển dịch vụ logistics, marketing, liên kết trong chuỗi cung ứng, các vấn đề về quản trị kinh doanh; những khó khăn về nguồn nhân lực, kinh nghiệm quản lý, tài chính và công nghệ;...

Hội thảo khoa học quốc tế với chủ đề “Phát triển kinh tế Việt Nam trong tiến trình hội nhập quốc tế” có sự tham gia đồng đạo của các nhà quản lý, hoạch định chính sách đến từ các cơ quan quản lý nhà nước, các tổ chức, doanh nghiệp, các nhà quản lý giáo dục, giảng viên, nhà nghiên cứu trong các trường đại học, tổ chức nghiên cứu của Việt Nam và Hàn Quốc, Đài Loan, Pháp... Hội thảo ngày hôm nay và có thể có thêm nhiều Hội thảo khoa học nữa sẽ giúp nhận diện sâu sắc hơn về những cơ hội cũng như thách thức đối với tất cả các ngành và các lĩnh vực kinh tế trong tiến trình hội nhập quốc tế và đóng góp những giải pháp hữu ích, hiệu quả cho các cơ quan quản lý nhà nước và cộng đồng doanh nghiệp nhằm phát triển bền vững nền kinh tế Việt Nam.

Xin trân trọng cảm ơn ./.



TRƯỜNG ĐẠI HỌC HẢI PHÒNG  
HAIPHONG UNIVERSITY



TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ HUẾ  
HUE COLLEGE OF ECONOMICS



TRƯỜNG ĐẠI HỌC THƯƠNG MẠI  
THUONGMAI UNIVERSITY



NANHUA UNIVERSITY,  
TAIWAN



KOREA TRADE RESEARCH  
ASSOCIATION

## CHỦ ĐỀ

**HỘI NHẬP QUỐC TẾ VÀ TÁC ĐỘNG CỦA CÁC FTAS THẾ HỆ MỚI  
ĐẾN CÁC LĨNH VỰC NÔNG NGHIỆP, CÔNG NGHIỆP, THƯƠNG MẠI, DỊCH VỤ**

## TOPIC

**INTERNATIONAL INTEGRATION AND IMPACTS OF NEW GENERATION FTAS  
ON AGRICULTURE, INDUSTRY, COMMERCE, AND SERVICE**



**XÂY DỰNG MÔ HÌNH BÀI TOÁN TỐI ƯU HÓA HỆ THỐNG VẬN TẢI  
GẠO XUẤT KHẨU CỦA VIỆT NAM  
BUILDING AN OPTIMIZED MODEL FOR THE RICE EXPORTING SHIPMENT  
SYSTEM OF VIET NAM**

*PGS, TS. Phạm Văn Cường  
Trường Đại học Hải Phòng*

**Tóm tắt**

*Hiện nay, trong cơ cấu mặt hàng nông sản xuất khẩu của Việt Nam gồm: Gạo, cà phê, cao su, hạt điều, hạt tiêu, sắn, ngô,... Trong đó, gạo là một mặt hàng nông sản xuất khẩu lớn thứ nhất và tương đối ổn định (bình quân khoảng 7 triệu tấn/năm), trung bình chiếm khoảng 25% tỷ trọng hàng nông sản xuất khẩu, kim ngạch xuất khẩu khoảng 3,6 tỷ USD mỗi năm. Hệ thống vận tải hàng hóa nói chung và hệ thống vận tải gạo xuất khẩu nói riêng giữ vai trò quan trọng trong nền kinh tế quốc dân của mỗi quốc gia xuất khẩu gạo. Nếu hệ thống vận tải gạo xuất khẩu được xây dựng một cách tối ưu sẽ tạo ra giá trị gia tăng cho các thành phần của hệ thống, đồng thời giảm được cước phí vận tải, chi phí kho bãi, lưu thông phân phối, tăng thu nhập, lợi nhuận cho doanh nghiệp, tạo giá trị kim ngạch xuất khẩu lớn cho đất nước. Bài báo dưới đây trình bày kết quả nghiên cứu xây dựng mô hình bài toán tối ưu hóa hệ thống vận tải gạo xuất khẩu của Việt Nam trong tương lai.*

**Từ khóa:** *Mô hình bài toán tối ưu, hệ thống vận tải gạo xuất khẩu*

**Abstract**

*Nowadays, among the structure of exported agricultural commodities by Vietnam include: rice, coffee, rubber, cashew, pepper, cassava and maize. Rice is an agricultural commodity being exported the most and relatively stable (average of 7 million tons per year), it accounts for about 25% of exported agricultural products, export turnovers around USD 6.3 billion per year. The cargo shipment system, in general, and the rice exporting shipment system, in particular, plays an important role in the national economy of every rice exporting country. If the rice exporting shipment system is built optimally it will create additional values for the components of the system while reducing freight, storage costs, distribution circulation and at the same time increasing income and profits for enterprises and creating a big export turnover value for the country. The following article presents the research results of building an optimized model for Vietnam's rice exporting shipment system in the future.*

**Keywords:** *optimized model, rice exporting shipment system.*

**1. Đặt vấn đề**

Theo kết quả thống kê của Hiệp hội Lương thực Việt Nam, Tổng cục Thống kê, Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn [1], [2], [3], [9], [10], diện tích trồng lúa đến năm 2015 khoảng 3,81 triệu ha, năng suất lúa trung bình đạt gần 60 tạ/ha. Đặc biệt trong 6 năm gần đây, từ năm 2010 đến năm 2015, trung bình khối lượng gạo xuất khẩu cả nước đạt 7,0 triệu tấn/năm. Trong đó trung bình hàng năm khu vực đồng bằng sông Cửu Long (hay khu vực Tây Nam Bộ) xuất khẩu gạo chính ngạch trên 6,58 triệu tấn/năm, chiếm khoảng 95,17% tổng khối lượng gạo xuất khẩu chính ngạch của Việt Nam [9], [12]. Trong báo cáo



tổng kết của Cục Trồng trọt, Bộ NN&PTNT, năm 2016, sản lượng lúa cả năm 2016 khoảng 45,19 triệu tấn. Theo Hiệp hội Lương thực Việt Nam (VFA), trung bình mỗi năm Việt Nam xuất khẩu khoảng 8 triệu tấn gạo (gồm cả chính ngạch và tiểu ngạch), tức là ngoài việc đảm bảo an ninh lương thực, Việt Nam vẫn còn khoảng 1/3 lượng lúa sản xuất mỗi năm cho xuất khẩu.

Theo Trung tâm Thông tin phát triển nông nghiệp nông thôn, Bộ Nông nghiệp Hoa Kỳ và Tổ chức Nông lương thế giới, dự báo cung cầu xuất khẩu gạo của Việt Nam trong 4 năm tới (2017 - 2020) [7, 10, 11, 12] và dự báo xuất khẩu gạo trong giai đoạn 2020 - 2030, được mô tả chi tiết trong bảng 1 và bảng 2.

**Bảng 1. Dự báo khối lượng gạo xuất khẩu của Việt Nam từ 2017- 2020**

Hạng mục	2017	2018	2019	2020
Diện tích thu hoạch (nghìn ha)	7,596	7,625	7,653	7,679
Năng suất (tấn/ha)	3,45	3,49	3,51	3,56
Khối lượng gạo ( $10^6$ tấn)	26,831	27,233	27,378	27,672
Dự trữ đầu kỳ ( $10^6$ tấn)	1,585	1,515	1,547	1,580
Cung trong nước ( $10^6$ tấn)	28,416	28,748	28,925	29,252
Tiêu dùng ( $10^6$ tấn)	20,149	20,338	20,547	20,697
Dự trữ cuối kỳ ( $10^6$ tấn)	1,515	1,547	1,580	1,613
Tiêu dùng trong nước ( $10^6$ tấn)	21,664	21,885	22,127	22,270
Khối lượng gạo xuất khẩu ( $10^6$ tấn)	6,752	6,863	6,798	6,982

(Nguồn: AGROINFO tổng hợp của USDA, FAO, 2015)

**Bảng 2. Dự báo khối lượng gạo xuất khẩu Việt Nam giai đoạn 2020 - 2030**

Đơn vị tính: Triệu tấn

TT	Chỉ tiêu	2020	2025	2030
1	Khối lượng gạo sản xuất	28	29,5	31
2	Khối lượng gạo tiêu dùng trong nước	21	22	22,5
3	Khối lượng xuất khẩu	7,0	7,5	8,5

(Nguồn:AGROINFO tổng hợp của USDA, FAO, VFA, 2014, 2015 và IPSARD, 2015)

Hàng gạo xuất khẩu của Việt Nam chủ yếu được vận tải từ các cảng nội thủy tại khu vực đồng bằng sông Cửu Long với hệ thống vận tải tàu sông, sà lan, tàu biển pha sông, hay ghe bầu trọng tải từ 300 - 3000 tấn hành trình trên các tuyến vận tải thủy nội địa chính, đưa đến cảng chính tập kết hàng Sài Gòn (chiếm tỷ lệ trung bình mỗi năm 87,59% vận tải đường thủy nội địa và tỷ lệ 6,59% vận tải bằng đường ven biển). Sau đó, gạo xuất khẩu tiếp tục vận tải trên đội tàu biển trọng tải lớn từ 10.000 tấn đến 20.000 tấn, theo tuyến đường biển đến nước nhập khẩu gạo của Việt Nam.

Dự kiến đến năm 2018, khi hệ thống kênh Quan Chánh Bó (Trà Vinh) hoàn thiện và từng bước đưa vào sử dụng, thì khối lượng gạo xuất khẩu của Việt Nam một phần khá lớn trực tiếp từ cảng Cần Thơ sang các nước nhập khẩu gạo của Việt Nam bằng tàu biển trọng tải lớn, khoảng 10.000 tấn đầy tải và 20.000 tấn voi tải. Như vậy, khối lượng gạo xuất khẩu của Việt Nam tập kết đồng thời qua hai cảng là Sài Gòn và Cần Thơ, để đến các cảng nước ngoài nhập khẩu gạo từ Việt Nam.

Hiện nay để vận chuyển gạo xuất khẩu của Việt Nam có các phương thức sau:

Phương thức 1: Gạo từ các cảng đồng bằng sông Cửu Long được tàu sông hay tàu biển pha sông chở đến cảng Sài Gòn sau đó gạo được xếp lên các tàu biển chở đến các cảng nhập khẩu gạo của Việt Nam.

Phương thức 2: Gạo từ các cảng đồng bằng sông Cửu Long được tàu sông hay ô tô chở đến cảng Cần Thơ sau đó gạo được xếp lên các tàu biển chở đến các cảng nhập khẩu gạo của Việt Nam.

Theo hợp đồng mua bán gạo giữa Việt Nam và nước ngoài, quyền vận tải gạo của Việt Nam hay nước ngoài phụ thuộc vào điều kiện cơ sở giao hàng trong hợp đồng mua bán gạo qui định, nếu điều kiện cơ sở giao hàng là FOB thì quyền vận tải thuộc về nước ngoài, còn nếu điều kiện cơ sở giao hàng là CIF thì quyền vận tải thuộc về Việt Nam. Trong quan hệ thương mại với nước ngoài, Việt Nam luôn có chính sách giành quyền vận tải cho đội tàu quốc gia, tuy nhiên không phải hợp đồng mua bán nào Việt Nam cũng giành được quyền vận tải hàng hóa cho đội tàu quốc gia. Khi Việt Nam kí hợp đồng bán gạo theo điều kiện CIF thì quyền vận tải thuộc về đội tàu quốc gia Việt Nam. Lúc này bài toán tối ưu hóa vận tải gạo xuất khẩu của Việt Nam được đặt ra. Việc lựa chọn cảng chuyển tải nào, theo loại phương tiện vận tải nào trong đường sông và đường biển sẽ là một bài toán có rất nhiều phương án lựa chọn. Chúng ta có thể dùng phương pháp lập phương án hay phương pháp mô hình bài toán tối ưu để lựa chọn phương án tối ưu. Phần nghiên cứu của tác giả là xây dựng mô hình bài toán tối ưu hệ thống vận tải gạo xuất khẩu của Việt Nam trong tương lai.

## **2. Xây dựng mô hình bài toán tối ưu hóa hệ thống vận tải gạo xuất khẩu của Việt Nam trong tương lai**

Để xây dựng được mô hình bài toán tối ưu hóa hệ thống vận tải gạo xuất khẩu từ đồng bằng sông Cửu Long đi các nước nhập khẩu gạo của Việt Nam, ngoài khối lượng gạo từ các cảng của Việt Nam xuất khẩu đi nước ngoài đã được dự báo trong bảng 1 và 2, chúng ta cần phải xác định được các quốc gia nhập khẩu gạo của Việt Nam, các cảng xuất khẩu gạo của Việt Nam, các cảng nhập khẩu gạo của nước ngoài, khối lượng gạo từ các cảng của Việt Nam xuất khẩu đi nước ngoài, các tuyến vận tải thủy nội địa, loại tàu vận tải sông và vận tải biển tham gia vận tải gạo xuất khẩu trong tương lai.

Bảng 3 mô tả chi tiết các quốc gia và vùng lãnh thổ nhập khẩu gạo của Việt Nam lớn nhất trong 5 năm qua (2011 - 2015) [1], [4], [5], [6], [8], [12].

**Bảng 3. Thống kê quốc gia nhập khẩu gạo lớn nhất của Việt Nam  
giai đoạn 2011 - 2015**

*Đơn vị tính: Triệu tấn*

TT	Tên quốc gia	Khối lượng gạo nhập khẩu của các quốc gia từ Việt Nam trong 5 năm					Khối lượng trung bình trong năm
		2011	2012	2013	2014	2015	
1	Philippine	1,452	1,357	1,552	1,531	1,655	1,509
2	Indonesia	0,825	0,911	0,925	0,879	0,931	0,894
3	Nigeria	0,493	0,545	0,567	0,694	0,671	0,594
4	Cuba	0,421	0,375	0,362	0,381	0,409	0,389
5	Singapore	0,310	0,345	0,467	0,394	0,371	0,377
6	Bờ Biển Ngà	0,211	0,359	0,389	0,387	0,496	0,368
7	Malaysia	0,311	0,359	0,389	0,401	0,396	0,371
8	Bangladesh	0,209	0,250	0,415	0,495	0,402	0,354
9	Iraq	0,197	0,297	0,453	0,400	0,356	0,340
10	Đài Loan	0,152	0,317	0,393	0,416	0,397	0,335
11	Angola	0,165	0,199	0,143	0,200	0,248	0,191

*(Nguồn: AGROINFO tổng hợp của USDA, IPSARD và FAO, 2014, 2015)*

Từ kết quả trong bảng 3, ta nhận thấy: Trong các giai đoạn qua, hàng gạo của Việt Nam được xuất khẩu chủ yếu là thị trường châu Á và châu Phi.

Thị trường Châu Á, với các bạn hàng truyền thống: Philippines, Indonesia, Malaysia, Singapore, Bangladesh, Đài Loan, Iraq. Nhưng nhiều nhất tập trung vào hai nước Philippine (chiếm tỷ lệ trung bình là 22%) và Indonesia (chiếm tỷ lệ trung bình là 13%) khối lượng gạo xuất khẩu của Việt Nam vào thị trường thế giới.

Thị trường Châu Phi, đang phát triển mạnh trong những năm gần đây và dự báo là thị trường đầy tiềm năng của Việt Nam trong thời gian tới, nước nhập khẩu gạo nhiều nhất của Việt Nam là Nigeria (chiếm tỷ lệ trung bình 9%), ngoài ra còn kể đến một số nước như: Bờ Biển Ngà, Nam Phi, Angola, Senegal,...

Từ kết quả tổng hợp, phân tích và đánh giá trên ta sẽ lựa chọn như sau: Hai quốc gia thuộc Châu Á: Philippines, Indonesia và một quốc gia Châu Phi là Nigeria (hoặc nước Bờ Biển Ngà nằm gần sát Nigeria) là những quốc gia nhập khẩu gạo nhiều nhất của Việt Nam trong 5 năm qua. Dự báo đến năm 2020 và giai đoạn tiếp theo 2020 - 2030, các quốc gia trên cũng là những quốc gia tiếp tục nhập khẩu gạo nhiều nhất của Việt Nam. Khối lượng gạo xuất khẩu của Việt Nam dự báo sang các quốc gia này tăng bình quân hàng năm khoảng 10%/năm. Cụ thể khối lượng hàng gạo xuất khẩu của Việt Nam sang các quốc gia nhập khẩu lớn nhất: Đối với hai quốc gia Philippines và Indonesia, tăng trung bình 3 triệu tấn/năm vào năm 2020; 4 triệu tấn/năm vào năm 2025 và đến năm 2030 tăng 5 triệu tấn/năm; Đối với Nigeria, tăng trung bình 1 triệu tấn/năm vào năm 2020; 1,2 triệu tấn/năm vào năm 2025 và đến năm 2030 tăng 1,5 triệu tấn/năm. Khối lượng gạo xuất khẩu của Việt Nam còn lại vào thị trường các quốc gia nhập khẩu khác.

Trên cơ sở này, chúng ta sẽ lựa chọn những quốc gia chính sẽ nhập khẩu gạo của Việt Nam trong tương lai là Philippines (cảng nhập khẩu là Manila), Indonesia (cảng nhập khẩu là Jakarta) và Nigeria (cảng nhập khẩu là Lagos) để làm cơ sở xây dựng mô hình bài toán tối ưu hóa vận tải gạo xuất khẩu của Việt Nam đến năm 2020 và tầm nhìn đến năm 2030.

Theo số liệu thống kê năm 2015, trong 5 năm qua từ 2011-2015, khối lượng gạo xuất khẩu tại khu vực đồng bằng sông Cửu Long chủ yếu thông qua 5 cảng chính sau: Cần Thơ, Mỹ Thới, Vĩnh Long, Mỹ Tho và Sa Đéc để tập kết gạo đến cảng Sài Gòn. Như vậy, các cảng trong nước phục vụ cho xuất khẩu gạo của Việt Nam đến năm 2020 và tầm nhìn đến năm 2030 là các cảng: Sài Gòn, Cần Thơ, Mỹ Thới, Vĩnh Long, Mỹ Tho và Sa Đéc.

Khoảng cách từ các cảng biển của Việt Nam đến các cảng nước ngoài nhập khẩu gạo của Việt Nam thể hiện trong bảng 4.

**Bảng 4. Khoảng cách từ một số cảng biển của Việt Nam đến các cảng nước ngoài nhập khẩu gạo của Việt Nam**

TT	Từ cảng đến cảng	Khoảng cách (km)
1	Sài Gòn (Việt Nam) - Jakarta (Indonesia)	1.989
2	Sài Gòn (Việt Nam) - Manila (Philippine)	1.822
3	Sài Gòn (Việt Nam) - Lagos (Nigeria)	18.970
4	Cần Thơ (Việt Nam) - Jakarta (Indonesia)	1.900
5	Cần Thơ (Việt Nam) - Manila (Philippine)	1.922
6	Cần Thơ (Việt Nam) - Lagos (Nigeria)	19.020

(Nguồn: <http://ports.com/sea-route...>)

Các tuyến luồng cơ bản vận chuyển hàng hóa bằng đường thủy nội địa khu vực phía Nam được thể hiện trong bảng 5.

**Bảng 5. Các tuyến vận tải thủy nội địa chính khu vực phía Nam**

TT	Tuyến luồng	Chiều dài (km)	Cấp kỹ thuật	Kích thước luồng (m)		Phương tiện lớn nhất hoạt động trên tuyến luồng
				B <sub>min</sub>	H <sub>min</sub>	
1	Sài Gòn - Kiên Lương (qua tuyến kênh Lấp Vò - Sa Đéc)	322	3	30	5,5	Tàu sông và sà lan: 1.000 tấn
2	Sài Gòn - Kiên Lương (qua kênh Tháp Mười)	288,8	3	20	4,5	Tàu sông và sà lan: 1.000 tấn
3	Sài Gòn - Cà Mau (qua kênh Xà Nò)	338,3	3	20	4,5	Tàu sông và sà lan: 500 tấn - 1.000 tấn
4	Sài Gòn - Bến Kéo (Tây Ninh)	170	3	30	2,7	Tàu sông và sà lan: 300 tấn

5	Sài Gòn - Bến Súc (Bình Dương)	90	3	100	7,2	Tàu sông và sà lan: 500 tấn
6	Cửa Tiểu - Biên giới Việt Nam - Cam-pu-chia	220	1	150	37,5	Tàu sông pha biển 3.000 tấn
7	Cửa Định An - Châu Đốc (An Giang)	196	1	150	39	Tàu sông pha biển 3.000 - 5.000 tấn
8	Sài Gòn - Mộc Hóa (Long An)	130	3	20	2	Tàu sông và sà lan: 1.000 tấn

(Nguồn: Quy hoạch tổng thể phát triển giao thông đường thủy nội địa đến năm 2020, Viện nghiên cứu chiến lược, Bộ Giao thông vận tải, 2014)

Mặt khác, theo số liệu thống kê của Tổng cục Hải quan, Hiệp hội Lương thực Việt Nam và Ban chỉ đạo Tây Nam Bộ [10], trong số trung bình 6,58 triệu tấn/năm khối lượng gạo xuất khẩu từ đồng bằng sông Cửu Long giai đoạn 2010 - 2015, khối lượng gạo xuất khẩu được vận chuyển chủ yếu trên ba tuyến luồng được mô tả trong bảng 6.

**Bảng 6. Trung bình khối lượng gạo xuất khẩu vận tải trên tuyến luồng thủy nội địa chính tại đồng bằng sông Cửu Long giai đoạn 2010 - 2015**

Ký hiệu	Tên tuyến luồng thủy nội địa	Chiều dài (km)	Khối lượng trung bình (triệu tấn/năm)	Tỷ trọng trung bình (%)
Tuyến luồng 1	Sài Gòn - Kiên Lương (qua kênh Sa Đéc - Lấp Vò)	322	3,7	63,79
Tuyến luồng 2	Sài Gòn - Cà Mau (qua kênh Xà Nò)	338,3	1,65	28,44
Tuyến luồng 3	Sài Gòn - Kiên Lương (qua kênh Tháp Mười)	288,8	0,45	7,77

(Nguồn: Tổng cục Hải quan, Ban chỉ đạo Tây Nam Bộ, 2015)

Khoảng cách giữa các cảng nội thủy khu vực đồng bằng sông Cửu Long được thể hiện trong bảng 7 [12].

**Bảng 7. Khoảng cách giữa các cảng khu vực đồng bằng sông Cửu Long**

TT	Từ cảng đến cảng	Khoảng cách (km)
1	Cần Thơ - Sài Gòn	195
2	Mỹ Thới (An Giang) - Sài Gòn	218
3	Vĩnh Long - Sài Gòn	170
4	Mỹ Tho (Tiền Giang) - Sài Gòn	110
5	Sa Đéc (Đồng Tháp) - Sài Gòn	155

Từ số liệu thống kê của Viện Chính sách và Chiến lược phát triển nông nghiệp nông thôn và Tổng cục Thống kê [2], ta có thể tính toán tỷ trọng trung bình phương thức vận tải gạo tại đồng bằng sông Cửu Long, giai đoạn 5 năm, từ năm 2011 đến 2015, theo kết quả bảng 8.

**Bảng 8. Tỷ trọng phương thức vận tải hàng gạo xuất khẩu tại đồng bằng sông Cửu Long trong 5 năm (2011 - 2015)**

Phương thức vận tải gạo	Thống kê tỷ trọng theo các năm (%)					Tỷ trọng trung bình mỗi năm (%)
	2011	2012	2013	2014	2015	
Vận tải bằng đường bộ	5,12	5,70	5,45	6,23	6,61	5,82
Vận tải bằng đường ven biển	6,88	7,32	7,19	5,83	5,77	6,59
Vận tải đường thủy nội địa	88,0	86,98	87,36	87,94	87,62	87,59

(Nguồn: IPSARD, Tổng cục Thống kê, 2015)

Vì vậy, phương tiện vận tải bằng đường thủy nội địa của đồng bằng sông Cửu Long hiện nay và tương lai chủ yếu sẽ là sà lan có trọng tải 500 - 1000 tấn và tàu sông có trọng tải 1000 - 3000 tấn. Còn phương tiện vận tải bằng đường biển quốc tế của Việt Nam để vận tải gạo xuất khẩu là tàu biển có trọng tải từ 5.000 tấn đến 20.000 tấn.

Từ những phân tích ở trên, hệ thống vận tải gạo xuất khẩu của Việt Nam trong tương lai sẽ được định nghĩa như sau:

Có  $m$  cảng xuất khẩu gạo của Việt Nam, các cảng này kí hiệu là  $CXG_1, CXG_2, \dots, CXG_i, \dots, CXG_m$ .

Có  $n$  cảng chuyển tải (cảng tập kết gạo) của Việt Nam, các cảng này kí hiệu là  $CTG_1, CTG_2, \dots, CTG_j, \dots, CTG_n$ .

Có  $p$  cảng nước ngoài nhập khẩu gạo của Việt Nam, các cảng này kí hiệu là  $CNG_1, CNG_2, \dots, CNG_k, \dots, CNG_p$ .

Gọi  $h$  ( $h=1-q$ ) là chỉ số loại tàu sông vận chuyển gạo từ các cảng xuất khẩu gạo của Việt Nam đến các cảng chuyển tải gạo của Việt Nam.

Gọi  $o$  ( $o=1-r$ ) là chỉ số loại tàu biển vận chuyển gạo từ cảng chuyển tải của Việt Nam tới cảng nước ngoài nhập khẩu gạo của Việt Nam.

Gọi  $C_{ijh}$  là chi phí vận chuyển một tấn gạo xuất khẩu từ cảng xuất khẩu gạo  $i$  tới cảng chuyển tải  $j$  của Việt Nam bằng loại tàu sông  $h$ .

Gọi  $C_{jko}$  là chi phí vận chuyển một tấn gạo xuất khẩu từ cảng chuyển tải xuất khẩu gạo  $j$  tới cảng nước ngoài nhập khẩu gạo  $k$  bằng loại tàu biển  $o$ .

Gọi  $Q_{ijh}$  là khối lượng gạo xuất khẩu được vận chuyển từ cảng xuất khẩu gạo  $i$  tới cảng chuyển tải  $j$  của Việt Nam bằng loại tàu sông  $h$ .

Gọi  $Q_{jko}$  là khối lượng gạo xuất khẩu được vận chuyển từ cảng chuyển tải xuất khẩu gạo  $j$  tới cảng nước ngoài nhập khẩu gạo  $k$  bằng loại tàu biển  $o$ .

Gọi  $E_i$  là khối lượng gạo tối đa có thể xuất khẩu được từ cảng xuất khẩu  $i$ .

Gọi  $E_k$  là nhu cầu khối lượng gạo nhập khẩu tối thiểu của cảng nhập khẩu  $k$ .

Hãy tìm giá trị của các  $Q_{ijh}$  và  $Q_{jko}$  sao cho tối thiểu hóa chi phí vận chuyển của cả hệ thống vận tải gạo xuất khẩu của Việt Nam trong tương lai. Với hàm mục tiêu là tối thiểu hóa chi phí vận chuyển, mô hình bài toán tối ưu hóa hệ thống xuất khẩu gạo của Việt Nam trong tương lai sẽ có dạng như sau:

$$z = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n \sum_{h=1}^q C_{ijh} Q_{ijh} + \sum_{j=1}^n \sum_{k=1}^p \sum_{o=1}^r C_{jko} Q_{jko} \rightarrow Min \quad (1)$$

$$\sum_{i=1}^m \sum_{h=1}^q Q_{ijh} = \sum_{k=1}^p \sum_{o=1}^r Q_{jko}, j = 1 \rightarrow n; \quad (2)$$

$$\sum_{j=1}^n \sum_{h=1}^q Q_{ijh} \leq E_i, i = 1 \rightarrow m; \quad (3)$$

$$\sum_{j=1}^n \sum_{o=1}^r Q_{jko} \geq E_k, k = 1 \rightarrow p; \quad (4)$$

$Q_{ijh}, Q_{jko} \geq 0$ , với mọi  $i, j, k, h, o$ .

Hàm mục tiêu (1) thể hiện tổng chi phí vận chuyển tất cả khối lượng gạo xuất khẩu từ các cảng xuất khẩu của Việt Nam tới tất cả các cảng chuyển tải gạo xuất khẩu của Việt Nam và chi phí vận chuyển gạo từ các cảng chuyển tải gạo xuất khẩu của Việt Nam tới tất cả các cảng nước ngoài nhập khẩu gạo của Việt Nam.

Ràng buộc (2) trong mô hình bài toán thể hiện yêu cầu cân bằng của khối lượng gạo vận chuyển từ các cảng nội địa của Việt Nam tới một cảng chuyển tải gạo của Việt Nam với khối lượng gạo vận chuyển từ một cảng chuyển tải của Việt Nam tới các cảng nước ngoài nhập khẩu gạo của Việt Nam.

Ràng buộc (3) trong mô hình bài toán thể hiện yêu cầu khối lượng hàng gạo từ một cảng nội địa đến tất cả các cảng chuyển tải gạo của Việt Nam không được vượt quá khối lượng gạo đã tập kết xuất khẩu tại cảng nội địa của Việt Nam.

Ràng buộc (4) trong mô hình bài toán thể hiện yêu cầu khối lượng hàng gạo từ tất cả các cảng chuyển tải gạo xuất khẩu của Việt Nam đến một cảng nước ngoài nhập khẩu gạo của Việt Nam không được nhỏ hơn khối lượng gạo mà cảng nước ngoài nhập khẩu gạo của Việt Nam yêu cầu.

Mô hình bài toán tối ưu trên là mô hình của bài toán quy hoạch tuyến tính, để giải bài toán này chúng ta có thể dùng phương pháp đơn hình [15]. Hiện nay, để giải bài toán qui hoạch tuyến tính, người ta thường dùng chương trình LINDO 13.0 FOR WINDOWS - Chương trình phần mềm dùng để giải bài toán qui hoạch tuyến tính tổng quát bằng phương

pháp đơn hình. [13], [14]. Với các số liệu thực tế của các thông số  $C_{ijh}$ ,  $C_{jko}$ ,  $E_i$ ,  $E_k$  khi sử dụng phần mềm LINDO 13.0 FOR WINDOWS chúng ta sẽ tìm được giá trị tối ưu của bài toán là các giá trị  $Q_{ijh}$ ,  $Q_{jko}$  (với mọi  $i, j, k, h, o$ ).

### 3. Kết luận:

Với mô hình bài toán trên, với cơ sở dữ liệu thu thập được trong năm kế hoạch, thông qua việc giải mô hình toán kinh tế cụ thể sẽ giúp cho việc ra quyết định lựa chọn tàu vận chuyển với khối lượng gạo vận chuyển cụ thể theo từng chặng vận chuyển. Như vậy, chắc chắn sẽ góp phần nâng cao hiệu quả xuất khẩu gạo của Việt Nam trong tương lai. Các quyết định thuê tàu vận chuyển hoàn toàn có cơ sở khoa học và thực tiễn.

### TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Báo cáo và số liệu của Trung tâm Thông tin phát triển nông nghiệp nông thôn, Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam, năm 2013, 2014, 2015
2. Báo cáo và số liệu của Viện Chính sách và Chiến lược phát triển nông nghiệp nông thôn, năm 2013, 2014, 2015.
3. Số liệu của Cục Trồng trọt, Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam, năm 2014, 2015.
4. Báo cáo thường niên hàng lúa gạo Việt Nam 2013 và triển vọng năm 2014.
5. Báo cáo thường niên hàng lúa gạo Việt Nam 2014 và triển vọng năm 2015.
6. Báo cáo thường niên hàng lúa gạo Việt Nam 2015 và triển vọng năm 2016.
7. Báo cáo và số liệu của Bộ Nông nghiệp Hoa Kỳ, năm 2014, 2015.
8. Báo cáo và số liệu của Tổ chức Nông lương thế giới, năm 2014, 2015.
9. Báo cáo và số liệu của Tổng cục Thống kê, năm 2014, 2015.
10. Báo cáo và số liệu của Hiệp hội Lương thực Việt Nam, năm 2014, 2015.
11. Tham khảo thông tin tại các trang website: [www.mmw4p.org](http://www.mmw4p.org); [www.fas.usda.gov](http://www.fas.usda.gov); [www.trademap.org](http://www.trademap.org); [www.ports.com/sea-route](http://www.ports.com/sea-route), [www.ageconsearch.umn.edu](http://www.ageconsearch.umn.edu); [www.mapsofindia.com/top-ten/india-crops/rice.html](http://www.mapsofindia.com/top-ten/india-crops/rice.html); [www.imf.org](http://www.imf.org),...
12. Tham khảo thông tin tại các website: [www.thuvienphapluat.vn](http://www.thuvienphapluat.vn); [www.adb.org](http://www.adb.org); [www.worldbank.org.vn](http://www.worldbank.org.vn); [www.thitruongluagao.com](http://www.thitruongluagao.com); [www.baodientu.chinhphu.vn](http://www.baodientu.chinhphu.vn); [www.nhandan.vn](http://www.nhandan.vn); [www.agro.gov.vn](http://www.agro.gov.vn); [www.vinamarine.gov.vn](http://www.vinamarine.gov.vn); [www.isgmard.org.vn](http://www.isgmard.org.vn); [www.ncseif.gov.vn](http://www.ncseif.gov.vn); [www.isgmard.org.vn](http://www.isgmard.org.vn);...
13. PGS. TS. Phạm Văn Cương, TS. Hoàng Văn Hùng (hiệu đính). *Giáo trình ứng dụng các phương pháp toán trong quản lý vận tải biển*. Nhà xuất bản Khoa học và Kỹ thuật, Hà Nội, 2012.
14. PGS. TS. Phạm Văn Cương, TS. Phạm Văn Thuần (hiệu đính). *Ứng dụng phần mềm LINGO 13.0 FOR WINDOWS để giải các bài toán tối ưu trong kinh tế*. Nhà xuất bản Khoa học và Kỹ thuật, Hà Nội, 2012.
15. PTS. Phạm Văn Cương. *Tổ chức khai thác đội tàu vận tải biển*. Trường Đại học Hàng hải, Hải Phòng - 1995.



**THE ROLES OF STATE ADMINISTRATION IN VIETNAMESE RETAIL  
CONSUMER MARKET IN THE INTERNATIONAL INTEGRATION PERIOD  
VAI TRÒ CỦA QUẢN LÝ NHÀ NƯỚC ĐỐI VỚI THỊ TRƯỜNG TIÊU DÙNG BÁN LẺ  
TRONG THỜI KỲ HỘI NHẬP QUỐC TẾ**

*Assoc. Prof. Nguyen Thi Bich Loan  
Thuongmai University*

**Abstract**

*Vietnam has integrated to the world economy more intensively. This process has made wholesale and retail activities in the market become more vibrant, especially in the retail consumer market. The appearance of many foreign suppliers has created greater diversity in the market, but at the same time caused lots of threats that may affect consumers. This has called for stricter state administration on this market. The paper affirms the importance of state administration amidst the integration context, investigates the situation of Vietnam retail consumer market, on that basis suggests some solutions to raise the roles of state administration on retail market in the integration process so as to guarantee the sustainable development of the market, bring the optimal benefits to consumers and the entire society as well.*

**Keyword:** *state administration roles, retail consumer market, integration period*

**Tóm tắt**

*Việt Nam đã và đang hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu, rộng. Quá trình đó đã làm cho hoạt động bán buôn, bán lẻ ngày càng sôi động trên thị trường, đặc biệt là thị trường bán lẻ hàng tiêu dùng. Sự xuất hiện của nhiều nhà cung cấp nước ngoài mang đến cho thị trường bán lẻ hàng tiêu dùng sự phong phú, đa dạng, song đồng thời cũng ẩn nấp nhiều nguy cơ ảnh hưởng đến người tiêu dùng, đòi hỏi Nhà nước tăng cường quản lý thị trường này. Bài viết trên cơ sở khẳng định sự cần thiết quản lý nhà nước trong thời kỳ hội nhập, nghiên cứu thực trạng thị trường bán lẻ hàng tiêu dùng ở Việt Nam, đề xuất một số ý kiến nâng cao vai trò quản lý nhà nước đối với thị trường bán lẻ hàng tiêu dùng trong thời kỳ hội nhập, đảm bảo sự phát triển bền vững của thị trường này, đem lại lợi ích tốt nhất cho người tiêu dùng và cho xã hội.*

**Từ khóa:** *Vai trò quản lý nhà nước, thị trường tiêu dùng bán lẻ, thời kỳ hội nhập*

**Introduction**

Vietnam is considered one of the most dynamic and attractive retail markets in Asia as well as the world. With the country's attempts to open its market under the integration commitments (FTA, TPP, etc.) and the stronger participation of giant foreign retailers in the local market, the competitive pressure has become fiercer to Vietnamese enterprises. This has created benefits and opportunities as well as challenges and difficulties to Vietnam's economy.

According to data from the General Statistics in 2016, the retail revenue of Vietnam market totaled VND 2, 670,500 billion (equivalent to US\$ 118 billion), an increase of 10.2% from the previous year, of which revenue from food increased by 13%, household appliances by 11.4%, garments and textile by 10.6%. This indicates that the retail market in general, consumer market in particular, have been on a rise. This growth is attributed partly to the involvement of foreign suppliers in the market, which makes the goods become more diverse, various and affordable to consumers.

However, the recent development of Vietnam's retail market in general, consumer market in particular, has raised many problems which require the state administration. They are: (1) the commitments to liberalizing international trade have made the distribution systems of the consumer goods become more diverse and complicated while the administration capacity of the state can hardly meet in both human resources and administration tools; (2) intellectual property is an important content in Vietnam's commitments to WTO accession. The agreement on Trade-related aspects of Intellectual Property rights (TRIPS) - WTO requests Vietnam to gain two significant criteria on the content protection (protection) and legal enforcement efficiency (efficiency) of the intellectual property system with goods and services, including copyrights, product and service brands, geographical indications, which consist of origins of goods, industrial designs, patents and the layout design of integrated circuits, etc. All these areas need the administration and regulations of the state; (3) protecting consumer health becomes a matter of concern to the whole society. In reality, we have not paid adequate attention to this matter, from the stages of production to distribution. In the coming time, when Vietnam has to fully implement its commitments to opening the market when joining the regional and international trade organizations such as FTA, BTA, WTO or TPP, state administration on consumer goods related to health protection must be carried out strictly and comprehensively; (4) to control and deal with fake, low-quality consumer products in Vietnam market, the state should have higher legal capacity as well as effective administration mechanism. Therefore, when Vietnam realize its commitments to opening the local market in the integration process, many problems may arise to the market in general, retail consumer market in particular, so enhancing state administration becomes an inevitable task. The roles of the state in administrating the market not only makes the market become healthier but also helps local enterprises develop their production and business activities to achieve sustainable growth.

There has been lots of research, both local and international, theoretical and practical, into the roles of state administration in general, state administration on Vietnam consumer market in particular. International studies on state administration (Gamble, 1987; John Leach, 2003; Simon, 1991 cited by John Leach, 2003; Skocpol, 1985 cited by John Leach, 2003; Chang, 1994) all affirm the significant roles of the state in regulating economic activities in the market economy.

The government has the functions of establishing legal framework (Lindblom, 1994; Hughes, 2003), specifically including policies and legal documents to regulate the behavior of economic entities and create a fair playground for all entities. The government

has the duties of organizing administration mechanism, supervising, controlling, adjusting and perfecting legal framework as well as its administration modes (Hughes, 2003).

If research on the roles of the state serves as theoretical grounds, then studies on state administration in each particular area represent the practical application of theories on state administration on different entities, such as consumer market. Regarding this issue, there have been some studies from micro view on market development strategies (A Study on the Development Strategy for China's Clothing industry at the After-Quota Age, 2008); or (The global textile and clothing industry post the agreement on textiles and clothing, WTO, 2004), etc.

Research on state administration in consumer market remains quite limited. In Vietnam, there are quite few books, textbooks and documents on state administration in general (Đỗ Hoàng Toàn, 2008; Nguyễn Văn Hậu, 2007) or in other areas such as landing (Nguyễn Khắc Thái Sơn, 2007), post and telecommunications and information technology (Duong Hải Hà, 2007), oil and gas (Nguyễn Đăng Tuấn, 2011), garment and textile, footwear, fine arts (Nguyễn Đình Cung et. al, 2011; Nguyễn Thị Bích Loan, 2010), energy, etc. All these studies emphasize the important roles of state administration tools in creating a favorable, transparent and fair business environment to facilitate market development. These studies have laid a fundamental theoretical framework on the roles of state administration in the economy and market in general. However, there is still a lack of specific and profound studies on the roles of state administration on retail consumer market in Vietnam amidst the integration process.

This paper employs the inductive approach, using in-depth qualitative research methods to explore, observe and evaluate the situation of state administration on Vietnam retail consumer market in the integration context as classified by administration contents rather than by procedures of state administration in a specific industry. Upon collecting secondary data, the paper uses the methods of analysis and comparison to analyze the situation; as with primary data, the author and her research team carried out a social survey, collected data were purified and analyzed by SPSS 18.0 software. Research and analysis results are the basis for the author to propose solutions to raise the roles of state administration in Vietnam retail consumer market in the integration period.

## **1. The roles of state administration in retail consumer market**

As the top bodies of legislature, legal enforcement and justice, the state performs the functions of state administration in the economy to ensure the growth and development of the national economy, stabilize macro-economy and execute the principles of social fairness. As such, with its special public power, the State implements its administration on all economic objects, all economic sectors and all markets in the economy. State administration, by its wide sense, is taken by all state agencies. In a narrower sense, state administration is the acts of respects and regulations characterized by the elements of organization; it is implemented on the set-forth basis to enforce the laws; it is taken mostly by state administrative agencies (or some social organizations in case they are empowered to perform state administration duties) (Uông Trung Lư, 2005).

State administration on retail consumer market is when bodies of legislature, enforcement and justice impose administration acts on the retail consumer market to supervise the implementation of market development strategies, manage product quality and intellectual property, control and deal with counterfeit, fake and false products so as to develop the retail consumer market and guarantee the rights of consumers in the market.

So, state administration in the retail consumer market can be understood as organizational acts of the state via legal documents, policies and tools to impact the local retail consumer market, at the same time drive producers, traders and consumers to take good actions in production, distribution, consumption of goods. Besides, the state also inspects, checks and supervises these actions in order to maintain the macro stability of the market. The roles of state administration in the local retail consumer market are illustrated via the following contents:

*Firstly*, planning development strategies for the retail consumer market

Planning development strategies for the retail consumer market is the process of researching the market systematically and comprehensively, analyzing elements of macro and micro environment, mapping objectives and long-term goals in the coming time, establishing strategy options to develop the retail consumer market towards creating benefits to consumers as well as the economy. Based on the views and goals of local market development, orientations and plans are proposed for each specific areas and markets so as to ensure harmonious development and close connections among localities and provinces, between spearhead goals and urgent tasks, between short-term and long-term development. Orientations and plans of retail consumer market development are built up for each locality so that the advantages of each locality can be fully exploited and match with the master plans of the national economic development at the same time. The system of solutions and policies to implement the plans include the following aspects: policies and solutions to the market; policies and solutions to investment; policies and solutions to administration on each industry; solutions to human resource development; solutions to science and technology; solutions to supplies; solutions to environment protection; solutions to finance.

*Secondly*, state administration on consumer goods quality

The main contents of state administration on consumer goods quality include: (i) Setting up and promulgating legal documents, decrees on instructing the laws on consumer goods quality, which specify the rights and obligations to production entities in controlling product quality. For instance, legal documents on technical criteria of chemical contents in the products, regulations on product packaging, labeling and guarantee, regulations on ensuring consumer health, criteria on environmental protection in production and trading process of consumer goods. (ii) Building up and administrating the implementation of policies, strategies, master plans and plans of market development in general, retail consumer market in particular to raise product quality to meet the demand of local and international markets. (iii) Informing, communicating, instructing and implementing legal regulations on controlling consumer goods quality. (iv) Organizing the system of state agencies in charge of administrating and implementing policies and laws on controlling

consumer goods quality. (v) Supervising, inspecting and controlling organizations and individuals involved in producing and trading consumer goods to control product quality.

*Thirdly*, state administration on intellectual property in consumer goods

Protecting intellectual property represents a great concern to businesses in both production and transactions since the introduction of goods brands in the 19<sup>th</sup> century. It has become a debatable issue in many sessions of the National Assembly as well as in mass media. Common topics include protecting copyrights; trademark violations and product counterfeit; patents to technological advancement; patents to industrial designs.

In terms of copyrights: copyrights are often issued to the writer of an original work via a certain type of certificate/license. Intellectual property rights are often given to the original print and patterns with unique colors or the combination of elements (which can be or cannot be patented) used with products and accessories, but in most cases, the objects of patents are not the designs themselves.

There exists an exception in the U.S. Intellectual Property Law that product designs can be patented “only if, and in only case, these designs are combined with elements related to photographs, graphics or sculpture which can be identified separately and can exist independently from other elements of the entire products”. The court often runs checks on each element separately. An element in the entire product is considered as existing separately (in physical form) when it can be detached from the entire product and can be sold separately and exist separately (in theoretical sense) when it contains art elements which do not contribute to the practical aspects of the product, and these elements should raise ideas separately from the practical functions of the product.

In terms of patent: patents are issued to practical products. Patents for business modes can also be considered a kind of patents for consumer goods but it is not easy to accurately predict how long a patent can be maintained. Patent protection is regarded as the most costly way in intellectual property, and it often takes several years to complete the property procedures. So enterprises should question whether these patents can be used for a long time or not before considering asking for patent. For example in the U.S. the investigation procedures taken by USPTO for design patents often take more than a year, and sometimes it exceeds the lifecycle of the product itself in the context that consumer goods technology is changing rapidly. In recent time, USPTO has made remarkable efforts to improve and shorten its procedures, so an application for patent can be dealt with within 10 - 12 months, and with additional costs (for example, filling in request forms with USPTO or applying for short procedures) the time may be shortened to 6 months.

In terms of trade secret: protecting trade secrets in theory can last forever and this feature makes it different from all other objects of intellectual property rights. It can last for good as long as business entities take necessary protection measures. Local solicitors are considered very useful in protecting trade secrets as the laws on trade secrets often vary between localities. However, in the most general sense, for information to be considered trade secrets, it must not be revealed outside the enterprises, these secrets must have economic value and business entities must take measures to keep them safe. Measures to maintain trade secrets may include the use of “Non-disclosure agreements” to restrict

people from accessing this valuable information. Designers, producers and traders of consumer goods can see that protecting trade secrets is very necessary to protect the designs and production process, prevent acts of counterfeit and protect business activities of the enterprises.

In terms of brands: brands are considered the most useful tools to newly-emerging designers and should be considered a priority when producers and traders of consumer goods have not yet been able to register for intellectual property or when they are considering difficulties/costs in applying for patents. The goals of a brand are to show the origin of products or services. Laws on brand protection encourage product designers to invest in their brands and sell high-quality products by ensuring the safety for these enterprises by law. Laws on brand protection also aims to prevent other enterprises from reducing customer trust and help customers to avoid mistaking product origins. Some famous trade brands can be named as CocaCola, NIKE, TOMS, H&M, or slogans and logos that they use (for example “JUST DO IT” or logo “swoosh” of NIKE).

In terms of trade image: Under the laws on brands, enterprises can seek protection under “trade images” for product packages or product designs. If laws on brand protection protects elements such as trade name, logo, symbols, design features and other features of products and components, then laws on trade image protection protect packages, design details or other elements of products and components when these elements can prove their original values.

*Fourthly*, state administration in preventing smuggling, counterfeit, fake, low quality goods and protecting consumers in the market

The concepts of counterfeit products in Vietnam’s legal system has experienced development and completion in different periods of time. Most recently in 2013, the Government issued Decree No.08 on Regulations on administrative penalty to the acts of producing and trading counterfeit products. In Article 4, the Decree specifies 4 cases which are considered counterfeit, including: counterfeit in the content; counterfeit in the layout; counterfeit in the intellectual property; counterfeit in product stamps, packaging and labels. Then, the Government issued Decree No.185 on Regulations on administrative penalty to the acts of producing and trading counterfeit and banned products and protecting consumer rights. The concept of counterfeit products is stated in Item 8, Article 3, Decree No.185 as listed from points a) to h). Under Decree No.185, the concept of counterfeit garment products consists of 4 cases: (1) counterfeit in the content: products do not have utility value and functions or have utility value and functions not appropriate to product natures or names; have utility value and functions not appropriate to the registered utility value and functions; have the content quantities of main ingredients or total nutrients or other technical features of lower than 70% of the quality standards and requirements that are registered, announced or printed in product packages, etc. (2) counterfeit in the layout (counterfeit in the product labels and packages), including: products have labels and packages which use the names or addresses of other businessmen; use trade names, product names, circulation codes, product codes, bar codes or product packages of other businessmen; products have labels and packages with false information on product origins,

places of production, packaging or assembly; (3) counterfeit in the intellectual property is specified in Article 213 of intellectual property law 2005; (4) counterfeit in product stamps, packaging and labels

## 2. Overview of retail consumer market and state administration in Vietnam retail consumer market in recent time

### 2.1. Overview of retail consumer market

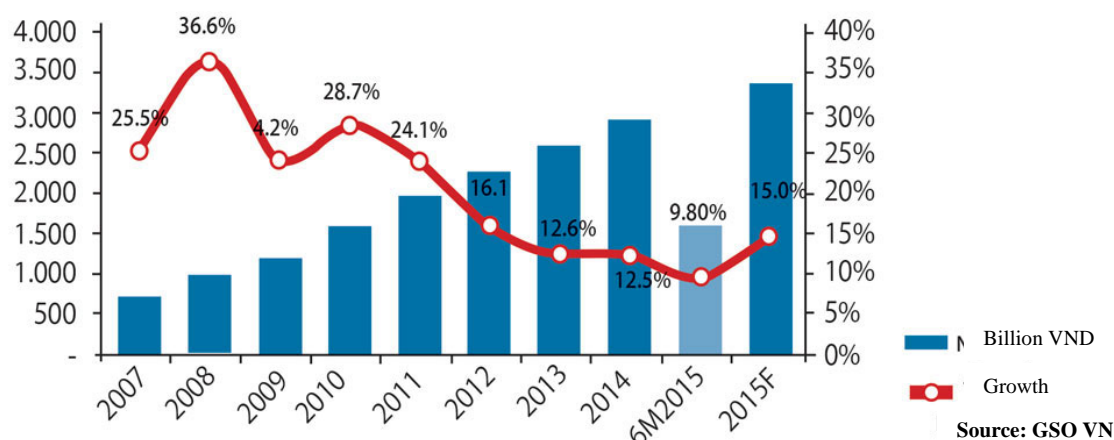
Vietnam retail consumer market is regarded as one of the markets with the most impressive and attractive growth rate in the world. According to the data by VCCI (2016), in the 2011-2015 period, the total retail and consumption revenues of the country are always positive, the total retail revenue topped VND2,469,879 billion in 2015, accounting for 76.2% of the total retail and consumption revenue, 163% of the total retail revenue in 2011, the modern market share makes up for around 25% of the total retail with the average growth rate of 12%. It is forecast that from now to 2020, the retail trade growth rate will reach an average of 11.9%/year, market scale will reach about VND3,940 billion (equivalent to US\$180 billion) by 2020, of which modern retail will represent over 45%.

**Table 1: Retail revenue of Vietnam**

Year	Retail revenue (billion VND)	Proportion of retail in total retail consumption	Increase rate over previous year (%)
2011	1,578,179	78.7	24.1
2012	1,789,600	77.1	15.2
2013	2,009,179	76.7	12.2
2014	2,216,211	75.2	11.3
2015	2,469,879	76.2	10.6

(Source: VCCI, Conference proceedings: Utilizing Policy Space to Support Local Economic Sectors, 2016)

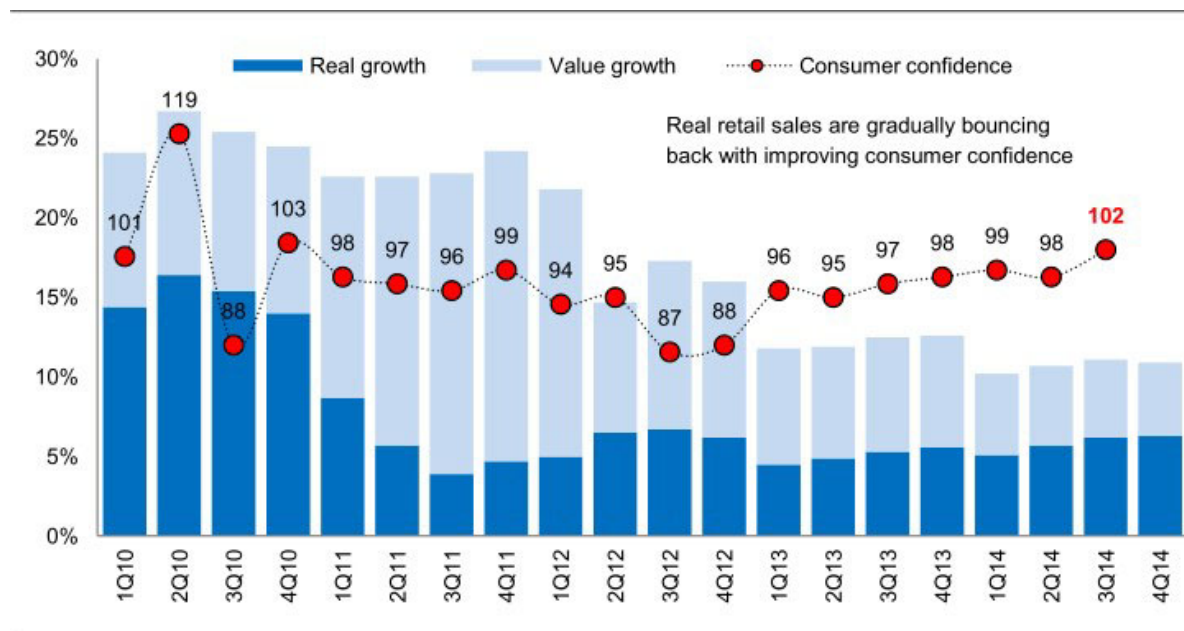
Although Vietnam retail consumer market has gained considerable successes in recent time with growth rate increasing continuously from previous years, the level of growth tends to decline.



**Figure 1: Growth level of Vietnam retail revenue**

(Source: <http://www.brandsvietnam.com>)

The trust of consumers in Vietnam retail consumer market has decreased greatly. This comes from various reasons, of which one should be noted about the fact that many consumer goods have low quality and cannot meet consumption demand; products do not have clear origins; there are lots of counterfeit and fake products which consumers cannot distinguish, thus they suffer from loss when buying and using these products; many products do not guarantee safety and hygiene standards due to using banned chemicals or in excessive amount; the competition among retailers becomes heavier, so they use different competitive tricks and this makes it harder for consumers to make sound decisions or buy products appropriate to their demand and financial capacity, etc. A consequence of these problems is the decrease in attractiveness of Vietnam retail consumer market to foreign investors. In 2008, Vietnam was rated the most attractive retail market in the world, even higher than Hong Kong, China, Singapore or Malaysia, but from this first rank in 2008, the market fell to the 5<sup>th</sup> rank in 2009, 14<sup>th</sup> in 2010, 23<sup>rd</sup> in 2011, 28<sup>th</sup> in 2014 and eventually got out of top 30 most attractive retail market in the world in 2016.



Source: GSO, AC Nielsen, VCSC

**Figure 2: Trust of Vietnam consumers (the dot line)**

Meanwhile, a massive wave of foreign retail groups have entered Vietnam retail market, of which the following groups must be listed:





The retail network expansion by foreign companies in Vietnam despite the economic difficulties and decreasing purchasing power proved the attractiveness of Vietnam retailing market and the inevitable trend in the context of deeper economic integration in Vietnam. According to AT Kearney report, Vietnam retailing market was appealing thanks to the market scale and the number of consumers. However, the increasing number of foreign players has been the huge pressure on Vietnamese ones, especially from the competition of traditional retail forms, independently - run convenience stores such as Ha Noi Mart, Kim Thanh, Food Stuff Shop, etc., to modern retail forms such as chains of supermarkets like Metro (Germany), Big C (France), Saiyu (Japan), Dairy Farm (Hong Kong). Moreover, such large retailers as Walmart, Tesco or CarreFour also planned their entry strategies into Vietnam.

The participation of additional foreign retailers provides the market with a wide variety of products with high quality, but generates a lot risks for Vietnamese companies. Without effective countermeasures, it is easy for Vietnamese retailers to lose their brands to the strong penetration of international competitors. The importance of the state administration in the retailing market has been higher than ever before.

**2.2. The situation of state administration in retailing market for consumer goods in Vietnam in recent years**

**2.2.1. The planning of market development strategies for consumer goods**

Each retailing category has its own market development strategy. The author selected a case study on Vietnam textile industry as an example. The strategies for developing Vietnam textile industry by 2015, with a vision to 2020 was approved by the

Prime Minister in 2008 (QĐ-TTg 36, 2008). The development viewpoints have been consistent with emphases on domestic market development goals as follows: Developing the sector toward specialization and modernization to create a breakthrough in both output quality and quantity. Overcoming such industrial shortcomings as weak company brands, lack of attention to fashion trends, undeveloped supporting industries, inadequate input supply; Setting exportation as a goal for industrial development, expanding export markets while maximizing domestic one; Developing the sector in relation with environment protection and 7 labour transition trends from agriculture; Developing human resources in both quality and quantity towards the sustainable development of Vietnam textile industry. They were specified into various goals for each period in Master Plan of Vietnam Textile industry in 2020, with a vision to 2030 approved by Ministry of Industry and Trade in April 2014 (Ministry of Industry and Trade, Decision No. 3218 QĐ-BCT, 2014). Under this Master plan, 2016-2020 goals include industrial textile value growth rate of 12-13%, domestic market growth of 10-12%, 6,000 million garment items in 2020 with the localization rate of 65%. The goals for 2021-2030 are stated as 9-10% in industrial production growth, 8-9% of domestic market growth, 9,000 products in 2030 with 70% of localization rate.

It can be seen that the planning of retailing network in Vietnam has not been detailed with some problems in ENT enforcement by many local agencies. Some foreign companies have freely opened their outlets near the domestic ones with strong competition. Some have used Vietnamese trade centers to expand their network without any control from the authorities. Therefore, it is essential for state administration agencies to care about in planning strategies and developing market, particularly retailing market for consumer goods.

#### *2.2.2. State administration for quality of consumer goods*

With the aim to control goods quality, the State issued 1990 Ordinance on Quality of Goods (with amendments in 1999) with nearly 100 guiding documents. However, the inadequate legal system on quality of goods could not meet the requirements of controlling goods quality in the modern times. In recent years, the regulations on goods quality in Vietnam have been continuously improved in the context of deeper integration into the world and regional economies. In order to enhance the effectiveness of legal system on quality control, the State issued Law on Standards and Technical Regulations in 2006 (in effect from 01 January 2007). On 21 November 2007, the 12<sup>th</sup> National Assembly passed the Law on Product and Goods Quality (No. 05/2007/QH12), effective on 01 July 2008 in addition to a series of guiding documents such as Decree No. 132/2008/NĐ-CP on 31 December 2008 by the Government detailing the implementation of a number of articles of the law on product and goods quality; Circular No. 22/2009/TT-BKHHCN on 30 September 2009 guiding the order of and procedures for registration of likely unsafe new products under the management of the Ministry of Science and Technology; Circular No. 03/2010/TT-BLĐTBXH on 19 January 2010 promulgating a list of Group 2 products and goods and guiding the order of, procedures for and contents of quality inspection of products and goods in production, etc. Moreover, there are different separated regulations

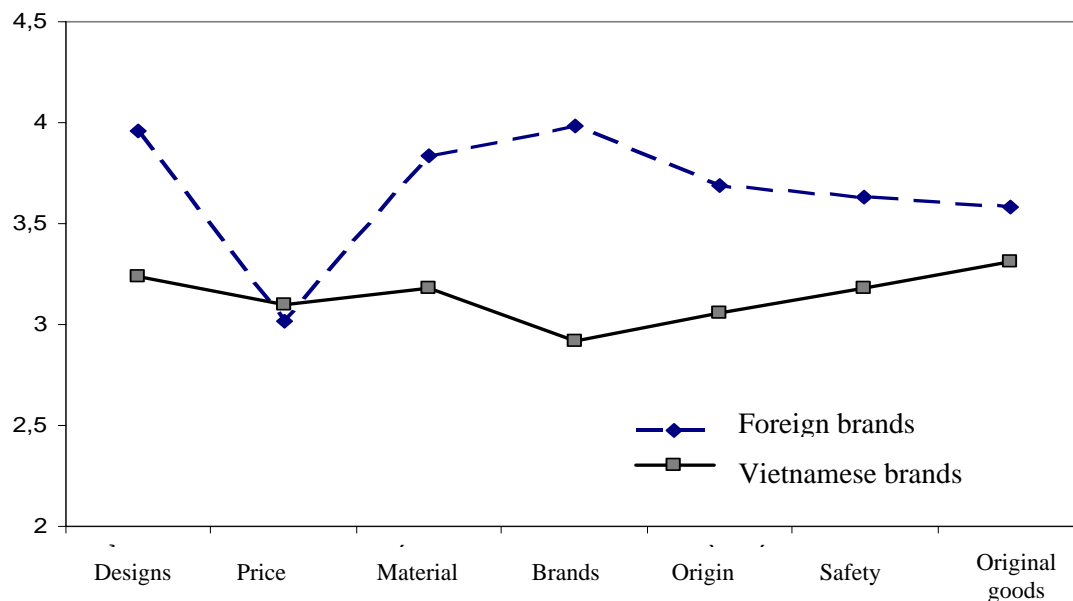
in some relevant legal documents including Law on Protection of Consumer Rights, Law on Standards and Technical Regulations, Civil Code, and Law on Commerce, etc.

The issuance of Law on Quality of Products and Goods has made an important contribution to completing the legal framework for quality control towards improving locally-made products and goods so as to boost the corporate and national competitiveness in the context of trade liberalization and integration; reforming the regulating role of the State in combination with the market adjustments to guide and ensure positive influence of quality control in the economic development. Nevertheless, the Law has showed some limitations in practice. Under the Law, the consumers have rights to sue the sellers in accordance to Civil Code and are protected by laws in case of expired goods or unclear origin of goods. The sellers have the duties to compensate for the harm in health for the consumers when they intentionally sell such goods. However, it discourages consumers to “fight” against irresponsible sellers and producers as under Article 58 on Sample-taking, testing or inspection costs in the settlement of disputes over product and goods quality, complainants or initiators of lawsuits shall pay costs of sample taking, testing or inspection of product and goods quality.

Over the past few years, the protection of consumer rights has become more important with the open market for both local and foreign companies, but it has yet to be thoroughly handled. There has not been a clear separation in the duties and responsibilities of state administration agencies in product quality control. The overlapping duties between agencies lead to many problems in violation treatment and harms to consumer rights.

The research group conducted a survey on 52 garment and textile enterprises located in some big cities on the effectiveness of state administration on garment product quality. As a result, most of enterprises saw the task at the early stage with many gaps and no positive effect. Mean in the 5-point scale was 2.62 and mode concentrated on 2 over 5. Many enterprises pointed out some inadequacies in management ranging from insufficient legal system to implementation.

The group also carried out a survey on over 200 customers at big supermarkets in Hanoi such as BigC, AEON, Vincom, etc., which sell a wide range of Vietnamese and officially - imported garment products. Customers perceived the quality of Vietnamese garment products lower than international brands (except for Chinese ones) in all factors, but price (Figure 1)



**Figure 1: Consumer evaluation on quality of Vietnamese garment products compared with international brands**

*(Note: 1 = Very low and 5 = Very high; most frequently bought products)*

*(Source: Research results)*

### 2.2.3. State administration on intellectual property rights for consumer goods

In the national socio-economic development, intellectual property management plays a very important role. It is the tool to minimize risks in business and improve the competitiveness of the economy and retailers of consumer goods in particular. The values companies create from such intellectual properties as patents, business know-hows, copyrights, etc., have been highly priced. However, there are still some limitations in the use, employment and pricing of intellectual properties in Vietnam while they are the main factor to attract foreign investors. Therefore, the state administration agencies, enterprises and consumers have to coordinate to manage intellectual properties so as to protect operational enterprises and increase the contribution of retail sector to GDP.

Only a few Vietnamese enterprises of consumer goods have applied for trademark registration (they are the distinguisher of one's goods and services from others), especially registration for industrial designs and inventions. Many of them have not fully aware of intellectual properties as a key to improve their market competitiveness. Besides, state agencies are also slow in enacting supporting mechanisms such as pricing and commercialization of these properties. Therefore, intellectual property has not become the common sector with important contribution to enterprises and the economy.

Ministry of Science and Technology for many years as the standing organization of Program 168 has positively cooperated with many international organizations to promote and raise the awareness of intellectual property rights including "World Intellectual

Property Day towards Integration” held annually. This campaign has been appreciated by local and international organizations for its impact in Vietnam. In the first 6 months of 2016, the Ministry Inspectorate received 40 denunciations from individuals and documents from the police; inspected 25 organizations and individuals violating intellectual property rights with the total penalties of 855.6 million VND. The violations of industrial properties varied from production inventions and solutions, trademark, designs, commercial name to unhealthy competition.

In the context of international economic integration, intellectual property is highly appreciated as the decisive factor to the enterprise competitiveness and the economic power. The violation of intellectual property rights has become a big concern as the foreign investment into Vietnam may cause a lot of disputes. The country may find it hard to attract foreign investment in TPP participation without strong handling of these violations.

#### *2.2.4. State administration in preventing smuggling, forged products, counterfeit goods and goods of inferior quality and protecting consumers in domestic market*

Nowadays, forged products, counterfeit goods and goods of inferior quality have become one of the biggest public concerns with damage to the health and budget of consumers as well as their confidence in the goods market’s transparency and the reputation of responsible producers. Regarding the prevention of forged products, the report showed that most handled cases were on wrong contents or both contents and packaging. The number of forged packaging cases was still small. In terms of consumer participation in preventing forged goods, there is a distinction between forged products (in contents) and the concept of “defect goods” used in regulations on protecting consumer rights. The 1999 Ordinance on protecting consumer rights stated the concept of forged products, in which the production and trade of forged products was prohibited. The current Law on protecting consumer rights does not contain forged products, but the central concept is “defect products”, i.e. unsafe goods for consumers with the possibility of damage to the life, health and asset of consumers. Under the recent Decree No. 185/2013/NĐ-CP providing penalties on administrative violations in commercial activities, production of, trading in counterfeit or banned goods and protection of consumer rights, the production and trading in defect goods is not stated as an administrative sanction. Article 76 only provides penalties on violation of not withdrawing defect goods.

The inspection of imported goods quality has been neglected, only after receiving complaints. Therefore, it is difficult to prevent goods of inferior quality from circulating in the market. The examination as a procedure has hindered the settlement of many violation cases. It is easy to identify forged goods in the market as they are sold publicly in many places, but handling these cases are not as simple. Under the law, examination results are the compulsory condition to handle the violation cases. Many involves high costs for examination which should be prepaid by the law enforcement units and after examination the goods must be destroyed. In accordance with the law, the violators are required to pay for the examination fees, but none of them is willing to pay and it is hard to force them to. Moreover, it is necessary for the denunciations from the brand owners to examine to forged goods. However, it is sometimes impossible to examine forged goods as they are

originated from countries which do not register the quality in Vietnam or do not have the representatives in Vietnam. In addition, some companies deny their responsibilities of the forged goods as they are worried of the impact on their reputation.

It is believed that the main cause of the situation is the weak coordination and limited regulations for handling violations. There are currently five administrative agencies with authorities to handle administrative sanctions on intellectual property including market management, the Inspectorate under Ministry of Science and Technology, Ministry of Culture, Sport and Tourism, economic police, people's committees and import customs agencies. They are large in number but weak in performance. Due to the poor performance and overlapping tasks of the mentioned agencies, the forged goods are flooding the market.

The current level of administrative sanctions for violators in textile and garment sector remains low compared with their gains. Thus, it is vital to adjust the sanction levels and apply tougher settlements. In addition, it is necessary to make public announcement in mass media as well as suspend their operation for a certain period on the case - by - case basis. Under Term 4, Article 26 Law on protecting consumer rights, a goods or service trader committing recidivism shall be included in the list of goods or service traders infringing upon consumer rights, which is still loose in the author's opinion.

Under Vietnam's commitments to WTO accession and Free Trade Agreement (FTA) as well as TransPacific Partnership (TPP), import tariffs on most of the goods will be exempted 100% by 2018, imports will flood the market and foreign retailers will pour massive investments. However, the State has not applied any protectionism policies for domestic retailers. Typically, ENT regulations (economic need test) have not been specified and developed as a national ENT framework leading to different ways of ENT application in different localities. As a result, domestic retailers have not gotten any protection policies over the past years unlike the estimates of WTO negotiation group of Vietnam. From the survey, many international retailers have violated the regulations on conditional goods under Circular No. 34/2013/TT-BCT dated 24 December 2013 by Ministry of Industry and Trade. Accordingly, foreign-invested companies are banned from distributing rice, cane sugar, tobacco and cigars, but they are commonly sold in supermarkets and shopping centers of Lotte, BigC, Circle K, Metro Cash&Carry.

### **3. Improving state administration in retail consumer market in Vietnam in integration context**

On the basis of the inevitable role of state administration in retail consumer market in integration, the situation of state administration in domestic market over the past years with the forecasted opportunities and challenges to the economy, the author has made the following recommendations on improving the state administration in retail consumer market in Vietnam:

Firstly, reforming state administration model towards developmental state. Under this model, the State focuses on setting the general target routes, establishing relevant framework to meet the commitments and confirm the political viewpoints in accepting

“rules” in the international market; creating necessary conditions for market entities to seek their legal benefits and contribute to the national development; fully understanding the decisive role of the market in allocating resources into relevant and efficient goals.

Secondly, completing development strategy for Vietnamese consumer goods based on the aim to dominate and develop domestic market. It is necessary to build this aim on specific indicators apart from growth rate, number of products, labour, and localization rate as before. The state administration has to specify domination goal for each segment (high class, economy; city/ rural area, etc.), each category (male/ female; children/ adults; work/ leisure, etc.) according to the financial capabilities and market scale. The measurable, feasible and ambitious goals in a certain period will be the guidance for Vietnamese enterprises to strive for.

Thirdly, completing state administration on quality of consumer goods. The state needs a policy on quality or a Law on quality and the system of legal documents guiding implementation. Quality law needs to draw the attention of the whole society into quality from political leaders, production managers to consumers. From this, policy planners, production managers will pay attention to reforming management, innovating technologies while consumers are more aware of their rights, which can promote the productivity and quality. Together with the policies, the system of normative legal documents also needs to be improved and supplemented. It is necessary to reform the examination of the State on goods quality to facilitate production for enterprises and ensure the control of quality. It is also a must to complete the recognition mechanisms under terms in Mutual Recognition Agreements under ILAC, APLAC, instructions by Pacific Accreditation Cooperation PAC and ISO standards. The organization and instructions for enterprises to operate and build their own production standards under ISO are very important to improve the goods quality and the quality of garment and textile under international standards.

Fourthly, perfecting state administration on intellectual property for consumer goods with focus on some contents such as: perfecting legal documents on intellectual property protection appropriate for application in present context and in accordance with international practices and laws on intellectual property rights; communicating and propagating to the public about the rights and obligations of intellectual property protection; issuing heavier punishments to control and regulate the violations to intellectual property, especially strictly dealing with any violations to intellectual property to collect information to promptly prevent any actions that might lead to intellectual property violations; setting up specific quality criteria and building up technical barriers to prevent products and services (especially from Northern border gates) which violate intellectual property from entering the country.

Fifthly, completing state administration to fight smuggling, counterfeit, fake, low-quality products and protect consumers in the market. The Government should have heavy punishment mechanism to prevent and stop the evils of producing and smuggling counterfeit and fake products by increasing the fines by 3 or 4 times of the current levels. It is also necessary to impose criminal punishments to bring these objects to court, at the same time forbid the imports of low-quality products or harmful products; coordinate with

other governments to clarify the origins of imported products to prevent the imports of counterfeit and fake products into the country. To authorized agencies which are assigned to control the market and fight against counterfeit and fake products, they should be empowered by giving them higher authority in imposing heavier punishments, equipping them with modern facilities in serve for investigating and checking products more rapidly, accurately and effectively. More supervision should be taken to prevent and deal with cadres with low professional ethics who are involved in illegal acts to induce and give hand to smuggling.

### **Conclusion**

In Vietnam's socio-economic development strategies by 2030, developing the market in general, retail consumer market in particular, is considered an important task for the country to successfully integrate to the world market. The State, with its functions and power, should build up, participate in, support and create favorable conditions to develop the market sustainably. That is an important and inevitable role of a constructive state in the present global environment.

### **REFERENCES**

1. Ministry of Industry and Trade, QĐ-BCT 3218, 2014
2. Chang (1994). Globalization, Economic Development and the role of the State.
3. Decree No. 142/2016/QH13 on Socio-Economic Development Plans for 2016-2020.
4. Sean Flynn (2011), Intellectual property law enforcement and the Anti-counterfeiting Trade Agreement (ACTA): ACTA's Constitutional Problem: The Treaty Is Not a Treaty, American University International Law Review, 26 (2011) 903.
5. Journal on Quality Measurements, (2002). No. 1, 2, 3, 5, 7, 8, 9.
6. VCCI, Conference proceedings: Utilizing Policy Space to Support Local Economic Sectors, 2016
7. <http://www.brandsvietnam.com/7403-Thi-truong-ban-le-Viet-Nam-Tiem-nang-den-bao-gio>



**LOCAL CURRENCY BOND MARKETS: RECENT TRENDS  
IN ASIA AND VIETNAM**  
**THỊ TRƯỜNG TRÁI PHIẾU NỘI TỆ: NHỮNG XU THẾ GẦN ĐÂY  
TẠI CHÂU Á VÀ VIỆT NAM**

*Hervé B. BOISMERY*

*University of Aix-Marseille and University of La Reunion (France)*

**Abstract:**

*This paper provides a descriptive analysis of financial systems in emerging Asia, assessing the dimensions of the current state of bond markets. In particular, local currency bond markets have expanded dramatically since governments took steps to end the currency and maturity mismatches that savaged borrowers in the region's financial crisis nearly twenty years ago. Encouraged by regional cooperation and programs such as the Asian Bond Markets Initiative, the value of local currency government and corporate bonds sales has grown decisively in the past decade, helping to fund much needed infrastructures development and protect business from global financial shocks. In this framework, Vietnam recently developed a local currency bond market, especially in the segment of government bonds, and has greatly reduced its reliance on foreign currency bonds. Nevertheless, further progress on creditor-friendly policies and institutions will likely be necessary before Vietnam is able to borrow long-term in its own currency.*

**Keywords:** *bond markets; financial systems; financial integration; local currency bonds; financial repression.*

**JEL Classification:** *G10; G11; G18; F30.*

**Tóm tắt:**

*Bài báo phân tích mô tả những hệ thống tài chính ở các quốc gia châu Á mới nổi và đánh giá các phương diện của thực trạng các thị trường trái phiếu. Cụ thể là, thị trường trái phiếu nội tệ đã mở rộng nhanh chóng nhờ các chính phủ đã từng bước giải quyết các điểm bất cập giữa đồng tiền và thời điểm đáo hạn gây khó khăn cho người đi vay trong cuộc khủng hoảng tài chính trong khu vực gần 20 năm trước. Nhờ sự hợp tác và các chương trình mang tính khu vực như Sáng kiến Thị trường Trái phiếu Châu Á, giá trị của đồng nội tệ cũng như doanh số bán trái phiếu chính phủ và trái phiếu doanh nghiệp đã tăng trưởng đáng kể trong một thập kỷ qua, giúp huy động nguồn vốn cho việc phát triển cơ sở hạ tầng cần thiết and bảo vệ doanh nghiệp trước những cú sốc tài chính toàn cầu. Trong khuôn khổ này, Việt Nam gần đây mới phát triển thị trường trái phiếu nội tệ, đặc biệt là trái phiếu chính phủ, cũng như đã giảm đáng kể sự lệ thuộc vào trái phiếu ngoại tệ. Tuy nhiên, cần phải có thêm những bước tiến trong việc xây dựng những chính sách và thể chế có lợi cho người cho vay trước khi Việt Nam có thể huy động các khoản vay dài hạn bằng đồng nội tệ.*

**Từ khóa:** *Thị trường trái phiếu; Hệ thống tài chính; Hội nhập tài chính; Trái phiếu bằng đồng nội tệ; Áp lực tài chính.*

**JEL Classification:** *G10; G11; G18; F30.*

*“After thirty years of reform, our country has overcome social and economic crisis and the state of underdevelopment... Nevertheless, we are also faced with many challenges and difficulties: a developing yet unstable economy, mounting public debt, gradually reducing bad debts that remain at a high level..Strengthening comprehensive reforms will allow us to speed up national development in a sustainable way”.*

**His Excellency TRAN DAI QUANG - President of the Socialist Republic of Viet Nam**

*(Singapore - 30 August 2016) (Institute of Southeast Asian Studies - ISEAS)*

## **1. Introduction**

The development of local currency bond markets became a policy priority for many Asian economies following the region’s financial crisis nearly two decades ago. The crisis exposed the damage that using local currency assets to pay maturing foreign-denominated debt can lead to massive bank failures and wreak the national economies. As an effort to better channel regional savings for investment and prevent such risks from mounting again with unstable exchange rates risks, in 2003 and in the framework of the ASEAN, was introduced the *Asian Bond Market Initiative (ABMI)*, aiming to develop efficient and liquid local currency bonds in member countries. National policy efforts coupled with the regional initiatives of the ASEAN +3 focused on developing local debt markets, reducing heavy reliance on foreign debts, and mobilizing the region’s excess savings more effectively for development finance (*Moon & Rhee - 2012*).

In this context, many emerging Asian economies have seen local currency bond markets grow dramatically in the past two decades. Total outstanding local currency bonds in East Asia, including India, were about \$10,228 billion as of December 2015, up from \$2,568 billion in 2005. The main drivers of this growth have been China and Korea, but most ASEAN economies, including Viet Nam, have also contributed. China has the largest local currency bond market in emerging Asia, with bonds outstanding \$6,150 billion in 2015, followed by Korea, with \$1,720 billion. In comparison, the Vietnamese market remains modest, but significant with bonds outstanding \$47 billion in September 2016.

Asian local currency bonds have emerged as a new asset class in part because many traditional assets have lost their shine in the wake of the global financial crisis. Nevertheless, while progress in Asian currency bond markets is remarkable, growth has not been universally strong. The growth in local currency bond markets (LCYBM) across the region has been largely concentrated in government bonds, leaving room for substantial improvement for emerging Asia’s corporate borrowers. Hurdles to developing the market for local currency corporate bonds remain in the shape of market structure and institutions, inconsistent policies and regulations, and more broadly in poor corporate governance.

This paper reviews different topics related to the complex problematic of the emerging bond markets in Asia and Vietnam. In the following section 2, our study is focusing on the regional initiatives taken to develop local currency bonds within ASEAN + 3 countries since the 1997-1998 Asian crisis. Section 3 provides an assessment of various dimensions of local currency bond market development (savings liabilities, size, development and depth of the market), referring to the public sector and corporate financing. Section 4 empirically investigates the particular situation of the Vietnamese bond market, considering the factors affecting its growth and its impact on the socio-economic development (political objectives; size and composition; bond issuance and public debt financing...). Nevertheless, despite its dynamism, the Vietnamese market is still affected by several structural handicaps (foreign currency versus local currency, maturity profiles, weak presence of corporates, predominance of short-term instruments, insufficient liquidity, persistent and repressed inflationist tensions), which requires permanent and sustained efforts of the political power.

## 2. Regional Cooperation within ASEAN and Asian Bond Market Initiative (2003-2016)

The experience of Asian crisis of 1997-1998 and the 2008-2009 global crisis further demonstrated the need of strengthening regional financial cooperation by the establishment of institutions to safeguard stability and build economic and financial resilience. In this context, ASEAN+3 governments introduced several initiatives for regional financial cooperation, including the *Chiang Mai Initiative*, as a regional support facility, and the *Asian Bond Market Initiative (ABMI)* to help develop local currency markets.

**Table 1 - Steps of Financial Cooperation and Bond Market Development in Asia (ASEAN + 3)**

Years	International Agreements
2003	-Asian Bond Market Initiative (ABMI) is launched under ASEAN+3 to develop a liquid and well-functioning bond market.
2003	- Asia Bond Fund 1 (ABF1) is launched by central banks of the Executive Meeting of East Asia and the Pacific (EMEAP) countries to invest pooled savings in the region's (sovereign and quasi-sovereign) bond markets.
2005	Asian Bond Fund 2 (ABF2) starts channelling investment local-currency bonds as a follow-up to ABF1. The primary goal is to reduce market barriers for investors and to improve liquidity in sovereign bond markets.
2008	ASEAN + 3 ministers sign the new ABMI Road map to set up task forces to address specific issues in local bond market development.
2010	ASEAN + 3 establishes the Asia Bond Market Forum (ABMF) as a platform to foster standardization of market practices and the harmonization of regulations relating to cross-border bond transactions in the region.
2013	ASEAN + 3 establishes the Cross-Border Settlement Infrastructure Forum

2015	(CSIF) to discuss the preparation of a road map and an implementation plan for the improvement of regional cross-border settlement infrastructures. ABMF releases implementation guidelines for the ASEAN + 3 Multi-Currency Bond Issuance Framework (AMBIF), which helps facilitate intraregional transactions through standardized bonds and investment processes.
------	---

*Sources: Levinger and Li (2014); ADB (2008, 2012, 2015 and 2015).*

In this framework, to take the initiative forward, four task forces were created to: (i) *promote the sale of bonds denominated in local currencies* - (ii) *facilitate demand for local currency-denominated bonds issued* - (iii) *improve the regulatory framework* and (iv) *improve related infrastructure for the bond markets with view to encouraging domestic issuance and increasing secondary market liquidity*. The new road map also aims to encourage member economies to take voluntary actions to develop their local currency bond markets and national efforts are expected to help create a more accessible regional bond market.

### **3. Tendencies and Insights into Developing Asia’s Bond Markets**

Why do some emerging countries have larger LCYBM than others? According to the ‘original sin’ hypothesis, some economies are just naturally larger than others. Nothing other than sheer size distinguishes one economy from another and the bond markets of smaller economies would forever be inconsequential. Nevertheless, the evidence is not consistent with this hypothesis. Economies can (and have) put in place institutions and policies that foster the development of debt markets (*Burger & Warnock - 2006*). Economies with better inflation performance have more developed local bond markets, both private and government, and rely less on foreign currency-denominated bonds. Moreover, countries, with rules of law associated with strong creditor rights, are able to issue a larger share of bonds in their local currencies (*Burger, Warnock & Warnock - 2015*) and many studies corroborate these results (*La Porta et al. - 1997; Claessens & Schmuckler - 2007; Jeanne & Guscina - 2006; Eichengreen & Luengaruemichai - 2006; Burger et al. - 2015*). On this topic, *Claessens, Klingebiel & Schmuckler (2007)* find that government bond markets are larger in large economies with deeper domestic financial systems, lower inflation, larger fiscal deficits, stronger legal origins, and greater capital openness. *Eichengreen & Luengaruemichai (2006)* find that larger size, stronger institutions, less volatile exchange rates, and more competitive banking sectors tend to be positively associated with bond market capitalization. At those different socio-economic factors, it is relevant to add the savings liabilities, a very significant factor in the Asian context.

#### **3.1. Savings Liabilities in Asian Countries and Potential Impact on Financial Markets**

Asian countries are characterized by high levels of savings, as consequence of a strong growth, important gains in living standards, an emergence of a middle-class and of course a pre-eminent influence of cultural values. This socio-economic phenomenon appears as a structural parameter of the Asian development process.

**Table 2 - Gross Savings in percentage of GDP**

Countries	2000	2015	Countries	2000	2015
Brunei	43 %	56 %	Canada	23 %	20 %
Darussalam	14 %	15 %	France	24 %	21 %
Cambodia	36 %	49 %	Germany	22 %	28 %
China PRC	32 %	25 %	Italy	21 %	19 %
Hong Kong SAR	25 %	32 %	Japan	28 %	25 %
Indonesia	34 %	36 %	United Kingdom	17 %	12 %
Korea Rep.	2 %	14 %	USA		
Lao PDR	36 %	28 %		<b>22 %</b>	<b>21 %</b>
Malaysia	41 %	43 %	<b>G-7 Average</b>	<b>26 %</b>	<b>25 %</b>
Philippines	46 %	46 %	<b>World Average</b>		
Singapore	29 %	32 %			
Thailand	<b>28 %</b>	<b>27 %</b>			
<b>Viet Nam</b>					

*Source: World Bank - World Development Indicators*

As we can see in Table 2, the savings rates in Asia are especially high, higher than in most developed countries, if we consider for instance the G-7 countries. In this regard, Vietnam, even with an estimated low GDP per capita of \$2111 in 2015, presents a savings rate of 27-28 %, really more important than France, Italy, United Kingdom or USA and comparable to Germany.

This phenomenon contributed to a huge accumulation of long-term savings in East Asia and transformed some Asian countries from being capital importers to capital exporters, highlighting the potential of the asset management industry and the growing role of financial markets and sometimes of pension funds. Along with the growth of the long-term capital markets and the need to manage long-term financial assets, opportunities for cross-border investment is becoming greater. For these reasons and after witnessing the rapidly growth long-term capital markets in Asia, many institutional investors and life insurance companies are eagerly looking for new long-term investments abroad. The development of the asset management industry including pension schemes requires large bonds allocations and all these recent developments explain the increasing interest of Asian countries in local bond markets (*Yam -2004; Moon & Rhee- 2013*).

### **3.2. Asia Bond Markets: Sizes and Recent Growth**

Data for the larger Asian economies are available from *Asia Bonds Online (Asian Development Bank -ADB)* along several dimensions. In the Table 3, it appears that twenty year ago, all over Asia, the LCY markets were small and some of them irrelevant, before the 1997-1998 crisis. Then, during the following decade, the value of LCY government and corporate bond sales has grown fourfold, as a decisive contribution to the development process (*Cyn-Young Park - 2016*).

**Table 3 - Bonds Outstanding in Local Currency Debt Markets 1995-2015 (\$ billion)**

Countries	As of December 2015			As of December 2005			As of December 1995		
	Govern.	Corp.	Total	Govern.	Corp.	Total	Govern.	Corp.	Total
<b>USA</b>	18,901.7	21,019.4	39,921.1	9,801.2	16,629.1	24,430.3	5,499.4	6,102.9	11,602.3
<b>Japan</b>	8,274.0	656.0	8,930.0	6,301.6	743.7	7,045.3	2,763.5	1,093.6	3,857.1
<b>Emerging Asia</b>	6,431.5	3,796.5	10,228.0	1886.4	681.9	2,568.3	244.2	36.5	280.6
China	4,067.0	2,083.0	6,150.0	835.2	64.5	899.6	57.7	0.0	57.7
Hong Kong	120.0	90.0	210.0	16.3	69.2	85.6	7.6	18.2	25.8
India	832.5	288.2	1,120.7	376.7	84.7	461.4	87.1	6.8	94.0
Indonesia	109.0	18.0	127.0	48.3	5.9	54.2	0.0	2.8	2.8
Korea	700.0	1,020.0	1,720.0	392.9	360.8	753.7	67.0	0.0	67.0
Malaysia	142.0	118.0	260.0	61.3	45.6	107.0	-	-	-
Philippines	84.0	17.0	101.0	41.1	1.0	42.1	-	-	-
Singapore	129.0	91.0	220.0	46.9	36.2	83.1	13.1	7.8	20.9
Thailand	208.0	70.0	278.0	64.9	14.1	79.0	11.5	0.9	12.4
<b>Vietnam</b>	<b>40.0</b>	<b>1.3</b>	<b>41.3</b>	<b>2.7</b>	<b>0.0</b>	<b>2.7</b>	-	-	-

Source: Asia Bonds on Line

Moreover, the first months of 2016 were characterized by an exceptional dynamism of the amounts capitalized on the Asian LCY Bonds Markets, especially in China, Indonesia and Vietnam, as we can see in the Table 4. In Vietnam, the amount remains modest but with a strong increasing, comparatively to the others Asian countries.

In this context, the development of financial products by mobilisation and lending networks has huge impacts on the overall economic development. In particular, savings through the banking system should play a very important role in balancing and ensuring the liquidity of the financial markets, especially in the bond market.

**Table 4 - 2016: Size and Composition of Local Currency Bond Markets in ASEAN + 3 Countries**

Countries	Q3 2015 Amount USD billion	Q3 2016 Amount USD billion	Q3 2016 Growth rate y-o-y (LCY base %)	Q3 2016 Growth rate y- o-y (USD base %)
China -PRC	5,978	7,178	26.0 %	20.1 %
Hong Kong	200	241	20.4 %	20.3 %
Indonesia	115	165	27.2 %	42.9 %
Korea Rep.	1,687	1,886	3.9 %	11.8 %
Malaysia	245	282	8.6 %	15.3 %

Philippines	101	99	1.6 %	(2.0 %)
Singapore	223	231	0.7 %	3.6 %
Thailand	269	306	8.4 %	14.0 %
<b>Vietnam</b>	<b>38</b>	<b>47</b>	<b>22.3 %</b>	<b>23.3 %</b>
<b>Emerging East Asia Total</b>	<b>8,856</b>	<b>10,435</b>	<b>19.2 %</b>	<b>17.8 %</b>
Japan	9,125	11,110	2.9 %	21.8 %

( ): negative; Q3: third quarter; y-o-y: year-on-year.

Source: Asia Bonds on Line.

### 3.3. Depth of Local Currency Bond Markets (1995-2016)

The Asian crisis of 1997-1998 played a catalytic role in creating active local currency bond markets. However, it was the global financial crisis of 2008-2009 that fuelled growth in the region's local currency bond markets as a new source of funds for both government and corporate issuers. The region's governments turned to the local currency bond markets to finance their fiscal stimulus packages in the post crisis economic slowdown (Cyn-Young Park - 2016).

As consequence of severe fiscal deficits, the LCY bond markets have deepened in a significant way. In the emerging East Asian countries, the total outstanding, as a share of gross domestic product (GDP) increased to almost 70 % in September 2016, from 50.2 % in 2005. Korea posted the highest bonds-to-GDP share, at 136.3 %, followed by Malaysia (96.9 %), Thailand (77.8 %) and Singapore (77.7 %).

**Table 5: Depth of Local Currency Bond Markets (1995-2016)**  
(Outstanding bonds, % of GDP)

Countries	Q3 2016	As of Dec.2015	As of Dec. 2005	As of Dec. 1995
China -PRC -Total	66.3 %	59.0 %	39.1 %	6.0 %
-Government	45.9 %	39.0 %	36.3 %	6.0 %
-Corporate	20.4 %	20.0 %	2.8 %	0.0 %
Hong Kong-Total	76.0 %	68.6 %	47.0 %	17.8 %
-Government	43.4 %	39.2 %	9.0 %	5.3 %
-Corporate	32.6 %	29.4 %	38.0 %	12.6 %
Indonesia-Total	17.7 %	15.2 %	19.2 %	2.4 %
-Government	15.3 %	13.0 %	17.1 %	0.0 %
-Corporate	2.4 %	2.2 %	2.1 %	0.0 %
Korea Rep.-Total	136.3 %	129.6 %	82.8 %	12.6 %
-Government	56.2 %	52.7 %	43.2 %	12.6 %
-Corporate	80.1 %	76.9 %	39.6 %	0.0 %
Malaysia-Total	96.9 %	96.7 %	74.4 %	-
-Government	52.4 %	52.9 %	42.7 %	-
-Corporate	44.4 %	76.9 %	31.7 %	-

Philippines-Total	34.0 %	35.8 %	39.4 %	-
-Government	28.0 %	29.7 %	38.5 %	-
-Corporate	6.0 %	6.1 %	0.9 %	-
Singapore-Total	77.7 %	77.7 %	65.2 %	23.7 %
-Government	57.4 %	45.5 %	36.8 %	14.9 %
-Corporate	20.4 %	32.2 %	28.4 %	8.8 %

**Table 5: continued**

Countries	Q3 2016	As of Dec.2015	As of Dec. 2005	As of Dec. 1995
Thailand-Total	77.8%	74.0 %	42.6 %	-
-Government	57.4 %	55.4 %	35.0 %	-
-Corporate	20.4 %	18.6 %	7.6 %	-
<b>Vietnam-Total</b>	<b>23.7 %</b>	<b>22.2 %</b>	<b>5.1 %</b>	<b>-</b>
<b>-Government</b>	<b>22.8 %</b>	<b>21.5 %</b>	<b>5.1 %</b>	<b>-</b>
<b>-Corporate</b>	<b>0.9 %</b>	<b>0.7 %</b>	<b>0.0 %</b>	<b>-</b>
<b>Emerging East Asia-Total</b>	<b>69.9 %</b>	<b>62.9 %</b>	<b>50.2 %</b>	<b>12.2 %</b>
<b>-Government</b>	<b>44.6 %</b>	<b>39.6 %</b>	<b>36.9 %</b>	<b>10.6 %</b>
<b>-Corporate</b>	<b>25.2 %</b>	<b>29.4 %</b>	<b>2.8 %</b>	<b>1.6 %</b>
Japan-Total	223.7 %	215.2	201.9 %	85.5 %
-Government	207.9 %	199.4 %	147.3 %	61.3 %
-Corporate	15.8 %	15.8 %	17.4 %	24.2 %

*Source: Asia Bonds on Line.*

Government bonds continue to dominate in most emerging Asian markets, except in Korea. Government bonds in the region account for about 60 % of total currency bonds outstanding. The Republic of Korea is the only market where more corporate bonds are sold than government bonds

In Vietnam, a country where the financial development is recent, the size of the LCY Bond market is increasing significantly but remains limited, compared to most of the emerging Asian countries, as consequence of a late settlement. The market remains limited to the government bonds which represent 96 % of the total outstanding.

### **3.4. Bond Markets and Corporate Financing**

In the context of the crisis, corporate borrowers also resorted to issuing local currency bonds, as banks became more reluctant to lend, while liquidity in global markets had evaporated particularly after the collapse of Lehman Brothers in 2008. The corporate bond market plays an increasingly important role in corporate financing. While banking lending continue to dominate corporate finance in many emerging Asian economies, equity and bond financing has gained in prominence.



**Table 6: Corporate Financing: Corporate Bonds, Stock Market, Bank Credit  
(% of GDP)**

Countries	2015			2005			1995		
	Corp. Bonds	Stock Market	Bank Credit	Corp. Bonds	Stock market	Bank Credit	Corp. Bonds	Stock Market	Bank Credit
USA	117.1 %	139.5 %	48.1 %	127.0 %	129.8 %	41.9%	79.6 %	90.7 %	33.7%
Japan	15.8 %	118.5 %	93.6 %	17.4 %	100.0 %	74.0 %	24.2 %	66.5 %	87.4%
<b>Emerging Asia</b>	23.3 %	91.6 %	116.0 %	13.3 %	66.8 %	84.2 %	1.6 %	77.7 %	78.2%
China	20.0 %	71.9 %	131.8 %	2.8 %	17.7 %	105.3%	0.0 %	70.1 %	94.1%
Hong Kong	29.4 %	1034.8%	313.7 %	38.0 %	581.0 %	164.2%	12.6%	210.0 %	334.3%
India	14.6 %	69.5 %	73.8 %	10.3 %	66.3 %	59.0%	1.8 %	76.1 %	39.7%
Indonesia	2.2 %	40.5%	32.9 %	2.1 %	26.2 %	22.8 %	2.4 %	27.3 %	20.4%
Korea	76.9 %	88.4 %	83.4 %	39.6 %	79.9%	67.6 %	0.0 %	32.7 %	35.4%
Malaysia	43.9 %	122.2 %	111.5 %	31.7 %	121.8%	93.6 %	-	224.1 %	79.5%
Philippines	6.1 %	79.8 %	37.3 %	0.9%	38.6%	26.1 %	-	98.2 %	35.1%
Singapore	32.2 %	217.7 %	132.1 %	28.4 %	202.0%	83.8%	8.8%	168.4 %	82.1%
Thailand	18.6 %	93.4 %	91.4 %	7.6 %	65.4 %	74.6 %	0.5 %	82.9 %	133.2%
<b>Vietnam</b>	<b>0.7 %</b>	<b>26.1 %</b>	<b>111.6%</b>	<b>0.0 %</b>	<b>16.4 %</b>	<b>60.2 %</b>	-	-	<b>18.5%</b>

*Source: Asia Bonds on Line; ADB; Securities Industry and Financial markets; World Bank and IMF.*

As we can see, in Vietnam, Bank Credit is still the main source of corporate financing. Nevertheless, stock market occupies now a significant importance, only fifteen years after its establishment. However, the corporate bonds share remains marginal.

#### **4. Factors Affecting the Development of Bond Market in Vietnam: Determinants and Caveats**

Bond markets have positive externalities with respect to economic growth, financial inclusion, and financial stability. On a macro level, financial development has been linked to economic growth and poverty reduction (*Levine-2005, 2008*). On financial inclusion, the core factors that enable bond market development are the same factors that enable borrowing and lending within an economy (*Burger and Warnock - 2006*). In a country like Vietnam, in which almost 70 % of households do not have formal bank accounts (*World Bank - 2016*), anything that improves financial inclusion should be a priority.

In Vietnam, like in most of the Asian emerging countries, the growth in bond market has likely improved financial stability, as the Vietnamese economy has become less reliant on foreign currency denominated bonds, which can result in currency mismatches and are susceptible to depreciation-related crisis. The development of LCY bond markets and the concomitant reduction of reliance on foreign currency borrowing is a fundamental and positive change in the structure of the Vietnamese financial system, which is more resilient now that the currency mismatches of the past have been greatly reduced.

#### **4.1. Bond Market Development in Vietnam: a Policy Objective**

A road map approved in February, by the *Decision n° 261/BTC (02/01/2013)* of the Vietnamese Ministry of Finance, provides guidance to develop Vietnam’s bond market through 2020 in close coordination with the development of other financial markets located in Asia.

**Table 7 - Vietnam: Bond Market Development Objectives**

<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Increase bond market capitalization from 18 % of GDP (2011) to 38 % of GDP (2020), as follows: government bonds (22%); government guaranteed bonds (8%); municipal bonds (1%) and corporate bonds (7%).</li> <li>2) Extend the average maturity of LCY government bonds from 6 years (3011-2015) to 6-8 years (2016-2020).</li> <li>3) Increase government guaranteed bond investment by insurance companies, pension funds, and fund management from 12% (2011) to 20% (2020).</li> <li>4) Increase the average spot trading volume per session, as a percentage of outstanding listed bonds, from 0.2% (2011) to 0.3% - 0.4% (2020).</li> </ol>
---

*Source-Road Map for Development of the Vietnam Bond Market 2020.*

Under the road map, the primary government bond market is supported by predictable preannounced debt auctions and a coordination mechanism for debt issuance between the State Bank of Vietnam and Treasury. The latter is intended to ensure a uniform development of the bond market and close coordination between fiscal and monetary policy. The government plans to develop a primary dealer system and lay the foundations for market makers. Corporate bonds market development will be supported as well by providing an enabling environment for issuance and for the establishment of credit rating agencies. Moreover, to stimulate demand, the government will implement policies for voluntary supplementary pension funds to promote long-term investments in the bond market, and encourage bond purchases by the deposit insurance fund, social security fund, insurance companies, investment funds, private investors, and foreign investors. Ancillary support will be phased in to adopt repurchase agreements and basic derivatives, and to allow the use of government bonds for reserve requirements of commercial banks.

#### **4.2. Size and Composition of the Local Currency Bond Market in Vietnam**

Vietnam’s LCY bond market expanded to VND 1,038.2 trillion (USD 47 billion) at the end of September 2016, remaining the smallest in terms of size in emerging Asia.

Much of the rapid growth was contributed by government bonds, which account for 96.1 % of the aggregate bond market.

**Table 8 - Size and Composition of the Local Currency Bond Market in Vietnam**

	Outstanding Amount (billion)				Growth rate
	Q3 2015		Q3 2016		Q3 2016
	VND	USD	VND	USD	y-o-y (%)
Total	848,760	38	1,038,164	47	22.3 %
<i>Government</i>	821,988	37	998,070	45	21.4 %
Treasury Bonds	534,576	24	718,287	32	34.4 %
Central Bank Bonds	90,279	4	69,999	3	(-22.5) %
State-Owned Enterprise Bonds	197,133	9	209,784	9	6.4 %
<i>Corporate</i>	26,722	1	40,094	2	49.8 %

*Source - Asia Bonds on Line*

The outstanding stock of LCY government bonds climbed to VND 998.1 trillion (USD 45 billion) at the end of September 2016, mainly as consequence of issuance of Treasury bonds. Contributing to overall growth in government bonds were state-owned enterprise bonds with an amount of USD 9 billion. Moreover, the outstanding stock of corporate bonds climbed to VND 40.1 trillion (USD 2 billion) at the end of September 2016, up by 49.8 %, year- on-year.

**Table 9 - Corporate Issuers of Local Currency Corporate Bonds in Vietnam**

Issuers	LCY Bonds (VND billion)	LCY Bonds (USD billion)	State Owned	Listed Company	Type of Industry
1-Masan Consumer Holdings	11,100	0.50	No	No	Diversified
2-Vinagroup	8,000	0.36	No	Yes	Real Estate
3-Asia Commercial Joint Stock	4,600	0.21	No	Yes	Finance
4-Hoang Anh Gia Lai	4,000	0.18	No	Yes	Real Estate
5-Techcom Bank	3,000	0.13	No	No	Banking
6-Ho Chi Minh City Infrastructure	2,102	0.09	Yes	Yes	Infrastructure
7-DIC	1,000	0.04	No	No	Chemicals
8-Ocean Group	980	0.04	No	Yes	Consulting
9-Saigon Hanoi Securities	950	0.04	No	Yes	Finance
10-Hoangquan	500	0.02	No	Yes	Real estate
11/21- Others (*)	3,3862	0.20	No (**)	Yes (***)	
Total LCY Corporate Issuers	40,094	1.80	-	-	-

(\*) Others corporates: Saigon Securities; Tasco; Vietinbank Securities; Khang Dien House Trading and Investment; An Phat Plastic; Sotrans; Vietnam Investment Construction and Trading; Hung Vuong; Ha Do; Son Ha International; Dongnai Plastic.

(\*\*) Vietinbank Securities excepted - (\*\*\*) Vietnam Investment Construction and trading excepted.

*Source: Asia Bonds on Line.*

Nevertheless, Vietnam's corporate bond market accounts for only 3.9 % of the aggregate LCY bond market stock and comprises issues from 21 corporates entities. *Masan Consumer Holdings* was the largest corporate bond issuer with outstanding bonds valued VND 11.1 trillion, representing a 27.7% share of the entire corporate bond segment. Real estate firm *Vinagroup* was in the second spot with bonds outstanding of VND 8.00 trillion, followed by *Asia Commercial Joint Stock* with VND 4.6 trillion.

#### **4.3. Vietnamese Bond Market: Improvements and Persistent Structural Handicaps**

After an impressive development, the LCY bond market in Vietnam noted a significant improvement in liquidity. Liquidity conditions improved on the back of increased issuance coupled with efforts by the government to lower interest rates and maintain more stable exchange rates. Nevertheless, the market remains submitted to several handicaps, like a maturity mismatch, with a predominance of short-term issuance, and as consequence a persistent low rating by the international agencies.

##### **4.3.1. Vietnamese Bond Market: Foreign Currency versus Local Currency**

Data for the Asian economies are available from *Asian Bonds on Line* along two dimensions: the size of the local currency bond market as a percent of GDP and the share of foreign currency bonds in total bonds. These data show different situations within the Asian countries.

**Table 10 - Emerging Asian Bond Markets: Share of Foreign Currency Bonds in Total Bond Issuance**

Years	China	Hong Kong	Indonesia	Korea	Malaysia	Philippines	Thailand	Vietnam
2000	8.4 %	46.5 %	9.9 %	11.3 %	26.7 %	47.0 %	14.4 %	<b>100.0 %</b>
2001	7.8 %	44.9 %	8.7 %	9.9 %	23.4 %	46.3 %	13.7 %	<b>92.3 %</b>
2002	7.5 %	42.3 %	6.9 %	8.7 %	26.7 %	46.0 %	12.6 %	<b>63.4 %</b>
2003	7.3 %	40.3 %	7.7 %	7.9 %	25.6 %	45.3 %	13.7 %	<b>22.3 %</b>
2004	5.3 %	39.6 %	8.1 %	7.4 %	22.3 %	42.3 %	13.2 %	<b>24.4 %</b>
2005	4.6 %	41.2 %	15.6 %	7.5 %	22.0 %	41.0 %	12.3 %	<b>26.7 %</b>
2006	4.4 %	42.3 %	18.3 %	7.9 %	18.7 %	39.7 %	11.4 %	<b>18.9 %</b>
2007	3.6 %	46.5 %	18.9 %	8.3 %	17.8 %	37.8 %	10.1 %	<b>15.6 %</b>
2008	2.4 %	43.4 %	22.9 %	10.4 %	16.3 %	35.3 %	8.6 %	<b>12.5 %</b>
2009	2.1 %	42.3 %	27.9 %	10.3 %	12.3 %	37.1 %	7.1 %	<b>12.3 %</b>
2010	3.3 %	38.7 %	31.4 %	10.1 %	11.1 %	38.3 %	7.3 %	<b>13.4 %</b>
2011	3.6 %	39.4 %	30.6 %	10.0 %	11.5 %	41.2 %	6.4 %	<b>14.6 %</b>

2012	3.7 %	41.6 %	35.6 %	10.3 %	14.1 %	37.4 %	7.1 %	<b>11.6 %</b>
2013	4.1 %	40.9 %	38.8 %	9.6 %	12.1 %	33.0 %	7.3 %	<b>10.0 %</b>
2014	4.2 %	41.3 %	40.1 %	9.1 %	11.4 %	31.3 %	7.5 %	<b>9.6 %</b>
2015	5.2 %	40.7 %	40.2 %	8.8 %	10.8 %	30.5 %	6.7 %	<b>9.3 %</b>
2016	5.4 %	40.9 %	38.7 %	7.4 %	9.4 %	27.3 %	6.4 %	<b>8.5 %</b>

*Source - Author's calculations using ADB Asia Bonds on Line*

Most economies do not display currency mismatches, with most foreign currency shares below 10 % of the total bond issuance, if we except Indonesia and Hong Kong. Indeed, in Hong Kong and Indonesia, the foreign currency shares would be considered very high were it not for the pegs to the US dollar and the significant US dollar export revenues.

As an illustrative example of financial stability issues related to bond market development, let us consider Malaysia, Philippines and Vietnam, three economies in which reliance on foreign currency bonds declined significantly in recent years. During the period 2000-2015, the foreign currency shares of the bond market fell from 27 % to 11 % in Malaysia, from 45 % to 30 % in Philippines and from 100 % to less than 10 % in Vietnam.

In the Vietnamese case, this evolution witnesses the success of the policy aiming to limit dollarization phenomenon at several levels. In this framework and in accordance with the cross-border portfolio investment regulation, there is no limit on investments. However foreign investors are required to open a VND-denominated securities trading account to sell or purchase debt securities. These transactions must be executed in VND through an account at a licensed bank in Vietnam. In fact, Vietnam is applying the concept of *Lex Monetae Principle* which means that a sovereign State chooses what currency it will use and that the meaning of units of above mentioned currency is determined by the law of the country whose money is in question (*Garner - 2001*).

#### *4.3.2. Maturity Profiles of LCY Government Bonds*

LCY bonds can be issued for the short-term (less than 5 years), the medium term (between 5 and 10 years) and the long term (more than 10 years). The term of a bond refers to the length of time from issuance until maturity, when final payment of a debt security (the principal and all remaining interest) falls due. The term structure of a market has implications for the rollover or refinancing risk from an issuer perspective, and for the sensitivity of bond prices to changes in interest rates and broader economic conditions from the perspective of investors. In general, longer-term bonds tend to offer high yields to compensate investors risk exposures to economic factors.

**Table 11- Maturity Profiles of Asian LCY Government Bonds (September 2016)**  
(as % of total)

Countries	3 > x ≥ 1 year	5 > x ≥ 3 years	10 > x ≤ 5 years	x ≤ 10 years
China -PRC	25.92 %	26.23 %	38.61 %	9.23 %
Hong Kong	55.01%	21.31 %	20.63 %	3.06 %
Indonesia	17.42 %	12.92 %	27.54 %	42.12 %
Japan	31.82 %	14.83 %	23.18 %	30.17 %
Korea Rep.	35.64 %	19.77 %	20.26 %	24.34 %
Malaysia	22.28 %	26.95 %	29.37 %	21.41 %
Philippines	14.08 %	16.71 %	26.05 %	43.16 %
Singapore	24.11 %	22.39 %	27.56 %	25.94 %
Thailand	22.45 %	12.46 %	23.78 %	30.32 %
<b>Vietnam Sept.2016</b>	<b>33.46 %</b>	<b>41.11 %</b>	<b>11.45 %</b>	<b>13.98 %</b>
<b>Vietnam Dec.2013</b>	<b>66.74 %</b>	<b>21.68 %</b>	<b>10.56 %</b>	<b>1.02 %</b>
<b>Vietnam Dec.2010</b>	<b>55.49 %</b>	<b>20.94 %</b>	<b>17.58 %</b>	<b>5.98 %</b>
<b>Vietnam Dec.2005</b>	<b>12.01 %</b>	<b>46.62 %</b>	<b>6.54 %</b>	<b>34.83 %</b>

*Source - Asia Bonds on Line*

Table 11 shows the maturity profiles of LCY currency government bonds outstanding. Maturities in the government bond sector have generally got longer, but they are still relatively concentrated at the short end. China, Korea, and Malaysia have almost or more than 50 % of their government bonds outstanding with maturities of less than five years. However, Indonesia, Philippines and Thailand have structured their government debt since early 2000s to extend the maturities and their government bonds of more than ten years are the largest segment of their markets.

In Vietnam, almost 75 % of the outstanding correspond to a short-term debt with maturities of less than five years, which means a critical situation. Nevertheless, the situation is slowly improving, because in December 2013, almost 87 % of the outstanding corresponded to short-term maturities. Finally, the foreign currency share of the bond market fell from 100 % in 2000 to 8.5 % in 2016, but Vietnam's increased LCY bonds issuance is coupled with a reduction in the share of long-term bonds. More than one third of its local currencies bonds have maturities of one to three years, suggesting that Vietnam may have replaced its currency mismatch with a maturity mismatch, leaving it vulnerable to changes in financing conditions. The government is trying to manage the situation, by reducing the maturity mismatch, but obviously the aim cannot be reached easily. It will need several long years, with a number of structural persistent uncertainties.

#### *4.3.3. Trading and Insufficient Market Liquidity*

The growth in the size of LCY bond markets has not translated automatically to a significant improvement in market liquidity. Although secondary market liquidity and trading have been improving in several emerging Asian markets, liquidity varies significantly across the region's LCY bond markets, depending on their overall size,

turnover, issuance, and investor bases. Liquidity is a multidimensional concept and can be measured in terms of market tightness, depth and resilience (*Bank of International Settlements - 1999*).

A common metric for gauging liquidity is the bid-ask spread, or bid-offer spread, which reflects the cost of executing a trade. Tightness often measured by the bid-ask spreads, refers to ‘how transaction prices (bid or ask prices) diverge from the mid-market price’. The lower or narrower the spread, the more liquid the market. The region’s average bid-ask spread for on-the-run government instruments narrowed to 3.8 basis points in September 2016 from 5.4 bps in 2015, reflecting an overall improvement in government bond market liquidity conditions in 2016.

**Table 12 - LCY Government Bonds Bid Ask Spreads (On-the-Run)  
(Average over period, basis points)**

Countries	2016 (Sept.)	2015	2014	2013	2012	2011
China- PRC	1.0	5.3	3.4	4.1	2.7	4.0
Indonesia	5.2	0.2	6.0	7.6	5.9	3.3
Korea Rep.	0.5	0.5	0.7	0.7	0.6	3.8
Malaysia	2.1	2.4	1.7	3.8	2.7	5.3
Philippines	4.6	3.4	3.3	5.4	2.1	3.3
Singapore	3.0	2.0	2.3	2.6	3.1	0.7
Thailand	2.3	1.5	1.9	2.4	3.2	5.0
<i>Vietnam</i>	<i>7.2</i>	<i>15.0</i>	<i>11.7</i>	<i>21.7</i>	<i>30.5</i>	<i>4.0</i>
<b>Regional</b>	<b>3.8</b>	<b>5.4</b>	-	-	-	-

*Source - Asia Bonds on Line*

Emerging Asian government bond market liquidity can be characterized as moderately improving because the bid-ask spreads have narrowed and yield volatility has declined. This trend is visible in Vietnam, while the spreads have clearly and tendentiously decreased since 2012, as a proof of a better liquidity. Nevertheless, the Vietnamese market remains less liquid than most of the Asian markets.

#### *4.3.4. Government Bonds and Low Sovereign Ratings*

As *Ho & Wong* (2003) and *Arner, Lejot & Rhee* (2005) had already pointed out, the low credit rating of the underdeveloped Asian economies was the most serious problem, because it prevented the supply of ordinary bonds from increasing. In fact, in many Asian countries, the junk-bond market was absent and only a few Asian companies could get investment grade credit ratings. Table 13 summarizes the credit rating situation for East Asian government bonds, according to which China, Hong Kong, Japan, Korea, Malaysia, and Thailand meet the appropriate investment grading according to several agencies.

**Table 13- Sovereign Ratings and Outlooks in ASEAN + 3 (2016)**

	PRC	HK	INDO	JP	KR	MY	PH	SG	TH	VN
Fitch	A +		BBB -	A	AA -	A -	BBB -	AAA	BBB+	<b>BB -</b>
Outlook	Stable		Positive	Stable	(Stable)	Stable	Positive	Stable	Stable	<b>Stable</b>
S & P	AA -	AAA	BB +	A +	AA	A -	BBB	AAA	BBB +	<b>BB -</b>
Outlook	Negative	Negative	Positive	Stable	Stable	Stable	Positive	Stable	Stable	<b>Stable</b>

*Source - Asian Development Bank*

However, as we can see, Vietnam remains still affected by a relatively low rating, as consequence of several structural persistent difficulties : shortcomings in the business climate, weak banking system, widening inequalities, lack of infrastructures, incomplete public sector reforms...Moreover, in Vietnam, government finance remains fragile. Indeed, in 2016, 2017 and 2018, the fiscal deficit and the public debt will in a likelihood continue to grow. In addition to the lack of transparency on government finances, the public debt remains very vulnerable to currency risk as 42 % of it is denominated in foreign currencies. Furthermore, the contingent liabilities could call into question the sustainability of the public debt in the medium term, especially in the event of defaults by state-owned companies. Therewith, the banking system remains fragile as it is insufficiently capitalised and highly dollarized. Credit risk remains significant and undervalued. Furthermore, the high exposure of state-owned banks to state-owned companies that are lacking in transparency is an additional factor of low rating.

#### **4.4. Vietnamese Bond Market, Budget Balance and Public Debt**

As *Burger, Warnock & Warnock (2016)* show, the fiscal balance has a significant impact on the bond market in several Asian countries. Everything else equal, larger fiscal deficits imply more government borrowing and hence larger government bond markets, a phenomenon commonly called ‘financial repression’ (*Chari, DAVIS & Kehoe - 2016*). Let’s consider the following data settled by the *World Bank*.

**Table 14: Budget Balance and Public Debt (% GDP)****Table 14.1- Budget Balance (% GDP)**

	China	Indonesia	Korea	Malaysia	Philippines	Singapore	Thailand	<b>Vietnam</b>
2013	-1.1%	-2.2%	+ 0.7%	-4.3%	+ 0.2%	+ 5.5%	+ 0.4%	<b>-7.4%</b>
2014	-2.1%	-2.1%	+ 0.4%	-3.6%	+ 0.9%	+ 3.3%	-0.8%	<b>-6.1%</b>
2015	-2.3%	-2.5%	-0.2%	-3.5%	0.0 %	+ 1.1%	-1.2%	<b>-6.9%</b>
2016 (e)	-3.0%	-2.7%	+0.3%	-3.2%	-0.6%	+2.1%	-1.4%	<b>-6.7%</b>



**Table 14.2- Public Debt (% GDP)**

Years	China	Indonesia	Korea	Malaysia	Philippines	Singapore	Thailand	Vietnam
2013	39.4%	24.8%	33.8%	55.9%	39.2%	102.1%	49.2%	<b>52.6%</b>
2014	41.1%	24.7%	35.1%	55.2%	36.4%	98.6%	43.5%	<b>57.2%</b>
2015	43.2%	27.3%	35.9%	55.6%	37.1%	98.7%	43.6%	<b>61.2%</b>
2016 (e)	46.0%	27.6%	37.3%	53.6%	35.7%	95.8%	42.6%	<b>63.7%</b>

**Table 14.3- External Debt - Public and Publicly Guaranteed 2015**

Countries	China	Indonesia	Malaysia	Philippines	Thailand	Vietnam
USD billion	158,402	160,038	66,385	36,145	30,643	<b>46,335</b>
% GDP	1.5 %	19.2 %	23.2 %	10.3 %	8.5 %	<b>25.5 %</b>

**Table 14.4- Vietnam: Public Debt Service (% of total revenues)**

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Public debt services obligation	22.3 %	23.5 %	22.6 %	26.0 %	27.9 %	28.1%
Public debt services from State budget	13.5 %	13.9 %	13.3 %	12.6 %	13.8 %	14.7 %

Source - World Bank (2016) - Debt Statistics

We can express the following remarks:

- 1) The fiscal deficit in Vietnam seems clearly structural, corresponding to more or less 7 % of the GDP (Table 14.1).
- 2) At the end of 2015, Vietnam's total outstanding debt (government, government-guaranteed debt and local government) was estimated at approximately USD 121 billion. As a share of GDP, total public debt rose 61.2 % for 2015 and 63.7 %, the highest corresponding percentage in emerging Asia (Table 14.2). The Ministry of Finance projects that total outstanding public debt stock could peak at about 65 % of GDP by the end of 2017. Following that, the debt/GDP ratio would gradually decline as a result of fiscal consolidation.
- 3) The Vietnamese external debt (public and publicly guaranteed) remains high compared to countries like Thailand and Philippines, with an outstanding in excess of USD 46 billion, representing almost 26 % of GDP, the highest level in emerging Asia. (Table 14.3).
- 4) Moreover, while government external debt has remained steady at around 25 - 27 % of GDP for 2010-2015, domestic debt has risen quickly from 23.1. In 2010 to 31.7 % of GDP in 2015.

- 5) Moreover, debt servicing costs pose an increasing burden on the budget, with services obligation having risen from 22 % in 2010 to about 28 % of total budget revenues in 2015. Interest payments alone now account for estimated 7.9 % of total budget spending, crowding out other more productive spending.

In our opinion, the Vietnamese situation is providing a relevant example of ‘financial repression’. ‘Financial repression’ concept refers to a wide array of policies that allow a government to place its debt with financial institutions at relative low interest rates. Often an urgent need to issue debt typically results from a sharp increase in government expenditures. For emerging economies, an urgent need sometimes results from a ‘sudden stop’ in the willingness of foreigners to lend money to their domestic government. In this context, the government can practice ‘financial repression’ by forcing banks to hold a certain fraction of their assets as government bonds (*Bruner et al.* - 2014).

However, ‘financial repression’ is a costly way for a government to purchase credibility. Indeed, due to collateral constraints, banks can raise only a limited amount of funds from depositors. Forcing banks to allocate a greater share of these limited funds to government rather than to corporates reduces the total amount of investment in a national economy. In this sense, ‘financial repression’ has crowding-out costs and can reduce aggregate output by driving down private investing (*Chari, DAVIS & Kehoe* - 2016). With more than 95 % of the bond market issuance corresponding to the government funding debt, Vietnam could seriously suffer this kind of crowding-out as a handicap for its development process.

#### **4.5. Vietnamese Bond Market and Inflation**

*Burger, Warnock & Warnock* (2012; 2016) assess the size of LCY bond markets in several emerging countries referring to 2008. As in previous studies, they find that emerging countries with lower inflation volatility and stronger legal rights have more developed local bond markets. The evidence indicates that countries with better inflation performance have larger LCY bond markets and rely less on foreign currency bond markets. This analysis explains the reason why, in most of the Asian countries and particularly in Vietnam, efficient monetary policies have allowed to halt the inflation processes, at least temporarily, and to promote the LCY bond markets.

**Table 17 - Inflation in Asian Countries: Annual Rates (Consumer Prices Index)**

Countries	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
China	4.8 %	5.9 %	-0.7%	3.3 %	5.4%	2.6 %	2.4 %	2.0 %	1.4 %
Malaysia	4.2 %	5.4 %	0.6 %	1.7 %	3.2 %	1.7 %	2.1 %	3.1 %	2.1 %
Philippines	2.9 %	8.3 %	4.2 %	3.8 %	4.6 %	3.2 %	3.0 %	4.1 %	1.4 %
Singapore	2.1 %	6.5 %	0.6 %	2.8 %	5.3 %	4.5 %	2.4 %	1.0 %	-0.5%
Thailand	2.2 %	5.5 %	-0.8 %	3.3 %	3.8 %	3.0 %	2.2 %	1.9 %	0.9 %
<b>Vietnam</b>	<b>8.3 %</b>	<b>23.1 %</b>	<b>7.1 %</b>	<b>8.9 %</b>	<b>18.7 %</b>	<b>9.1 %</b>	<b>6.6 %</b>	<b>4.1 %</b>	<b>0.6 %</b>

*Source - World Bank Data.*

Inflation can have a significant influence on the financial markets. Investors and savers are concerned about the real interest rate, which reflects the cost of borrowing. The distinction between nominal and real interest rate was first emphasized by *Irving Fisher* (1930) as a part of his theory of variations in investment. The Fisher equation can be written as a geometric average of the expected inflation rate and real interest rate:

$$1 + R_t = [1 + E_{t-1} (R_t^e)] [1 + E_{t-1} (\pi_t)]$$

$$= 1 + E_{t-1} (R_t^e) + E_{t-1} (R_t^e) + [E_{t-1} (\pi_t)] \times [E_{t-1} (\pi_t)]$$

Where  $R_t$  represents the nominal interest rate for one period bond maturing at time  $t$ ;  $E_{t-1} (R_t^e)$  is the one period rate of interest expected by the bond market at time  $t - 1$  for the bond maturing at time  $t$ , and  $E_{t-1} (\pi_t)$  is the inflation rate from  $t - 1$  to  $t$  expected by the bond market at time  $t - 1$ . Nevertheless, for stumpy rates of inflation, the product  $[E_{t-1} (\pi_t)] \times [E_{t-1} (\pi_t)]$  is not important and can be omitted. Therefore, the equation turns out to be:

$$R_t = [E_{t-1} (R_t^e)] + [E_{t-1} (\pi_t)]$$

According to this equation, money lenders require a nominal interest rate that compensates them for the loss of purchasing power during the duration of the loan, with this compensation being proxied by the expected inflation. If investors and the public have higher expectations of inflation ( $\pi_t$ ), then nominal interest rates  $R_t$  must become greater. If the government wants low nominal interest rate to alleviate the debt servicing, then the public and the investors must believe the inflation will low. Therefore, the government should be able to control inflation (*Maghyereh & Al Zoubi - 2006*).

**Table 18 - Government Bond Yields in Asia (18 January 2017): basis points**

	China	Indonesia	Japan	Korea	Malaysia	Philippines	Singapore	Thailand	Vietnam
2-Years	2.753	6.964	-0.228	1.597	3.229	3.711	1.143	1.537	<b>4.713</b>
5-Years	2.997	7.226	-0.115	1.830	3.719	3.850	1.771	2.242	<b>5.338</b>
10-Years	3.268	7.518	0.057	2.122	4.250	4.286	2.321	2.690	<b>6.400</b>

*Source: Asia Bonds on Line*

As we can check, in Vietnam, the inflation rates were very volatile until 2012. Nevertheless, since 2013, the inflationist tensions look decreasing significantly, as consequence of a more efficient monetary policy. There is no doubt that this virtuous evolution is contributing to the enforcement of the LCY bond market. Moreover, a tendency to run fiscal deficits is associated with larger government bond markets. Indeed, larger deficits require more government borrowing and therefore larger bond markets. In this context, any surge in inflation therefore merits close attention. If an increase is contained and proves short-lived, LCY bond markets will not be adversely affected. If, however, a spike turns into persistently high and volatile inflation, progress could quickly reverse, with a return of dollarization. In Vietnam, as consequence of persistent inflationist

risks, the yields on government bond remain high, comparatively with other Asian countries, which constitutes of course a burden for the public finance

## **5. Conclusion**

Bond markets, and especially local currency bond markets, have expanded rapidly in Asia. Since the global financial crisis, Asian governments and corporates have made increasing use of bond issuance for their funding needs, complementing traditional channels such as bank lending. However, Asian bond markets provide a mixed picture. While the bond markets of China, Hong Kong, Singapore, Malaysia and Korea, are comparatively advanced and liquid, markets in Indonesia, Thailand and clearly Vietnam are still at an early stage of development. Using data based on issuance also reveals variations in terms of structural characteristics by sector, currency, issuing volume and use of funds. While fast growth in bond markets has provided an effective source of financing for the governments and the corporates, its development is far from complete. Leverage and indebtedness have risen all over the region. More needs to be done to build a framework that is both conducive to market innovation and enables governments and companies to seek funding from a broader range of sources without increasing vulnerability to shocks.

The lessons and experiences in other continents are applicable to developing Asia. They suggest that historically high inflation volatility presents a serious obstacle to bond market development. Developing Asian economies could enable bond market development by pursuing creditor-friendly policies, stabilising inflation and strengthening the legal rights of borrowers. The Asian countries have experienced impressive developments of their local currency bond markets, which should contribute to continued growth and financial stability, in accordance with the aims of the Asian Bond Market Initiative promoted by the ASEAN + 3. Those countries have reduced their reliance on foreign currency borrowing, thereby making their financial systems more resilient. Maturity mismatches have not replaced currency mismatches in most cases and Asian emerging countries have demonstrated their ability to borrow long-term in local currency.

Vietnam remains a notable exception and a cautionary tale, despite significant improvements. This country could recently develop a local currency bond market and has greatly reduced its reliance on foreign currency bonds. Nevertheless, the vast majority of its local currency bonds have maturities of one to five years, which is a crucial factor of structural weakness and instability. Further progress on creditor-friendly policies and institutions will likely be necessary before Vietnam is able to borrow long-term in its own currency.

In conclusion, there is a structural imperative underpinning growth in Asian bond markets, for the governments and for the corporates. Long-term projects increasingly require funding from the public and the non-public sectors, given the region's demographic challenges, emerging middle classes and substantial needs in infrastructure and urban development, which cannot all be met via fiscal spending only.

## REFERENCES

- **Arner, D.; Lejot, P. ; Ghon Rhee, S.** (2005) - *Impediments to Cross-Border Investments in Asian Bonds*. Singapore, PECC, Finance Forum.
- **AsianBondsonLine** (November 2016) - *Asia Bond Monitor*.  
<https://asianbondsonline.adb.org>
- **AsianBondsonLine** (November 2016) - *Bond Markets Indicators*.  
<https://asianbondsonline.adb.org>
- **Asian Development Bank (ADB)** (2008) - *ASEAN + 3 New ABMI Road*. Manila.
- **Asian Development Bank (ADB)** (2012) - *ASEAN + 3 Bond Market Guide*. Manila
- **Asian Development Bank (ADB)** (2015) - *Implementation of the ASEAN + 3 Multi Currency Finance Framework: ASEAN + 3 Bond Market Forum*. Manila
- **Bank for International Settlements (BIS)** - *Debt Securities Statistics* -  
<http://www.bis.org/statistics>
- **Broner, F. ; Erce, A.; Marin, A. and Ventura, J.** (2014) - Sovereign Debt Markets in Turbulent Times: Creditor Discrimination and Crowding-Out Effects. *Journal of Monetary Economics*, 61, 114-42.
- **Burger, J.D. & Warnock, V.** (2006) - *Local Currency Bond Markets*, IMF Staff Paper, n°53, Special issue.
- **Burger, J.D. & Warnock, V.** (2012) - Emerging Local Currency Markets, *Financial Analysts Journal*, 68.
- **Burger, J.D. ; Warnock, F.E. & Warnock, V.C.** (2015) - Bond Market Development in Developing Asia. *ADB Economics Working Paper Series*, n° 448, August 2015. Asian Development Bank.
- **Chari, V.V. ; DAVIS, A. & Kehoe, P.J.** (2016) - Financial Repression: Evidence and Theory. *Economic Policy Papers, 16-04, March 2016*. Federal Reserve Bank of Minneapolis.
- **Claessens, S.D. ; Klingebiel, D. & Schmuckler, S.L.** (2007) - Government Bonds in Domestic and Foreign Currency: The Role of Institutional and Macroeconomic Factors. *Review of International Economics*, 15 (2).
- **Cyn-Young Park** (2016) - Developing Local Currency Bond Markets in Asia. *ADB Economics Working Paper Series*, n° 495. Asian Development Bank.
- **Eichengreen, B.** (2007) - Fostering Monetary and Exchange Rate Cooperation in East Asia, paper presented at the Conference on Options for Monetary Exchange rate Cooperation in Asia, organized by the North-East Asia Research Foundation (EAMC Forum). Seoul.
- **Eichengreen, B. & Luengnaruemitchai, P.** (2006) - Why Doesn't Asia Have Bigger Bond Market ? *BIS Quarterly paper n°30*. Basel: Bank for International Settlements.

- **Garner, B.** (2001) - *A Dictionary of Modern Legal Usage*. Oxford University Press. Retrieved July 2015.
- **Jeanne, O. & Guscina, A.** (2006) - Government Debt in Emerging Market Countries. *IMF Working Paper n° 06/98 (April)*. Washington DC.
- **La Porta, R.; Lopez de Silanes, A. ; Vishny, R.W.** (1997) - Legal Determinant of Extenal Finance. *Journal of Finance*, 52 (3).
- **Levine, R.** (2005) - Finance and Growth: Theory and Evidence, in **Aghion, Ph. and Durlauf, S.N.** , *Handbook of Economic Growth*. Amsterdam. Elsevier.
- **Maghyereh, A. and Al-Zoubi, A.** (2006) - Does Fisher Effect Apply in Developing Countries? Evidence from a Nonlinear Cotrending Test. *Applied Econometrics and International Development, AEID*, Vol. 6-2.
- **Mehl, A. & Reynaud, J.** (2005) - The Determinants of Domestic Original Sin in Emerging Market Economies. *ECB Workiing Paper n° 560* (December). Frankfurt: European Central Bank.
- **Moon, W. & Rhee, Y.** (2012) - *Asian Monetary Integration*. Edward Elgar.
- **Yam, J.** (2004) - The Case for an Asian Bond Market, opening speech at the Asia Pacific Bond Market Congress, 8-9 July 2004. Hong Kong.

**TÁC ĐỘNG CỦA HỘI NHẬP KINH TẾ KHU VỰC  
VÀ PHÁT TRIỂN THƯƠNG MẠI XUYÊN BIÊN GIỚI ĐẾN TÀI NGUYÊN  
RỪNG: NGHIÊN CỨU TRƯỜNG HỢP HÀNH LANG KINH TẾ ĐÔNG -  
TÂY VÀ SUY THOÁI TÀI NGUYÊN RỪNG Ở LÀO VÀ VIỆT NAM  
ECONOMIC REGIONALIZATION AND ITS IMPACT ON FOREST  
RESOURCES: THE CASE STUDY OF THE EAST - WEST ECONOMIC  
CORRIDOR AND FOREST DEGRADATION IN LAOS AND VIETNAM**

*PGS. TS. Bùi Đức Tính*

*ThS. Nguyễn Mạnh Hùng*

*ThS. Hoàng Thị Kim Thoa*

*Trường Đại học Kinh tế, Đại học Huế*

**Tóm tắt**

*Nghiên cứu này được thực hiện nhằm làm rõ sự tác động của tuyến Hành lang kinh tế Đông - Tây đến suy thoái tài nguyên rừng ở Lào và Việt Nam - một minh chứng về sự tác động của hội nhập kinh tế khu vực và phát triển thương mại xuyên biên giới đến tài nguyên rừng. Sử dụng phương pháp thống kê mô tả để phân tích số liệu định lượng và định tính được thu thập từ các nguồn khác nhau, bao gồm số liệu thứ cấp và số liệu sơ cấp, kết quả nghiên cứu đã chỉ ra rằng việc thiết lập tuyến Hành lang kinh tế Đông - Tây đã tạo ra những tác động theo 2 chiều hướng khác nhau đến kinh tế - xã hội và môi trường. Lợi ích thiết thực do EWEC mang lại là sự phát triển mạng lưới giao thông đã tạo động lực thúc đẩy hợp tác trao đổi thương mại, với tổng giá trị kim ngạch xuất nhập khẩu trên toàn tuyến đạt được trong năm 2015 là 2,15 tỷ USD, tăng gấp 3 lần so với năm 2006 (643 triệu USD). Bên cạnh đó, nhiều vùng chuyên canh cây trồng hàng hóa đã phát triển ở nhiều địa phương có EWEC đi qua (điển hình là tỉnh Quảng Trị của Việt Nam), góp phần giải quyết việc làm và tạo thu nhập cho người dân. Tuy nhiên, dưới tác động của EWEC, hoạt động mua bán gỗ xuyên biên giới diễn ra một cách nhanh chóng và xuất hiện tình trạng xâm thực đất rừng để mở rộng và phát triển cây trồng hàng hóa ở các địa phương một cách thiếu kiểm soát là những nguyên nhân trực tiếp làm suy thoái tài nguyên rừng.*

**Từ khóa:** *Hành lang kinh tế Đông - Tây, Thương mại xuyên biên giới; Suy thoái tài nguyên rừng*

**Abstract**

*This study investigated impact of economic regionalization on forest resources with a focus on the case study of the East - West Economic Corridor (EWEC) operation between Laos and Vietnam. This study applies descriptive statistics methods to analyze quantitative and qualitative data that is collected from the different data sources, including secondary and primary data. The research results show that there is a positive and negative influence of the EWEC on economic, social and environment in many localities along it. Firstly, The EWEC's a modern transport system that has supported to increase trade cooperation between the countries. For example, the export and import value between the countries along EWEC reached 2.15 billion USD in 2015, more than 3 times to*

*643 million dollars in 2006. In addition, the EWEC brings the opportunity for localities in developing cash crops production and creating employment, increasing their income, such as Quang Tri province in Vietnam. However, under the impact of the EWEC, the cross-border timber trade has been increasingly taking place and extension of cash crops area scale by accessing to forest land in locals without the local authorities' control that are the key factors that cause degradation of forest resources.*

**Key words:** *East - West Economic Corridor, the cross-border trade, degradation of forest resources*

## **1. Giới thiệu**

Hành lang Kinh tế Đông - Tây (East-West Economic Corridor - EWEC) là một trong những sáng kiến được đưa ra tại Hội nghị Bộ trưởng các nước Tiểu vùng Sông Mekong mở rộng vào năm 1998 nhằm mục đích thúc đẩy hợp tác và hội nhập kinh tế giữa 4 nước Lào, Myanmar, Thái Lan và Việt Nam (ADB, 2009). Sự ra đời của EWEC đã đem lại nhiều lợi ích thiết thực và lâu dài cho các quốc gia thành viên. Tác động rõ nét nhất đó là hệ thống giao thông được đầu tư xây dựng khá hoàn chỉnh thông qua sự hỗ trợ tài chính và kỹ thuật của Chính phủ Nhật Bản và Ngân hàng Phát triển Châu Á (ADB), Ngân hàng hợp tác quốc tế Nhật Bản - JIBIC (ADB, 2009). Cùng với sự phát triển về cơ sở hạ tầng giao thông, hoạt động trao đổi thương mại giữa các nước trở nên sôi động, mức độ lưu thông hàng hóa đã tăng lên đáng kể do thực hiện các chính sách cải cách về hải quan (ADB, 2009). Tổng kim ngạch trao đổi thương mại giữa 4 quốc gia dọc EWEC đạt được 2,15 tỷ USD trong năm 2015, tăng gấp 3 lần so với năm 2006 (643 triệu USD) (ADB, 2009; englishnews.thaipbs.or.th).

Tuy nhiên, kể từ khi EWEC chính thức được thông tuyên năm 2006, trao đổi thương mại các nguồn tài nguyên có tính chất xuyên biên giới ngày càng gia tăng và đang đặt ra nhiều thách thức đối với các quốc gia có EWEC đi qua trong việc quản lý và bảo tồn đa dạng sinh học. Nguồn tài nguyên được trao đổi ở đây chủ yếu là gỗ với nguồn cung cấp chính từ Lào và Myanmar. Trong giai đoạn 2009 - 2014, giá trị gỗ xuất khẩu của Lào đạt 1,7 tỷ đô la, trong đó giai đoạn từ 2013 - 2014 chiếm đến 70% tổng giá trị gỗ xuất khẩu. Thị trường tiêu thụ gỗ Lào chủ yếu là Trung Quốc và Việt Nam, chiếm 96% giá trị xuất gỗ của Lào (năm 2014), trong đó thị trường Trung Quốc chiếm 63% và thị trường Việt Nam là 33% (haiquan.quangtri.gov.vn).

Mặt khác, dưới tác động của EWEC, thị trường tiêu thụ nông sản đã được mở rộng không chỉ ở trong khu vực các nước có EWEC đi qua mà còn tiếp cận được thị trường rộng lớn của Trung Quốc. Điều này đã khuyến khích các nông hộ tăng quy mô sản xuất bằng cách xâm nhập diện tích rừng nhằm gia tăng diện tích canh tác các loại cây trồng hàng hóa. Bằng chứng điển hình là ở huyện Hướng Hóa của tỉnh Quảng Trị (Việt Nam), nếu như năm 2005 diện tích canh tác của 2 loại cây trồng chuỗi và sản chỉ có 4.920 ha, thì đến năm 2015 đã tăng lên 14.872 ha, bình quân tăng 11,7%/năm giai đoạn 2005 - 2015 (Phòng Thống kê huyện Hướng Hóa, 2005 và 2015; UBND huyện Hướng Hóa, 2008 và 2015). Sự xâm thực vào diện tích rừng không chỉ được diễn ra trong phạm vi huyện Hướng Hóa mà còn vượt qua khỏi biên giới của quốc gia. Nhiều hộ nông dân ở huyện Hướng Hóa đã sang



Lào để thuê đất trồng chuối ở trên các cánh rừng dọc theo dòng sông Xê Pôn (ranh giới giữa Lào và Việt Nam), ước tính có khoảng trên 300 hộ, với diện tích bình quân khoảng 2,5 ha/hộ (UBND huyện Hướng Hóa, 2015).

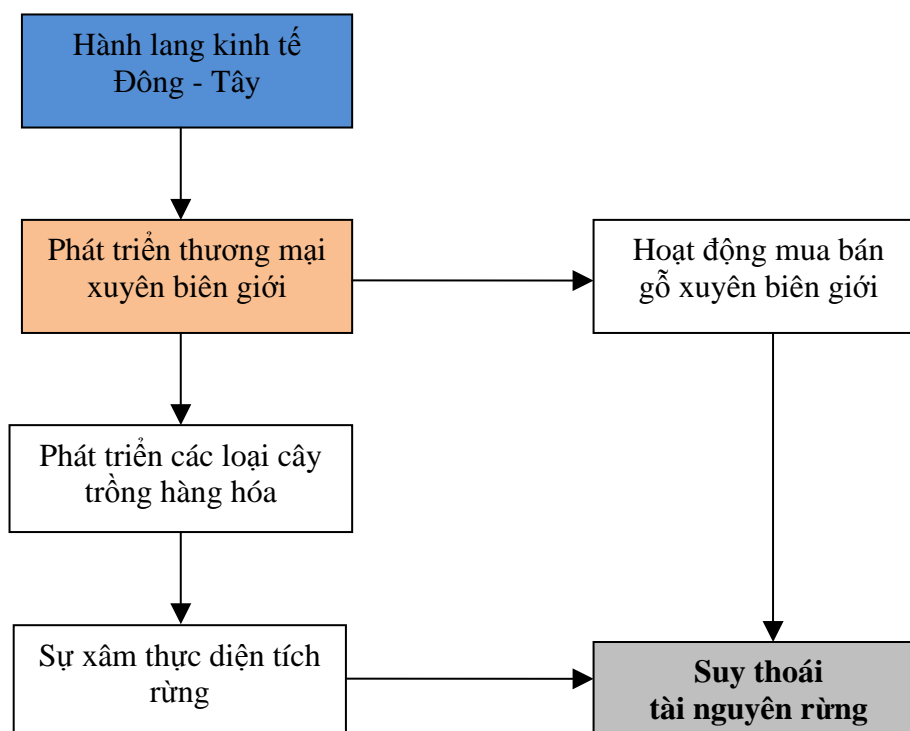
Như vậy, tài nguyên rừng ở các địa phương có EWEC đi qua đang đứng trước nguy cơ cạn kiệt do nạn phá rừng ngày càng gia tăng. Điều này bắt nguồn từ nhiều nguyên nhân, trong đó có phần tác động không nhỏ của hoạt động thương mại xuyên biên giới trên tuyến hành lang kinh tế Đông-Tây - một lỗ hổng của chính sách hội nhập kinh tế khu vực. Chính vì vậy, nghiên cứu này được thực hiện nhằm trả lời được các câu hỏi: có mối quan hệ tương quan giữa phát triển thương mại xuyên biên giới trên tuyến hành lang kinh tế Đông-Tây với nạn phá rừng hay không? Sự xâm thực diện tích rừng để mở rộng đất canh tác các loại cây trồng hàng hóa ở các địa phương sau khi EWEC được thông tuyến diễn ra như thế nào? Có sự thiếu vắng chính sách quản lý và bảo vệ tài nguyên rừng ở các quốc gia khi thiết lập tuyến hành lang kinh tế Đông-Tây hay không? Kết quả nghiên sẽ là những thông tin hữu ích và có cơ sở khoa học cho các nhà làm chính sách trong việc hoạch định và xây dựng các chiến lược phát triển tuyến hành lang kinh tế Đông - Tây hiệu quả và bền vững hơn trong thời gian tới.

## **2. Phương pháp nghiên cứu**

### **2.1. Khung phân tích**

Trong thời gian gần đây, đã có một số nghiên cứu đề cập đến tác động của chính sách hội nhập kinh tế khu vực đến kinh tế - xã hội và môi trường. Sirivanh (2007) lập luận rằng việc thiết lập hành lang kinh tế đã tác động đến các cộng đồng dân cư sinh sống dọc trên tuyến hành lang đi qua, cụ thể là sự gia tăng về di cư lao động, mất đất canh tác và thay đổi sinh kế. Zu Hua (2006) cho rằng các hành lang kinh tế tạo ra những tác động tiêu cực đến tài nguyên rừng và đa dạng sinh học, đó là người dân dễ dàng tiếp cận tài nguyên rừng do tuyến hành lang kinh tế đã kết nối được với các cánh rừng thông qua phát triển mạng lưới giao thông. Bên cạnh đó, hoạt động buôn bán gỗ và động vật hoang dã trái phép ngày càng gia tăng; tài nguyên rừng giảm nhanh hơn, đặc biệt là những khu rừng gần các tuyến đường thuộc hành lang kinh tế, trong khi đó diện tích trồng các loại cây cọ dầu, cao su tăng nhanh.

Rõ ràng, các kết quả nghiên cứu trên đây đều chỉ ra rằng chính sách hội nhập kinh tế khu vực đều tác động tích hợp đến tất cả 3 trục kinh tế - xã hội - môi trường. Dựa trên cách tiếp cận phân tích của các nghiên cứu trước đây, trong phạm vi nguồn dữ liệu và thông tin thu thập được, nghiên cứu này tập trung phân tích tác động của tuyến hành lang kinh tế Đông - Tây đến tài nguyên rừng ở các địa phương. Theo khung phân tích được trình bày ở sơ đồ 1, nghiên cứu sẽ làm rõ mối liên hệ giữa nạn phá rừng ở các địa phương nằm trên tuyến hành lang kinh tế Đông-Tây với sự phát triển thương mại gỗ có tính chất xuyên biên giới và sự mở rộng quy mô sản xuất các loại cây trồng hàng hóa dưới tác động của EWEC.



**Sơ đồ 1. Khung phân tích nghiên cứu**

## 2.2. Lựa chọn điểm nghiên cứu và thu thập số liệu

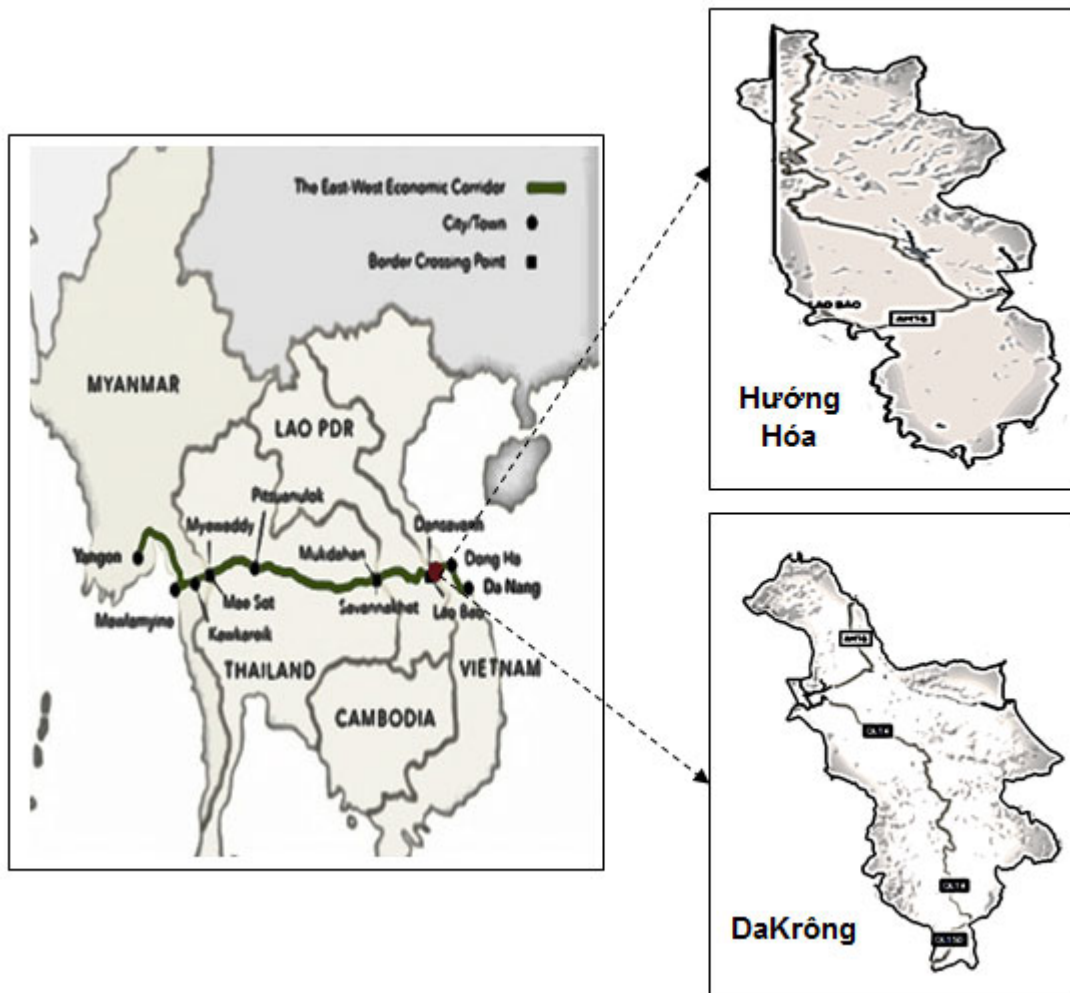
Vùng nghiên cứu được lựa chọn đó là vùng cửa khẩu biên giới giữa Lào và Việt Nam, bao gồm 2 cặp cửa khẩu Dansavanh - Lao Bảo, Salavan - La Lay; huyện Hướng Hóa và Đakrông thuộc tỉnh Quảng Trị. Trên cơ sở vùng nghiên cứu được xác định, việc thu thập số liệu phục vụ nghiên cứu được thực hiện như sau:

- **Thu thập số liệu thứ cấp:** được thực hiện tại các cửa khẩu của Việt Nam, Chi cục hải quan tỉnh Quảng Trị; UBND huyện Hướng Hóa và Đakrông nhằm thu thập số liệu và thông tin liên quan đến hoạt động xuất nhập khẩu gỗ giữa Lào và Việt Nam, tình hình phát triển kinh tế - xã hội, quản lý tài nguyên môi trường. Số liệu thứ cấp được sử dụng trong nghiên cứu này được thu thập từ nhiều nguồn khác nhau, với các thời điểm cũng khác nhau tùy vào đặc điểm và sự sẵn có của nguồn số liệu, do đó phạm vi thời gian của bộ số liệu thứ cấp ở trong nghiên cứu này được giới hạn từ trước thời điểm EWEC được thiết lập đến năm 2015, trong đó trọng tâm là thời điểm 2015.

- **Thu thập số liệu sơ cấp:** Nghiên cứu này sử dụng phương pháp phỏng vấn chuyên sâu KII (Key Informant Interview), thảo luận nhóm (Focus Group Discussion) và kỹ thuật thiết kế bảng hỏi điều tra nông hộ. Phỏng vấn chuyên sâu được thực hiện tại các cơ quan cấp tỉnh và cấp huyện của tỉnh Quảng Trị. Trong khi đó, các cuộc thảo luận nhóm được tổ chức ở cấp huyện với sự tham gia của các cán bộ quản lý và người dân địa phương.

Ngoài ra, nghiên cứu này lựa chọn huyện Hướng Hóa và Đakrông của tỉnh Quảng Trị để thu thập số liệu liên quan đến tình hình sản xuất các loại cây trồng hàng hóa trong

giai đoạn 2005 - 2015. Có 2 xã ở huyện Hướng Hóa nằm trên EWEC được lựa chọn điều tra, bao gồm xã Thuận và xã Hướng Tân. Tại huyện Đakrông, có 2 xã đã được lựa chọn, gồm xã Ba Nang và xã Avao. Hai xã này nằm cách Hành lang Kinh tế Đông Tây Khoảng 50 km, chỉ có đường giao thông kết nối đến trung tâm xã, việc đi vào các Bản khá biệt lập - không có đường ô tô. Vì vậy, đây được xem là 2 xã không chịu ảnh hưởng bởi EWEC.



**Hình 1. Địa điểm điều tra số liệu sơ cấp**

### 2.3. Mẫu điều tra

Mẫu điều tra được xác định bằng việc sử dụng phương pháp chọn mẫu ngẫu nhiên. Tại Hướng Hóa, xã Thuận có 613 hộ và xã Hướng Tân có 710 hộ,  $N = 1323$  hộ, sai số kỳ vọng là 10%, vậy quy mô mẫu cần điều tra là 95 hộ<sup>1</sup>. Để phòng ngừa sai sót trong quá trình điều tra, nghiên cứu lựa chọn thêm số mẫu điều tra với tỷ lệ 20% tổng số mẫu điều tra, do đó quy mô mẫu điều tra cho 2 xã này là 115 hộ. Tương tự, tại Đakrông, xã Ba Nang có 528 hộ, xã Avao có 566 hộ, tổng thể  $N = 1094$ , với sai số kỳ vọng 10%, quy mô mẫu điều tra  $n = 92$  hộ, và tỷ lệ mẫu bổ sung được lựa chọn là 20% mẫu điều tra. Như vậy, quy mô mẫu điều tra tại 2 xã Không có EWEC là 110 hộ.

<sup>1</sup>Áp dụng công thức xác định cỡ mẫu điều tra của Slovin (1960):  $n = N / (1 + Ne^2)$ . Trong đó:  $n$  - cỡ mẫu điều tra;  $N$  - tổng số hộ ở 2 xã;  $e$  - sai số kỳ vọng.

## 2.4. Phương pháp phân tích số liệu

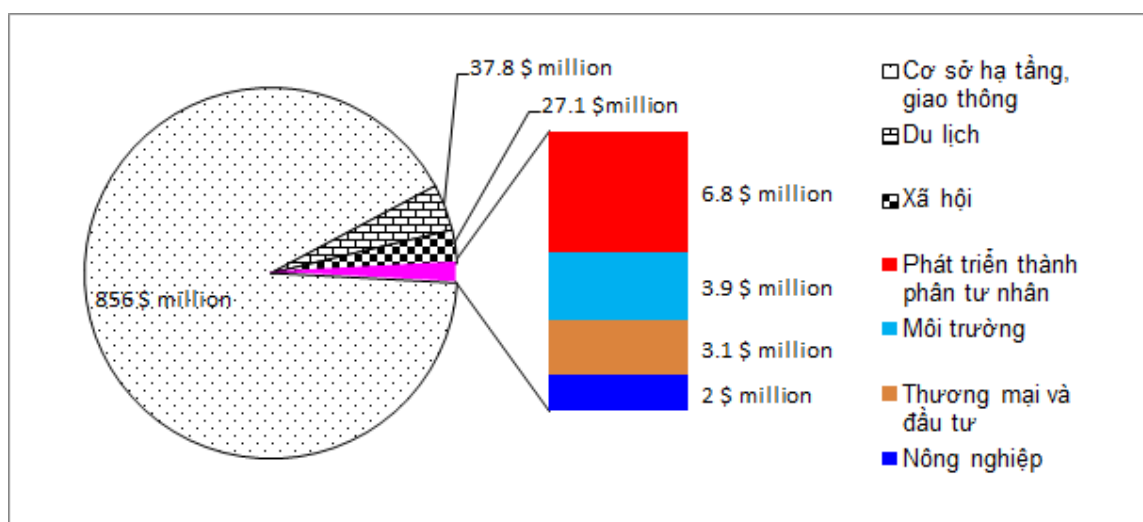
Nghiên cứu này sử dụng các kỹ thuật thống kê mô tả (descriptive statistical analysis tools) để phân tích số liệu định lượng và định tính. Ngoài ra, nghiên cứu sử dụng phương pháp “before - and - after” và kết hợp các kiểm định thống kê để đánh giá và so sánh sự khác biệt về các giá trị thống kê ở 2 thời điểm trước và sau khi có tuyến hành lang kinh tế Đông - Tây.

## 3. Kết quả nghiên cứu

### 3.1. Phát triển thương mại xuyên biên giới trên tuyến Hành lang kinh tế Đông - Tây

Kể từ khi EWEC được thiết lập từ năm 1998 đến nay, đã có rất nhiều chương trình, dự án, thiết chế được đề xuất thực hiện và tập trung vào các lĩnh vực như: cơ sở hạ tầng; thương mại và đầu tư; du lịch và công nghiệp; nông nghiệp và công nghiệp chế biến. Trong số các lĩnh vực kể trên, đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng được xem là lĩnh vực ưu tiên hàng đầu, bao gồm các hạng mục quan trọng như: Cầu Hữu nghị 2 (Second Friendship Bridge) nối liền giữa Mukdahan (Thái Lan) và Savannakhet (Lào); Dự án mở rộng và nâng cấp 4 tuyến đường cao tốc của Thái Lan; Xây dựng Cửa khẩu Lao Bảo; Nâng cấp Quốc lộ 9 từ Lao Bảo đến Đông Hà; Xây dựng đường hầm Hải Vân...

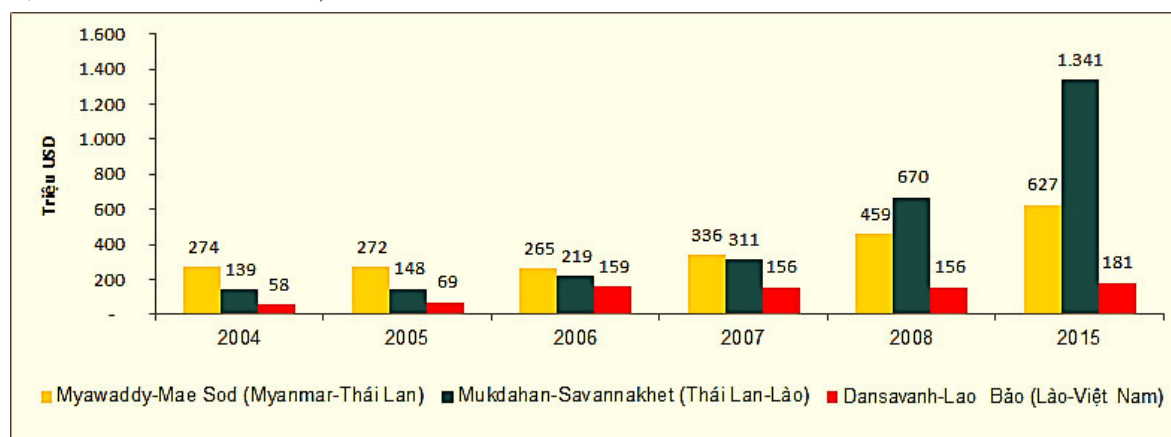
Trong giai đoạn 2009 - 2012, tổng số vốn đầu tư cho EWEC ước tính đạt đến 1,5 tỷ USD, chủ yếu được huy động từ ADB và JIBIC, trong đó vốn đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng chiếm 90%. Như vậy, kể từ khi EWEC được thiết lập, các chính sách phát triển luôn được ưu tiên cho lĩnh vực xây dựng cơ sở hạ tầng, đặc biệt là hệ thống giao thông đường bộ nhằm đẩy mạnh phát triển thương mại xuyên biên giới, tạo điều kiện thuận lợi trong việc vận chuyển hàng hóa và người, xúc tiến phát triển du lịch. Trong khi đó, vấn đề quản lý tài nguyên môi trường vẫn chưa được chú trọng phát triển, tỷ trọng vốn đầu tư cho lĩnh vực môi trường là rất thấp, chỉ chiếm khoảng 0,4% tổng vốn đầu tư cho tất cả các lĩnh vực trong giai đoạn 2009 - 2012.



Nguồn: ADB, 2009

Hình 2. Cơ cấu vốn đầu tư vào các lĩnh vực của EWEC giai đoạn 2009 - 2012

Bằng việc tập trung đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng, EWEC đã có một hệ thống giao thông khá hoàn chỉnh, hiện đại và thông suốt nối liền từ Myanmar đến Việt Nam, tạo động lực thúc đẩy mở rộng hợp tác và trao đổi thương mại giữa các quốc gia có EWEC đi qua. Số liệu ở hình 3 cho thấy, tổng giá trị xuất khẩu - nhập khẩu hàng hóa trên tuyến Hành lang kinh tế Đông-Tây tăng trưởng liên tục qua các năm trong giai đoạn 2004 - 2015. Nếu như năm 2004, tổng kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hóa tại cặp cửa khẩu Myawaddy-Mae Sod (Myanmar-Thái Lan) đạt được ở mức 274 triệu USD thì đến năm 2015 lên đến 627 triệu USD, tăng gấp 2,3 lần so với năm 2004. Tại cặp cửa khẩu Mukdahan-Savannakhet (giữa Thái Lan và Lào), tổng giá trị xuất nhập khẩu hàng hóa năm 2015 là 1,34 tỷ USD (tăng gấp 9,6 lần so với năm 2004).



(Nguồn: <http://englishnews.thaipbs.or.th>; <http://haiquan.quangtri.gov.vn>; <http://www.savanpark.com>)

**Hình 3. Giá trị xuất - nhập khẩu hàng hóa qua EWEC**

Hàng hoá được trao đổi dọc Hành lang chủ yếu phản ánh lợi thế so sánh của mỗi nước. Xăng dầu, vật liệu xây dựng, cà phê, và xe tải là 4 mặt hàng chủ lực của Thái Lan xuất khẩu sang thị trường Lào, chiếm trên 35% tổng giá trị xuất khẩu. Ngược lại, đồng, hàng may mặc là 2 mặt hàng chính của Lào xuất khẩu sang thị trường Thái Lan, chiếm đến 90% tổng giá trị xuất khẩu (<http://www.mekonginstitute.org>). Mặt khác, cấu trúc hàng hóa xuất khẩu đã có sự thay đổi đáng kể sau khi EWEC chính thức được thông tuyến. Điển hình là tỷ trọng giá trị xuất khẩu mặt hàng gỗ của Lào sang Thái Lan đã giảm từ 97% (năm 1999) xuống còn 50% năm 2004 và còn khoảng 1% trong năm 2008, lý do là toàn bộ mặt hàng gỗ của Lào đã chuyển sang thị trường Việt Nam và Trung Quốc kể từ khi EWEC chính thức đi vào hoạt động (ADB, 2009). Đối với Thái Lan, trước khi EWEC được thiết lập, các mặt hàng xuất khẩu chính của Thái Lan sang Lào qua cặp cửa khẩu Mukdahan-Savannakhet chủ yếu là hàng tiêu dùng, điện tử và xe máy, nhưng từ năm 2008 đến nay thì các mặt hàng như xăng dầu, vật liệu xây dựng, thực phẩm, trái cây là sản phẩm hàng hóa xuất khẩu chính của Thái Lan sang thị trường Lào (<http://englishnews.thaipbs.or.th>).

### 3.2. Phát triển thương mại xuyên biên giới và suy thoái tài nguyên rừng

#### 3.2.1. Thương mại gỗ xuyên biên giới

Kể từ khi EWEC được thiết lập, hoạt động mua bán gỗ xuyên biên giới (transboundary timber trade) giữa Lào và Việt Nam đã gia tăng một cách nhanh chóng. Theo số liệu thống kê của Tổng Cục Hải quan Việt Nam, giá trị gỗ xuất khẩu từ Lào sang

Việt Nam tăng từ 61,96 triệu USD (năm 2010) lên đến 319,38 triệu USD (năm 2014). Sự gia tăng về khối lượng cũng như giá trị sản phẩm gỗ nhập khẩu đã làm tăng giá trị kim ngạch nhập khẩu hàng hóa của Việt Nam từ Lào trong thời gian gần đây và trở thành nước nhập siêu của Lào. Số liệu ở bảng 1 cho thấy, tỷ trọng giá trị mặt hàng gỗ nhập khẩu từ Lào sang Việt Nam chiếm đến 92,3% trong tổng kim ngạch nhập khẩu hàng hóa của Việt Nam từ Lào thông qua cửa khẩu Lao Bảo và La Lay.

**Bảng 1. Xuất - nhập khẩu hàng hóa tại cửa khẩu Lao Bảo và La Lay (triệu USD)**

	2010	2011	2012	2013	2014
<b>1. Giá trị xuất - nhập khẩu</b>	<b>261,84</b>	<b>413,83</b>	<b>364,85</b>	<b>504,53</b>	<b>485,55</b>
Xuất khẩu	34,25	57,78	72,08	61,85	47,14
Nhập khẩu	227,59	356,05	292,77	442,68	438,41
<b>2. Sản phẩm xuất khẩu</b>	<b>34,24</b>	<b>57,77</b>	<b>72,07</b>	<b>61,84</b>	<b>47,13</b>
Hàng tiêu dùng	17,12	28,89	36,04	30,92	23,57
Vật liệu xây dựng	10,27	17,33	21,62	18,55	14,14
Nông sản	6,85	11,55	14,41	12,37	9,42
<b>3. Sản phẩm nhập khẩu</b>	<b>134,97</b>	<b>206,45</b>	<b>151,35</b>	<b>285,41</b>	<b>346,02</b>
Gỗ	61,96	133,86	93,99	254,56	319,38
Thạch cao	3,65	3,41	3,88	3,82	2,24
Đồng	69,36	69,18	53,48	27,03	24,4

(Nguồn: Chi cục Hải quan tại cửa khẩu Lao Bảo và La Lay, Quảng Trị)

Theo số liệu báo cáo của Tổng cục hải quan Việt Nam, có 6 cửa khẩu chính được sử dụng để nhập khẩu gỗ từ Lào. Bảng 2 chỉ ra sự khác biệt về khối lượng và giá trị nhập khẩu gỗ giữa các cửa khẩu. Phần lớn gỗ nguyên liệu nhập khẩu từ Lào qua 6 cửa khẩu là gỗ xẻ - là loại gỗ quý có giá trị thị trường rất cao. Tính về lượng gỗ nhập khẩu, Bờ Y là cửa khẩu có lượng gỗ nhập năm 2015 lớn nhất, kế tiếp là cửa khẩu Nậm Cắn, Lao Bảo, Cầu Treo và La Lay. Tuy nhiên, xét về giá trị kim ngạch, Lao Bảo là cửa khẩu đứng đầu về giá trị nhập khẩu gỗ năm 2015, tiếp đến là Bờ Y, La Lay và Cầu Treo. Nếu phân tích chi tiết về loại gỗ, cửa khẩu Bờ Y nhập khẩu gỗ tròn là chủ yếu, trong khi đó tại cửa khẩu Lao Bảo chủ yếu là nhập gỗ xẻ. Điều này đồng nghĩa rằng, các loại gỗ nhập khẩu qua Lao Bảo là các loại gỗ rất quý (chủ yếu là gỗ xẻ), có giá trị thị trường là rất cao.

**Bảng 2. Tính hình nhập khẩu gỗ của Việt Nam từ Lào tại một số cửa khẩu năm 2015**

Cửa khẩu	Gỗ xẻ		Gỗ tròn	
	K.lượng (m <sup>3</sup> )	Giá trị (Tr. USD)	K.lượng (m <sup>3</sup> )	Giá trị (Tr.USD)
<b>1. Các cửa khẩu dọc EWEC</b>	<b>128.300</b>	<b>133,20</b>	<b>38.600</b>	<b>21,10</b>
- Lao Bảo (Quảng Trị)	91.400	89,10	2.800	6,20
- La Lay (Quảng Trị)	36.900	44,10	35.800	14,90

<b>2. Các cửa khẩu khác</b>	<b>231.800</b>	<b>95,90</b>	<b>211.048</b>	<b>72,10</b>
- Cầu Treo (Hà Tĩnh)	65.000	27,30	9.500	2,70
- Cha Lo (Quảng Bình)	27.800	21,00	4.700	1,80
- Nậm Cắn (Nghệ An)	115.500	24,50	748	0,20
- Bờ Y (Kon Tum)	23.500	23,10	196.100	67,40
<b>Tổng cộng</b>	<b>360.100</b>	<b>229,10</b>	<b>249,648</b>	<b>93,20</b>

(Nguồn: Tổng Cục Hải Quan Việt Nam)

Sự phát triển thương mại gỗ xuyên biên giới nằm trên EWEC trong những năm gần đây là do 2 nguyên nhân chính sau đây:

*Thứ nhất*, Trung Quốc hiện là thị trường tiêu thụ gỗ nguyên liệu lớn nhất của các doanh nghiệp kinh doanh gỗ xuất khẩu của Việt Nam nói chung và tỉnh Quảng Trị nói riêng. Theo Cục Hải quan Quảng Trị, có khoảng 80 - 90% đơn đặt hàng xuất khẩu gỗ của các doanh nghiệp đóng trên địa bàn tỉnh Quảng Trị là sang thị trường Trung Quốc. Chính vì vậy, dựa vào lợi thế tuyến đường giao thông trên tuyến hành lang kinh tế Đông-Tây, các doanh nghiệp ở tỉnh Quảng Trị đã tập trung nguồn vốn để nhập khẩu gỗ từ Lào, sau đó thực hiện một số khâu sơ chế và xuất bán sang Trung Quốc bằng vận tải đường bộ thông qua tuyến Quốc lộ 1A đến cửa khẩu Hà Thanh. Tính đến nay, có trên 150 doanh nghiệp lớn nhỏ ở tỉnh Quảng Trị tham gia vào chuỗi cung ứng gỗ từ Lào.

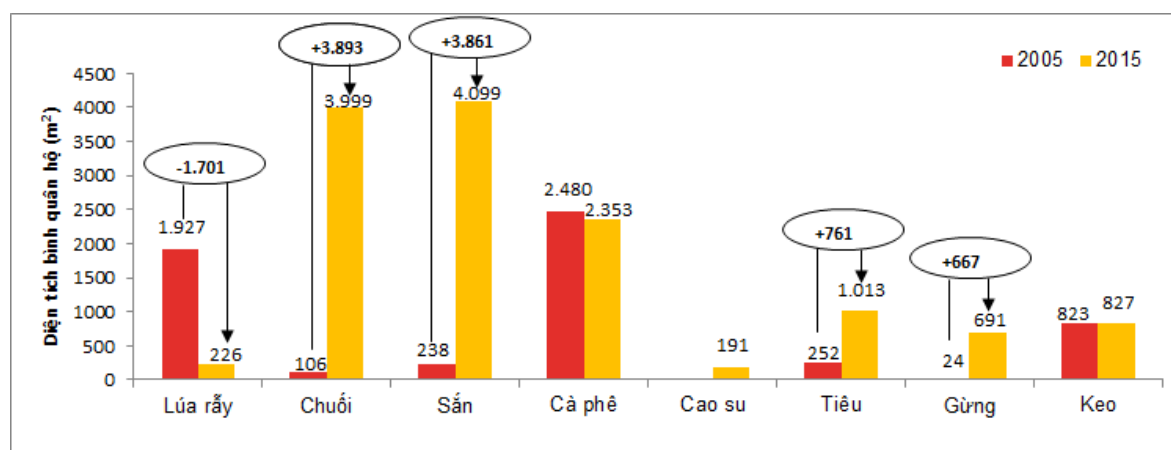
*Thứ hai*, cơ chế quản lý tài nguyên rừng ở Lào còn lỏng lẻo và nảy sinh tình trạng tiêu cực trong việc phân bổ hạn ngạch khai thác gỗ. Theo một báo cáo kết quả nghiên cứu của Tổ chức Forest Trend và Bộ phát triển quốc tế, Vương quốc Anh-DFID (2010), các cơ quan thuộc Bộ Nông nghiệp và Lâm nghiệp của Lào và chính quyền địa phương nắm quyền phân bổ hạn ngạch khai thác gỗ để xuất bán sang thị trường Việt Nam và xảy ra tình trạng nhận tiền hối lộ từ các Công ty khai thác và xuất khẩu gỗ tại Lào. Chính vì vậy, khối lượng gỗ xuất khẩu thực tế sang thị trường Trung Quốc và Việt Nam cao gấp nhiều lần so với khối lượng gỗ khai thác hàng năm theo hạn ngạch (Denis Smirnov, 2015).

Như vậy, cửa khẩu Lao Bảo và La Lay của tỉnh Quảng Trị đóng vai trò quan trọng trong việc nhập khẩu gỗ từ Lào sang Việt Nam nằm trên Hành lang kinh tế Đông Tây. Sự phát triển mạng lưới giao thông trên tuyến hành lang kinh tế Đông-Tây là một trong những yếu tố chủ chốt tác động rất lớn đến sự phát triển thương mại sản phẩm gỗ có tính chất xuyên biên giới trong những năm vừa qua. Rõ ràng, có lẽ hỏng chính sách về quản lý bảo vệ tài nguyên môi trường rừng trong quá trình thiết lập EWEC. Hầu như các nhà làm chính sách chỉ chú trọng đến việc tăng cường hợp tác phát triển kinh tế giữa các quốc gia thành viên mà không quan tâm đến khía cạnh môi trường, đặc biệt là quản lý tài nguyên rừng. Trong khi đó, các chính sách quản lý tài nguyên rừng của Lào đang bộc lộ nhiều điểm yếu và có phần tiêu cực trong quản lý, dẫn đến tình trạng khai thác gỗ thiếu hợp lý và tạo ra sự suy giảm đa dạng sinh học tài nguyên môi trường rừng (<http://www.refworld.org>). Theo báo cáo của Cục lâm nghiệp-Lào, tỷ lệ che phủ rừng của Lào đã giảm từ 49% (1982) xuống còn 45% (1992) và 41,5% năm 2002. Tỷ lệ suy thoái tài nguyên rừng ở Lào đạt ở mức 0,4% (46.000 ha) giai đoạn 1982-1992 và đạt ở mức 1,2% (134.000 ha) giai đoạn

1999-2002. Đặc biệt, trong giai đoạn 2002 - 2010, tài nguyên rừng của Lào tiếp tục bị mất khoảng 325 nghìn ha, điều này đã làm cho tỷ lệ che phủ rừng đã giảm xuống còn 40,3% năm 2010 (Forest trends and DFID, 2010).

### 3.2.2. Sự xâm thực diện tích rừng để phát triển cây trồng hàng hóa dọc EWEC

Với lợi thế có tuyến đường giao thông nằm trên tuyến hành lang kinh tế Đông-Tây, nhiều mặt hàng nông sản địa phương dọc EWEC đã tiếp cận được thị trường xuất khẩu. Vì vậy, trong những năm gần đây, nhiều vùng chuyên canh cây trồng hàng hóa xuất khẩu đã hình thành và phát triển. Sự mở rộng thị trường tiêu thụ đã tạo động lực cho các nông hộ mở rộng quy mô sản xuất bằng cách xâm thực diện tích rừng để gia tăng diện tích sản xuất. Tuy nhiên, thực tế cho thấy việc mở rộng quy mô sản xuất các loại cây trồng ở các hộ gia đình là hoàn toàn mang tính chất tự phát và phong trào, trong khi chính quyền địa phương vẫn chưa có quy hoạch và kế hoạch sử dụng đất rừng. Điều này đồng nghĩa rằng, diện tích đất ở các địa phương dọc tuyến hành lang kinh tế Đông-Tây đang bị khai thác quá mức và thu hẹp dần, dẫn đến nguy cơ suy thoái đất nghiêm trọng do thiếu quy hoạch và kế hoạch sử dụng đất cũng như kỹ thuật canh tác của người sản xuất còn hạn chế.



Nguồn: Số liệu điều tra năm 2015

#### Hình 4. So sánh diện tích cây trồng hàng hóa của các nông hộ giữa năm 2005 và 2015

Số liệu ở hình 4 phản ánh sự thay đổi diện tích canh tác của một số loại cây trồng hàng hóa dựa vào đất rừng của các hộ điều tra trong năm 2015 so với năm 2005. Kết quả thống kê cho thấy, diện tích đất trồng sắn, chuối, cao su và gừng của các hộ ở 2 huyện đã tăng lên đáng kể, trong đó chủ yếu là tăng diện tích trồng sắn và chuối. Nếu như năm 2005, bình quân diện tích trồng chuối và sắn của các hộ điều tra chỉ có khoảng từ 100-240 m<sup>2</sup>/hộ thì đến năm 2015 đã tăng lên 3,9 nghìn m<sup>2</sup>/hộ, tăng gấp 20 lần so với năm 2005. Để đánh giá tác động của EWEC đến sự thay đổi về diện tích đất canh tác của 2 loại cây trồng chuối và sắn, nghiên cứu tiến hành kiểm định sự bằng nhau về diện tích trung bình của 2 loại cây trồng này giữa nhóm hộ có kết nối với EWEC và nhóm hộ không kết nối với EWEC (nhóm đối chứng). Kết quả kiểm định cho thấy, diện tích trung bình của cả 2 loại cây trồng ở nhóm hộ có kết nối với EWEC cao hơn nhiều so với nhóm hộ không có kết nối với EWEC ở mức ý nghĩa thống kê 1%. Điều này một lần nữa giúp chúng ta khẳng định rằng,



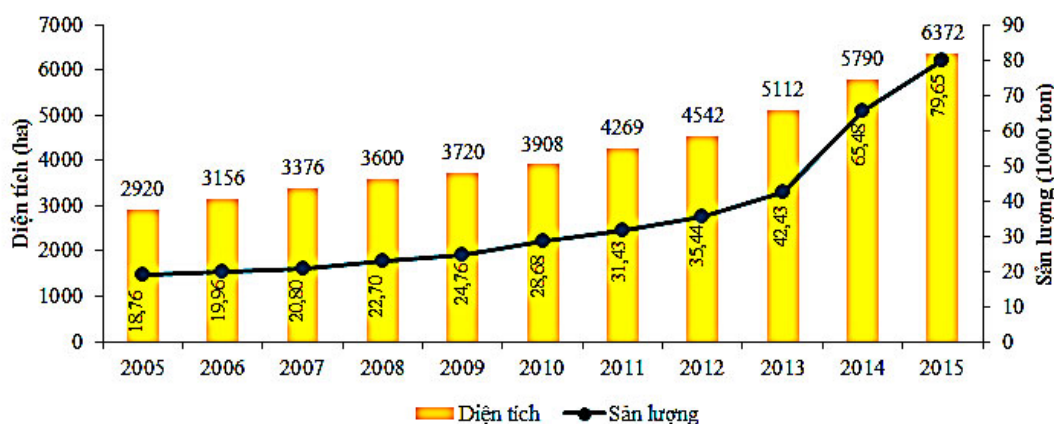
sự xâm thực diện tích rừng để mở rộng quy mô sản xuất các loại cây trồng hàng hóa dưới tác động của Hành lang Kinh tế Đông - Tây là hoàn toàn có cơ sở khoa học.

**Bảng 3. Kết quả kiểm định sự bằng nhau về diện tích của 2 loại cây trồng chuối và sắn giữa nhóm hộ có kết nối với EWEC và nhóm hộ không kết nối với EWEC**

Diện tích các loại cây trồng		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means		
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)
Chuối	Phương sai đồng nhất	36,74	0,000	-3,67	223,00	0,000
	Phương sai không đồng nhất			-3,31	123,39	0,001
Sắn	Phương sai đồng nhất	1,40	0,238	-3,48	223,00	0,001
	Phương sai không đồng nhất			-3,40	182,39	0,001

(Nguồn: Số liệu điều tra năm 2015 được xử lý bằng phần mềm SPSS)

Điều đáng chú ý ở đây là diện tích trồng Keo của các hộ không có sự thay đổi giữa năm 2005 và 2015, trong khi trồng rừng không chỉ đem lại lợi ích kinh tế cho địa phương mà còn có chức năng tăng tỷ lệ che phủ rừng và chất lượng môi trường. Theo ý kiến của các nông hộ, khi chưa có EWEC các sản phẩm như sắn và chuối hầu hết được dành cho tiêu dùng gia đình và làm thức ăn chăn nuôi. Tuy nhiên, kể từ năm 2004 trở lại đây (sau khi có EWEC), các sản phẩm này đã có thị trường tiêu thụ. Ví dụ, là sự ra đời nhà máy tinh bột sắn Hương Hóa vào năm 2004 đã mở ra kênh tiêu thụ sản phẩm sắn cho các hộ dân địa phương, tạo điều kiện để hình thành các vùng chuyên canh cây sắn ở huyện Hương Hóa và Dakrông của Quảng Trị, với diện tích trên 9,5 nghìn ha và có khoảng 2 nghìn ha sắn ở 2 huyện Sepon và Muongnoong thuộc tỉnh Savanaket của Lào.



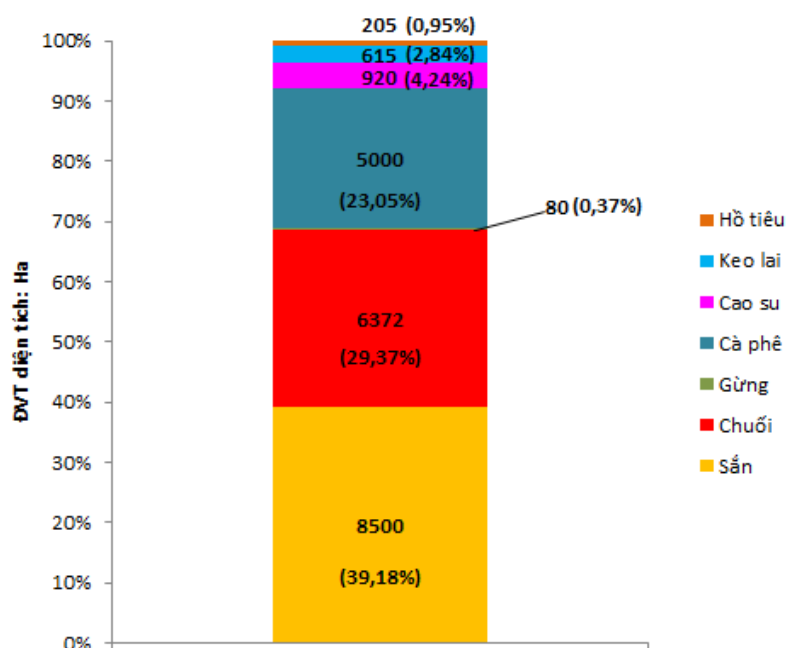
Nguồn: Niên giám thống kê huyện Hương Hóa

**Hình 5. Diện tích và sản lượng chuối ở huyện Hương Hóa giai đoạn 2005 - 2015**

Tương tự, sự mở rộng diện tích sản xuất chuối ở huyện Hương Hóa cũng là một trong những trường hợp điển hình. Chuối được đánh giá là loại cây trồng chủ lực có thị trường tiêu thụ khá rộng, không chỉ được tiêu thụ ở trong nước mà còn xuất khẩu sang các nước Trung Quốc và Thái Lan. Trong hơn 10 năm qua, diện tích trồng chuối ở huyện Hương Hóa của tỉnh Quảng Trị đã tăng lên nhanh chóng. Nếu như năm 2005 diện tích

trồng chuối ở trên địa bàn huyện Hương Hóa chỉ có 2.920 ha, thì đến năm 2015 đã tăng lên 6.372 ha, tốc độ tăng trưởng bình quân đạt ở mức 8,12%/năm. Toàn bộ diện tích đất trồng chuối ở trên địa bàn huyện Hương Hóa là đất rừng, tập trung phần lớn ở các xã Thuận, Tân Long, Tân Thành và Hương Lộc. Trước đây, hầu hết diện tích đất rừng được người dân địa phương sử dụng để trồng các loại cây ngắn ngày như mía, ngô, đậu lạc và lúa rẫy. Sau khi có thương lái Trung Quốc thu mua sản phẩm chuối, gần như toàn bộ diện tích này đã được chuyển đổi sang trồng chuối. Đặc biệt, khi thị trường tiêu thụ chuối ngày càng được mở rộng, nhiều hộ nông dân đã sang Lào để thuê đất trồng chuối dọc theo dòng sông Xê Pôn (ranh giới giữa Lào và Việt Nam). Ước tính có khoảng trên 300 hộ ở các xã Thuận, Tân Long và Tân Thành sang thuê đất ở Lào, với diện tích bình quân khoảng 2,5ha/hộ. Theo kết quả điều tra, mức giá thuê bình quân cho 1 ha đất trồng chuối là 6 triệu đồng/năm, thời hạn thuê là 7-8 năm (theo vòng đời của vườn chuối).

Số liệu thống kê ở hình 6 phản ánh thực trạng sử dụng đất rừng để canh tác một số loại cây trồng hàng hóa ở huyện Hương Hóa năm 2015. Trong số 7 loại cây trồng được đưa vào thống kê thì sắn là loại cây trồng có diện tích lớn nhất, với 8.500 ha (chiếm 39,18%), đứng vị trí thứ 2 là diện tích trồng chuối (chiếm 29,37%), tiếp đến là diện tích cà phê (chiếm 23,05%). Trong khi đó, diện tích các loại cây trồng truyền thống trước đây như cao su, hồ tiêu và đặc biệt là diện tích rừng trồng Keo lai còn khá khiêm tốn.



(Nguồn: Phòng Tài nguyên - Môi trường huyện Hương Hóa)

**Hình 6. Diện tích một số cây trồng sử dụng đất rừng ở huyện Hương Hóa năm 2015**

#### 4. Kết luận và hàm ý chính sách

Hội nhập kinh tế khu vực là một trong những nội dung và hình thức hợp tác của xu thế hội nhập kinh tế quốc tế và tự do hóa thương mại trong thế giới ngày nay. Những kết quả đạt được về kinh tế - xã hội trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế đều được các quốc

gia trên thế giới hoàn toàn thừa nhận, đồng thời là động lực thúc đẩy để hình thành các hình thức hợp tác mới trong thế kỷ XXI với diện cam kết rộng và mức cam kết sâu hơn. Tuy nhiên, hội nhập kinh tế quốc tế và tự do hóa thương mại, trong đó có hội nhập kinh tế khu vực đã và đang đặt ra nhiều thách thức to lớn đối với các quốc gia trên thế giới như tăng trưởng chưa bền vững, ô nhiễm và suy thoái tài nguyên môi trường ngày càng gia tăng... Vì vậy, nghiên cứu đánh giá sự tác động của chính sách hội nhập kinh tế khu vực và phát triển thương mại xuyên biên giới đến tài nguyên rừng - Trường hợp Hành lang kinh tế Đông - Tây là một trong những minh chứng điển hình để lý giải và làm rõ mối quan hệ giữa hội nhập kinh tế và vấn đề quản lý tài nguyên môi trường trong bối cảnh hiện nay.

Kết quả nghiên cứu cho thấy, sự ra đời của tuyến Hành lang kinh tế Đông - Tây đã làm phá vỡ các rào cản thương mại trước đây giữa các nước trong khu vực Tiểu vùng Sông Mêkong bao gồm Myanmar, Thái Lan, Lào và Việt Nam. Đặc biệt, một hệ thống giao thông khá hoàn chỉnh và thông suốt, nối liền cảng Mawlamyine của Myanmar đến Cảng Đà Nẵng của Việt Nam, tạo động lực hết sức mạnh mẽ trong phát triển kinh tế - xã hội của các địa phương nghèo của các quốc gia nằm trên tuyến Hành lang này. Tuy nhiên, bên cạnh những lợi ích thiết thực kể trên, EWEC cũng tạo ra những tác động theo chiều hướng tiêu cực đến tài nguyên rừng của các địa phương, cụ thể là sự gia tăng về thương mại gỗ xuyên biên giới và sự xâm thực diện rừng để phát triển các loại cây trồng hàng hóa một cách tự phát và không có quy hoạch. Đến nay, hầu như vẫn thiếu vắng các chính sách can thiệp từ phía chính quyền ở cấp độ địa phương cũng như Chính phủ. Kết quả nghiên cứu này phần nào chỉ ra những bất cập trong việc thực hiện các chính sách hội nhập kinh tế khu vực thông qua thiết lập các tuyến hành lang kinh tế, trong đó không chỉ giới hạn ở phạm vi Hành lang Kinh tế Đông - Tây mà có các tuyến hành lang kinh tế khác như Hành lang kinh tế phía nam (Southern economic corridor - SEC), đặc biệt là tuyến hành lang kinh tế Bắc - Nam (North - South economic corridor - NSEC) khi mà tuyến hành lang này bao gồm 3 tuyến đường chính dọc theo trục Bắc - Nam đi qua rất nhiều địa phương của các nước tiểu vùng Mêkong - GMS kết nối với Trung Quốc.

Trên cơ sở kết quả nghiên cứu, các hàm ý chính sách được đưa ra trong nghiên cứu này đó là: Chính phủ Lào cần sớm thay đổi cơ chế phân bổ hạn ngạch khai thác gỗ nhằm hạn chế những tiêu cực trong quản lý rừng hiện nay ở các địa phương, tiến tới ban hành lệnh đóng cửa rừng. Đối với tỉnh Quảng Trị, việc phát triển các loại cây trồng hàng hóa là xu thế tất yếu trong điều kiện hiện nay khi phần lớn sinh kế của người dân địa phương phụ thuộc hoàn toàn vào hoạt động sản xuất nông nghiệp, với diện tích canh tác là đất đồi núi. Tuy nhiên, Quảng Trị cần sớm điều chỉnh lại quy hoạch sử dụng đất sản xuất nông nghiệp; chú trọng đến việc tăng cường đầu tư thâm canh các loại cây trồng hàng hóa trên cơ sở cải thiện chất lượng giống, đầu tư phân bón và đổi mới kỹ thuật canh tác nhằm nâng cao năng suất cây trồng, thay vì gia tăng sự xâm thực vào diện tích rừng để mở rộng diện tích. Trong bối cảnh thị trường tiêu thụ các sản phẩm rừng trồng đang phát triển theo chiều hướng tốt, cũng như tận dụng lợi thế về mạng lưới giao thông phát triển dọc EWEC, tỉnh Quảng Trị cần có chính sách để khuyến khích người dân đầu tư mở rộng diện tích rừng trồng Keo lai nhằm đa dạng hóa nguồn thu nhập, đồng thời góp phần tích cực trong việc cải thiện chất lượng môi trường mang tính bền vững.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Asian Development Bank. 2009. Regional Economic Impacts of Cross-Border Infrastructure: A General Equilibrium Application to Thailand and Lao PDR. ADB Working Paper Series on Regional Economic Integration.
- Asian Development Bank. 2009. East-West Economic Corridor (EWEC) Strategy and Action Plan, Development Study of the East-West Economic Corridor Greater Mekong Subregion, Manila.
- Asian Development Bank. 2010. Strategy and Action plan for the greater mekong subregion east-west economic corridor. ISBN 978-92-9092-070-0 Publication Stock No. RPT090659.
- Denis Smirnov. 2015. Assessment of scope of illegal logging in laos and Associated trans-boundary timber trade. WWF project.
- Forest trends and DFID. 2010. Timber markets and trade between Laos and Vietnam: a commodity chain analysis of vietnamesedriven timber flows. ISBN: 1-932928-41-3.
- Phòng Thống kê huyện Hướng Hóa. Niên giám thống kê năm 2005, 2008, 2010, 2013, 2015. Hướng Hóa, Quảng Trị.
- Sirivanh Khonthapane. 2007. ‘Reviewing the poverty impact of regional Economic Integration in Lao PDR’, Paper presented at A Greater Mekong ? Poverty, Integration and Development conference, University of Sydney, September 2007.
- The Henry I. Stimson center. 2008. Transboundary environmental governance in southeast asia. ISBN: 0-9770023-4-9. Washington, DC 20036
- Zu Hua. 2006. The Chinese Academy of Sciences, “Land use and land cover changes along the main roads with time and current threats to biodiversity in Xishuangbana”, the paper presented at the regional policy dialogue on “Social and Environmental Impacts of Economic Corridors”, September 18, 20th, 2006, Mekong Institute, Khon Kaen, Thailand. Pp 17.
- UBND huyện Hướng Hóa. Báo cáo tổng kết tình hình phát triển kinh tế - xã hội qua các năm: 2007, 2008,..., 2015.. Hướng Hóa, Quảng Trị.
- <http://englishnews.thaipbs.or.th/cross-border-imports-from-thailand-double-despite-export-lag/>
- <http://haiquan.quangtri.gov.vn/Default.aspx?tabid=1791db17-9309-47ba-917a-2c6bd07bb713&mid=ea60c2d2-3426-4531-bb20-ab03a17f5135&itemid=7364&page=DetailHQ>
- <http://www.refworld.org/docid/56c31ed0c.html>
- <http://www.savanpark.com/?p=1840>

**CƠ HỘI VIỆC LÀM CỦA LAO ĐỘNG ĐÃ QUA ĐÀO TẠO Ở VIỆT NAM  
TRONG BỐI CẢNH HỘI NHẬP**  
**EMPLOYMENT OPPORTUNITIES OF VIETNAM TRAINED LABOURS  
IN THE CONTEXT ECONOMIC INTEGRATION**

*PGS.TS. Đào Văn Hiệp  
TS. Bùi Thị Minh Tiệp  
Trường Đại học Hải Phòng*

**Tóm tắt**

*Nghiên cứu này phân tích thực trạng lao động - việc làm ở Việt Nam, chú trọng tới lực lượng lao động (LLLĐ) đã qua đào tạo và những cơ hội, thách thức đối với LLLĐ này trong bối cảnh hội nhập. Kết hợp với việc sử dụng mô hình hồi quy xác suất Probit để đo lường ảnh hưởng của chuyên môn kỹ thuật (CMKT) đến cơ hội việc làm của lao động đã qua đào tạo với nguồn số liệu từ điều tra lao động việc làm của Tổng cục Thống kê giai đoạn 2005-2015. Kết quả nghiên cứu cho thấy, lao động có CMKT càng cao thì cơ hội việc làm càng lớn. Tuy nhiên, số lao động đã qua đào tạo của Việt Nam chỉ chiếm 51% LLLĐ, trong đó chỉ có 20% là có bằng cấp, chứng chỉ. Chất lượng đào tạo còn nhiều bất cập dẫn đến sự lệch pha giữa trình độ với vị trí việc làm của người lao động, gây mâu thuẫn và lãng phí xã hội. Mối quan hệ đồng biến giữa CMKT và cơ hội việc làm cho thấy sự cần thiết phải cải tiến mạnh mẽ hoạt động giáo dục đào tạo, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực đáp ứng yêu cầu hội nhập và phát triển của đất nước.*

**Từ khóa:** *lao động, cơ hội việc làm, lao động đã qua đào tạo, bối cảnh hội nhập*

**Abstract**

*This study analyzed labour and job situations in Vietnam, focusing on trained labor force, opportunities and challenges for the labor force in the context of economic integration. Using of Probit model, this study measured the impact of technical skills on employment opportunities of the trained workers by analyzing data sources from the GSO survey on labour and employment in period of 2005-2015. The study results showed that the higher technical skills were the greater employment opportunities. However, the number of trained workers in Vietnam were only 51% of labor force, of which only 20% having a degree or certificate. Training quality was inadequate, leading to the differences between trained skills and employed positions, resulting in waste of training cost. Positive relationship between technical skills and job opportunities implied the need for drastic improvement in education and training activities, raising the quality of human resources to meet the requirements of economic integration and national development.*

**Keywords:** *labor, job opportunities, trained labour, economic intergration*

**1. Giới thiệu**

Lao động - việc làm là vấn đề kinh tế vĩ mô then chốt ở mọi quốc gia, ảnh hưởng lớn đến tăng trưởng và phát triển của một nước. Số lượng lao động thể hiện số người có

khả năng làm việc tạo thu nhập trong nền kinh tế, chất lượng lao động là yếu tố then chốt quyết định năng suất lao động, tức là quyết định tới tăng trưởng kinh tế.

Việt Nam đang trong thời kỳ “dân số vàng”, với số người trong tuổi lao động chiếm tới 2/3 tổng dân số, tức là số người có khả năng lao động tạo thu nhập nhiều gấp đôi số người trong độ tuổi phụ thuộc. Nguồn nhân lực dồi dào này là lợi thế của quốc gia, là cơ hội tốt cho phân công lao động vào các ngành trong nền kinh tế, giảm gánh nặng phụ thuộc, tăng tiết kiệm, thúc đẩy đầu tư, kích thích sản xuất, tiêu dùng và từ đó thúc đẩy tăng trưởng kinh tế. Tuy nhiên, chất lượng lao động của nước ta thấp, tỷ lệ thất nghiệp còn duy trì ở mức tương đối cao, do vậy, đóng góp từ yếu tố lao động cho tăng trưởng kinh tế còn hạn chế và thiếu bền vững.

Chất lượng lao động phụ thuộc chủ yếu vào trình độ chuyên môn kỹ thuật của người lao động. Tuy nhiên, hiện nay có tới 49% LLLĐ của Việt Nam không có trình độ CMKT. Số lao động được coi là có CMKT bao gồm những người đã tốt nghiệp ở các cơ sở đào tạo, được cấp bằng/chứng chỉ và cả những người là công nhân kỹ thuật không có bằng cấp chứng chỉ do họ được doanh nghiệp đào tạo (không cấp bằng, chứng chỉ) hoặc do họ tự trang bị kỹ năng và đáp ứng công việc hiện tại có yêu cầu kỹ thuật do người sử dụng lao động kiểm tra. Nếu tính trong số 27,88 triệu lao động có CMKT (GSO, 2016) thì chỉ có 20,03% là có bằng cấp, chứng chỉ, còn lại là lao động có CMKT không bằng cấp. Hiện trạng này cho thấy Việt Nam phải đối mặt với thách thức lớn trong việc nâng cao chất lượng nguồn nhân lực và năng suất lao động trong những năm tới. Nghiên cứu này sẽ sử dụng mô hình hồi quy xác suất Probit để đo lường mức độ ảnh hưởng của CMKT đến cơ hội việc làm của lao động, từ đó cung cấp bằng chứng khoa học cho việc đề xuất các gợi ý chính sách phù hợp.

Mặt khác, trong bối cảnh toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế quốc tế, vấn đề lao động - việc làm không còn là vấn đề riêng của mỗi nước mà đã trở thành mối quan tâm lẫn nhau khi các quốc gia hội nhập sâu rộng hơn, nhiều ràng buộc hơn, tương tác và ảnh hưởng lẫn nhau mạnh hơn bởi các cam kết, các hiệp định quốc tế. Hội nhập cũng đặt ra những yêu cầu cao hơn về trình độ để tiếp cận khoa học công nghệ mới, yêu cầu cao hơn về kỹ năng và kỷ luật lao động để tiếp cận phương pháp làm việc tiên tiến. Đây là những thách thức lớn cho lao động Việt Nam. Tham gia vào phân công lao động quốc tế, sự chênh lệch về số lượng và chất lượng lao động ở các nước cũng có ảnh hưởng lớn đến cơ hội việc làm và thu nhập của người lao động. Theo báo cáo chung của Cộng đồng ASEAN (2015), tỷ lệ tham gia lực lượng lao động chung ở Việt Nam năm 2015 là 77,41% và tỷ lệ này là cao nhất so với các nước trong khu vực (tỷ lệ tham gia LLLĐ chung ở các nước ASEAN là 70,3% trong đó Singapore là 66,7%; Thái Lan là 71,6%...), nhưng mức độ tham gia giáo dục, đào tạo CMKT của những người từ 15 tuổi trở lên ở nước ta lại ở mức thấp nhất, chỉ đạt 6,7%. Điều này cho thấy nước ta phải đối mặt với khó khăn lớn về cơ hội việc làm và thu nhập của người lao động khi Việt Nam hội nhập ngày càng sâu rộng hơn vào sân chơi chung của khu vực và thế giới.

Do vậy, nghiên cứu về thực trạng việc làm của lao động đã qua đào tạo ở Việt Nam, xác định mức độ ảnh hưởng của trình độ đào tạo đối với cơ hội việc làm của người lao động, đồng thời chỉ ra những cơ hội và thách thức đối với người lao động trong bối cảnh hội nhập, từ đó đề xuất các gợi ý chính sách là việc làm cần thiết hiện nay.

## 2. Tổng quan nghiên cứu và mô hình ước lượng

Nói tới lực lượng lao động đã qua đào tạo là nói tới sản phẩm của hoạt động giáo dục đào tạo. Giáo dục đào tạo là nhân tố có tác động mạnh nhất đến việc cải thiện trình độ lao động, từ đó tác động mạnh mẽ tới cơ hội việc làm của người lao động. Nhiều công trình nghiên cứu đã chỉ ra mối quan hệ chặt chẽ giữa hoạt động đào tạo và chất lượng lao động, đồng thời cho thấy hiệu ứng lan tỏa của việc đầu tư cho giáo dục đào tạo tới các khía cạnh khác trên cả lĩnh vực kinh tế và xã hội.

TW. Craig Riddell, Xueda Song (2011), cho thấy ảnh hưởng của giáo dục đến quá trình chuyển đổi tình trạng việc làm ở mỗi cá nhân theo hướng tích cực. Đầu tư cho giáo dục làm tăng đáng kể tỷ lệ việc làm và gia tăng cơ hội có việc làm trở lại của những người thất nghiệp. Giáo dục đào tạo giúp người lao động tăng cường khả năng thích ứng để thay đổi những thói quen đã cố hữu, cải thiện khả năng của cá nhân khi đối mặt với hoàn cảnh và môi trường làm việc thay đổi.

Card (2001); Grossman (2005); Oreopoulos và Salvanes (2009) đã chỉ ra rằng giáo dục có tác động đáng kể vào kết quả thị trường lao động như thu nhập và việc làm, đồng thời có ảnh hưởng tích cực tới sức khỏe và tuổi thọ.

Fullan and Loubser (1972) phân tích định tính về các mối quan hệ giữa giáo dục và khả năng thích ứng của người lao động, cho thấy năng lực của lao động có sự thay đổi theo chiều hướng tích cực khi người lao động được đào tạo bài bản hơn, trình độ cao hơn. Chất lượng đào tạo làm tăng khả năng tạo ra những ý tưởng mới của người lao động, họ cũng có thể tìm kiếm các giải pháp cho vấn đề, đánh giá và lựa chọn, áp dụng ý tưởng mới... một cách tốt hơn, bài bản hơn.

Globerman (1986) and Bartel and Litchenberg (1987) kết luận rằng lao động được đào tạo tốt hơn có một lợi thế so sánh tương đối với việc điều chỉnh và áp dụng công nghệ mới trong công việc.

Farber (2004) cho rằng những người mất việc mà có trình độ cao thì dễ chuyển đổi việc làm sau đó hơn và cơ hội có việc làm trở lại nhanh hơn.

Trong nhiều nghiên cứu về ảnh hưởng của nguồn nhân lực đến tăng trưởng kinh tế và phát triển xã hội, các nhà khoa học chứng minh được sự thành công cả về phương diện kinh tế và xã hội có liên quan mật thiết đến vốn nhân lực (vốn con người). Vốn nhân lực được tích lũy theo nhiều cách, nhưng giáo dục đào tạo là nguồn tích lũy cơ bản nhất. Khi người lao động được đào tạo bài bản hơn và chất lượng lao động tốt hơn sẽ làm tăng năng suất lao động, đồng thời có ảnh hưởng tích cực tới năng suất của các nhân tố khác.

Trong những năm gần đây, vốn con người được chú trọng trong nhiều nghiên cứu về mối quan hệ giữa giáo dục với tăng trưởng. Quan điểm nổi bật là những người có số năm đi học nhiều hơn thì đồng thời có việc làm tốt hơn và tiền lương cao hơn. Theo đó, nếu chênh lệch thu nhập phản ánh chênh lệch năng suất lao động cá nhân thì một cộng đồng càng nhiều người có trình độ giáo dục cao sẽ có năng suất kinh tế tổng hợp càng lớn, kết quả là nền kinh tế quốc gia tăng trưởng.

Với quan điểm tiếp cận giáo dục là một trong những yêu tiên cao nhất của các chương trình phát triển, Ngân hàng Thế giới (WB, 2007) trong công bố về “Chất lượng giáo

dục và tăng trưởng kinh tế” đã khẳng định chất lượng giáo dục có vai trò rất quan trọng đối với tăng trưởng kinh tế, đặc biệt là tăng trưởng trong dài hạn và nâng cao chất lượng giáo dục đòi hỏi phải tập trung vào các thể chế và giáo dục hiệu quả. Nghiên cứu này sử dụng số liệu về năm đi học bình quân, mức độ cải thiện kiến thức thông qua điểm số và cấp bậc đào tạo, tỷ lệ tham gia đào tạo... để đo lường mức độ ảnh hưởng của chất lượng giáo dục đối với tăng trưởng kinh tế ở một số nước, khu vực trên thế giới. Kết quả nghiên cứu cho thấy, mỗi năm học bình quân tăng thêm đóng góp tới 0,58 điểm phần trăm cho tăng trưởng kinh tế trong dài hạn. Chất lượng giáo dục có ảnh hưởng tích cực tới thu nhập của cá nhân và cơ hội việc làm của lao động. Ở các nước đang phát triển, trình độ học vấn nhìn chung là thấp tương đối so với các nước phát triển và hạn chế về chất lượng giáo dục đào tạo ở một số nước như Ghana, Nam Phi và Brazil làm ngăn trở tăng trưởng và phát triển ở các quốc gia này.

Nghiên cứu của Eric A.Hanusheck và Ludger Woessmann (2010) về “Giáo dục và tăng trưởng kinh tế” cũng khẳng định giáo dục có vai trò cực kỳ quan trọng trong việc thúc đẩy tăng trưởng kinh tế trong dài hạn và ảnh hưởng mạnh mẽ tới phát triển xã hội. Nghiên cứu này khẳng định, giáo dục đào tạo có tác động quan trọng quyết định tới cả kinh tế và xã hội thông qua ba cơ chế: (i) Giáo dục làm tăng vốn con người và tự đó tăng năng suất lao động, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, (ii) Giáo dục làm tăng năng lực đổi mới của nền kinh tế và cải tiến xác hội thông quy kiến thức về công nghệ, sản phẩm và quy trình mới và (iii) Giáo dục có thể tạo thuận lợi cho việc phổ biến và truyền đạt kiến thức để hiểu và xử lý thông tin, thúc đẩy quá trình kinh tế và phát triển xã hội.

Trần Thọ Đạt và Đỗ Tuyết Nhung (2008) áp dụng mô hình tăng trưởng Tân Cổ điển dựa trên hàm sản xuất Cobb-Dauglas để đo lường ảnh hưởng của vốn con người đối với tăng trưởng kinh tế của Việt Nam. Nghiên cứu sử dụng số liệu GDP tỉnh giai đoạn 2000-2004, thước đo vốn con người là số năm đi học bình quân. Kết quả cho thấy giáo dục có đóng góp tích cực vào tăng trưởng kinh tế của các tỉnh, thành phố. Mặt khác, kết quả ước lượng cũng cho thấy: tỉnh, thành nào có mức vốn con người cao hơn sẽ có mức GDP cao hơn, trong điều kiện các yếu tố khác không thay đổi. Từ đó, các tác giả đã đưa ra kiến nghị chính sách phát triển giáo dục là cách thức khả thi để nâng cao chất lượng tăng trưởng và phát triển kinh tế Việt Nam.

Việc dẫn luận các kết quả đã công bố của các nhà khoa học nêu trên một mặt khẳng định sự đồng thuận về quan điểm khi xem xét mối quan hệ giữa giáo dục đào tạo với cơ hội việc làm của lao động, đồng thời nhấn mạnh tới tầm quan trọng của chất lượng giáo dục đối với việc làm và thu nhập của lao động cũng như các tác động tới tăng trưởng kinh tế và phát triển xã hội của một nước.

Cùng với việc tổng hợp và phân tích số liệu thống kê về lao động, việc làm trong mối tương quan với trình độ đào tạo và chất lượng giáo dục đào tạo, nghiên cứu này kết hợp sử dụng mô hình hồi quy xác xuất Probit nhị phân để phân tích và đo lường mức độ ảnh hưởng của trình độ đào tạo đến cơ hội việc làm của người lao động, với phương trình:

$$Y = \beta_0 + \beta_1X_1 + \beta_2X_2 + \beta_3X_3 + \dots + \varepsilon$$

Trong đó:

Y là biến phụ thuộc phản ánh khả năng có việc làm của người lao động:



- Nếu  $Y = 1$  người lao động có việc làm
- Nếu  $Y = 0$  nếu người lao động không có việc làm

$X_i$  ( $i = 1, 2, 3, \dots$ ) là các biến độc lập trong mô hình.

$\beta_j$  ( $j = 0, 1, 2, \dots$ ) là các hệ số ảnh hưởng của các biến độc lập đến biến phụ thuộc sử dụng trong mô hình

Kết hợp với công cụ Stata trong việc thống kê và diễn giải kết quả của mô hình, cụ thể được trình bày chi tiết ở phần sau.

### 3. Thực trạng lao động đã qua đào tạo ở Việt Nam

#### 3.1. Lao động - việc làm giai đoạn 2005-2015

Lao động đã qua đào tạo có thể hiểu là những người đã được đào tạo về chuyên môn, kỹ thuật, nghiệp vụ ở một trường hay một cơ sở đào tạo, đã tốt nghiệp, được cấp chứng nhận/chứng chỉ/bằng và cả những lao động do doanh nghiệp tự đào tạo, hoặc lao động tự tích lũy kiến thức chuyên môn kỹ thuật, có thể vượt qua yêu cầu kiểm tra kỹ thuật của doanh nghiệp<sup>2</sup>. Như vậy, lao động đã qua đào tạo được coi là có CMKT, và sẽ bao gồm cả lao động có CMKT có bằng cấp và lao động có CMKT không bằng cấp.

Theo ILLSA (2015), Việt Nam có 27,88 triệu người có CMKT, chiếm 51,64% tổng LLLĐ nhưng chỉ có 10,96 triệu người có bằng cấp, chứng chỉ (bao gồm các trình độ sơ cấp, trung cấp, cao đẳng, đại học và sau đại học). Số lao động có bằng cấp chứng chỉ chiếm 20,3% LLLĐ. Nếu xét trong cả giai đoạn 2005-2015 thì số lao động có CMKT tăng bình quân 1,642 triệu người/năm (9,39%), số lao động có bằng cấp, chứng chỉ tăng bình quân 509 nghìn người/năm (5,85%). Như vậy, trong giai đoạn này, hàng năm số lao động có bằng cấp, chứng chỉ tăng thêm chỉ bằng 1/3 số lao động có CMKT tăng thêm. Điều này thể hiện chất lượng lao động của nước ta còn rất thấp, đồng thời tốc độ cải thiện trình độ lao động không theo kịp yêu cầu phát triển và hội nhập. Đây là thách thức lớn đối với Việt Nam về vấn đề nâng cao chất lượng nguồn nhân lực và năng suất lao động trong những năm tới, cũng là khó khăn lớn cho việc thực hiện mục tiêu phát triển việc làm bền vững.

**Bảng 1: Cơ cấu lực lượng lao động theo trình độ chuyên môn kỹ thuật**

	Cơ cấu LLLĐ (%)					Tốc độ tăng giai đoạn 2005- 2015 (%/năm)
	2005	2009	2013	2014	2015	
<b>Tổng số</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>-1,97</b>
1. Không có CMKT	74,70	61,80	52,73	50,86	48,36	9,39
2. Có CMKT	25,30	38,20	47,27	49,14	51,64	
Trong đó: LĐ qua đào tạo có bằng cấp, chứng chỉ	13,74	16,10	18,26	18,59	20,29	5,85

*Nguồn: ILSSA (2016)*

<sup>2</sup> Theo Công văn số 4190 ngày 29/11/2010 của Bộ LĐTBXH và Nghị định 103/2004/NĐ-CP của Chính Phủ về lao động đã qua đào tạo.

LLLĐ nước ta dồi dào về số lượng, nhưng cho đến nay 49% lao động Việt Nam vẫn không có trình độ CMKT. Trong số 10,96 triệu lao động có CMKT được cấp bằng/chứng chỉ thì có tới 42,48% là trình độ đại học trở lên, trong khi đó số lao động có trình độ cao đẳng chuyên nghiệp chỉ là 13,11%, số người có trình độ cao đẳng nghề chiếm 1,75% và số người có trình độ trung cấp chuyên nghiệp là 19,54%, số người có trình độ sơ cấp nghề chiếm 16,1% và số người có trình độ trung cấp nghề chiếm 7,03%. Những tỷ lệ này phản ánh sự bất hợp lý trong cơ cấu lao động đã qua đào tạo, là dấu hiệu cảnh báo sự thiếu hụt kỹ sư thực hành và công nhân kỹ thuật bậc cao cũng như sự cạnh tranh việc làm ngày càng gia tăng đối với những người mới tốt nghiệp đại học.

Về tình trạng việc làm ở Việt Nam, nếu tính chung cho toàn LLLĐ thì giai đoạn 2005-2015 tốc độ tăng việc làm bình quân là 2,14%/năm, tuy nhiên tốc độ này trong 5 năm trở lại đây giảm xuống mức 1,3% do tốc độ tăng trưởng kinh tế chậm lại và yêu cầu lao động ngày càng cao, cạnh tranh ngày càng lớn hơn trên thị trường lao động.

Quá trình thực hiện chuyển dịch cơ cấu kinh tế trong những năm qua làm gia tăng sức ép lên thị trường lao động và vấn đề giải quyết việc làm của Việt Nam. Theo báo cáo thống kê của ILSSA (2015), giai đoạn 2005 - 2015 tỷ trọng lao động nông nghiệp đã giảm từ 55,09% xuống còn 44,02%, lao động công nghiệp tăng từ 17,59% lên 22,52% và lao động trong ngành dịch vụ tăng từ 27,32% lên 33,46%. Như vậy, trong giai đoạn này, mỗi năm có khoảng 55 nghìn người rút ra khỏi lực lượng lao động của ngành nông nghiệp. Con số này phản ánh trên góc độ lạc quan sẽ cho thấy cơ cấu việc làm đã dịch chuyển theo hướng tích cực. Tuy nhiên, thực tế lại phản ánh một hiện trạng hàng năm số lao động nông nghiệp chuyển sang lĩnh vực khác chính là những người lao động không có trình độ chuyên môn kỹ thuật, không qua đào tạo hoặc đào tạo sơ sài, trình độ thấp. Họ gặp khó khăn lớn trong tìm kiếm việc làm ở các ngành nghề khác, và họ phải chấp nhận những công việc nặng nhọc với mức thù lao thấp. Điều này cho thấy một thách thức lớn đối với Việt Nam trong việc nâng cao chất lượng nguồn nhân lực đáp ứng yêu cầu công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước.

Quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước và chuyển dịch cơ cấu kinh tế trong bối cảnh hội nhập càng đòi hỏi tốc độ cải thiện chất lượng lao động phải lớn hơn. Nhưng trong những năm qua, Việt Nam chưa thể hiện được sự chuyển biến đột phá trong việc cải thiện chất lượng lao động, dẫn đến tỷ lệ thất nghiệp duy trì ở mức tương đối cao, đặc biệt trong lực lượng lao động có trình độ chuyên môn kỹ thuật.

**Bảng 2: Tỷ lệ thất nghiệp theo trình độ chuyên môn kỹ thuật**

	Năm 2011		Năm 2012		Năm 2015
Cả nước	2,02		1,77		2,04
Không có CMKT và CNKT không bằng	1,83		1,51		1,79
Sơ cấp nghề	1,93		1,76		2,22
Trung cấp nghề	3,27		3,33		3,20
Trung học CN	3,09		3,26		3,79
Cao đẳng nghề	7,87		4,91		6,04

Cao đẳng	5,02		4,87		7,29
Đại học trở lên	2,50		2,76		4,07

Nguồn: ILSSA (2016)

Trong thị trường lao động của Việt Nam, số người có việc làm nhiều nhất lại chính là những người không có trình độ chuyên môn kỹ thuật hoặc có trình độ chuyên môn kỹ thuật thấp, còn những người có trình độ chuyên môn kỹ thuật cao hơn thì tỷ lệ thất nghiệp cũng lớn hơn. Điều này có vẻ là một nghịch lý, tuy nhiên thực tế này được lý giải bởi bộ phận lao động không có chuyên môn kỹ thuật hoặc chuyên môn kỹ thuật thấp không dám thất nghiệp, họ chấp nhận làm mọi công việc để tạo thu nhập nuôi sống bản thân và gia đình. Số liệu trong bảng 3 cho thấy, năm 2015, tỉ lệ thất nghiệp của nhóm này chỉ là 1,79% trong khi tỉ lệ thất nghiệp của nhóm cao đẳng nghề chiếm 6,04%.

### 3.2. Đo lường ảnh hưởng của chuyên môn kỹ thuật đến cơ hội việc làm của lao động đã qua đào tạo ở Việt Nam

Nghiên cứu đánh giá ảnh hưởng của trình độ CMKT đến cơ hội có việc làm của lao động đã qua đào tạo ở Việt Nam. Cũng vận dụng mô hình này để đo lường ảnh hưởng của CMKT đến cơ hội việc làm “bền vững”. Một lao động có việc làm “bền vững” khi có việc làm hưởng lương và có hợp đồng lao động hoặc có được đóng BHXH.

Mô hình hồi quy xác suất Probit được sử dụng để xem xét ảnh hưởng của CMKT đến xác suất có việc làm hưởng lương (Emp\_wage); việc làm hưởng lương có HĐLĐ (Emp\_Contract); việc làm hưởng lương có BHXH (Emp\_Insu).

Mặt khác, để tăng thêm tính chặt chẽ khi đánh giá về cơ hội việc làm của người lao động, bài viết cũng sử dụng trong mô hình các biến độc lập về tuổi, giới tính, vùng kinh tế và ngành kinh tế để đo lường mức độ ảnh hưởng của các yếu tố này đến cơ hội việc làm của người lao động. Số liệu sử dụng trong bài viết này là điều tra lao động việc làm năm 2015 của TCTK với mẫu là 204.791 quan sát, có quyền số suy rộng. Bảng 3 thể hiện mô tả thống kê cơ bản của biến số sử dụng trong mô hình.

**Bảng 3. Mô tả các biến đối với các quan sát có việc làm được sử dụng trong mô hình Probit**

Variable	Giải thích	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
Emp_wage	Có việc làm hưởng lương	115495	0.389	0.487	0	1
Emp_Contract	Việc làm hưởng lương có HĐLĐ	44876	0.545	0.498	0	1
Emp_Insu	Việc làm hưởng lương có BHXH	44883	0.506	0.500	0	1
cmkt2	Công nhân kỹ thuật không bằng	115487	0.099	0.299	0	1
cmkt3	Kỹ năng nghề dưới 3 tháng	115487	0.011	0.105	0	1
cmkt4	Chứng chỉ nghề dưới 3 tháng	115487	0.007	0.085	0	1
cmkt5	Sơ cấp nghề	115487	0.039	0.192	0	1
cmkt6	Trung cấp nghề	115487	0.017	0.128	0	1
cmkt7	Cao đẳng nghề	115487	0.004	0.064	0	1
cmkt8	Trung cấp chuyên nghiệp	115487	0.041	0.199	0	1
cmkt9	Cao đẳng	115487	0.024	0.154	0	1

cmkt10	Đại học trở lên	115487	0.087	0.281	0	1
gender	Giới tính (Nam)	115495	0.515	0.500	0	1
age	Tuổi	115495	39.940	13.428	14	95
urban	Thành thị	115495	0.400	0.490	0	1
nganh32	CN-XD	115494	0.214	0.410	0	1
nganh33	DV	115494	0.358	0.479	0	1
vung62	Miền núi phía Bắc	115495	0.233	0.423	0	1
vung63	Miền Trung	115495	0.196	0.397	0	1
vung64	Tây Nguyên	115495	0.092	0.288	0	1
vung65	Đông Nam Bộ	115495	0.121	0.327	0	1
vung66	ĐB Sông Cửu Long	115495	0.183	0.386	0	1

*Nguồn: Tính toán từ điều tra lao động việc làm năm 2015, TCTK*

Nghiên cứu sử dụng mô hình Probit với 3 thao tác: đo lường ảnh hưởng của CMKT đến cơ hội việc làm của người lao động; đo lường ảnh hưởng của CMKT đến cơ hội việc làm có hưởng lương; đo lường ảnh hưởng của CMKT đến cơ hội việc làm có hưởng lương, có HĐLĐ và có BHXH. Bằng công cụ Stata trong hỗ trợ tích hợp kết quả, thể hiện trong bảng 4.

Kết quả ước lượng mô hình Probit (bảng 4) cung cấp hệ số ước lượng (cột đầu trong mỗi mô hình) và hệ số ảnh hưởng (tác động biên tại giá trị trung bình của biến độc lập).

Bảng kết quả cho thấy các hệ số ước lượng đều có ý nghĩa thống kê ở mức  $\alpha=5\%$ .

**Bảng 4. Kết quả ước lượng mô hình Probit**

VARIABLES	Emp_wage		Emp_Contract		Emp_Insu	
	Probit	MFx	Probit	MFx	Probit	MFx
cmkt2	0.015***	0.006***	0.423***	0.157***	0.509***	0.196***
	(0.001)	(0.000)	(0.020)	(0.007)	(0.020)	(0.007)
cmkt3	0.241***	0.092***	0.756***	0.252***	0.924***	0.318***
	(0.002)	(0.001)	(0.047)	(0.012)	(0.047)	(0.012)
cmkt4	0.588***	0.230***	1.282***	0.354***	1.385***	0.409***
	(0.002)	(0.001)	(0.061)	(0.009)	(0.060)	(0.009)
cmkt5	0.472***	0.183***	0.909***	0.295***	0.981***	0.338***
	(0.001)	(0.000)	(0.028)	(0.007)	(0.028)	(0.007)
cmkt6	0.495***	0.192***	1.334***	0.366***	1.389***	0.415***
	(0.002)	(0.001)	(0.042)	(0.006)	(0.041)	(0.007)
cmkt7	0.505***	0.197***	1.333***	0.359***	1.404***	0.410***
	(0.003)	(0.001)	(0.077)	(0.010)	(0.074)	(0.011)
cmkt8	0.995***	0.381***	1.626***	0.420***	1.727***	0.480***
	(0.001)	(0.000)	(0.032)	(0.004)	(0.030)	(0.004)
cmkt9	1.092***	0.413***	1.524***	0.398***	1.656***	0.461***

	(0.001)	(0.000)	(0.037)	(0.005)	(0.035)	(0.005)
cmkt10	1.617***	0.564***	2.158***	0.563***	2.306***	0.632***
	(0.001)	(0.000)	(0.027)	(0.004)	(0.026)	(0.004)
gender	0.244***	0.089***	-0.418***	-0.161***	-0.492***	-0.194***
	(0.000)	(0.000)	(0.015)	(0.006)	(0.015)	(0.006)
age	-0.023***	-0.008***	0.003***	0.001***	-0.002***	-0.001***
	(0.000)	(0.000)	(0.001)	(0.000)	(0.001)	(0.000)
urban	0.053***	0.019***	0.212***	0.083***	0.196***	0.078***
	(0.001)	(0.000)	(0.015)	(0.006)	(0.015)	(0.006)
nganh32	2.011***	0.680***	0.808***	0.304***	0.844***	0.325***
	(0.001)	(0.000)	(0.032)	(0.011)	(0.034)	(0.012)
nganh33	0.884***	0.330***	0.870***	0.328***	0.712***	0.278***
	(0.001)	(0.000)	(0.033)	(0.012)	(0.035)	(0.013)
vung62	-0.239***	-0.084***	-0.119***	-0.047***	0.005	0.002
	(0.001)	(0.000)	(0.024)	(0.010)	(0.024)	(0.009)
vung63	0.096***	0.036***	-0.320***	-0.126***	-0.226***	-0.090***
	(0.001)	(0.000)	(0.022)	(0.009)	(0.022)	(0.009)
vung64	-0.014***	-0.005***	-0.296***	-0.117***	-0.100***	-0.040***
	(0.001)	(0.000)	(0.035)	(0.014)	(0.035)	(0.014)
vung65	0.335***	0.127***	0.226***	0.087***	0.475***	0.184***
	(0.001)	(0.000)	(0.022)	(0.008)	(0.022)	(0.008)
vung66	0.267***	0.100***	-0.376***	-0.149***	-0.179***	-0.071***
	(0.001)	(0.000)	(0.023)	(0.009)	(0.023)	(0.009)
Constant	-0.708***		-1.204***		-1.299***	
	(0.001)		(0.042)		(0.043)	
Observations	115,486	115,486	44,873	44,873	44,880	44,880
Standard errors in parentheses						
*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1						

Bảng tổng hợp kết quả mô hình Probit cho thấy ảnh hưởng của trình độ chuyên môn kỹ thuật (CMKT) đến cơ hội có việc làm của người lao động theo 3 tiêu chí: việc làm, việc làm có HĐLĐ và việc làm có BHXH. Ở cả 3 tiêu chí này, kết quả định lượng đều cho thấy: lao động có CMKT càng cao thì cơ hội việc làm sẽ càng lớn. Cụ thể, lao động có CMKT nhưng không có bằng cấp thì cơ hội việc làm chỉ cao hơn so với lao động không có CMKT là 0,6%, trong khi lao động có CMKT có chứng chỉ nghề dưới 3 tháng có cơ hội việc làm cao hơn lao động không có CMKT lên tới 23%.

Tương tự, cơ hội có việc làm hưởng lương và có HĐLĐ của lao động có CMKT không bằng cấp cao hơn so với lao động không có CMKT là 15,7 %, và lao động có CMKT có chứng chỉ nghề dưới 3 tháng thì cơ hội này tăng lên là 35,4%. Đối với cơ hội việc làm hưởng lương có BHXH, cơ hội của lao động có CMKT không bằng cấp cao hơn

so với lao động không có CMKT là 19,6%, tỷ lệ này ở nhóm lao động có CMKT từ đại học trở lên là 63,2%.

Tổng hợp so sánh về cơ hội việc làm của lao động có CMKT với lao động không có CMKT từ kết quả định lượng được thể hiện trong bảng sau 5.

**Bảng 5. Cơ hội việc làm của lao động theo trình độ CMKT**

(So sánh với cơ hội việc làm của lao động không có CMKT. ĐVT: %)

CMKT của lao động	Cơ hội việc làm	Việc làm hưởng lương có HĐLĐ	Việc làm hưởng lương có BHXH
CMKT không bằng cấp	0,6	15,7	19,6
Kỹ năng nghề dưới 3 tháng	9,2	25,2	31,8
Chứng chỉ nghề dưới 3 tháng	23,0	35,4	40,9
Sơ cấp nghề	18,3	29,5	33,8
Trung cấp nghề	19,2	36,6	41,5
Cao đẳng nghề	19,7	35,9	41,0
Trung cấp chuyên nghiệp	38,1	42,0	48,0
Cao đẳng	41,3	39,8	46,1
Đại học trở lên	56,4	56,3	63,2

*Nguồn: Tổng hợp từ kết quả mô hình Probit*

Mặt khác, kết quả ước lượng cũng cho thấy rõ ràng hơn mức độ ảnh hưởng các yếu tố độ tuổi, giới tính, vùng kinh tế và ngành nghề tới cơ hội việc làm của lao động đã qua đào tạo. Cụ thể là, trong số những người đang làm việc, thì ở khu vực thành thị có cơ hội việc làm hưởng lương cao hơn so với nông thôn; người lao động càng cao tuổi thì cơ hội có việc làm lao động hưởng lương giảm; nam có cơ hội việc làm hưởng lương cao hơn so với nữ.

Đối với yếu tố về vùng kinh tế, có sự khác biệt về cơ hội việc làm hưởng lương của người lao động giữa các vùng. So sánh với vùng đồng bằng sông Hồng thì lao động ở miền núi phía Bắc có cơ hội thấp hơn 8,4%; Miền Trung cao hơn khoảng 3,6%; Tây Nguyên thấp hơn 0,5%; Đông Nam Bộ cao hơn 12,7% và ĐB Sông Cửu Long cao hơn 10%. Như vậy, ngoài yếu tố cơ bản là CMKT của người lao động, các yếu tố về giới, vùng và tuổi cũng có ảnh hưởng nhất định tới cơ hội việc làm của người lao động. Trên thực tế, các yếu tố ảnh hưởng tới cơ hội việc làm của người lao động nhiều hơn, và các yếu tố đó cũng chưa được nghiên cứu bằng các công cụ đo lường cụ thể, chẳng hạn như yếu tố về quan hệ xã hội hay yếu tố về ngoại hình...

### **3.3. Những bất cập trong đào tạo và sự lệch pha về vị trí việc làm của người lao động**

Từ thực trạng lao động đã qua đào tạo ở Việt Nam cho thấy, lao động nước ta không chỉ hạn chế về số lượng mà chất lượng lao động có trình độ chuyên môn kỹ thuật cũng yếu kém. Trình độ đào tạo được chứng nhận trên văn bằng, chứng chỉ không tương xứng với khả năng làm việc thực sự của người lao động. Sự yếu kém về chất lượng lao động đã qua đào tạo ở Việt Nam dẫn đến việc hàng năm có hàng ngàn sinh viên ra trường không có khả năng tìm việc làm hoặc không có khả năng làm việc sau khi ra trường trong

khi các doanh nghiệp lại không thể tuyển dụng đủ số lao động lành nghề cần thiết. Hiện trạng này là hệ quả của những bất cập trong hệ thống giáo dục mà một trong các nguyên nhân được các chuyên gia nhắc đến nhiều nhất đó là các chương trình đào tạo của các trường trong những năm qua thường nhấn mạnh đào tạo kiến thức lý thuyết, chưa quan tâm đúng mức đến các kỹ năng thực hành.

Chất lượng giáo dục đào tạo còn nhiều bất cập, đào tạo không đáp ứng đúng nhu cầu xã hội, lao động kém về kiến thức và kỹ năng, xã hội còn sình bần cấp... tạo nên một hiện trạng lao động vừa thừa, vừa thiếu, số lượng dồi dào nhưng chất lượng khó đánh giá và kiểm soát thông qua bằng cấp, chứng chỉ. Nếu coi trình độ đào tạo tương đương với văn bằng, chứng chỉ được cấp thì hiện nay có sự lệch pha giữa trình độ đào tạo với vị trí việc làm của người lao động do những bất cập nói trên gây ra. Việc người lao động làm việc ở những vị trí không tương xứng với trình độ tạo nên những mâu thuẫn và lãng phí nguồn lực xã hội.

**Bảng 6. Vị trí việc làm của lao động Việt Nam năm 2015**

DVT: %

Chuyên môn kỹ thuật	Quản lý/CMKT bậc cao và bậc trung	Nhân viên/lao động có kỹ thuật	Lao động giản đơn	Tổng
LĐ không có CMKT	4.46	61.71	93.30	68.19
CNKT không bằng cấp	1.04	19.10	1.72	10.20
Kỹ năng nghề/CC nghề	0.37	2.94	0.47	1.67
Sơ cấp nghề	0.98	5.72	0.87	3.27
Trung cấp nghề	1.81	2.05	0.53	1.42
Trung học chuyên nghiệp	14.88	3.38	1.61	3.91
Cao đẳng nghề	0.72	0.48	0.08	0.34
Cao đẳng chuyên nghiệp	12.71	1.85	0.63	2.53
ĐH và trên ĐH	63.03	2.76	0.79	8.46
Tổng	100.00	100.00	100.00	100.00

*Nguồn: Tính toán từ điều tra lao động việc làm năm 2015, TCTK*

Thống kê về vị trí việc làm của lao động có CMKT trong cho thấy gần 15% số người làm quản lý hoặc làm CMKT bậc cao và bậc trung là những người chỉ mới tốt nghiệp. Trung học chuyên nghiệp, lao động có trình độ đại học và trên đại học chỉ chiếm 63% tổng số những người làm công tác quản lý và CMKT bậc cao, bậc trung. Số lao động không có bằng cấp tham gia vào công tác quản lý hoặc làm việc như người có CMKT bậc cao hoặc bậc trung là gần 60 nghìn người, trong khi số người tốt nghiệp đại học và trên đại học làm công việc lao động giản đơn là trên 167 nghìn người (chiếm 0,79% tổng số lao động giản đơn), con số này là chưa kể đến số người tốt nghiệp đại học hoặc trên đại học có tham gia vào đội quân thất nghiệp hiện nay. Cũng trong bảng 6 cho thấy, trong tổng số nhân viên/lao động có kỹ thuật đang làm việc hiện nay thì có tới 61,71% là không có CMKT. Những con số này phản ánh một thực tế là xã hội đã phải chịu tổn thất tương đối

lớn gây ra bởi sự không ăn khớp giữa trình độ lao động và vị trí việc làm của người lao động mà căn nguyên chính bắt nguồn từ những bất cập của hoạt động giáo dục, đào tạo. Nhiều mâu thuẫn xã hội cũng đã nảy sinh từ vấn đề này, kết hợp với những yếu tố khác từ môi trường, thể chế và văn hóa lao động của Việt Nam còn thiếu chuyên nghiệp khiến cho lao động Việt Nam đứng trước nhiều thách thức về việc làm, đặc biệt là việc làm yêu cầu cao về trình độ và kỹ năng thực sự của người lao động. Số người thất nghiệp là lao động không có trình độ chuyên môn kỹ thuật và có trình độ chuyên môn kỹ thuật thấp chiếm tới 70% tổng số người thất nghiệp của cả nước. Thực trạng này gây khó khăn cho việc tái cơ cấu đầu tư - tăng ngành nghề có hàm lượng chất xám, công nghệ kỹ thuật cao, chuyển dịch cơ cấu và tái cấu trúc nền kinh tế.

### **3.4. Bối cảnh hội nhập và những thách thức đối với lao động Việt Nam**

Trong bối cảnh toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế quốc tế, vấn đề lao động - việc làm không còn là vấn đề riêng của mỗi nước mà đã trở thành mối quan tâm lẫn nhau khi các quốc gia hội nhập sâu rộng hơn, nhiều ràng buộc hơn, tương tác và ảnh hưởng lẫn nhau mạnh hơn bởi các cam kết, các hiệp định quốc tế. Tham gia vào phân công lao động quốc tế, sự chênh lệch về số lượng và chất lượng lao động ở các nước sẽ ảnh hưởng lớn đến cơ hội việc làm và thu nhập của người lao động.

Việt Nam thực hiện ký kết các hiệp định thương mại tự do (FTAs) với Hàn Quốc, Liên Minh kinh tế Á - Âu và tiếp tục đàm phán các hiệp định thương mại khác với Khối thương mại tự do châu Âu, với ASEAN +6... đã có những hiệu ứng và tác động nhất định đến thị trường lao động. Hoạt động giáo dục đào tạo cũng được yêu cầu đổi mới một cách khẩn trương và quyết liệt hơn. Bản thân người lao động, doanh nghiệp, các nhà làm chính sách và các nhà khoa học cũng đã thực hiện những nghiên cứu, những trao đổi xung quanh vấn đề lao động - việc làm của Việt Nam trong bối cảnh hội nhập ngày càng sâu rộng, đa chiều và đa lĩnh vực. Có nhiều cơ hội cho lao động cả về việc làm, được học hỏi và nâng cao trình độ, được chuyển giao công nghệ mới, được tiếp cận và làm việc trong môi trường năng động và chuyên nghiệp... Tuy nhiên, thách thức đối với lao động cũng rất lớn bởi chất lượng lao động thấp so với yêu cầu của hội nhập, cơ hội việc làm của người lao động bị đe dọa, đặc biệt là những vị trí việc làm yêu cầu cao về trình độ và hưởng lương cao.

Điều đáng chú ý là trong bối cảnh hội nhập hiện nay, với việc hình thành Cộng đồng kinh tế ASEAN, các quốc gia thành viên đồng thời thực hiện những cam kết chung trong đó có một nội dung liên quan trực tiếp và tác động mạnh mẽ đến lao động - việc làm của các quốc gia thành viên, đó là cam kết Tự do hóa di chuyển lao động có kỹ năng giữa các nước thành viên. Với nội dung này, lao động nước ta đứng trước nhiều thách thức to lớn, bởi so trong nội khối ASEAN chúng ta không mạnh hơn họ nhiều về số lượng lao động, trong khi chúng ta lại kém xa họ về chất lượng lao động. Vì thế, di chuyển tự do hóa lao động có kỹ năng trong ASEAN sẽ làm giảm cơ hội việc làm của lao động có CMKT nhưng chất lượng kém.

Hiện nay, có sự khác biệt về khả năng và sự sẵn sàng hội nhập của người lao động giữa các quốc gia thành viên ASEAN. Ở các nước có trình độ phát triển cao hơn như Singapore, Philippines, Thái Lan..., người lao động vừa có trình độ chuyên môn và kỹ



năng tốt hơn, đồng thời các khả năng về giao tiếp bằng ngoại ngữ, làm việc nhóm, tự tin khi giao tiếp trong công việc với người nước ngoài... cũng tốt hơn. Trong khi đó, ở một số nước kém hơn về trình độ phát triển và chuyên môn kỹ thuật như Việt Nam, Lào, Campuchia..., sự nghiêm túc, sức bền bỉ và kỷ luật trong công việc của người lao động cũng kém hơn.

Nguồn nhân lực luôn được đánh giá là yếu tố quan trọng nhất quyết định trình độ phát triển của quốc gia, vì thế, các nước trên thế giới đều quan tâm và chú trọng cải tiến hoạt động giáo dục, đào tạo. Nếu so sánh trong ASEAN, theo nghiên cứu của ILO (2014), Singapore là quốc gia có sự phát triển về giáo dục mạnh nhất trong khu vực Đông Nam Á, kế đến là Thái Lan, Malaysia. Việt Nam, Lào và Campuchia là ba quốc gia có mức độ cải thiện trong phát triển giáo dục kém nhất. Số năm đến trường bình quân của lực lượng lao động ở Việt Nam năm 2010 là 7,6 năm học, và dự báo đến năm 2020 con số này chỉ tăng lên mức 7,8 năm học, thấp hơn các nước Đông Nam Á khác từ 2-2,5 năm. Cũng trong một công bố tương tự của tổ chức này, năng suất lao động của Việt Nam thuộc nhóm thấp nhất ở Châu Á - Thái Bình Dương. Nếu so với các nước trong nội khối ASEAN thì năng suất lao động của Việt Nam kém hơn 15 lần so với Singapore và chỉ bằng 1/5 so với Malaysia và 2/5 so với Thái Lan. Cũng chính vì năng suất lao động thấp, tiền lương bình quân của người lao động Việt Nam cũng nằm trong nhóm thấp nhất Đông Nam Á, chỉ trên Lào và Campuchia.

Trong chủ trương chung của ASEAN, để thúc đẩy việc nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, giáo dục đã được xác định là động lực chính của sự phát triển kinh tế - xã hội. Các nước thành viên đã thống nhất đưa ra các mục tiêu chung về phát triển giáo dục trong đó nhấn mạnh việc Phát triển mạng lưới giáo dục ở các cấp độ khác nhau và Xây dựng các cụm nghiên cứu, tăng cường hỗ trợ và trao đổi sinh viên, giáo viên để nâng cao chất lượng giáo dục trong toàn khu vực. Với bối cảnh mới, mỗi thành viên ASEAN đều đã có những quyết sách, những cải tiến trong hệ thống giáo dục trong những năm qua nhưng hiệu quả của những cải cách này thể hiện thông qua chất lượng đào tạo ở mỗi quốc gia còn chênh lệch tương đối lớn.

Tham gia vào Cộng đồng kinh tế ASEAN, các quốc gia nội khối không chỉ có chiến lược phát triển nâng cao chất lượng nguồn nhân lực trong dài hạn, một số quốc gia đã thiết lập những quy tắc riêng đối với lao động nước ngoài khi di chuyển đến và tham gia vào thị trường lao động của họ (Ví dụ, Thái Lan quy định Lao động nước ngoài muốn đến làm việc tại phải vượt qua kỳ thi bằng tiếng Thái, nếu muốn hành nghề người lao động phải thuộc các luật lệ của nước này...). Mặt khác, chất lượng nguồn nhân lực ở các quốc gia cũng sẽ quyết định hướng di chuyển của lao động giữa các nước thành viên ASEAN. Những điều này cũng tạo nên rào cản đối với lao động Việt Nam khi tham gia di chuyển giữa các nước thành viên, do vậy cơ hội nhìn thấy từ AEC cũng khó được hiện thực hóa nếu Việt Nam không cải thiện kịp chất lượng lao động có kỹ năng, đồng thời cũng cần có những quyết sách hợp lý và kịp thời.

#### **4. Kết luận và gợi ý chính sách**

Lao động đã qua đào tạo ở Việt Nam hiện nay còn thiếu về số lượng và yếu về chất lượng. Mặc dù kết quả nghiên cứu chỉ ra rằng, trình độ đào tạo càng cao thì cơ hội việc làm của lao động càng lớn, tuy nhiên, hiện trạng lao động ở Việt Nam còn quá nhiều bất cập,

trình độ CMKT của lao động không khớp nhau giữa khả năng lao động thực sự của lao động với khả năng được chứng nhận trên bằng cấp, dẫn đến những mâu thuẫn và lãng phí xã hội. Hoạt động giáo dục - đào tạo được coi là then chốt trong việc cải thiện và nâng cao chất lượng lao động, nhưng hệ thống giáo dục nước ta vẫn còn loay hoay với cải tiến và đổi mới. Lao động Việt Nam đứng trước nhiều khó khăn, thách thức trong bối cảnh hội nhập.

Toàn cầu hoá, hội nhập kinh tế quốc tế thúc đẩy nhanh quá trình hình thành và phát triển các thị trường vốn, hàng hoá, dịch vụ, công nghệ và lao động..., trong đó có dòng di chuyển nhân lực trình độ cao từ các nước phát triển đến các nước đang phát triển để chiếm giữ những vị trí then chốt về quản lý hay những vị trí việc làm hưởng lương cao. Do vậy, để nắm giữ và gia tăng cơ hội việc làm cho người lao động, đặc biệt là những vị trí việc làm tốt với mức thu nhập cao, Việt Nam phải nâng cao chất lượng nhân lực tương xứng với yêu cầu phát triển. Giáo dục đào tạo cần phải được chú trọng với các quyết sách đúng đắn và phù hợp mới có thể thực hiện được điều này.

Trong những năm qua, Đảng và Nhà nước ta đã có những chiến lược, chính sách nhằm cải thiện chất lượng nguồn nhân lực, tuy nhiên cho đến nay, chúng ta vẫn chưa bắt kịp với yêu cầu phát triển, và nếu so với các nước trong khu vực và thế giới, chất lượng nhân lực của nước ta quá thấp. Nguyên nhân của những bất cập trong hiện trạng nhân lực Việt Nam nói chung, của lực lượng lao động đã qua đào tạo nói riêng cũng được nhiều nhà khoa học, các cơ quan ban hành chính sách quan tâm nghiên cứu, từ đó ban hành những chiến lược, chính sách cụ thể, nhưng thực tế cho thấy vẫn còn vướng ở nhiều khía cạnh, còn lúng túng và có sự không ăn khớp trong phối hợp thực hiện, do vậy chưa thấy rõ được tính hiệu quả của chính sách. Điều này cho thấy sự quyết tâm của các nhà lãnh đạo và các cơ quan quản lý là chưa đủ, còn cần phải có thêm sự cộng hưởng từ nhận thức của dân chúng, của chính những người lao động, và đặc biệt là các tổ chức đào tạo và sử dụng lao động về vai trò của nguồn nhân lực và sự cần thiết phải nâng cao chất lượng nguồn nhân lực trong bối cảnh mới, coi đây là vấn đề thiết thực sống còn đối với chính bản thân họ thì mới có thể huy động và thu hút sự quan tâm dốc sức của toàn xã hội để thay đổi căn bản và thực chất vấn đề này. Các chương trình và hành động cụ thể trong thời gian tới nên hướng tới một số nội dung sau:

- Tăng cường công tác truyền thông về hội nhập, phát triển và yêu cầu cấp bách đối với việc nâng cao chất lượng nguồn nhân lực.
- Tiếp tục công cuộc đổi mới căn bản và toàn diện giáo dục theo hướng tăng khả năng thực hành và các kỹ năng nghề nghiệp cho người học, ưu tiên đào tạo nghề thông qua các chính sách đãi ngộ giáo viên và cơ sở dạy nghề có chất lượng cao. Nội dung đào tạo cần phải được kết hợp với việc trang bị kỹ năng làm việc nhóm, khả năng sử dụng ngoại ngữ và sự tuân thủ kỷ luật... để gia tăng khả năng cạnh tranh cho người lao động.
- Đẩy mạnh hợp tác quốc tế về giáo dục đào tạo trong đó nội dung hợp tác về đào tạo nghề và trau dồi kỹ năng cho người lao động cần được quan tâm đúng mức.
- Khuyến khích và thúc đẩy sự tham gia của các cơ sở sử dụng lao động vào hoạt động giáo dục đào tạo tại các cơ sở dạy nghề và các trường chuyên nghiệp thông qua việc phối hợp xây dựng các chương trình đào tạo sát với yêu cầu thực tế, tham

gia đánh giá kết quả đào tạo, kết hợp đào tạo tại nhà trường với đào tạo tại đơn vị sử dụng lao động, giao lưu, trao đổi và phối hợp rèn luyện các kỹ năng mềm cho người lao động...

- Phối hợp đồng bộ các chính sách, đặc biệt là chính sách nguồn nhân lực và việc làm, chính sách giáo dục đào tạo và các chính sách kinh tế

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Card, David. 2001. "Estimating the Return to Schooling: Progress on Some Persistent Econometric Problems." *Econometrica* 69: 1127-1160.
2. Trần Thọ Đạt, Nguyễn Tuyết Nhung (2008), "Tác động của vốn con người đối với tăng trưởng kinh tế các tỉnh, thành phố Việt Nam", NXB ĐH Kinh tế quốc dân, HN.
3. Eric A.Hanusheck, Ludger Woessmann (2010), "Education and Economic Growth", *Economic of Education* (Amsterdam: Elsevier, 2010), pp60-67.
4. Farber, Henry S. 2004. "Job Loss in the United States, 1981 to 2001." *Research in Labor Economics* 23: 69-117.
5. Fullan, Michael, and Jan J. Loubser. 1972. "Education and Adaptive Capacity." *Sociology of Education* 45: 271-287
6. Globerman, Steven. 1986. "Formal Education and the Adaptability of Workers and Managers to Technological Change." p. 41-69 in *Adapting to Change: Labour*
7. Grossman, Michael. 2005. "Education and Nonmarket Outcomes" NBER Working Paper 11582.
8. ILSSA [Viện Khoa học Lao động và Xã hội] (2013), *Xu hướng lao động và xã hội trong bối cảnh suy giảm tăng trưởng kinh tế*, Hà Nội.
9. ILSSA (2016), *Xu hướng lao động và xã hội Việt Nam*, Hà Nội
10. *Market Adjustment in Canada*, edited by W. Craig Riddell. Toronto: University of Toronto Press.
11. Oreopoulos, Philip and Kjell Salvanes. 2009. "How Large are Returns to Schooling? Hint: Money Isn't Everything" mimeo.
12. Bùi Thị Minh Tiếp (2013), "Ảnh hưởng của quy mô và năng suất lao động đến tăng trưởng kinh tế Việt Nam". Bài trình bày tại Hội thảo quốc tế: *Hội nhập quốc tế - thành tựu và những vấn đề đặt ra*, tại ĐH Thương Mại, tháng 11/2013, trang 419-424.
13. Bùi Thị Minh Tiếp (2015), "Nguồn nhân lực của các nước ASEAN và những tham chiếu cho Việt Nam trước thềm hội nhập AEC". Tạp chí Kinh tế & Phát triển, số 212 tháng 2/2015, trang 25-34.
14. WB (2007), "Education Quality and Economic Growth", The World Bank, Washinton, DC.
15. W. Craig Riddell, Xueda Song (2011), *The Impact of Education on Unemployment Incidence and Re-employment Success: Evidence from the U.S. Labour Market*

**CHUYỂN DỊCH CƠ CẤU LAO ĐỘNG Ở VIỆT NAM THEO TRÌNH ĐỘ  
CHUYÊN MÔN KỸ THUẬT TRONG ĐIỀU KIỆN HỘI NHẬP AEC  
TRANSFORMING THE STRUCTURE OF LABOR IN VIETNAM BY QUALITY  
TECHNICAL QUALIFICATIONS IN CONDITIONS OF INTEGRATION AEC**

*ThS. Hồ Thị Mai Swong  
Trường Đại học Thương mại*

**Tóm tắt**

*Tham gia cộng đồng kinh tế ASEAN, Việt Nam phải thực hiện các cam kết về tự do di chuyển hàng hóa, dịch vụ, đầu tư và lao động có kỹ năng tay nghề. Hiện nay, lao động của Việt Nam được đánh giá có chất lượng thấp so với khu vực và trên thế giới. Do đó, gia nhập vào AEC sẽ có nhiều thách thức trong việc di chuyển lao động trình độ cao của Việt Nam sang các nước ASEAN, đồng thời đây cũng là cơ hội để nâng cao trình độ tay nghề của lao động. Do vậy, mục tiêu của bài viết là đưa ra các giải pháp nhằm thúc đẩy chuyển dịch cơ cấu lao động theo trình độ chuyên môn kỹ thuật ở Việt Nam khi tham gia vào AEC. Bằng phương pháp thống kê mô tả, phương pháp so sánh, đánh giá, bài viết đi sâu phân tích thực trạng và tác động của AEC đến chuyển dịch cơ cấu lao động theo trình độ chuyên môn kỹ thuật; từ đó đề ra các giải pháp nâng cao trình độ chuyên môn kỹ thuật cho người lao động ở Việt Nam hiện nay.*

**Từ khóa:** *AEC, chất lượng lao động, lao động, tự do di chuyển, trình độ chuyên môn kỹ thuật*

**Abstract**

*Joining the ASEAN Economic Community, Vietnam must fulfill commitments to free movement of goods, services, investment and skilled labor. At present, Vietnam's labor is assessed to have low quality compared to the region and the world. Therefore, joining the AEC will have many challenges in moving highly qualified labor of Vietnam to ASEAN countries, and this is also an opportunity to improve the skill level of labor. Therefore, the purpose of this study is to provide solutions to promote the shift of labor structure according to technical and professional qualifications in Vietnam when participating in the AEC. By means of descriptive statistics, comparative method, evaluation, article analyzes the status and impact of the AEC on labor restructuring according to professional qualification; From this point of view, solutions to improve the professional qualification for Vietnamese workers are now available.*

**Keywords:** *AEC, quality of labor, labor, freedom of movement, professional qualification*

**1. Đặt vấn đề**

Trong thời gian qua, Việt Nam đã hội nhập kinh tế quốc tế sâu và rộng ở phạm vi khu vực và quốc tế. Mốc đánh dấu là Việt Nam đã gia nhập ASEAN vào tháng 7-1995, Diễn đàn Hợp tác Kinh tế châu Á - Thái Bình Dương (APEC) năm 1998 và Tổ chức

Thương mại Thế giới năm 2007. Đồng nghĩa với gia nhập vào các tổ chức, Việt Nam đã ký chính thức vào các Hiệp định thương mại tự do (FTA). Đặc biệt, cuối năm 2015, Việt Nam tham gia chính thức vào Cộng đồng kinh tế ASEAN (AEC). Điều này đánh dấu bước ngoặt lớn trong việc hội nhập sâu vào nền kinh tế của khu vực và quốc tế cùng với các cam kết chặt chẽ về tiêu chuẩn lao động và dịch chuyển lao động. Theo quy định của AEC, sẽ có 8 ngành nghề, lao động trong các nước ASEAN được tự do di chuyển thông qua các thỏa thuận công nhận tay nghề tương đương gồm: kế toán, kiến trúc sư, nha sĩ, bác sĩ, kỹ sư, y tá, điều tra viên và nhân viên ngành du lịch. Ngoài ra, nhân lực chất lượng cao (các chuyên gia, thợ lành nghề), trong đó có nhân lực được đào tạo chuyên môn hoặc có trình độ đại học trở lên, thông thạo ngoại ngữ, đặc biệt là tiếng Anh được di chuyển tự do hơn. Như vậy, AEC được thành lập nhằm tạo dựng một thị trường thống nhất cho các quốc gia thành viên ASEAN, thúc đẩy dòng chu chuyển tự do của hàng hóa, dịch vụ, đầu tư, lao động có tay nghề trong ASEAN. Đứng trước ngưỡng cửa của AEC, Việt Nam sẽ gặp nhiều cơ hội khi gia nhập Cộng đồng kinh tế ASEAN.

Hiện nay, Việt Nam được đánh giá là quốc gia đang trong thời kỳ dân số vàng, theo Tổng cục Thống kê, ước tính đến năm 2016, lực lượng lao động từ 15 tuổi trở lên của cả nước là 54,4 triệu người, tăng 455,6 nghìn người so với năm 2015, trong đó số người trong độ tuổi lao động là 47,7 triệu người. Lao động 15 tuổi trở lên đang làm việc trong các ngành kinh tế năm 2016 ước tính 53,3 triệu người, tăng 451,1 nghìn người so với năm 2015 (Tổng cục Thống kê, 2016b). Theo Viện khoa học lao động và xã hội và Tổng cục thống kê (2016) thì tỷ lệ lao động trong độ tuổi đã qua đào tạo năm 2016 ước tính đạt 20,98%, cao hơn mức 20,78 % của năm 2015. Tuy nhiên, xét về chất lượng lao động thì Việt Nam là quốc gia được đánh giá là quốc gia có chất lượng lao động thấp, tỷ lệ lao động phổ thông cao hơn tỷ lệ lao động được qua đào tạo.

## **2. Cơ sở lý thuyết về chuyển dịch cơ cấu lao động theo trình độ chuyên môn kỹ thuật**

### **2.1. Cơ cấu lao động theo trình độ chuyên môn kỹ thuật**

Cơ cấu lao động (CCLĐ) có thể hiểu là một đại lượng kinh tế phản ánh số lượng lao động hợp thành nguồn lao động và thể hiện mối quan hệ tỷ lệ giữa các bộ phận đó so với tổng nguồn lao động theo một tiêu thức nhất định. Cơ cấu lao động có thể được phân chia theo nhiều cách tiếp cận khác nhau như: CCLĐ theo ngành kinh tế; CCLĐ theo trình độ văn hóa, chuyên môn kỹ thuật; CCLĐ theo thành thị, nông thôn; CCLĐ theo giới tính, độ tuổi; CCLĐ theo vùng kinh tế.

Nếu phân loại cơ cấu lao động theo trình độ chuyên môn kỹ thuật thì có thể phân loại thành các nhóm: Lao động không có trình độ chuyên môn kỹ thuật; Công nhân kỹ thuật và nhân viên nghiệp vụ có bằng; Lao động có trình độ trung học chuyên nghiệp; Lao động có trình độ cao đẳng trở lên. Trong đó, chuyên môn kỹ thuật được hiểu là trình độ chuyên môn nghiệp vụ, tay nghề và khả năng sử dụng các ứng dụng khoa học công nghệ của người lao động. Trình độ chuyên môn kỹ thuật là trình độ chuyên ngành mà người lao động được đào tạo.

## **2.2. Chuyển dịch cơ cấu lao động theo trình độ chuyên môn kỹ thuật**

Chuyển dịch cơ cấu lao động là quá trình biến đổi, chuyển hóa khách quan từ cơ cấu lao động cũ sang cơ cấu lao động mới tiến bộ hơn, phù hợp với quá trình và trình độ phát triển kinh tế xã hội.

*“Chuyển dịch CCLĐ là sự thay đổi qua thời gian về tỷ trọng của từng bộ phận trong tổng số lao động theo một không gian, thời gian nào đó và diễn ra theo một xu hướng nào đó (tăng lên, giảm đi,...)”*(Phạm Quý Thọ, 2006, tr. 18)

Chuyển dịch cơ cấu lao động là một quá trình vận động, chuyển hóa từ cơ cấu lao động này sang cơ cấu lao động khác, tiên tiến hơn phù hợp với trình độ phát triển kinh tế xã hội của một quốc gia trong một giai đoạn nhất định. Hay nói một cách khác, chuyển dịch cơ cấu lao động là quá trình làm thay đổi cấu trúc và mối quan hệ lao động, cụ thể là phân bố và bố trí lực lượng lao động theo xu hướng tiến bộ, sử dụng hiệu quả nguồn lao động nhằm thực hiện mục tiêu tăng trưởng và phát triển nền kinh tế quốc gia.

Trong xu thế hội nhập kinh tế quốc tế thì yêu cầu về lao động được qua đào tạo ngày càng cao. Nếu CCLĐ không được đào tạo chuyên môn kỹ thuật chiếm tỷ trọng cao thì khả năng vào thị trường quốc tế rất khó. Như vậy, các quốc gia cần phải làm tăng CCLĐ qua đào tạo về chuyên môn, kỹ thuật, giảm dần CCLĐ không qua đào tạo.

Như vậy, chuyển dịch cơ cấu lao động theo trình độ chuyên môn kỹ thuật trong điều kiện hội nhập kinh tế chính là sự chuyển đổi từ CCLĐ không có chuyên môn kỹ thuật sang CCLĐ có trình độ chuyên môn kỹ thuật nhằm đảm bảo yêu cầu của thị trường và hội nhập kinh tế quốc tế.

## **3. Chuyển dịch cơ cấu lao động theo trình độ chuyên môn kỹ thuật trong điều kiện hội nhập AEC**

### **3.1. Cộng đồng kinh tế ASEAN và quy định về tự do di chuyển lao động**

ASEAN được thành lập năm 1967, hiện nay bao gồm 10 quốc gia Đông Nam Á: Burunay, Campuchia, Indonesia, Lào, Malaysia, Myanmar, Philipin, Singapore, Thái Lan và Việt Nam. Ngày 22/11/2015, trong khuôn khổ Hội nghị cấp cao ASEAN lần thứ 27 các nhà lãnh đạo ASEAN đã ký Tuyên bố Kuala Lumpur 2015 về "Thành lập Cộng đồng ASEAN" vào 31/12/2015. Nội dung của AEC được thực hiện với 04 trụ cột: một thị trường duy nhất và một cơ sở sản xuất thống nhất; Một khu vực kinh tế có sức cạnh tranh cao; Một khu vực phát triển kinh tế đồng đều; Một khu vực ASEAN hội nhập đầy đủ vào nền kinh tế toàn cầu (ILO & ADB, 2013). Trong thời gian đầu sau khi thành lập, AEC cho phép 8 ngành nghề được di chuyển tự do nội khối bao gồm: kỹ sư, điều dưỡng, kiến trúc sư, khung chứng chỉ điều tra viên, bác sỹ, nha sỹ, kế toán và du lịch. Hiện nay, các thành viên của ASEAN đều hướng tới chiến lược phát triển kinh tế gắn với phát triển nguồn nhân lực có trình độ, kỹ năng cao.

Để góp phần phát triển thương mại dịch vụ, đầu tư trực tiếp nước ngoài và tăng trưởng năng suất thì vấn đề dòng tự do di chuyển lao động có trình độ, chất lượng cao trong AEC là một yếu tố quan trọng hàng đầu. Dòng tự do di chuyển lao động trình độ cao trong nội khối thể hiện thông qua việc cho phép huy động và thúc đẩy dòng lao động trong

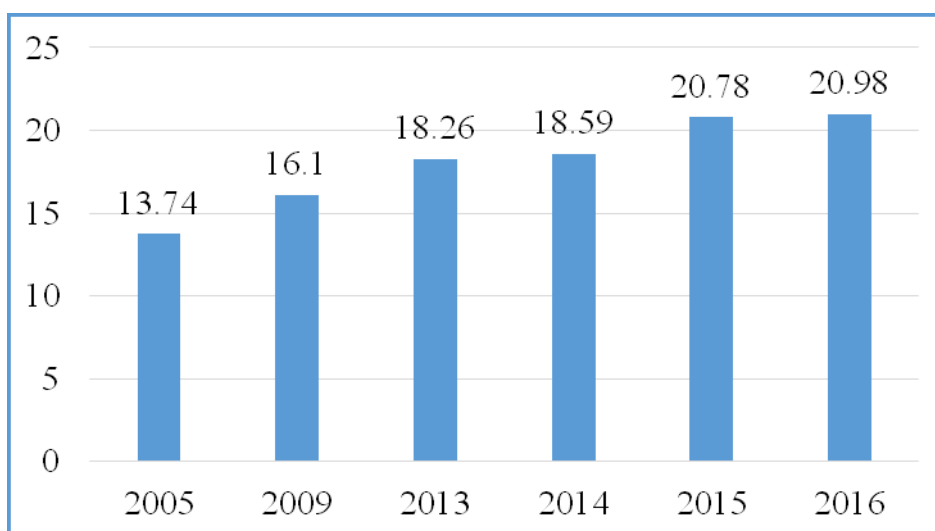
các lĩnh vực thương mại hàng hóa, dịch vụ và đầu tư theo những quy định của nước tiếp nhận. Để đạt được mục tiêu chung thì AEC đề ra kế hoạch chung là thúc đẩy việc phát hành thực thi và giấy phép làm việc cho các nhà chuyên môn và lao động kỹ năng của ASEAN cho những người liên quan đến các hoạt động thương mại và đầu tư xuyên biên giới. Do đó, nội dung tự do hóa của vấn đề này chính là bãi bỏ tình trạng phân biệt việc làm. Nguồn lao động có trình độ cao như các chuyên gia, thợ lành nghề trong đó có nguồn lao động được đào tạo với chuyên môn sau và trình độ đào tạo đại học trở lên, thông thạo ngoại ngữ sẽ được di chuyển tự do hơn. Để thực hiện được nội dung này, hai vấn đề quan trọng liên quan đến thúc đẩy sự di chuyển tự do của lao động kỹ năng là hài hòa hóa tiêu chuẩn về giáo dục và đào tạo và ký hiệp định công nhận lẫn nhau (MRA) về đào tạo nghề. AEC sẽ đảm bảo sự thống nhất cao về tiêu chuẩn trình độ lao động giữa các quốc gia trong nội khối, đảm bảo người lao động có cơ hội phát triển kỹ năng, tay nghề của mình ở những môi trường khác nhau với mức thu nhập phù hợp. Điều này sẽ giúp các nước nâng cao được trình độ, chuyên môn kỹ thuật của nguồn lao động thúc đẩy chuyển dịch cơ cấu lao động theo hướng tích cực ở các quốc gia nội khối, trong đó có Việt Nam.

### **3.2. Thực trạng chuyển dịch cơ cấu lao động theo trình độ chuyên môn kỹ thuật ở Việt Nam**

Theo Báo cáo lao động việc làm quý 3 năm 2016 của Tổng cục thống kê, tính đến quý 3/2016 cả nước có khoảng 54,4 triệu người thuộc lực lượng lao động chiếm khoảng 76,7% dân số. Trong đó, khoảng 53,3 triệu người có việc làm. Với tỷ lệ tham gia lực lượng lao động như hiện nay thì Việt Nam là quốc gia đang trong thời kỳ dân số vàng. Trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế sâu và rộng như hiện nay, chất lượng lao động ở Việt Nam đang có nhiều chuyển biến tích cực nhằm đảm bảo khả năng cạnh tranh với các nước trong khu vực và thế giới. Đánh giá trên tiêu chí trình độ chuyên môn kỹ thuật, lao động Việt Nam đang tiếp tục cải thiện, đặc biệt là lao động qua đào tạo.

**Biểu đồ 3.1. Cơ cấu lao động có bằng cấp chứng chỉ giai đoạn 2005 - 2016**

*Đơn vị: %*



*Nguồn: Viện khoa học Lao động và Xã hội (2016), Tổng cục Thống kê (2016b)*

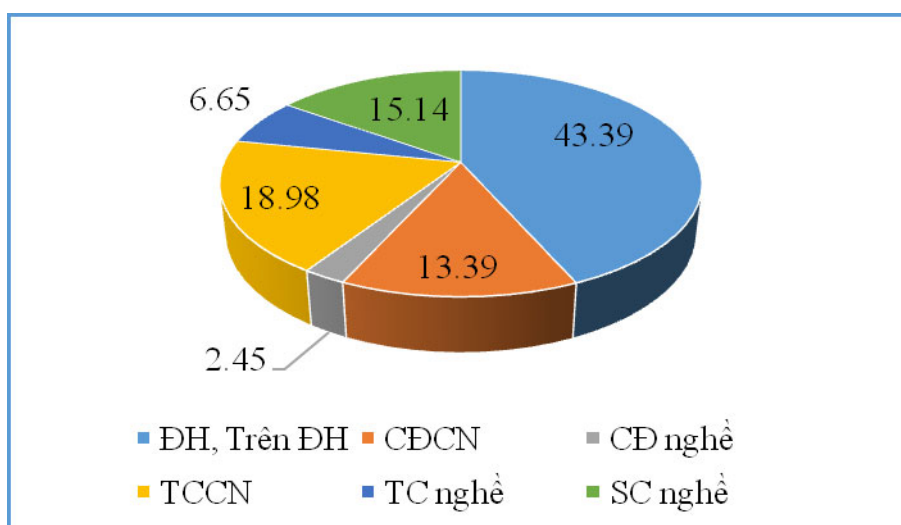
Biểu đồ trên cho biết cơ cấu lao động có bằng cấp/chứng chỉ trong giai đoạn 2005 đến 2016 với xu hướng tăng lên.

Năm 2005, Việt Nam có 11,23 triệu lao động có trình độ CMKT chiếm 25,3% tổng LLLĐ. Trong đó có 6,1 triệu người có bằng cấp/chứng chỉ (bao gồm các trình độ sơ cấp, trung cấp, cao đẳng, đại học và sau đại học) đạt 13,74% so với tổng số lao động đang có việc làm. Tỷ lệ này tăng đều qua các năm và đến năm 2015 cả nước có 28,05 triệu người có CMKT, chiếm 51,64% tổng LLLĐ. Tuy nhiên, chỉ có 10,56 triệu người có bằng cấp/chứng chỉ chiếm tỷ lệ thấp trong tổng LLLĐ (20,78%). Năm 2016, lực lượng lao động từ 15 tuổi trở lên có chuyên môn kỹ thuật với bằng cấp/chứng chỉ từ 3 tháng trở lên là 11,42 triệu, chiếm 20,98% lực lượng lao động. Như vậy, chuyển dịch cơ cấu lao động theo trình độ chuyên môn kỹ thuật trong giai đoạn 2005 - 2016 đã có chuyển biến theo hướng nâng cao trình độ chuyên môn của người lao động, số lượng lao động không có trình độ chuyên môn giảm và tăng số lượng lao động qua đào tạo.

Tính đến quý 3 năm 2016, tỷ lệ lao động có bằng cấp/chứng chỉ theo trình độ chuyên môn kỹ thuật có sự khác biệt, trong đó tỷ lệ lao động có trình độ cao đẳng trở lên chiếm tỷ trọng lớn nhất và lao động qua dạy nghề lại chiếm tỷ lệ thấp.

**Biểu đồ 3.2. Cơ cấu lao động theo trình độ chuyên môn kỹ thuật tính quý 3/2016**

*Đơn vị: %*



*Nguồn: Viện Khoa học lao động và xã hội (2016)*

Biểu đồ 3.2 cho thấy tỷ trọng lao động qua đào tạo theo trình độ chuyên môn kỹ thuật trong quý 3/2016, trong đó lao động có trình độ đại học và trên đại học chiếm tỷ lệ cao nhất và trình độ cao đẳng nghề có tỷ lệ thấp nhất. Số lượng lao động có trình độ đại học và trên đại học là 4955,7 nghìn người chiếm 43,39%, tiếp theo trình độ cao đẳng chuyên nghiệp là 1525,7 nghìn người. Nhóm lao động qua đào tạo nghề có khoảng 2770,6 nghìn người, trong đó, sơ cấp nghề chiếm 15,14%; trung cấp nghề 6,65% và thấp nhất là cao đẳng nghề chiếm 2,45%. Như vậy, sự chênh lệch trong cơ cấu đào tạo thể hiện qua hai nhóm, tỷ lệ đào tạo cao đẳng, đại học, trên đại học chiếm tỷ lệ cao (khoảng 56,78%) và đào tạo nghề chiếm tỷ lệ thấp (chỉ khoảng 24,24%). Thực trạng cho thấy lao động trực tiếp chiếm tỷ lệ thấp và lao động gián tiếp chiếm tỷ lệ cao. Điều này đặt ra vấn đề cần quan tâm



trong việc chuyển dịch cơ cấu lao động theo các trình độ nhằm đảm bảo yêu cầu khi tham gia cộng đồng kinh tế AEC, đặc biệt tăng tỷ lệ công nhân kỹ thuật cao.

So sánh sự thay đổi trong cơ cấu lao động theo trình độ chuyên môn kỹ thuật tại hai thời điểm là quý 3 năm 2015 và quý 3 năm 2016 nhằm đánh giá chuyển dịch cơ cấu lao động theo trình độ chuyên môn kỹ thuật.

**Bảng 3.1. Số lượng lao động theo trình độ chuyên môn kỹ thuật, quý 3/2015 và quý 3/2016**

Chỉ tiêu	Q3/2015 (nghìn người)	Q3/2016 (nghìn người)	Tốc độ tăng (%)
Tổng cả nước	54319,3	54435,1	0,21
Không có trình độ CMKT	43329,1	43013,8	-0,73
Dạy nghề từ 3 tháng trở lên	2577,7	2770,6	7,48
TCCN	2133,2	2169,2	1,69
CDCN	1534,7	1525,7	-0,59
ĐH, trên ĐH	4735,9	4955,7	4,64
Không xác định	8,7	0	

*Nguồn: Tổng cục thống kê (2016a)*

Lực lượng lao động cả nước quý 3 năm 2016 là 54435,1 nghìn người tăng lên 0,21% so với quý 3 năm 2015 (54319,3 nghìn người), trong đó lao động không có trình độ chuyên môn kỹ thuật giảm đi 0,73% và lao động qua đào tạo tăng 4%. Đối với cơ cấu lao động theo trình độ, lao động qua đào tạo nghề (dạy nghề từ 3 tháng trở lên bao gồm sơ cấp nghề, trung cấp nghề và cao đẳng nghề) tăng lên 7,48% (từ 2577,7 nghìn người ở quý 3/2015 lên 2770,6 vào quý 3/2016); trình độ đại học và trên đại học tăng lên 4,64% (tăng từ 4735,9 nghìn người lên 4955,7 nghìn người) và trung cấp chuyên nghiệp tăng 1,69% (tăng từ 2133,2 nghìn người lên 2169,2); trong khi đó cao đẳng chuyên nghiệp có xu hướng giảm với 0,59% (giảm từ 1534,7 nghìn người còn 1525,7 nghìn người).

Theo Bản tin cập nhật thị trường lao động Việt Nam của Viện Khoa học lao động và xã hội và Tổng cục thống kê (2015), so với quý 4/2014, lao động có trình độ CMKT quý 4/2015 tăng ở 4 nhóm: đại học trở lên tăng 735 nghìn người (17,9%); cao đẳng chuyên nghiệp tăng 296 nghìn người (25,07%); trung cấp chuyên nghiệp tăng 132 nghìn người (6,6%) và sơ cấp nghề tăng 108 nghìn người (6,88%). Lao động có trình độ CMKT bị giảm ở 2 nhóm: cao đẳng nghề giảm 105 nghìn người (-36,99%); trung cấp nghề giảm 155 nghìn người (-17,83%). Đây là nguyên nhân dẫn đến việc không đạt được mục tiêu chiến lược phát triển dạy nghề trong giai đoạn 2011 - 2015.

Như vậy, trong giai đoạn 2011 - 2016, chuyển dịch cơ cấu lao động theo trình độ lao động đã có xu hướng tăng ở nhóm lao động qua đào tạo nghề. Nguyên nhân là do lĩnh vực đào tạo nghề Việt Nam đang thực hiện đồng bộ nhiều giải pháp nhằm mở rộng quy mô, mạng lưới và tập trung nâng cao chất lượng đào tạo theo hướng đáp ứng thị trường lao động, đặc biệt là việc tham gia vào AEC trong lĩnh vực đào tạo nghề.

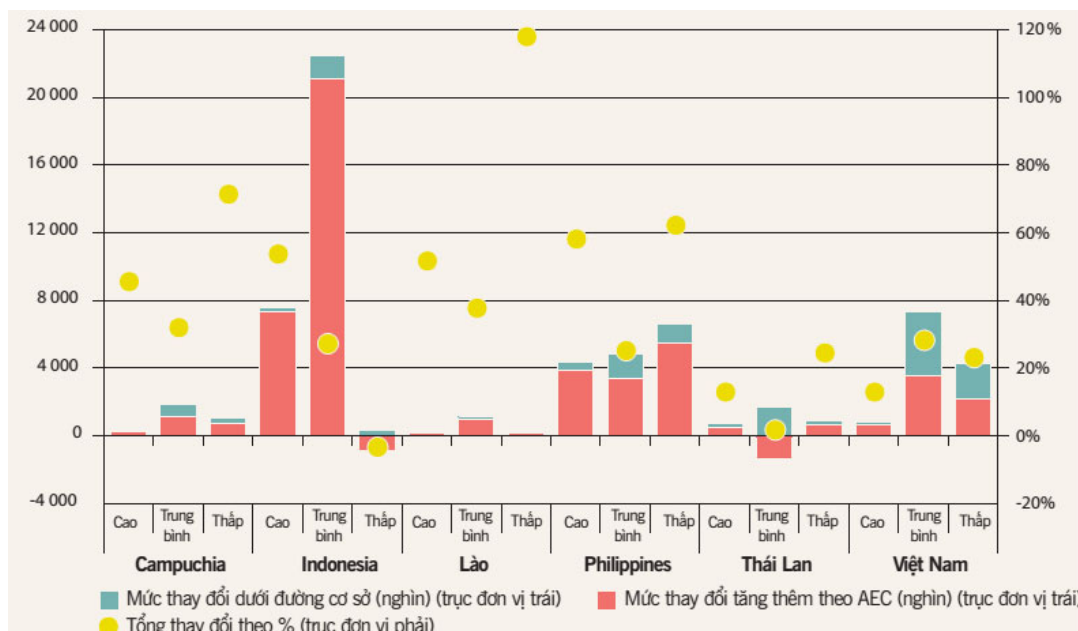
### 3.3. Triển vọng chuyển dịch cơ cấu lao động và những yêu cầu đặt ra đối với trình độ chuyên môn kỹ thuật của lao động Việt Nam trong điều kiện hội nhập AEC

#### ❖ Triển vọng chuyển dịch cơ cấu lao động

Tham gia vào Cộng đồng kinh tế ASEAN, các thành viên trong khối sẽ đối mặt với những cạnh tranh gay gắt mang tính toàn diện, trong đó có yếu tố lao động có trình độ, kỹ năng cao. Điều này đòi hỏi các quốc gia phải đầu tư cho dịch vụ giáo dục đào tạo và dạy nghề. Đào tạo hướng tới đáp ứng nhu cầu xã hội, không chỉ đảm bảo yêu cầu trong nước mà phải đáp ứng tiêu chuẩn chung mà AEC đưa ra. Hợp tác khu vực cũng rất cần thiết để phát triển và chuẩn hóa các khung công nhận kỹ năng và để chia sẻ các thông lệ tốt nhất giúp thu hẹp mọi khoảng cách về kỹ năng.

Sự thay đổi lao động theo kỹ năng cao, trung bình và thấp được dự báo cho các quốc gia đến năm 2025 do tác động của AEC. Các quốc gia có sự biến động lớn về nhu cầu lao động theo kỹ năng như Indonesia, Philippin và Việt Nam.

**Biểu đồ 3.3. Thay đổi ước tính về lao động theo kỹ năng, 2010 - 2025**



Nguồn: ILO và ADB (2013)

Đối với Việt Nam, sự chuyển đổi cơ cấu dưới tác động của hội nhập AEC sẽ tạo ra nhu cầu ngày càng tăng về các trình độ kỹ năng khác nhau. Dự báo của ILO và ADB cho thấy từ năm 2010 đến 2025, nhu cầu đối với lao động có trình độ kỹ năng ở mức trung bình sẽ tăng mạnh nhất (27,9%), tiếp theo là lao động có trình độ kỹ năng thấp (22,6%). Các chính sách thương mại trong khuôn khổ hội nhập AEC sẽ có tác động thúc đẩy tăng trưởng việc làm trong 2 nhóm kỹ năng trên lên gấp đôi trong giai đoạn từ 2010 đến 2025. Trong khi đó, tăng trưởng về việc làm trong nhóm nghề đòi hỏi trình độ kỹ năng cao thấp hơn nhiều, chỉ tăng ở mức 13,2%. Tuy nhiên, tỷ lệ này thấp hơn so với một số nước trong khu vực như Indonesia và Philippin và cao hơn so với Lào, Campuchia và Thái Lan. Đây là cơ hội nâng cao chất lượng nguồn nhân lực nhằm đảm bảo nhu cầu trong nước và cạnh tranh với nguồn lực của các quốc gia trong khu vực.

Giai đoạn 2016 - 2025, tăng trưởng kinh tế phục hồi và kết quả từ những cải cách cơ cấu kinh tế, đồng thời thực hiện các chính sách đổi mới trong giáo dục đào tạo sẽ làm tăng nguồn cung lao động qua đào tạo. Hơn nữa, đây là giai đoạn hội nhập kinh tế quốc tế sâu và rộng, đặc biệt tác động của AEC. Khi gia nhập vào AEC, Việt Nam sẽ phải tuân thủ các quy định từ các hiệp định, trong đó việc công nhận lẫn nhau, chuyển đổi về kỹ năng trong một số lĩnh vực và một số nghề sẽ tạo điều kiện cho lao động của các nước của ASEAN có thể tham gia thị trường lao động bên ngoài với mức lương hợp lý, hấp dẫn hơn. Đây chính là sự tự do di chuyển lao động trong nội khối các nước ASEAN. Do đó, xu hướng chuyển dịch cơ cấu lao động theo trình độ chuyên môn kỹ thuật sẽ theo hướng nâng cao chất lượng lao động, tăng số lượng lao động qua đào tạo.

**Bảng 3.2. Dự báo một số chỉ tiêu về lao động từ năm 2017 - 2020**

Chỉ tiêu	2017	2018	2019	2020	2025
Lực lượng lao động từ 15 tuổi trở lên (triệu người)	56,26	57,04	57,77	58,56	62,02
Tỷ lệ tham gia lực lượng lao động (%)	77,76	77,89	77,92	78,03	75,70
Tỷ lệ lao động qua đào tạo (%)	55,96	58,00	59,89	61,75	69,46
<i>Trong đó:</i> Tỷ lệ lao động qua đào tạo có bằng cấp/chứng chỉ (%)	22,39	23,34	24,18	25,34	32,97

*Nguồn: Viện khoa học Lao động và Xã hội (2016)*

Theo dự báo của Viện Khoa học Lao động và xã hội, thì tỷ lệ lao động qua đào tạo giai đoạn 2017 - 2025 có sự chuyển biến tích cực. Cụ thể, năm 2017 đạt 55,96%, tăng lên gần 69,46% năm 2020, trong đó, tương ứng tỷ lệ lao động có bằng cấp chứng chỉ cũng sẽ tăng từ 22,39% năm 2017 lên 32,97% năm 2025.

#### ❖ Những yêu cầu đối với nguồn lao động ở Việt Nam trong điều kiện hội nhập AEC

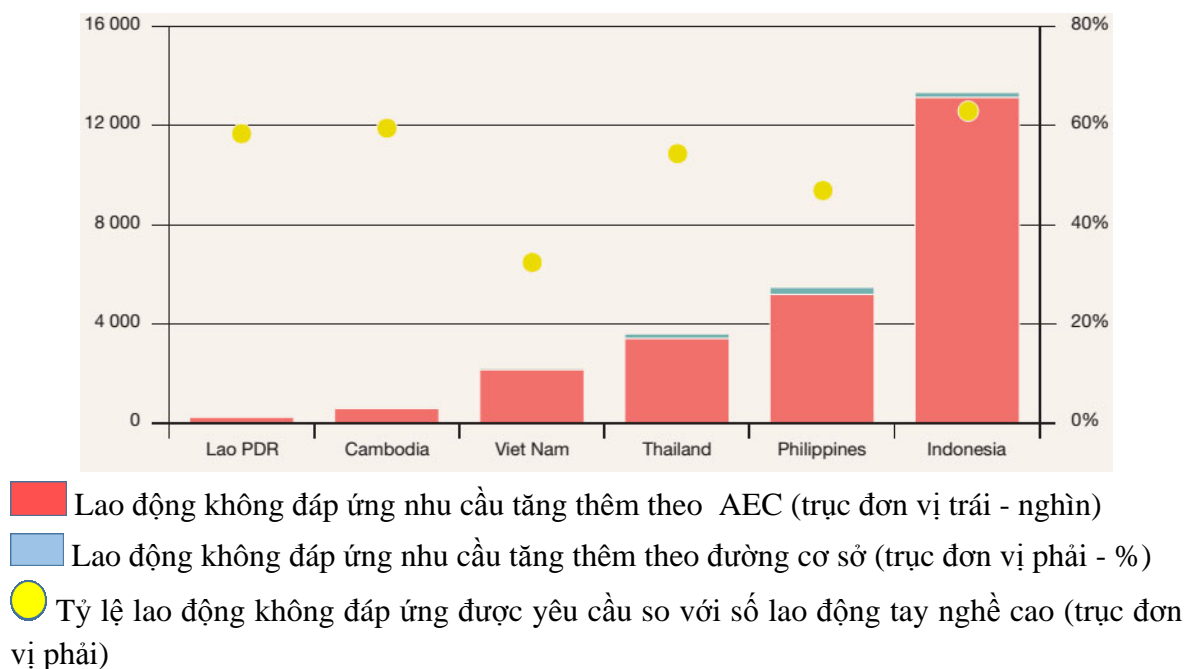
Chuyển dịch cơ cấu lao động theo trình độ chuyên môn kỹ thuật theo hướng tích cực là một triển vọng tác động của việc gia nhập AEC. Tuy nhiên, những quy định khi tham gia Cộng đồng kinh tế ASEAN đã đặt ra thách thức lớn đối với việc nâng cao trình độ chuyên môn kỹ thuật của lao động. Với thực trạng nguồn lao động của Việt Nam hiện nay đã đặt ra yêu cầu đối với việc chuyển dịch cơ cấu lao động theo hướng nâng cao trình độ và chuyên môn kỹ thuật.

Hiện nay, tỷ lệ đào tạo đại học và trên đại học chiếm tỷ lệ cao trong khi tỷ lệ đào tạo nghề chiếm tỷ lệ thấp. Biểu đồ 3.2. cho thấy sự chênh lệch trong cơ cấu đào tạo thể hiện qua hai nhóm, tỷ lệ đào tạo cao đẳng, đại học, trên đại học chiếm tỷ lệ cao (khoảng 56,78%) và đào tạo nghề chiếm tỷ lệ thấp (chỉ khoảng 24,24%). Tuy nhiên, xét về chất lượng đào tạo, một trong những chỉ tiêu có thể đánh giá đó là việc giải quyết việc làm cho sinh viên mới tốt nghiệp đại học. Theo các nghiên cứu tại Việt Nam, thì chương trình đào tạo đại học hiện nay chủ yếu là dựa vào năng lực sẵn có và chủ yếu là lý thuyết. Do đó, tỷ lệ sinh viên ra trường đáp ứng được yêu cầu của nhà tuyển dụng là rất ít. Từ thực tế này,

ngay trong năm 2007, Bộ Giáo dục và Đào tạo phát động phong trào "Nói không với đào tạo không theo nhu cầu xã hội". Hơn nữa, việc gia nhập AEC đòi hỏi lao động trình độ đại học đảm bảo tiêu chuẩn chung của khu vực, đặc biệt lao động phải có trình độ ngoại ngữ được di chuyển tự do. Như vậy, mặc dù tỷ lệ qua đào tạo đại học đang chiếm tỷ trọng lớn nhưng chúng ta cần chú ý đến chất lượng. Do đó, quan điểm chỉ đạo của Đảng và Nhà nước là đổi mới căn bản, toàn diện giáo dục đại học đáp ứng nhu cầu xã hội phù hợp với điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế.

Mặt khác, AEC cho phép sự di chuyển tự do của các nguồn lao động có trình độ cao như các chuyên gia, thợ lành nghề thông thạo ngoại ngữ. Trong khi đó, tỷ lệ lao động của Việt Nam qua đào tạo nghề vẫn chiếm tỷ lệ thấp. Theo ILO và ADB (2013), đến năm 2025, Việt Nam nằm trong số sáu nước trong Cộng đồng Kinh tế ASEAN (Campuchia, Indonesia, Lào, Philippines, Thái Lan và Việt Nam) có hơn một nửa việc làm yêu cầu tay nghề cao sẽ được đảm nhiệm bởi những ứng viên không đủ trình độ.

**Biểu đồ 3.4. Mức độ không đáp ứng yêu cầu về kỹ năng, trình độ giáo dục các ngành nghề kỹ năng cao, 2025**



*Nguồn: ILO và ADB (2013)*

Biểu đồ trên cho thấy, Việt Nam có khoảng hơn 2 triệu lao động không đáp ứng tiêu chuẩn trong thị trường lao động của ASEAN, chiếm hơn 30%. Tỷ lệ này thấp nhất so với các nước còn lại (Indonesia chiếm 63%; Campuchia và Lào gần bằng 59%; Thái Lan chiếm gần 55% và Philippin khoảng 45%). Điều này đòi hỏi đào tạo nghề Việt Nam cần mở rộng quy mô lẫn chất lượng đào tạo.

Như vậy, để đáp ứng nhu cầu thị trường và điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế, đặc biệt là các yêu cầu từ AEC, nguồn lao động Việt Nam cần đảm bảo chất lượng. Theo tiếp cận và phạm vi nghiên cứu, bài viết tập trung vào yêu cầu nâng cao chất lượng đào tạo đại học đồng thời mở rộng và nâng cao chất lượng đào tạo nghề. Điều này có thể khẳng định

lại tầm quan trọng của việc cải thiện giáo dục và đào tạo nhằm đảm bảo theo yêu cầu tiêu chuẩn trình độ, kỹ năng trong khu vực và quốc tế.

#### **4. Một số giải pháp nhằm thúc đẩy chuyển dịch cơ cấu lao động theo trình độ chuyên môn kỹ thuật trong điều kiện hội nhập AEC**

Hội nhập kinh tế quốc tế sẽ tạo ra nhiều cơ hội và thách thức cho phát triển kinh tế - xã hội, đặc biệt hiện nay, Việt Nam tham gia nhiều vào các hiệp định với việc mở rộng lĩnh vực hội nhập như việc di chuyển tự do lao động kỹ năng cao của AEC. Điều này đòi hỏi thực hiện đồng bộ các giải pháp nhằm nâng cao chất lượng lao động thông qua thúc đẩy chuyển dịch cơ cấu lao động theo hướng nâng cao trình độ chuyên môn kỹ thuật. Các nhóm giải pháp chủ yếu bao gồm: Thúc đẩy đổi mới và phát triển giáo dục đại học nhằm đáp ứng nhu cầu thị trường; Mở rộng và nâng cao chất lượng đào tạo nghề.

##### **4.1. Thúc đẩy đổi mới và phát triển giáo dục đại học**

Trong xu thế hội nhập, việc đổi mới giáo dục đại học là nhiệm vụ trọng tâm đã được xác định và có nhiều chuyển biến tích cực. Trong thời gian tới, cần phải thúc đẩy việc đổi mới và phát triển giáo dục đại học hơn nữa nhằm tạo nguồn lao động trình độ và chuyên môn cao đáp ứng nhu cầu của thị trường và hội nhập quốc tế. Các hướng thực hiện bao gồm:

- *Nâng cao hiệu quả trong quản lý về giáo dục đại học:*

+ Hoàn thiện các văn bản pháp luật, các chính sách hỗ trợ đổi mới toàn diện giáo dục đại học như cơ chế tài chính, cơ chế chính sách phát triển đội ngũ giảng viên.

+ Rà soát, đánh giá và quy hoạch mạng lưới các trường đại học trên cả nước theo hướng từng bước đáp ứng tiêu chuẩn khu vực và thế giới.

+ Thúc đẩy đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng, phát triển các trung tâm ứng dụng như trung tâm dữ liệu quốc gia, hệ thống thư viện điện tử.

+ Có các chính sách ưu đãi, hỗ trợ, khuyến khích các nhà đầu tư trong và ngoài nước đầu tư vào lĩnh vực giáo dục đại học.

- *Các cơ sở đào tạo cần chủ động trong việc nâng cao chất lượng của đội ngũ giảng viên*

+ Tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động nghiên cứu khoa học của giảng viên theo hướng ứng dụng và hội nhập quốc tế.

+ Thúc đẩy đổi mới phương pháp giảng dạy của giảng viên.

+ Bồi dưỡng, nâng cao trình độ chuyên môn và nghiên cứu khoa học của đội ngũ giảng viên theo xu hướng hội nhập.

- *Tăng cường liên kết đào tạo với doanh nghiệp*

+ *Hợp tác trao đổi thông tin:* Phát huy vai trò của các trung tâm hướng nghiệp, quan hệ doanh nghiệp là cầu nối giữa trường đại học với thị trường lao động; Thường xuyên tổ chức các hội thảo hoặc các buổi ngoại khóa, thực tế giữa doanh nghiệp và sinh viên.

+ *Hợp tác đào tạo:* Cùng nghiên cứu để đưa ra chương trình đào tạo vừa đảm bảo khung chương trình chung vừa đảm bảo nhu cầu thực tiễn; các doanh nghiệp phải đóng vai

trò truyền tải kiến thức thực tế; Đẩy nhanh vấn đề đổi mới phương pháp đào tạo, giúp sinh viên chủ động và tự nghiên cứu; Tổ chức hoạt động nghiên cứu khoa học của sinh viên theo hướng ứng dụng thực tiễn; Đa dạng hóa nội dung và hình thức liên kết, chú trọng vào vấn đề phát triển kỹ năng cho sinh viên.

+ *Hợp tác hỗ trợ tài chính*: Các doanh nghiệp cần phải có sự hỗ trợ tài chính cho các trường đại học để đầu tư vào cơ sở vật chất, trang thiết bị, tài liệu giảng dạy và học tập trong những nội dung cam kết và ký kết; hỗ trợ nhà trường tổ chức cho các giảng viên tham quan, thực tập để nâng cao chuyên môn thực tế tại doanh nghiệp.

- *Đẩy mạnh hợp tác quốc tế trong lĩnh vực giáo dục đại học*

+ Xây dựng chương trình đào tạo theo tiêu chuẩn quốc tế

+ Thúc đẩy liên kết đào tạo, giảng dạy với các trường đại học trên thế giới

+ Tranh thủ mọi sự hỗ trợ từ các nước trên thế giới trong các hợp tác về lĩnh vực giáo dục đại học

#### **4.2. Mở rộng đào tạo và nâng cao chất lượng đào tạo nghề**

- Mở rộng mạng lưới đào tạo nghề

+ Mở rộng mạng lưới đào tạo nghề trên khắp cả nước, đặc biệt là các vùng nông thôn.

+ Chú trọng đầu tư cho đào tạo ngành nghề thủ công, đặc biệt là ở các làng nghề truyền thống. Theo đó, đào tạo nghề cho 3 đối tượng như sau: Đào tạo cho lao động phổ thông chưa biết nghề; Đào tạo kiến thức, kỹ năng mới cho những người biết nghề nhưng tay nghề chưa đủ mức để thành thợ giỏi; Đào tạo nâng cao kiến thức khoa học, công nghệ cho nghề nhân.

- *Phát triển chương trình, giáo trình đào tạo*

+ Thường xuyên rà soát các chương trình, tài liệu, học liệu cũ để tái bản mới phù hợp với những kiến thức mới và sự phát triển các ngành nghề được đào tạo.

+ Chuẩn hóa chương trình, tài liệu, học liệu dạy nghề theo các cấp đào tạo: cao đẳng nghề, trung cấp nghề, sơ cấp nghề và dạy nghề

+ Chú trọng hơn nữa về các ngành nghề trọng điểm quốc gia, xây dựng chương trình phù hợp với nhu cầu thực tế đồng thời phù hợp với tiêu chuẩn của khu vực và thế giới.

+ Liên kết đào tạo với các doanh nghiệp nhằm phát triển chương trình, giáo trình đào tạo theo hướng ứng dụng cao nhằm nâng cao tay nghề cho người học.

- *Nâng cao chất lượng giáo viên đào tạo nghề*

+ Sắp xếp, đào tạo lại, bồi dưỡng đội ngũ giáo viên dạy nghề.

+ Thường xuyên đổi mới phương pháp giảng dạy để nâng cao chất lượng giảng dạy của đội ngũ giáo viên.

+ Hoàn thiện chính sách, chế độ đối với đội ngũ giáo viên dạy nghề.

+ Tổ chức tham quan, học tập kỹ năng nghề nghiệp cho giáo viên tại các cơ sở liên kết, các doanh nghiệp đối tác nhằm nâng cao chuyên môn thực tế.

- + Tổ chức thực hiện nghiên cứu khoa học ứng dụng cho giáo viên dạy nghề.
- + Ngoài kiến thức chuyên môn và kỹ năng nghề nghiệp, các cơ sở đào tạo nghề cần có cơ chế khuyến khích, tạo điều kiện nâng cao trình độ ngoại ngữ cho các giáo viên dạy nghề.
- + Tăng cường kiểm định chất lượng đào tạo nghề, thường xuyên tổ chức kiểm định năng lực, trình độ chuyên môn, kỹ thuật của giáo viên dạy nghề
  - *Đầu tư, phát triển cơ sở vật chất trong đào tạo nghề*
- + Đầu tư, nâng cấp phòng học, trung tâm thực hành, xưởng cơ khí, phòng thí nghiệm cho các cơ sở đào tạo nghề.
- + Đầu tư cơ sở vật chất cho công tác nghiên cứu trong ngành công nghệ sinh học, công nghệ môi trường.
- + Tận dụng cơ hội từ các nguồn vốn ODA để trang trải kinh phí hỗ trợ cho việc đầu tư trang thiết bị tại các cơ sở đào tạo nghề, phù hợp với tiêu chuẩn đào tạo nghề quốc tế.
- + Tăng cường liên kết với doanh nghiệp trong việc hợp tác hỗ trợ tài chính nhằm đầu tư phát triển các cơ sở vật chất, trang thiết bị thực hành, thực tập.
  - *Đẩy mạnh hoạt động đào tạo nghề theo hướng hội nhập*
- + Hoàn thiện và xây dựng hệ thống đào tạo nghề theo khung trình độ quốc gia với khung tham chiếu ASEAN.
- + Áp dụng các tiêu chí khu vực ASEAN để đánh giá các cơ sở đào tạo nghề và đội ngũ giáo viên dạy nghề.
- + Ký kết các hiệp định công nhận văn bằng chứng chỉ với ASEAN để tạo thuận lợi cho việc dịch chuyển lao động tự do trong khối kinh tế.
- + Phải tăng cường đào tạo ngoại ngữ, tạo điều kiện thuận lợi cho hội nhập vào thị trường lao động khu vực và quốc tế.
- + Đẩy mạnh sự hợp tác giữa các cơ sở đào tạo nghề trong nước với các cơ sở đào tạo nghề của các nước trong khu vực ASEAN

## **KẾT LUẬN**

Tham gia vào Cộng đồng kinh tế ASEAN (AEC) nói riêng và các Hiệp định thương mại tự do thế hệ mới với những cam kết sâu và rộng trong đó có các quy định về lao động. Điều này đặt ra nhiều cơ hội và thách thức đối với việc nâng cao chất lượng nguồn lao động của Việt Nam hiện nay, đặc biệt là lao động có trình độ, kỹ năng cao. Theo các cam kết quốc tế, lao động trình độ chuyên môn kỹ thuật đáp ứng tiêu chuẩn khu vực và quốc tế sẽ có nhiều cơ hội tham gia vào thị trường lao động vượt qua biên giới quốc gia. Chính nhu cầu thiết yếu trong hội nhập đã thúc đẩy quá trình chuyển dịch cơ cấu lao động theo hướng nâng cao trình độ chuyên môn kỹ thuật. Hơn nữa, nội tại nền kinh tế phát triển cũng đòi hỏi nâng cao chất lượng nguồn nhân lực. Để thúc đẩy chuyển dịch cơ cấu lao động theo hướng nâng cao được trình độ chuyên môn kỹ thuật cần phải có các giải pháp đồng bộ. Một mặt cần đổi mới và phát triển giáo dục đại học; mặt khác cần mở rộng đào tạo và nâng cao chất lượng đào tạo nghề.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

Hồ Thị Mai Sương. Tăng cường liên kết trường đại học - doanh nghiệp trong đào tạo nguồn nhân lực ở Việt Nam hiện nay. Hội thảo khoa học quốc gia "Phát triển đào tạo đáp ứng yêu cầu đổi mới căn bản, toàn diện giáo dục đại học ở Việt Nam", 2015 Đại học Thương Mại - Hà Nội.

ILO& ADB 2013. ASEAN Community 2015: Managing integration for better jobs and shared prosperit. Bangkok, Thailand.

Phạm Quý Thọ 2006. *Chuyển dịch cơ cấu lao động trong xu thế hội nhập quốc tế*, Hà Nội, NXB Lao động xã hội

Tổng cục Thống kê 2016a. Báo cáo điều tra lao động việc làm, quý 3 năm 2016. Hà Nội.

Tổng Cục Thống Kê. 2016b. *Tình hình kinh tế - xã hội năm 2016* [Online]. Hà Nội: Tổng cục thống kê GSO. Available: [https://gso.gov.vn/Default.aspx?t\\_abid=621&idmid=&ItemID=16174](https://gso.gov.vn/Default.aspx?t_abid=621&idmid=&ItemID=16174).

Viện Khoa học Lao động và Xã hội 2016. Xu hướng dân số, lao động, việc làm giai đoạn 2010 - 2015 và dự báo giai đoạn 2016 - 2025. *Báo cáo nhiệm vụ thường niên năm 2015*.

Viện Khoa học Lao động và Xã hội & Tổng cục Thống kê 2015. Bản tin cập nhật thị trường lao động Việt Nam. *Bản tin cập nhật thị trường lao động hằng quý*.

Viện Khoa học Lao động và Xã hội & Tổng cục Thống kê 2016. Bản tin cập nhật thị trường lao động Việt Nam *Bản tin cập nhật thị trường lao động hằng quý*.



**TÁC ĐỘNG ĐỐI VỚI XUẤT KHẨU HÀNG DỆT MAY VIỆT NAM  
KHI HIỆP ĐỊNH TPP KHÔNG ĐƯỢC THÔNG QUA  
IMPACT ON VIETNAM'S TEXTILE GARMENTS EXPORTED IMPACTS  
WHEN THE TPP IS NOT ADOPTED**

**PGS.TS. Doãn Kế Bôn  
Trường Đại học Thương mại**

**Tóm tắt:**

*Hiệp định đối tác kinh tế chiến lược xuyên Thái bình dương, gọi tắt là TPP(Trans - Pacific strategic Economic Partnership Agreement) là một hiệp định thương mại tự do thế hệ mới, đề cập bao trùm nhiều lĩnh vực như thương mại hàng hóa, dịch vụ, quyền sở hữu trí tuệ, hàng rào kỹ thuật, mua sắm của chính phủ, quy tắc xuất xứ, tiêu chuẩn môi trường, lao động, doanh nghiệp nhà nước... và có tác động to lớn đến nhiều ngành, nhiều lĩnh vực trong đó có xuất khẩu hàng dệt may, một ngành được cho là được hưởng lợi nhiều từ TPP. Tuy nhiên, sau khi nhậm chức được mấy ngày tổng thống Mỹ Donald Trump đã ký sắc rút lui khỏi TPP. Vậy việc TPP không được thông qua có tác động gì đến xuất khẩu hàng dệt may Việt Nam, và Việt Nam cần chuẩn bị gì để vượt qua các tác động, đẩy mạnh xuất khẩu dệt may là một vấn đề đặt ra cho các cơ quan quản lý và các doanh nghiệp. Bài viết sử dụng các số liệu thứ cấp, tập trung phân tích thực trạng xuất khẩu dệt may của Việt Nam nói chung và vào thị trường các nước TPP nói riêng, chỉ ra các tác động khi TPP không được thông qua, đề xuất các giải pháp đẩy mạnh xuất khẩu hàng dệt may của Việt Nam trong thời gian tới.*

**Từ khóa:** *TPP, xuất khẩu, hàng dệt may Việt Nam.*

**Abstract:**

*The Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement (TPP) is a new generation free trade agreements covering a wide range of issues such as commodity trade, Services, intellectual property rights, technical barriers, government procurement, rules of origin, environmental standards, labor, state-owned enterprises... and having a tremendous impacts on many industries, many sectors, especially the exports of garments, which are considered to be benefiting from the TPP. However, after taking office a few days, US President Donald Trump has signed off to withdraw from the TPP. How does the TPP have any impacts on Vietnam's textile and apparel exports, and what Vietnam needs to do to overcome those impacts in order to boost textile exports is a matter for management agencies and enterprises. The article uses secondary data to analyze the current status of Vietnam's textile and apparel exports in general and TPP markets in particular, showing impacts when the TPP is not adopted, proposing solutions to boost Vietnam's textile and garment export in the coming time.*

**Key words:** *TPP, export, Vietnam's textile and apparel*

**1. Thực trạng xuất khẩu hàng dệt may của Việt Nam**

Mặc dù trong thời gian vừa qua, mặt hàng dệt may xuất khẩu đã gặp rất nhiều khó khăn, phải cạnh tranh gay gắt với hàng dệt may của nhiều nước, đặc biệt là hàng dệt may

Trung quốc. Nhưng xuất khẩu dệt may của Việt Nam nói chung và hàng dệt may của Việt Nam xuất khẩu vào các nước sẽ là thành viên của TPP đã đạt được một số kết quả sau:

- Kim ngạch xuất khẩu dệt may của Việt Nam đã có mức tăng trưởng mạnh, tăng trưởng bình quân giai đoạn 2010-2015 đạt 18,65%, cao hơn tốc độ tăng trưởng bình quân xuất khẩu của Việt Nam. Đến năm 2015 có kim ngạch xuất khẩu đạt 24.995,6 triệu USD và trở thành một trong những mặt hàng có kim ngạch xuất khẩu lớn của cả nước.

- Cơ cấu mặt hàng xuất khẩu đã có sự cải thiện đáng kể. Ngoài những mặt hàng truyền thống phục vụ cho các sinh hoạt hàng ngày, có chất lượng trung bình với mức giá thấp, xuất khẩu dệt may đang có xu hướng dịch chuyển sang các sản phẩm mẫu mới, chất lượng cao giá cao.

- Ngành dệt may xuất khẩu đã thu hút được trên 6.000 doanh nghiệp tham gia. Trong đó, các doanh nghiệp thuộc lĩnh vực tư nhân chiếm 84%, khu vực FDI đạt 15%, còn lại thuộc các doanh nghiệp nhà nước, thu hút hơn 2,5 triệu lao động với mức thu nhập bình quân năm 2014 là 4,5 triệu VND/tháng. Đây cũng là ngành công nghiệp thu hút nhiều lao động, theo số liệu báo cáo, kim ngạch xuất khẩu tăng thêm 1.000 triệu USD có khả năng tạo thêm 150 - 200 ngàn việc làm.

**Bảng 1. Kim ngạch xuất khẩu dệt may của Việt Nam (2010-2015)**

Chỉ tiêu	Đơn vị	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Tổng KN xuất khẩu	Triệu USD	11210	13.211,7	14.416,2	17.933,4	20.911,2	24.995,6
Tăng trưởng	%	24,4	17,86	9,12	24,39	16,60	19,53
KN vào thị trường các nước thuộc TPP	Triệu USD	8.278,3	9.189,6	10.099,5	11.789,4	13.507,1	14.905,2
Tăng trưởng	%	12,26	11,26	9,91	16,73	14,57	10,35
KN thị trường thuộc TPP/Tổng KN	%	64,8	69,55	70,06	65,74	64,59	59,63

*Nguồn: Trung tâm thông tin Tổng cục Hải quan và tính toán của tác giả*

Bên cạnh các kết quả trên, xuất khẩu dệt may vẫn còn một số các tồn tại sau:

- Thị trường xuất khẩu hẹp, mặc dù xuất khẩu đến hơn 100 quốc gia, nhưng vẫn tập trung ở một số thị trường chính là Mỹ, EU, Nhật bản, Hàn quốc. Đối với 12 nước là thành viên của TPP, chỉ tính riêng thị trường Mỹ và Nhật bản, giai đoạn 2010-2015 chiếm bình quân 56% tổng kim ngạch của cả nước. Việc tập trung vào một số thị trường có thể khai thác tốt tiềm năng của các thị trường và mang lại lợi ích trong ngắn hạn, nhưng trong dài hạn sẽ khó tăng được kim ngạch xuất khẩu và khi một vài thị trường bị tổn thương sẽ ảnh hưởng lớn đến ngành dệt may xuất khẩu của cả nước.

- Khả năng cạnh tranh của hàng dệt may xuất khẩu chưa cao. Mặc dù xuất khẩu sang thị trường các nước phát triển, nhưng hàng dệt may Việt Nam chủ yếu chiếm ở phân khúc thị trường giá trung bình và thấp. Hiện nay Trung quốc đang có xu hướng chuyển dần sang thị trường hàng thời trang cao cấp giá cao, đã tạo lợi thế cạnh tranh cho hàng dệt may nước ta. Xu hướng tiêu dùng của nhiều nước chuyển sang sử dụng các sản phẩm giá rẻ nhưng có tính mẫu mốt. Trong khi đó, khả năng đổi mới mặt hàng, đặc biệt tạo ra các sản phẩm có tính mới, mẫu mốt hợp thời trang với từng khu vực thị trường của các doanh nghiệp Việt Nam còn khá hạn chế. Mặt khác chất lượng của sản phẩm còn thấp và không đồng đều, khả năng cung cấp của các doanh nghiệp còn thiếu tính chuyên nghiệp, uy tín của các thương hiệu chưa cao làm hạn chế khả năng cạnh tranh của hàng dệt may Việt Nam trên thị trường thế giới.

- Hiệu quả xuất khẩu thấp, chú trọng nhiều đến mặt lượng, ít chú trọng đến mặt chất. Hiện nay trên 60% là gia công xuất khẩu, mà gia công xuất khẩu chủ yếu là hưởng lợi từ tiền công và bán một phần nguyên phụ liệu cho bên đặt gia công tùy theo từng hợp đồng cung cấp. Mặt khác, các doanh nghiệp cung cấp vào phân khúc thị trường giá rẻ, do đó phần giá trị gia tăng thấp. Đồng thời, cung cấp cho phân khúc thị trường giá rẻ muốn tăng kim ngạch buộc phải tăng số lượng tương ứng, trong khi đó dung lượng thị trường lại có hạn. Vì vậy để hoạt động xuất khẩu tăng theo mặt chất và tăng giá trị gia tăng, nâng cao hiệu quả xuất khẩu phải chuyển dần sang cung cấp cho phân khúc thị trường chất lượng cao giá cao. Nguyên nhân của các tồn tại trên là:

- Mặc dù ngành dệt may được xác định là ngành công nghiệp ưu tiên trong giai đoạn 2007- 2020, đã có nhiều chính sách hỗ trợ chung cho các doanh nghiệp và nhiều chính sách hỗ trợ dành riêng cho ngành dệt may như các chính sách về xúc tiến xuất khẩu, về phát triển nguồn nguyên liệu, về vốn... nhưng các hỗ trợ chưa nhiều và chưa có tác động tích cực đến hoạt động sản xuất, xuất khẩu của doanh nghiệp. Mặt khác các thủ tục đặc biệt các thủ tục như vay vốn ưu đãi, hoàn thuế, thủ tục hải quan và một số các thủ tục hành chính khác còn rườm rà, phức tạp, thiếu sự minh bạch, phát sinh thêm các chi phí ảnh hưởng đến cạnh tranh của các doanh nghiệp

- Quy mô của các doanh nghiệp còn nhỏ, đầu tư manh mún, chưa hiệu quả, chưa theo quy hoạch, thiếu sự hợp tác giữa các doanh nghiệp trong ngành. Trong 6000 doanh nghiệp thuộc lĩnh vực dệt may, chủ yếu là các doanh nghiệp có quy mô vừa và nhỏ. Đối với doanh nghiệp có vốn trong nước khoảng 85% số doanh nghiệp có quy mô dưới 500 lao động. Đối với doanh nghiệp FDI, 30% doanh nghiệp có quy mô dưới 500 lao động. Số vốn hạn chế, thiếu chiến lược phát triển, đầu tư không đồng bộ, các doanh nghiệp lại phân bố không tập trung, thiếu sự hợp tác, cạnh tranh lẫn nhau, gây bất lợi cho xuất khẩu. Doanh nghiệp FDI chỉ chiếm khoảng 15% nhưng năm 2015 kim ngạch xuất khẩu đạt hơn 60% tổng kim ngạch xuất khẩu của cả nước.

- Tỷ lệ gia công xuất khẩu cao, chiếm trên 60%, đã không tạo được động lực cho việc phát triển nguồn nguyên liệu, cũng như hoạt động nghiên cứu phát triển, thiết kế mẫu, phát triển thị trường và thương hiệu. Mặc dù đứng thứ hạng cao trong xuất khẩu thì cũng khó xây dựng được một ngành công nghiệp dệt may phát triển có chỗ đứng và vị thế trên thị trường thế giới.

- Hoạt động R & D, đặc biệt là hoạt động thiết kế mẫu còn hạn chế, chủ yếu tập trung ở các doanh nghiệp FDI, còn các doanh nghiệp khác chưa được quan tâm đúng mức làm ảnh hưởng đến năng lực phát triển sản phẩm mới và đổi mới mặt hàng. Mặt khác các doanh nghiệp lại chưa có chiến lược phát triển, chiến lược thị trường và xúc tiến xuất khẩu hợp lý, chưa xây dựng được các thương hiệu mạnh và tạo uy tín của các doanh nghiệp cũng làm giảm khả năng cạnh tranh và gây khó khăn cho doanh nghiệp trong phát triển hoạt động xuất khẩu.

## **2. Tác động đến xuất khẩu dệt may Việt Nam khi hiệp định TPP không được thông qua**

### **2.1. Giới thiệu khái quát về TPP**

Hiệp định TPP lúc đầu chỉ do 4 nước là Chi lê, Niu Dilan, Singapore, Brunay tham gia, nên được gọi là P4. Đến thời điểm năm 2015 đã có tới 12 nước tham gia là Chi lê, Niu Dilan, Singapore, Brunay, Ôxtraylia, Pêru, Malayxia, Canada, Mêhico, Mỹ, Nhật bản và Việt Nam. TPP sẽ trở thành thị trường có hơn 790 triệu dân, chiếm gần 40% GDP toàn thế giới và khoảng 1/3 kim ngạch thương mại toàn cầu. TPP được chính thức khởi động đàm phán vào năm 2010, qua nhiều vòng đàm phán đa phương, song phương và đã được chính thức ký kết vào ngày 4/2/2016.

Hiệp định TPP được đánh giá là một FTA thế hệ mới, được coi là hiệp định “khuôn mẫu” của thế kỷ 21, có phạm vi điều chỉnh rất rộng và phức tạp, không những điều chỉnh các lĩnh vực thương mại truyền thống, với các cam kết mạnh mẽ về thuế và phi thuế như xuất xứ hàng hóa, các biện pháp phòng vệ thương mại, các biện pháp vệ sinh dịch tễ, hàng rào kỹ thuật đối với thương mại, sở hữu trí tuệ, mua sắm công, chính sách cạnh tranh...và cả vấn đề phi thương mại như lao động, môi trường.

Hiệp định TPP là một hiệp định khu vực, các nước tham gia nhất trí xây dựng một biểu thuế thống nhất, cũng như các quy tắc xuất xứ chung, để giúp các doanh nghiệp tận dụng hiệp định một cách dễ dàng hơn. Cách tiếp cận khu vực này sẽ thúc đẩy mạng lưới thương mại khu vực, nâng cao năng lực cạnh tranh, khuyến khích sử dụng các nguyên liệu đầu vào của TPP

Theo Hiệp định TPP các vấn đề thương mại xuyên suốt quá trình hình thành khung hiệp định, gắn kết môi trường chính sách của mỗi quốc gia, tăng cường năng lực cạnh tranh và tạo điều kiện thuận lợi kinh doanh trong nền kinh tế các nước thành viên, cam kết giải quyết khó khăn của các doanh nghiệp vừa và nhỏ để các doanh nghiệp tìm kiếm lợi thế trong TPP

Hiệp định TPP thực hiện cơ chế mở, theo đó trong tương lai, những nước quan tâm có thể tham gia đàm phán gia nhập để tạo thành một khu vực thương mại tự do xuyên Thái Bình Dương. Tính mở của TPP giúp một nước tham gia có các FTA với nhiều nước trong cùng một lúc. TPP được ký kết được kỳ vọng có tác động tích cực đến xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam, trong đó các nhóm hàng được đánh giá được hưởng lợi nhiều nhất như dệt may, giày dép, thủy sản, nông sản... Những kỳ vọng mà TPP sẽ mang lại cho xuất khẩu hàng dệt may Việt Nam là: (1) Thuế nhập khẩu vào các nước là thành viên của TPP, đặc

biệt là thị trường mỹ sẽ giảm dần xuống 0%, (2) Do thuế giảm xuất khẩu có xu hướng tăng, sẽ thu hút đầu tư, bao gồm đầu tư trong nước và đầu tư nước ngoài, (3) Là thành viên của TPP không bao gồm Trung quốc sẽ có lợi thế cạnh tranh hơn so với hàng dệt may Trung quốc trên thị trường các nước TPP, (4) Tác động từ quy định về quy tắc xứ, tiêu chuẩn về lao động, môi trường, công đoàn... Trong một báo cáo trước đó, RongViet Research dẫn báo cáo Triển vọng toàn cầu của World Bank cho biết Việt Nam là quốc gia hưởng lợi nhiều nhất từ hiệp định TPP. Ước tính của WB cho thấy, kinh tế Việt Nam có thể tăng thêm 10% đến năm 2030 nhờ các lợi ích về thuế quan và cải cách thị trường lao động, tài chính, năng suất... mà hiệp định TPP mang lại. Tuy nhiên khi Tổng thống Mỹ Donald Trump nhậm chức đã ký sắc lệnh rút lui khỏi TPP. Động thái này đồng nghĩa với việc 11 nước còn lại phải đàm phán lại hoặc "khai tử" hiệp định, bởi theo thoả thuận trước đó, TPP chỉ có hiệu lực được ít nhất 6 nước phê chuẩn trước tháng 2/2018 và các nước này phải đóng góp ít nhất 85% GDP trong khối, tức là không thể thiếu Mỹ hoặc Nhật. Không có TPP hoặc trì hoãn thời gian bắt đầu hiệu lực của TPP sẽ làm giảm đi động lực tăng trưởng kinh tế của Việt Nam, tuy nhiên, điều này không đồng nghĩa với việc nền kinh tế sẽ đi xuống. Vậy khi TPP không được thông qua sẽ có tác động đến xuất khẩu hàng dệt may của Việt Nam như thế nào.

## ***2.2. Tác động đến xuất khẩu dệt may Việt Nam khi hiệp định TPP không được thông qua***

*- Tác động từ các quy định về giảm thuế quan mở cửa thị trường dệt may.*

Theo quy định của hiệp định, lộ trình mở cửa thị trường đối với hàng dệt may theo 3 nhóm:

Nhóm 1: Bao gồm các mặt hàng nhạy cảm nhất, giảm ngay sau khi hiệp định có hiệu lực từ 30-50% so với mức thuế hiện hành, sau đó giữ nguyên cho đến 10 năm sau đối với sản phẩm đan và 15 năm đối với sản phẩm dệt rồi mới xóa bỏ hoàn toàn thuế quan

Nhóm 2: Bao gồm các sản phẩm nhạy cảm vừa, cắt giảm thuế trong 5 năm, mỗi năm cắt giảm 20% so với mức thuế hiện hành cho đến khi xuống 0%

Nhóm 3: bao gồm các mặt hàng còn lại, xóa bỏ thuế ngay sau khi hiệp định có hiệu lực

TPP là thị trường lớn và tiềm năng của xuất khẩu dệt may Việt Nam. Việt Nam xuất khẩu dệt may đứng thứ 3 vào Mỹ. Chỉ tính riêng thị trường Mỹ và thị trường Nhật bản giai đoạn 2010-2015 chiếm bình quân hơn 56% tổng kim ngạch xuất khẩu dệt may cả nước, nếu tính cả các nước của TPP thì xuất khẩu dệt may 6 tháng đầu năm 2016 đã chiếm gần 70% tổng kim ngạch xuất khẩu dệt may cả nước.

Với việc cam kết giảm thuế nhập khẩu theo 3 nhóm, giảm thuế ngay về 0% sau khi hiệp định có hiệu lực, giảm thuế với lộ trình 5 năm và giảm thuế với lộ trình 10 đến 15 năm. Theo tính toán của các chuyên gia thuế nhập khẩu bình quân của sản phẩm dệt may sẽ giảm từ 17-18% như hiện nay xuống còn 7-8% khi hiệp định được ký kết, sẽ làm cho hàng dệt may nhập khẩu vào thị trường các nước TPP sẽ giảm sâu, làm tăng khả năng cạnh tranh cho sản phẩm dệt may xuất khẩu của các nước thành viên trong đó có Việt Nam. Tuy nhiên, nếu TPP không được thông qua, Việt Nam sẽ không được hưởng các lợi thế này.

*- Tác động từ đầu tư mở rộng sản xuất kinh doanh.*

Mặt khác, để chuẩn bị cho TPP, nhiều doanh nghiệp đã dự báo, khi TPP được thông qua kim ngạch xuất khẩu dệt may của Việt Nam sẽ tăng cao, nhiều doanh nghiệp đã chuẩn bị và mở rộng quy mô sản xuất hàng dệt may định hướng xuất khẩu vào thị trường các nước là thành viên TPP để đón đầu cho làn sóng TPP, cho nên khi TPP không được thông qua sẽ gây khó khăn cho các doanh nghiệp. Các doanh nghiệp sẽ phải tìm cách mở rộng các thị trường khác để tăng cường xuất khẩu để phát huy hiệu quả của các dự án đầu tư.

*- Tác động từ cạnh tranh*

Đặc biệt Trung quốc là cường quốc hàng dệt may và là đối thủ cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam, nhưng lại không phải là thành viên của TPP, vì vậy xuất khẩu dệt may của Việt Nam sẽ thay thế được một phần xuất khẩu của Trung quốc và một số nước khác vào thị trường TPP. Với ưu đãi được giảm thuế quan sâu, lại ít phải cạnh tranh với Trung quốc và các quốc gia khác ngoài TPP, thì kim ngạch và tăng trưởng xuất khẩu dệt may của Việt Nam khi TPP có hiệu lực sẽ rất khả quan. Tuy nhiên nếu TPP không được thông qua, các doanh nghiệp Việt Nam tiếp tục chịu sức ép cạnh tranh có tính toàn cầu đặc biệt là cạnh tranh với các doanh nghiệp Trung quốc.

Đặc biệt, hàng dệt may Việt Nam phải cạnh tranh với hàng dệt may với các thành viên khác như Malaysia, đặc biệt là Mêxico và Pêru, hai quốc gia có FTA với Mỹ, được hưởng các ưu đãi hơn về hàng dệt may so với Việt Nam. Trong khi đó công nghệ và năng suất của Việt Nam còn có những hạn chế. Công nghệ sản xuất còn khá lạc hậu, theo kết quả khảo sát các doanh nghiệp sản xuất hàng dệt may, có 43,1% là áp dụng cơ khí. 53,3% là áp dụng cơ khí bán tự động chỉ có 3,6% là áp dụng tự động. Thiết bị chủ yếu là của Đài Loan (50%) Hàn quốc (20%) và Trung Quốc (10%), máy móc thiết bị sản xuất trong nước còn rất hạn chế. Trình độ công nghệ sản xuất hàng dệt may phổ biến ở mức trung bình và trung bình khá so với khu vực. Những công nghệ cao sản xuất các loại thời trang cao cấp hiện ở Việt Nam cũng còn khó khăn. Năng suất lao động còn khá thấp, chỉ bằng 30% so với Malaysia, còn so với Trung quốc, năng suất trung bình của Việt Nam 12 áo Polo/ ngày/người, trong khi đó Trung quốc là 25 áo polo/ ngày/người, điều này sẽ làm đẩy giá thành lên cao, làm giảm tính cạnh tranh.

*- Tác động từ xu thế bảo hộ.*

TPP không được thông qua, và Tổng thống mới của Mỹ có xu hướng tăng cường thực hiện chủ nghĩa bảo hộ, có nghĩa là có xu hướng hạn chế nhập khẩu hàng hóa trong đó có hàng dệt may từ thị trường bên ngoài, và có thể phía Mỹ sẽ có nhiều biện pháp phi thuế quan như đưa ra các cam kết cao với các tiêu chuẩn về bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ, hàng rào kỹ thuật, tiêu chuẩn về lao động, môi trường, công đoàn, doanh nghiệp nhà nước, cơ chế đặc biệt về các biện pháp tự vệ đối với hàng dệt may, sẽ tích cực sử dụng các biện pháp chống bán phá giá, trợ cấp, tự vệ, hàng rào kỹ thuật. Hàng hóa của Việt Nam phải đối mặt với nguy cơ bị kiện bán phá giá, bị kiểm soát chặt chẽ bởi các quy định về hàng rào kỹ thuật, các biện pháp tự vệ... Các quy định về doanh nghiệp nhà nước, tiêu chuẩn lao động, môi trường, công đoàn, phát triển bền vững, là những vấn đề nhạy cảm và khó khăn đối với các quốc gia đang phát triển như Việt Nam. Các doanh nghiệp xuất khẩu có quy mô

vừa và nhỏ còn khó khăn trong thực hiện các tiêu chuẩn về môi trường, điều kiện làm việc của người lao. Đây là một thách thức lớn đối với các doanh nghiệp xuất khẩu hàng dệt may của nước ta.

- *Vấn đề quy định quy tắc xuất xứ đối với hàng dệt may trong TPP.*

Thông thường, theo quy định của WTO và các hiệp định thương mại tự do khác, quy tắc xuất xứ được áp dụng theo quy tắc chuyển dịch dòng thuế, có nghĩa là đối với hàng may mặc, được coi là có xuất xứ tại một nước, nếu hàng may mặc được cắt may toàn bộ, hay từng phần tại nước đó, phần còn lại được thực hiện ở các nước nội khối, còn vải và các phụ kiện có thể được nhập khẩu từ các nước ngoài khối, quy tắc xuất xứ này được gọi là quy tắc “cắt và may”

Nhưng tiêu chuẩn xuất xứ quy định trong TPP có tiêu chuẩn cao hơn so với cơ chế hiện hành của WTO và có các quy định chặt chẽ hơn buộc các quốc gia thành viên phải tuân thủ và có cơ chế kiểm soát chặt chẽ hơn các vấn đề về nguồn gốc xuất xứ của các mặt hàng nhập khẩu. Đối với hàng hóa nói chung, các thành viên của TPP đã đưa ra quy tắc cộng gộp về tỷ lệ nội địa hóa phải đạt từ 35-45% trở nên thì hàng hóa đó mới được coi là có xuất xứ từ các thành viên của TPP và được hưởng các ưu đãi từ TPP, có nghĩa là trị giá phần nguyên vật liệu để sản xuất ra hàng hóa có xuất xứ từ các thành viên của TPP chiếm từ 35-45% trị giá hàng hóa nhập khẩu đã được điều chỉnh (chỉ tính trên giá FOB). Tuy nhiên để sản xuất ra hàng dệt may phải trải qua bốn công đoạn chính : sản xuất xơ, sợi, vải và cắt may thành hàng may mặc, và xuất quy tắc xuất xứ cho hàng dệt theo quy tắc “từ sợi trở đi - yarn forward”, được gọi là quy tắc “ba công đoạn”, có nghĩa là sản phẩm dệt may, để được hưởng ưu đãi về thuế nhập khẩu theo TPP thì sản phẩm dệt may, các công đoạn sợi, vải, cắt may phải được thực hiện tại các nước thành viên của TPP. Với quy tắc xuất xứ “từ sợi trở đi - yarn forward”, theo đó các sản phẩm dệt may muốn được hưởng ưu đãi thuế quan TPP phải được sản xuất từ sợi trở đi tại các nước thành viên của TPP.

Tuy nhiên, bên cạnh quy tắc chung thì sẽ có ngoại lệ nằm trong hai danh sách bổ sung (danh mục các hàng dệt may không áp dụng quy tắc này) hay còn gọi là danh mục “nguồn cung ngắn hạn thiếu hụt - short supply”. Đây là các sản phẩm mà nguồn cung từ các nước thành viên TPP không đủ và do đó có thể được cung cấp bởi các nguồn ngoài TPP mà vẫn được hưởng ưu đãi thuế, hay còn gọi là danh mục các ngoại lệ không áp dụng quy tắc xuất xứ “từ sợi trở đi - yarn forward”. Có hai loại danh mục nguồn cung ngắn hạn thiếu hụt là danh mục thường xuyên và danh mục tạm thời.

Danh mục thường xuyên -permanent: bao gồm các nguyên liệu dệt may hiện không được sản xuất trong các nước thành viên TPP và cũng không hy vọng được sản xuất trong tương lai. Các sản phẩm dệt may sử dụng loại nguyên vật liệu trong danh mục này sẽ được áp dụng quy tắc “cắt và may”.

Danh mục tạm thời - temporary: bao gồm các nguyên liệu dệt may hiện không được sản xuất trong các nước thành viên của TPP, nhưng có thể được sản xuất trong tương lai, vì thế các sản phẩm dệt may sử dụng nguyên liệu trong danh mục này sẽ chỉ áp dụng quy tắc “cắt và may” trong một khoảng thời gian, sau đó thì các sản phẩm này sẽ phải áp dụng theo quy tắc xuất xứ “từ sợi trở đi - yarn forward”.

Theo thỏa thuận đạt được trong đàm phán TPP với quy tắc xuất xứ “từ sợi trở đi - yarn forward” là một thách thức cho ngành dệt may xuất khẩu Việt Nam. Trong chuỗi dệt may từ xơ, sợi, dệt, cắt may, thì cắt may chiếm gần 70%, các công đoạn còn lại chiếm gần 30%, các doanh nghiệp trong lĩnh vực xe sợi chỉ chiếm 6%, dệt đan chiếm 17%, lĩnh vực nhuộm chiếm 4%. Nhưng có một nghịch lý là hơn 60% số sợi sản xuất trong nước được xuất khẩu ra nước ngoài, khâu yếu nhất trong chuỗi dệt may là công đoạn dệt vải và nhuộm. Hiện nay ngành dệt may Việt Nam trên 60% nguyên vật liệu là nhập khẩu từ nước ngoài, dưới 40% do trong nước cung cấp. Nhưng để được hưởng ưu đãi thuế quan theo TPP, thì sản phẩm dệt may Việt Nam cần được nội địa hóa từ khâu sợi trở đi, vì vậy cần đầu tư vào khâu sản xuất sợi, dệt nhuộm.

Vì vậy để đón đầu cho TPP, trên thực tế, trong thời gian qua, đầu tư vào lĩnh vực dệt may tại Việt Nam kể cả của doanh nghiệp nước ngoài cũng như doanh nghiệp trong nước tăng nhanh khi các nhà đầu tư kỳ vọng vào cơ hội mà TPP đem lại cho lĩnh vực này. Diễn hình như về tình hình đầu tư vào ngành dệt nhuộm, từ năm 2000 đến cuối năm 2013, vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) trong ngành dệt may của Việt Nam chỉ đạt 8,2 tỷ USD, trong đó 5 tỷ USD là đầu tư vào sản xuất hàng may mặc và 2 tỷ USD vào sản xuất kéo sợi. Tuy nhiên, chỉ trong hai năm, từ năm 2014 đến cuối 2015, có đến 5,8 tỷ USD vốn FDI đăng ký đầu tư vào ngành dệt may Việt Nam, trong đó 3,3 tỷ USD là đầu tư vào sản xuất vải. Các đầu tư này chủ yếu đến từ các công ty Hong Kong, Trung Quốc, Đài Loan và Hàn Quốc (Nguyễn Văn Tuấn, Chủ tịch Hiệp hội Bông sợi Việt Nam - Thời báo Kinh tế Sài Gòn). Theo đó, nếu TPP bị trì hoãn hoặc thậm chí không được thông qua thì việc này sẽ ảnh hưởng đến tinh thần của không ít nhà đầu tư tại Việt Nam. Tuy nhiên việc đầu tư vào lĩnh vực dệt may, đặc biệt vào lĩnh vực dệt sẽ tạo khả năng cho Việt Nam chủ động được nguồn nguyên liệu trong nước, tạo điều kiện nâng cao khả năng cạnh tranh và hiệu quả xuất khẩu, mặc dù TPP không được thông qua.

### **3. Giải pháp đẩy mạnh xuất khẩu hàng dệt may của Việt Nam**

Mặc dù có những khó khăn do hiệp định TPP không được thông qua, thị trường Mỹ có thể tăng cường các biện pháp bảo hộ. Còn đối với thị trường châu Âu, Anh sẽ đàm phán rời khỏi EU, một số nước như Pháp, Hà lan, các ứng cử viên tổng thống có xu hướng tăng cường chính sách bảo hộ mậu dịch, nhưng nhìn chung xu hướng tự do hóa thương mại và toàn cầu hóa ngành dệt may vẫn đang diễn ra mạnh mẽ. Kinh tế thế giới đang hồi phục và nhu cầu về hàng dệt may có xu hướng tăng cao, đó là những dấu hiệu tích cực đối với xuất khẩu dệt may Việt Nam. Để đẩy mạnh và nâng cao hiệu quả xuất khẩu hàng dệt may trong bối cảnh mới, cần thực hiện một số giải pháp sau.

- Nâng cao nhận thức cho các doanh nghiệp về tình hình mới. Mặc dù không có TPP thì Việt Nam vẫn hội nhập. Việt Nam và ASEAN đã ký kết nhiều hiệp định thương mại tự do thế hệ mới và đang đàm phán nhiều hiệp định thương mại tự do khác như Việt Nam- EU, hoặc hiệp định tương tự như TPP là RCEP, tuy nhiên bao gồm nhiều nước thuộc TPP nhưng không có Mỹ nhưng vẫn đảm bảo quá trình hội nhập kinh tế thế giới. Mặc dù có TPP hay không thì Việt Nam vẫn tiếp tục hội nhập sâu rộng với quốc tế, vẫn tạo ra nhiều cơ hội cho dệt may xuất khẩu nước ta.



- Trên thực tế, thời gian qua Việt Nam đã gấp rút chuẩn bị các điều kiện cho TPP. Chính phủ rà soát các quy định pháp luật cho phù hợp với hiệp định thế hệ mới này. Bản thân nhiều DN cũng đã đầu tư để đón đầu cơ hội từ TPP, như đầu tư vào chuỗi bông, sợi, nhuộm, vải, và cả may mặc... Mặc dù TPP không được thông qua, thì những sự đầu tư đó cũng là tạo điều kiện cho công nghiệp phụ trợ phát triển, nâng cao giá trị hàng xuất khẩu, là điểm mấu chốt nâng cao năng lực cạnh tranh cho hàng dệt may xuất khẩu của Việt Nam. Các doanh nghiệp cần chủ động tận dụng các lợi thế đã đầu tư để phát triển sang các thị trường đã có các hiệp định thương mại tự do mà Việt Nam và ASEAN đã và sẽ ký kết trong thời gian tới. Tuy nhiên, hiện nay các doanh nghiệp còn thiếu các thông tin về các hiệp định thương mại tự do bao gồm các hiệp định đã ký kết và các hiệp định đang đàm phán. Cho nên các cơ quan quản lý nhà nước cần có các biện pháp, phổ biến và cung cấp các thông tin về các hiệp định thương mại tự do nói chung và các thông tin có liên quan đến hoạt động xuất khẩu dệt may cho các doanh nghiệp. Ngoài hình thức cung cấp thông tin qua hệ thống thông tin truyền thông như truyền thanh, truyền hình, qua các Website, sách, báo... cần tổ chức các cuộc hội thảo và tập huấn chuyên đề để các doanh nghiệp có được các thông tin và hiểu biết đầy đủ hơn về hiệp định và các chủ trương chính sách của nhà nước để vận dụng vào các hoạt động kinh doanh tận dụng được các cơ hội do các hiệp định thương mại tự do khác mang lại, vượt qua thách thức đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu của mình.

- Khi TPP không được thông qua, các doanh nghiệp cần đa dạng hóa thị trường, chú trọng những thị trường có hiệp định thương mại tự do, để hưởng lợi thế từ giảm thuế nhập khẩu Tăng cường các hoạt động xúc tiến xuất khẩu vĩ mô, giới thiệu quảng bá sản phẩm, doanh nghiệp Việt Nam ra thị trường nước ngoài, giúp các doanh nghiệp thâm nhập thị trường, xây dựng các chương trình phát triển các mặt hàng mới có lợi thế, các mặt hàng có tính mẫu mới, có giá trị gia tăng cao, xây dựng thương hiệu quốc gia, tạo chỗ đứng và uy tín cho hàng dệt may của Việt Nam trên thị trường thế giới.

- Cần tận dụng các đầu tư chuẩn bị cho TPP để phát triển thiết kế mẫu, một hoạt động quan trọng trong sản xuất và xuất khẩu dệt may để tạo điều kiện đổi mới và phát triển sản phẩm mới, tạo ra các sản phẩm thời trang, gia tăng giá trị cho sản phẩm xuất khẩu, tạo điều kiện để chuyển đổi từ gia công xuất khẩu sang xuất khẩu trực tiếp.

- Triển vọng TPP không được thông qua, một số nước và Hoa kỳ có xu hướng áp dụng các biện pháp bảo hộ. Cho nên cần tăng cường các biện pháp ứng phó như: Nâng cao hiệu lực của hệ thống cảnh báo sớm về chống bán phá giá và các biện pháp tự vệ. Tích cực hỗ trợ, giải quyết các vấn đề phát sinh liên quan đến chống bán phá giá, trợ cấp, TBT, quy tắc xuất xứ, tiêu chuẩn lao động... Tích cực ký kết các thỏa thuận thừa nhận lẫn nhau trong các tiêu chuẩn, trong kiểm tra đánh giá, chứng nhận hợp chuẩn, tạo điều kiện thuận lợi để hàng hóa của nước ta thâm nhập thị trường thế giới.

- Cần tiếp tục khuyến khích mọi thành phần kinh tế trong nước đầu tư vào lĩnh vực sản xuất nguyên phụ liệu ngành dệt may, đặc biệt trong lĩnh vực dệt nhuộm và sợi để đảm bảo chủ động nguồn cung trong nước, tạo điều kiện thuận lợi cho ngành may mặc xuất khẩu phát triển, phát huy hiệu quả và lợi thế cạnh tranh. Cần khuyến khích các doanh nghiệp tiếp cận các nguồn vốn, để đầu tư công nghệ hiện đại, có quy mô đủ lớn có khả

năng cạnh tranh với các doanh nghiệp nước ngoài và cạnh tranh trong xuất khẩu. Mặt khác, thu hút có chọn lọc đầu tư trực tiếp nước ngoài, để đảm bảo các doanh nghiệp này có tính chất lan tỏa tạo điều kiện tốt cho ngành dệt may phát triển và đảm bảo môi trường.

- Tích cực đổi mới công nghệ, mở rộng quy mô, nâng cao năng suất lao động, có chính sách giữ và thu hút nguồn nhân lực có chất lượng cao như các cán bộ kỹ thuật, cán bộ quản lý, cán bộ thiết kế mẫu và công nhân lành nghề, nâng cao khả năng để chiếm lĩnh thị trường.

- Các doanh nghiệp cần tăng cường đầu tư thiết bị công nghệ, mở rộng quy mô, đổi mới quản lý, nâng cao năng suất lao động, nâng cao chất lượng sản phẩm, thực hiện đa dạng hóa mặt hàng, giảm giá thành sản phẩm, chuyển dần từ các sản phẩm có chất lượng trung bình giá rẻ sang các sản phẩm mẫu một có giá trị gia tăng cao, xây dựng thương hiệu doanh nghiệp và sản phẩm, thực hiện chiến lược sản phẩm phù hợp với từng phân khúc thị trường, chủ động và tăng cường thực hiện các hoạt động xúc tiến xuất khẩu phát triển thị trường, đồng thời nâng cao năng lực xuất khẩu của doanh nghiệp, tăng cường liên kết giữa các doanh nghiệp và tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu để đẩy mạnh và nâng cao hiệu quả xuất khẩu.

## **TÀI LIỆU THAM KHẢO**

1. Hoàng Văn Châu (2014) *Hiệp định đối tác xuyên Thái Bình Dương- TPP và vấn đề tham gia của Việt Nam*, Nhà xuất bản Bách khoa.
2. Chính phủ Việt Nam (2011) *Chiến lược phát triển ngành dệt may Việt Nam đến năm 2020*.
3. Phạm Minh Đức (2014) *Ngành dệt may Việt Nam trong bối cảnh thực hiện Hiệp định đối tác xuyên Thái Bình dương (TPP)*, Hội thảo VCCI tại Hà nội.
4. Nguyễn Anh Tuấn (2015) *Hiệp định đối tác xuyên thái bình dương (TPP) và tác động tới Việt Nam*, NXB chính trị Quốc gia- Sự thật, Hà nội 2015.
5. VCCI (2014) *TPP- Hiệp định Thương mại tự do Thế kỷ 21: Kỳ vọng và thách thức*.

**CURRENT STATUS OF EMERGENCY ARBITRATOR SYSTEM  
AT MAJOR INTERNATIONAL ARBITRATION INSTITUTIONS  
AND IMPLICATIONS FOR VIETNAM**

**THỰC TRẠNG CỦA HỆ THỐNG TRỌNG TÀI KHẨN CẤP TẠI CÁC  
TỔ CHỨC TRỌNG TÀI QUỐC TẾ LỚN VÀ HÀM Ý CHO VIỆT NAM**

*Keon-Hyung Ahn<sup>3</sup> - Daejeon University*

**Abstract**

*Although preference for arbitration has been rapidly growing in international commercial transactions, one aspect of the arbitral proceedings that raised concerns in the past was the problem of urgent interim relief. Before the constitution of the arbitral tribunal, parties did not have any other option but to turn to the court for urgent interim relief. In order to remedy this problem and to enhance the effectiveness of arbitral proceedings, major international arbitration institutions have recently adopted the emergency arbitrator system.*

*This paper describes and analyzes the current status of the emergency arbitrator systems employed by the International Center for Dispute Resolution (ICDR), the Singapore International Arbitration Centre (SIAC), the International Chamber of Commerce (ICC) and the Korean Commercial Arbitration Board (KCAB). It then compares the various aspects of the respective emergency arbitrator system, and presents matters to be considered when introducing the emergency arbitrator system into the rules of an arbitration institution in Vietnam.*

**Keywords:** *Emergent Interim Relief, Emergency Arbitrator, Art. 6 of the International Arbitration Rules of the ICDR, Art. 30 of the SIAC Arbitration Rules and Schedule 1, Art. 29 of the ICC Arbitration Rules and Annex 5, and Art. 32 of the KCAB International Rules and Annex III.*

**Tóm tắt**

*Mặc dù xu hướng sử dụng trọng tài thương mại đang gia tăng nhanh chóng trong các giao dịch thương mại thế giới nhưng một khía cạnh của quá trình giải quyết khiếu nại làm dấy lên sự lo ngại trong thời gian gần đây là vấn đề về biện pháp khẩn cấp tạm thời (urgent interim relief). Trước khi thành lập tòa trọng tài, các bên không có bất cứ lựa chọn nào khác mà phải tìm đến tòa án để có biện pháp khẩn cấp tạm thời. Để giải quyết vấn đề này và nâng cao hiệu quả của quá trình tố tụng, các tổ chức trọng tài quốc tế gần đây đã thông qua hệ thống trọng tài khẩn cấp.*

*Bài báo này mô tả và phân tích thực trạng của hệ thống trọng tài khẩn cấp được áp dụng tại Trung tâm giải quyết tranh chấp quốc tế (ICDR), Trung tâm trọng tài quốc tế*

---

<sup>3</sup> Dr. Ahn is an Assistant Professor of International Commerce at Daejeon University, Daejeon, Korea and he is serving the position of Deputy Director who is responsible for international cooperation of the Korea Trade Research Association (“KTRA”) and he has been serving the additional position of Managing Editor of the Journal of Korea Trade (“JKT”) which is published by the KTRA and the journal is recognized by the Social Science Citation Index (SSCI).

*Singapore (SIAC), Phòng thương mại quốc tế (ICC) và Hội đồng trọng tài thương mại Hàn Quốc (KCAB). Bài báo cũng so sánh các khía cạnh khác nhau của hệ thống trọng tài khẩn cấp và nêu lên các vấn đề cần xem xét khi đưa hệ thống trọng tài khẩn cấp vào quy định của tổ chức trọng tài ở Việt Nam.*

**Từ khoá:** *Biện pháp giải quyết khẩn cấp, Trọng tài khẩn cấp, Điều 6 của Quy định trọng tài quốc tế của ICDR, Điều 30 của Quy định trọng tài SIAC và Khoản 1, điều 29 của Quy định trọng tài ICC và phụ lục 5, điều 5 của quy định quốc tế KCAB và phụ lục II*

## **I. Introduction**

With the acceleration of the global economy, many companies are entering into an increasing number of international trade contracts with foreign companies. While carrying out duties under such contracts, small and/or big breaches of contract are often bound to arise, and such contract breaches arise either deliberately or out of simple misunderstanding or errors. If a party to the contract unilaterally breaches its obligation in the course of fulfilling the contract, the other party would file a lawsuit to rectify the breach. With regard to such disputes, there has been a rapid growth in the preference for international arbitration over international litigation among trading companies.<sup>4</sup>

Such preference can be attributed to the various advantages of the arbitration system, such as speediness, confidentiality, universal validity of judgments made by arbitrators who are renowned specialists of their fields. However, it seems that the most noted advantage is the fact that the arbitral award is granted according to the 1958 Convention on the Enforcement and Recognition of Foreign Arbitral Awards (also known as the New York Convention), and it is much more stable, and recognized and enforced much faster than a decision granted by the courts.<sup>5</sup>

Despite such advantages of arbitration, there was one critical disadvantage that was inherent in the system, and that was the issue related to interim relief.<sup>6 7</sup>

During arbitration proceedings, it is necessary to grant various orders to preserve evidence, protect assets, or maintain the *status quo* of the results of pending arbitrations.<sup>8</sup> Such measures are deemed necessary as timely application and enforcement of interim measures can make a decisive impact on the enforceability of the final arbitral award.<sup>9</sup> In other words, to guarantee the efficiency and reliability of arbitration, one of the pending

---

<sup>4</sup> For example, in Korea 413 arbitration cases (339 domestic cases and 74 international cases) were filed with the Korean Commercial Arbitration Board (KCAB) in 2015, and it was the greatest number of cases since 1966 when the KCAB was established. However, there has been a slight decrease - 381 new cases - in 2016.

<sup>5</sup> Angola was the 157<sup>th</sup> nation to sign the New York Convention on March 6, 2017, and it will enter into force on June 4, 2017.

<sup>6</sup> In this paper, the term “interim relief” is used as a general concept that includes the concepts of “interim”, “conservatory”, “provisional measures”, “interim measures of protection”, and such.

<sup>7</sup> See Keon-Hyung Ahn, Michael Lee & Won-Suk Oh, “A Study on the Emergency Arbitrator System of AAA/ICDR,” *Korea International Commerce Review*, vol.26 No.3, at 134 (Korean Academy of International Commerce, Inc., June 2011) (hereafter, “Ahn/Lee/Oh”).

<sup>8</sup> See Nigel Blackaby, Constantine Partasides, Alan Redfern, and Martin Hunter, *Redfern and Hunter on International Arbitration*, 5<sup>th</sup> Edition, para. 5.24 (Oxford University Press, 2009) (hereafter, “Blackaby, Partasides/Redfern/Hunter”).

<sup>9</sup> See Natalija Kaminskiene, *Application of Interim Measures in International Arbitration: The Lithuanian Approach*, *Jurisprudencija/Jurisprudence* at 244 (Mykolo Romerio University, 2010) (hereafter, “Kaminskiene”).

issues that need to be resolved is the enhancement of the effectiveness of interim measures.<sup>10</sup>

In international arbitrations, a party can either choose to apply to the court for interim measures or provide the arbitral tribunal with the authority to grant such measures.<sup>11</sup> However, the problem lies in the fact that it is impossible for a party to seek an interim relief before the composition of the arbitral tribunal, and has no other option but to apply to the courts for such measures. In order to resolve such problems related to interim measures, major arbitration institutions in different nations are employing the “Special Arbitrator” system,<sup>12</sup> “Expedited Formation of the Tribunal” procedure,<sup>13</sup> “Summary Arbitral Proceedings”,<sup>14</sup> and the “Emergency Arbitrator” system.<sup>15 16</sup>

This paper will examine only on the emergency arbitrator system, among others, employed by some leading arbitration institutions and will try to deduct implications thereof so that any Vietnamese arbitration institution, for example, the Vietnam International Arbitration Center (VIAC), may introduce the emergency arbitrator system into their rules. The author hope that this research will assist practitioners in both the commercial and legal fields in gaining a more detailed knowledge of the necessity of the emergency arbitrator system.

## **II. Current Status and Comparative Analysis of the Emergency Arbitrator System at Major International Arbitration Institutions**

### ***1. Introduction***

As seen above, certain arbitration institutions are continuously endeavoring to develop innovative ways to meet the needs of parties that use the arbitration system. One such method is the emergency arbitrator system. In a reality where it takes many days from the start of arbitration proceedings to the formation of the arbitral tribunal, parties that seek urgent interim relief cannot wait until the arbitral tribunal is formed. The parties have no other way but to request an interim relief from the court. Such a critical flaw can only become a stumbling block to the development of the arbitration system. To identify and solve this problem, 1) AAA/ICDR, 2) SIAC, 3) ICC, and 4) KCAB have implemented the emergency arbitrator system in such order. The current status of the implementation of the emergency arbitrator system by each arbitration institution will be discussed below.

---

<sup>10</sup> See Ahn/Lee/Oh, *op. cit.*, at 134.

<sup>11</sup> See Young-jun Mok, *Commercial Arbitration Law*, 182 (Pakyungsa, 2011).

<sup>12</sup> It is a system based on Article 14 of the Rules for Non-Administered Arbitration of the International Institute for Conflict Prevention and Resolution (CPR) in the United States.

<sup>13</sup> Note Article 9 of the Arbitration Rules of the London Court of International Arbitration (LCIA).

<sup>14</sup> Note Article 42a through 42o of the Arbitration Rules of the Nederlands Arbitrage Instituut (NAI).

<sup>15</sup> Note Article 37 of the ICDR International Arbitration Rules, Article 32 of the SCC Arbitration Rules and Appendix II, Article 26 of the SIAC Arbitration Rules and Schedule 1, Article 29 of the ICC Arbitration Rules and Appendix V.

<sup>16</sup> The ICC International Court of Arbitration enacted the PAR Rules to govern the Pre-Arbitral Referee Procedure in 1990, but it was used infrequently because the provision was implemented as an opt-in clause, where the parties could use it only if they explicitly made an agreement in the arbitration agreement to use this procedure in addition to the arbitration procedure. This procedure was revised with the amendment of the arbitration rules on September 12, 2011 (put into effect on January 1, 2012), and the emergency arbitrator system replaced the Pre-Arbitral Referee Procedure; therefore, it will not be discussed in this paper as it will not prove to be useful at this point.

## ***2. Introduction to the implementation of the emergency arbitrator system by each arbitration institutions***

### **(1) AAA/ICDR**

Before the regulations for the emergency arbitrator system had been enacted and went into effect on May 1, 2006, parties needed to expressly agree to the use of emergency arbitrators according to the Optional Rules for Urgent Interim Relief.<sup>17</sup> In other words, even though the parties agreed to follow the arbitration rules of the AAA/ICDR in the arbitration agreement, unless they explicitly agreed to apply the Optional Rules in a separate agreement, such procedures could not be used.<sup>18</sup> Therefore, in practice, these Optional Rules were rarely used.<sup>19</sup> In order to remedy this weakness, ICDR was the first arbitration institution in the world to introduce the emergency arbitrator system under Article 37.

Based on Article 37 of the ICDR International Arbitration Rules which went into effect from May 1, 2006, there have been 17 requests for urgent interim relief as of May 30, 2011 and of these, 7 requests were cited by emergency arbitrators, 4 cases were denied, 4 cases settled during the proceeding.<sup>20</sup> Also, one case was dismissed and one case is untraceable.<sup>21</sup>

AAA/ICDR's most recent revised International Arbitration Rules went into force on June 1 2014 and there was almost no change in content but provision number change from Article 37 to Article 6 in the Rules.

### **(2) SIAC**

SIAC amended its rules by adding Article 26 and Schedule I regarding emergency arbitrators, and these rules went into effect on July 1, 2010.<sup>22</sup> Like the other arbitration institutions, parties had no option but to request an interim relief from the court if the arbitral tribunal had not been formed yet, before the amended rules went to into effect on July 1, 2010.

At SIAC, there were 3 cases requesting emergency arbitrators during the 7 months between July 1, 2010 and February, 2011. All three cases requesting emergency arbitrators were accepted to receive by the President of the SIAC.<sup>23</sup> SIAC's most recent revised Arbitration Rules went into force on August 1 2016 and there were a few change of provisions, among others, a new provision that the deadline for an emergency arbitrator to

---

<sup>17</sup> See G. Lemenez & P. Quigley, *The ICDR's Emergency Arbitrator Procedure in Action, Part 1: A Look at the Empirical Data*, Dispute Resolution Journal (August/October 2008) at 2 (hereafter "Lemenez/Quigley, Part 1 (August/October 2008)").

<sup>18</sup> Article O-1 of the AAA Commercial Arbitration Rules and Mediation Procedures, September 15, 2005.

<sup>19</sup> Lemenez/Quigley, Part 1 at 2 (August/October 2008).

<sup>20</sup> According to Attorney Michael Lee, the Head of the Asia Office in Singapore of the AAA/ICDR, in one case that was settled during the emergency arbitrator procedure, the decision was written in the form of a settlement award.

<sup>21</sup> Ahn/Lee/Oh, *op. cit.*, at 139.

<sup>22</sup> Article 26 and Schedule 1 of SIAC Arbitration Rules [2010].

<sup>23</sup> See J. Leach & J. Berenholtz, *The Expected an Emergency Arbitrator Procedures Under The SIAC Rules - Six Months On, How Have They Fared?*, available at [http://www.siac.org.sg/index.php?option=com\\_content&view=article&id=248:expedited-emergency&catid=56:articles&Itemid](http://www.siac.org.sg/index.php?option=com_content&view=article&id=248:expedited-emergency&catid=56:articles&Itemid) (accessed 28-11-2011) (hereafter "Leach/Berenholtz").

make his interim order or Award within 14 days from the date of his appointment was introduced.<sup>24</sup>

### **(3) ICC**

The old arbitration rules of the ICC which were applied since 1998 were amended on September 12, 2011, and the newly added provisions regarding emergency arbitrators, Article 29 and Annex V of its Rules went into effect on January 1, 2012.<sup>25</sup> The ICC had already implemented the “Rules for a Pre-Arbitral Referee Procedure” on September 1, 1990, but only 5 cases were filed up to 2005.<sup>26</sup> This low number could be attributed to the fact that parties that wished to use this procedure had to enter a separate explicit agreement to apply such procedural rules besides the arbitration rules. The ICC had also adopted the emergency arbitrator in this opt-out clause method. ICC’s most recent revised Arbitration Rules went into force on March 1 2017 and there was almost no change in content in relation to emergency arbitrator system.

### **(4) KCAB**

Article 32 and Appendix III of the KCAB International Arbitration Rules contains amended provisions regarding the emergency arbitrator system, and went into effect on June 1, 2016.<sup>27</sup> Before the amendments went into effect, the parties to arbitration had no other option but to request an interim relief from the court if the arbitral tribunal had not been formed yet. Moreover, parties had the disadvantage of having no choice but to wait a considerable period from either before the request for arbitration or after the request until the formation of the arbitral tribunal. There has been no case at the KCAB requesting an emergency arbitrator to date after the amended arbitration rules went into effect.

### **(5) Sub-conclusion**

The first arbitration institution which adopted the emergency arbitrator system was the ICDR, and later SIAC, ICC, and KCAB followed behind. As mentioned above, all the institutions chose to adopt a system with an opt-out clause where one of the parties could automatically request the appointment of an emergency arbitrator, unless the parties made a separate agreement to exclude interim relief granted by emergency arbitrators.

With regard to the composition and system of the ICC rules, the ICC rules provide interim relief in Article 28 and then, the emergency arbitrator system is separately regulated in Article 29. The emergency arbitrator system is included in the article setting forth interim relief and is dealt with in a general manner,<sup>28</sup> but the details are then laid forth in the Appendix V,<sup>29</sup> and this differentiates the ICC rules from those of the ICDR and SIAC. It seems that the KCAB substantially adopted the descriptive manner and content of those of the ICC and the SIAC. The ICC Arbitration Rules and the SIAC Rules are detailed and practical, and this may be based on the fact that the KCAB took into consideration the precedents and the current status of emergency arbitrator systems employed by the two

---

<sup>24</sup> Schedule 1.9 of SIAC Arbitration Rules [2016].

<sup>25</sup> Article 29 and Appendix V of the ICC Rules of Arbitration [2012].

<sup>26</sup> Hosking/Valentine/Lindsey, *op.cit.* at 5.

<sup>27</sup> Article 32 and Appendix III of the KCAB International Arbitration Rules [2016].

<sup>28</sup> Article 28 of ICC Rules of Arbitration [2017].

<sup>29</sup> Appendix V of ICC Rules of Arbitration [2017].

arbitration institutions mentioned above when it amended the Rules and put them into effect. The following table illustrates the above point.

**<Table 1> Amendment to the Rules of Institutions and the Effective Dates Thereof**

<b>Category</b>	<b>KCAB</b>	<b>ICC</b>	<b>SIAC</b>	<b>ICDR</b>
First Effective Date	June 1, 2016	January 1, 2012	June 1, 2010	May 1, 2006
Current Effective Date	June 1, 2016	March 1, 2017	August 1, 2016	June 1, 2014
Composition and System of the Rules	Art. 32 (Emergency Measures by Arbitrator) of International Arbitration Rules & Appendix III (Arts. 1-5)	Art. 29 (Emergency Arbitrator) of Rules & Appendix V (Arts. 1-8)	Art. 30 (Interim & Emergency Interim Relief) of Rules & Schedule I (Arts. 1-14)	Art. 6 (Emergency Measures of Protection) of International Arbitration Rules

Source: Authors have summarized and formed the table based on the Rules of the KCAB, ICC, SIAC and ICDR.

### ***1. A Comparative Analysis of the Emergency Arbitrator System of the Various Arbitration Institutions***

In the previous section, the paper discussed the history and current status of the emergency arbitrator system implemented and applied by four leading international arbitration institutions. The formation and system of the arbitration rules have also been discussed. The following section will compare and review the procedures for the emergency arbitrator mentioned in the aforementioned rules, according to their order.

#### **(1) Application and costs**

Although the rules for all four arbitration institutions require that the application for urgent interim relief be submitted before the composition of the arbitral tribunal, but there are slight differences. With regard to ICDR, SIAC and KCAB, application is possible at the same time the request for arbitration is submitted or thereafter,<sup>30</sup> but the ICC allow the parties to submit the application for an emergency arbitrator before the request for arbitration is submitted.<sup>31</sup>

Once the application for an emergency arbitrator is submitted, the application is processed only after it has been accepted. Acceptance of an application is determined by

<sup>30</sup> Article 6(1) of ICDR International Arbitration Rules [2014]; Schedule 1.1 of SIAC Arbitration Rules [2016].

<sup>31</sup> Article 29(1) of ICC Rules of Arbitration [2017].



the chairman at both the ICC and SIAC,<sup>32</sup> while the ICDR and the KCAB are silent as to this issue.<sup>33</sup>

With regard to the application costs, there are no administrative fees that have been set for the Secretariat of the ICDR,<sup>34</sup> but there are fees charged by the other three institutions.<sup>35</sup> These fees are set according to the schedule in the rules without regard to the amount in dispute, and are to be paid in advance. However, in the case of SIAC, there is a dual structure for the fees - the fees charged for nationals and foreigners differ.<sup>36</sup>

In terms of the arbitrators' fees, the fees of the ICC, KCAB and SIAC are set without regard to the amount in dispute.<sup>37</sup> They also differ from ICDR where the arbitrators' fees are fixed at an hourly rate agreed upon by the emergency arbitrator, the ICDR and the parties.<sup>38</sup>

Also, in the case of ICDR, if 50% of the deposit is paid, the emergency arbitrator proceedings can be initiated,<sup>39</sup> but the other arbitration institutions require full payment.<sup>40</sup>

**<Table 2> Application and Costs**

<b>Category</b>	<b>KCAB</b>	<b>ICC</b>	<b>SIAC</b>	<b>ICDR</b>
Time Limit for Application	From Request for Arbitration to the Constitution of Tribunal	Before the Constitution of Tribunal (possible before Request for Arbitration)	From Request for Arbitration to the Constitution of Tribunal	From Request for Arbitration to the Constitution of Tribunal
Decision-maker for Acceptance of Application	Not expressly stipulated but presumably the Secretariat	President of the Court	President of the Center	Not expressly stipulated but presumably the Administrator
Administrative Fees	KRW 3,000,000	USD 10,000	Domestic Party: SGD 5,350 (including 7% GST) Int'l Party:	None

<sup>32</sup> Article 29(1) of ICC Rules of Arbitration [2017]; Schedule 1.3 of SIAC Rules of Arbitration [2016].

<sup>33</sup> However, one can presume that it is the Secretariat that decides as to whether accept or not a request for emergency arbitrator having regard to Article 1 of the Appendix III of the KCAB International Arbitration Rules.

<sup>34</sup> According to Michael Lee, the Head of the Asia Office for ICDR, the emergency arbitrator system was one of many systems formed to satisfy the needs of clients who chose to arbitrate, and the initial policy was to not charge an administrative fee.

<sup>35</sup> Article 7 of Appendix V of ICC Rules of Arbitration [2017]; SIAC Schedule of Fees [2016]; Secretariat's administrative fees under Article 3 of Appendix I, and the emergency arbitrator's fees under Article 3 of Appendix II, KCAB International Rules [2016].

<sup>36</sup> See SIAC's Emergency Interim Relief Fees, available at [http://siac.org.sg/images/stories/articles/rules/2016/SIAC%20Rules%202016%20English\\_28%20Feb%202017.pdf](http://siac.org.sg/images/stories/articles/rules/2016/SIAC%20Rules%202016%20English_28%20Feb%202017.pdf) (accessed at 18:30 on 28 March 2017).

<sup>37</sup> Article 7 of Appendix V of ICC Rules of Arbitration [2012]; Article 3 of Appendix II, KCAB International Rules [2016]; SIAC Schedule of Fees [2016].

<sup>38</sup> Lemenez/Quigley, Part 1 at 7 (August/October 2008).

<sup>39</sup> *Ibid.*

<sup>40</sup> Article 1(6) of Appendix III of KCAB International Rules [2016]; Schedule 1.2 of SIAC Arbitration Rules [2016]; Article 1(3)(h) and 7(1) of Appendix V of ICC Rules of Arbitration [2017].

			SGD 5,000	
Arbitrator's Fees	KRE 15,000,000	USD 30,000	SGD 25,000 (plus SGD 5,000 for emergency arbitrator's expenses)	Arbitrator's rate & Time Charge
Deposit Requirement	100% Deposit	100% Deposit	100% Deposit	50% Deposit
Reimbursement Provision	Not refundable	The President shall determine the amount, if any. But USD 5,000 for ICC administrative expenses is non-refundable	Not refundable	Not stipulated

Source: Authors have summarized and formed the table based on the Rules of the KCAB, ICC, SIAC and ICDR.

## (2) Appointment of and Challenge to Emergency Arbitrators

The appointment of emergency arbitrators is to be conducted within 1 business day and 1 day, respectively, from the date of Receipt of Application for the ICDR and the SIAC,<sup>41</sup> and for the ICC and the KCAB, within 2 days and 2 business days, respectively, from the date of Receipt of Application.<sup>42</sup> In terms of deadlines, the order follows as such - ICDR, SIAC > ICC > KCAB.

With regard to the challenge of arbitrators, ICDR requires the challenge be filed within 1 business day from the date the notice of the appointment is received,<sup>43</sup> whereas KCAB requires the challenge be filed within 2 business days of knowledge of the grounds for challenge,<sup>44</sup> and for SIAC, the time limit is within 2 days of the communication by the Registrar to the parties of the appointment of the emergency arbitrator and the circumstances disclosed,<sup>45</sup> and ICC, the time limit is within 3 days.<sup>46</sup> The order for quickest deadlines is as follows - ICDR > SIAC > KCAB > ICC.

<Table 3> Requirements for Appointment of & Challenge to Emergency Arbitrators

Category	KCAB	ICC	SIAC	ICDR
Appointment	Within 2 Business days from the date of Receipt of	Within 2 days from the date of Receipt of	Within 1 day from the date of Receipt of	Within 1 Business days from the date of Receipt of

<sup>41</sup> Article 6(2) of ICDR International Rules of Arbitration [2014]; Schedule 1.3 of SIAC Arbitration Rules [2016].

<sup>42</sup> Article 2(1) of Appendix V of ICC Rules of Arbitration [2017]; Article 2(4) of Appendix III of KCAB International Arbitration Rules [2016].

<sup>43</sup> Article 6(3) of ICDR International Rules of Arbitration [2014].

<sup>44</sup> Article 2(6) of Appendix III of KCAB International Arbitration Rules [2016].

<sup>45</sup> Schedule 1.5 of SIAC Arbitration Rules [2016].

<sup>46</sup> Article 3(1) of Appendix V of ICC Rules of Arbitration [2017].

	Application	Application	Application	Application
Time Limit for Challenge	Within 2 Business days from the date when party was informed of facts and circumstances or the date on which the party receives the Notice of Appointment of the emergency arbitrator	Within 3 days from the date when party was informed of facts and circumstances	Within 2 days from the date when party was communicated by the Registrar of the appointment of emergency arbitrator and the circumstances disclose	Within 1 business day from the date when party was communicated by the Administrator of the appointment of emergency arbitrator and the circumstances disclose

Source: Authors have summarized and formed the table based on the Rules of the KCAB, ICC, SIAC and ICDR.

### (3) The Proceedings and Decisions of Emergency Arbitrators

The appointed emergency arbitrator must establish the procedural timetable or schedule as soon as possible, and under the arbitration rules of the ICDR and KCAB, the timetable or the schedule must be established within two business days,<sup>47</sup> and under the ICC rules and the SIAC rules, the timetable must be established within two days from the transmission of the files to the emergency arbitrator.<sup>48</sup>

With regard to the form of the decision, SIAC, KCAB and ICDR all grant the emergency arbitrator the discretionary power to choose between an order or an award,<sup>49</sup> but it is interesting to note that the ICC which adopted the emergency arbitrator system only recently stipulates that the decision made by the emergency arbitrator can only take the form of an order.<sup>50</sup>

In addition, under the ICC rules, if the request for arbitration is not received by the secretariat from the applicant within ten days of the secretariat's receipt of the application, the emergency arbitrator proceeding is terminated by the president.<sup>51</sup> In contrast, the KCAB International Rules stipulates that the emergency decision is no longer binding if the request for arbitration is not filed within 3 months after the emergency decision is made or if the arbitration proceeding is terminated because the continuation of the arbitration proceedings has become unnecessary or impossible for any reason, such as withdrawal of the Request for Arbitration or failure to pay the Advance on Costs.<sup>52</sup>

The SIAC arbitration rules also stipulates that if the arbitral tribunal is not composed within 90 days of the emergency decision or when the Tribunal makes a final Award or if the claim is withdrawn, the decision made by the emergency arbitrator ceases

<sup>47</sup> Article 6(3) of ICDR International Rules of Arbitration [2014]; Article 3(2) of Appendix III of KCAB International Arbitration Rules [2016].

<sup>48</sup> Article 5(1) of Appendix V of ICC Rules of Arbitration [2012]; Schedule 1.7 of SIAC Arbitration Rules [2016].

<sup>49</sup> Schedule 1.8 of SIAC Arbitration Rules [2016]; Article 32(2) of KCAB International Arbitration Rules [2016]; Article 6(4) of ICDR International Rules of Arbitration [2014].

<sup>50</sup> This will be discussed in Chapter IV below, and will not be discussed here.

<sup>51</sup> Article 1(6) of Appendix V of ICC Rules of Arbitration [2017].

<sup>52</sup> Article 3(6)(a) and (b) of Appendix III of KCAB International Arbitration Rules [2016].

to be binding.<sup>53</sup> The ICDR only set forth that the emergency arbitrator shall have no further power to act after the arbitral tribunal is constituted.<sup>54</sup>

The arbitration rules of all four institutions state that the decision can be amended, revoked or cancelled if there are sufficient grounds.<sup>55</sup> This same power is granted to the arbitral tribunal that arbitrates over the merits of the case.

Also, there is a question as to whether an emergency arbitrator can act as a member of the arbitral tribunal when judging the merits of the same case. The ICC do not permit an emergency arbitrator to arbitrate over the same merits as part of the arbitral tribunal,<sup>56</sup> while the other rules prohibit such instances when the parties do not conclude a separate agreement to allow the emergency arbitrator to do so.<sup>57</sup>

Lastly, all arbitration rules provide that the emergency arbitrator may make an order subject to security that is provided by the party that applied for the urgent interim relief.<sup>58</sup> It seems that such a provision was included to prevent any abuse of the application for urgent interim relief. The information that has been compared and analyzed above has been organized into a table set forth below.

**<Table 4> Proceedings and Decisions of Emergency Arbitrators**

<b>Category</b>	<b>KCAB</b>	<b>ICC</b>	<b>SIAC</b>	<b>ICDR</b>
Time Limit for Establishment of Schedule	Within 2 business days after constitution of the Tribunal	Within 2 days after transmission date of the File to the Tribunal	Within 2 business days after constitution of the Tribunal	Within 2 business days of his or her appointment
Time Limit for Rendering Decision	Within 15 days from his or her appointment	Within 15 days after transmission date of the File to the Tribunal	Not stipulated	Not stipulated
Form of Decision	Award or Order	Order	Award or Order	Award or Order
When does the Application for an emergency arbitrator or the Decision of the	<u>i ) After the Decision,</u> If the Arbitration Tribunal was	<u>After the Application,</u> If the Request for Arbitration was not submitted within 10	<u>□) After the Decision,</u> If the Arbitration Tribunal was not constituted within	After the arbitral tribunal is constituted

<sup>53</sup> Schedule 1.10 of SIAC Arbitration Rules [2016].

<sup>54</sup> Article 6(5) of the ICDR International Rules [2014] only set forth that the emergency arbitrator shall have no further power to act after the arbitral tribunal is constituted. The ICDR needs to review and resolve this problem when it revises its rules in the future, and therefore eliminate any possible disputes.

<sup>55</sup> Article 6(4) of ICDR International Rules of Arbitration [2014]; Article 3(1) of Appendix III of KCAB International Arbitration Rules [2016]; Schedule 1.10 of SIAC Arbitration Rules [2016]; Article 6(8) of Appendix V of ICC Rules of Arbitration [2017].

<sup>56</sup> Article 2(6) of Appendix V of ICC Rules of Arbitration [2017].

<sup>57</sup> Article 3(8) of Appendix III of KCAB International Arbitration Rules [2016]; Schedule 1.4 of SIAC Arbitration Rules [2010]; Article 6(5) of ICDR International Rules of Arbitration [2014].

<sup>58</sup> Article 6(7) of Appendix V of ICC Rules of Arbitration [2017]; Article 32(2) of KCAB International Arbitration Rules [2016]; Schedule 1.8 of SIAC Arbitration Rules [2016]; Article 6(6) of ICDR International Rules of Arbitration [2014].

emergency arbitrator lose effect?	not constituted within 90 days; or ii) if the proceeding is terminated before the constitution of tribunal	days	90 days; or ii) when the Tribunal makes a final Award; or iii) if the claim is withdrawn	
Language	Not stipulated	The language of the arbitration agreement	Not stipulated	Not stipulated
Place of the Emergency Arbitrator Proceedings	Not stipulated	Agreed Place of Arbitration, but President shall fix it if there is no agreement	Agreed Place of Arbitration, but Singapore shall be the seat of proceedings for emergency interim relief if there is no agreement	Not stipulated
Can an Emergency Arbitrator act as an arbitrator on the same merits?	Forbidden unless otherwise agreed by the parties	Strictly forbidden	Forbidden unless otherwise agreed by the parties	Forbidden unless otherwise agreed by the parties
Is interim measure subject to security?	Yes	Yes	Yes	Yes

*Source: Authors have summarized and formed the table based on the Rules of the KCAB, ICC, SIAC and ICDR.*

### **III. Issues Regarding Introduction of the Emergency Arbitrator System**

#### ***1. General Discussions***

As examined above, each arbitration institution employs various systems in order to meet the needs of the parties that wish to apply for urgent interim relief before the composition of the arbitral tribunal. Furthermore, it is evident that renowned international arbitration institutions tend to choose the emergency arbitrator system as a solution for this problem. The authors have found that the major international arbitration institutions such as the KCAB, AAA/ICDR, SIAC and ICC implemented and are now applying this system.

In the following section, the authors will focus on the six major issues, i.e. (1) composition of the arbitration rules and the method of application of the arbitration rules, (2) application for and costs of emergency arbitrator, (3) appointment and challenge of emergency arbitrator, (4) procedure, (5) decision, and lastly (6) other related issues which need to be reviewed. The authors will discuss them in detail, and thereby draw a conclusion regarding the implications for Vietnamese international arbitration institutions to employ the emergency arbitrator system.

### **(1) Composition of the arbitration rules and the method of application**

The systems and methods that compose the rules related to emergency arbitrators can be divided into three main categories - 1) a method of forming a separate body of rules in the main text of the arbitration rules, like the ICDR Rules, or 2) add the simple rules regarding emergency arbitrators to provision on interim relief and regulate in detail in the appendix, like KCAB or SIAC, or 3) add a separate provision on emergency arbitrators in the rules, and regulate the details in the appendix, like the ICC Rules.

It is the view of the authors that the method used by the ICC is most preferable so that the parties to arbitrations can more easily understand and comply with the process of the new system.

All arbitration rules have implemented the ‘opt-out clause’ method that allows a party to automatically request the appointment of an emergency arbitrator unless the parties entered into a separate agreement to exclude interim relief granted by emergency arbitrators in the arbitration agreement.

It is the author’s view that there is no reason for Vietnamese arbitration institutes when it will introduce the emergency arbitrator system to deviate from such practice.

### **(2) Application for Emergency Arbitrators and its Costs**

#### **1) Period of Application**

In the case of ICC, a party is required to submit an application requesting an emergency arbitrator before the composition of the arbitral tribunal, and this is similar to the requirements of the KCAB, ICDR and SIAC.<sup>59</sup> However, the ICC also differs distinctly from KCAB, ICDR and SIAC as it is possible to request an emergency arbitrator before the request for arbitration is submitted.<sup>60</sup>

Preventing a party from requesting an emergency arbitrator before the request for arbitration is submitted can diminish its effect when one takes into account the reason for the implementation of such a system.

Also, when one considers the point that, in practice, parties often want the interim relief before the other party is notified about the request for arbitration, it is preferable to

---

<sup>59</sup> Article 1(1) of Appendix III of KCAB International Arbitration Rules [2016]; Article 6(1) of ICDR International Arbitration Rules [2014]; Schedule 1.1 of SIAC Arbitration Rules [2016].

<sup>60</sup> Article 29(1) of ICC Rules of Arbitration [2017].

allow a party to request urgent interim relief before the request for arbitration is submitted, like the ICC.<sup>61</sup>

## **2) Determination of acceptance or rejection of application**

Once the application for an emergency arbitrator is received by the arbitration institution, the institution is faced with a decision to accept or reject the application, and in the case of the ICC and SIAC, it is the president who makes the determination,<sup>62</sup> while in the case of the ICDR and KCAB, they are silent on this matter, but one can presume that it should be the Administrator or the Secretariat.

On a related note, a decision by the president of the institute seems to be preferable when expediency is a priority. However, a supplementary rule is also recommended for the designation of a deputy in the absence of the President who would decide on this matter like the ICC.<sup>63</sup>

## **3) Administrative costs and Arbitrator's fee**

The ICC, KCAB and SIAC set administrative costs and an arbitrator's fee at a rate that is unrelated to the sum in dispute.<sup>64</sup> This is understood to be based on the nature of arbitration which requires arbitrators with a combination of sufficient practical experience and understanding of international arbitration, and the great amount of effort that is required in a very short period of time.

SIAC is similar in that it requires a set administrative fee, but there is a dual structure- the fees charged for nationals and foreigners differ<sup>65</sup> and arbitrator fees are consistent with the amount of request for arbitration. In the case of ICC, the costs are a little bit excessive and may pose an obstacle to the active application for emergency arbitrator proceedings.

Accordingly, it is the view of the authors that it would be desirable to make the emergency arbitrator's fees consistent with the amount of request for arbitration like the SIAC.

## **4) Deposit and refund**

If 50% of the deposit is paid, the ICDR initiates the emergency arbitrator proceedings. All other institutions

require 100% to be paid.<sup>66</sup> In the case of refunds, only the ICC states thereon<sup>67</sup> and it would be preferable if the other arbitration institutions would specify regulations to remove future chances of dispute.

---

<sup>61</sup> However, in order to reduce the likelihood of abusing the request for urgent interim relief and the danger of delaying proceedings, the rules should stipulate that the award shall lose effect if the request for arbitration is not submitted within a set period of time after the award is granted.

<sup>62</sup> Article 1(5) of Appendix V of ICC Rules of Arbitration [2017]; Schedule 1.1 of SIAC Arbitration Rules [2016].

<sup>63</sup> Article 8(2) of Appendix V of ICC Rules of Arbitration [2017].

<sup>64</sup> Article 7 of Appendix V of ICC Rules of Arbitration [2012]; Article 3 of Appendix II, KCAB International Rules [2016]; SIAC Schedule of Fees [2016].

<sup>65</sup> SIAC Schedule of Fees [2016].

<sup>66</sup> There appears to be no reason for Vietnamese international arbitration institutions to regulate otherwise.

<sup>67</sup> Article 7(5) of Appendix V of ICC Rules of Arbitration [2017].

### **(3) Appointment of and Challenge to Emergency Arbitrators**

#### **1) Appointment of Emergency Arbitrators**

The appointment of emergency arbitrators is to be conducted within 2 days and 2 business days, respectively, from the date of Receipt of Application for the ICC and KCAB,<sup>68</sup> within 1 business day from the date of Receipt of Application for both the ICDR<sup>69</sup> and SIAC.<sup>70</sup> In the authors' opinion, 1 business day from the date of Receipt of Application seems appropriate.

#### **2) Challenge to Emergency Arbitrators**

With regard to the challenge of arbitrators, ICDR requires the challenge be filed within 1 business day from the date the notice of the appointment is received,<sup>71</sup> whereas the KCAB and the SIAC requires the challenge be filed within 2 business days and 2 days, respectively.<sup>72</sup>

For the ICC, the time limit is within 3 days from receipt by the party making the challenge of the notification of the appointment or from the date when that party was informed of the facts and circumstances on which the challenge is based if such date is subsequent to the receipt of such notification.<sup>73</sup>

Should this system be introduced, a short notice of 1 business day from the date of notice of the appointment is enough and preferable if this system is implemented.

#### **(4) Emergency Arbitrator Proceedings**

Considering that the decision, it is preferable that the timetable be established within 2 business days from the appointment of the emergency arbitrator, for expedient execution of the matter.

In relation to the language of the arbitration and place of the emergency arbitrator proceedings, the ICC provides a clause,<sup>74</sup> but the KCAB, ICDR and SIAC do not expressly stipulate either. To prevent procedural complications, explicit stipulation is preferable, as in the case of the ICC.

#### **(5) Decisions of Emergency Arbitrators**

##### **1) Time limit for rendering decision**

The ICDR does not stipulate a period for the emergency arbitrator, whereas the SIAC and the KCAB stipulate that a decision must be made within 14 days and 15 days, respectively, from the appointment of the emergency arbitrator.<sup>75</sup>

---

<sup>68</sup> Article 2(1) of Appendix V of ICC Rules of Arbitration [2017]; Article 2(4) of Appendix III of KCAB International Arbitration Rules [2016].

<sup>69</sup> Article 6(2) of ICDR International Rules of Arbitration [2014].

<sup>70</sup> Schedule 1.3 of SIAC Arbitration Rules [2016].

<sup>71</sup> Article 6(2) of ICDR International Rules of Arbitration [2014].

<sup>72</sup> Article 2(6) of Appendix III of KCAB International Arbitration Rules [2016]; Schedule 1.5 of SIAC Arbitration Rules [2016].

<sup>73</sup> Article 3(1) of Appendix V of ICC Rules of Arbitration [2017].

<sup>74</sup> Appendix V, Article 1(3)(g) of ICC Rules of Arbitration [2017].

<sup>75</sup> Article 3(4) of Appendix III of KCAB International Arbitration Rules [2016]; Schedule 1.9 of SIAC Arbitration Rules [2016].



The ICC limits the period to 15 days after transmission of the files to the arbitration tribunal.<sup>76</sup> Expediency is crucial to this system, so it is advisable to set a time limit for rendering the decision, and the current practice of the ICC in this matter is preferred.

## 2) Form of Decision

With regard to the form of the decision, SIAC, KCAB and ICDR all grant the emergency arbitrator the discretionary power to choose between an order or an award,<sup>77</sup> but it is interesting to note that the ICC which adopted the emergency arbitrator system only recently stipulates that the decision made by the emergency arbitrator can only take the form of an order.<sup>78</sup>

In practice, both the order and award as decided by the emergency arbitrator are available as a choice, but in case of the Korean judicial system, the decision rendered by the emergency arbitrator in the form of an order may conflict with a precedent that states that the final ruling of the Korean Supreme Court is not in the form of a conflict and thus obviates the designation of who covers the litigation expenses.<sup>79</sup>

However, other notable factors include 1) an order requires simplicity and expediency, therefore, in principle, it is up to the court (or arbitral tribunal) to allow a plea of defense,<sup>80</sup> 2) as a matter of subject, orders are used for judging matters ancillary to the arbitration proceedings, and ones related to civil enforcement, provisional attachments, injunctions, and non-contentious cases,<sup>81</sup> and, 3) in principle, orders are non-restrictive, and may be canceled.<sup>82</sup>

And lastly, unlike arbitration awards, it is not necessary to include the reasons in the decision.<sup>83</sup> Considering these factors,<sup>84</sup> the decision by the emergency arbitrator would most preferably be in the form of an order, in principle, as currently stipulated by the ICC.<sup>85</sup>

## 3) Termination of the Decision of Emergency Arbitrator

In addition, under the ICC rules, if the request for arbitration is not received by the secretariat from the applicant within ten days of the secretariat's receipt of the application, the emergency arbitrator proceeding should be terminated by the president.<sup>86</sup> In contrast, the SIAC arbitration rules stipulates that if the arbitral tribunal is not composed within 90 days of the emergency decision, the decision made by the emergency arbitrator ceases to be binding.<sup>87</sup>

---

<sup>76</sup> Article 6(4) of Appendix V of ICC Rules of Arbitration [2017].

<sup>77</sup> Schedule 1.8 of SIAC Arbitration Rules [2016]; Article 32(2) of KCAB International Arbitration Rules [2016]; Article 6(4) of ICDR International Rules of Arbitration [2014].

<sup>78</sup> Article 29(2), and Article 1(6) of Appendix V of ICC Rules of Arbitration [2017].

<sup>79</sup> *Note Supreme Court of Korea Judgment dated July 9, 1985 Case No. 84ka55.*

<sup>80</sup> *Note* Article 134(1) of the Korean Civil Procedure Act.

<sup>81</sup> The decision of dismissing suits and appeals of Article 144(4) of the Korean Civil Procedure Act are exceptional.

<sup>82</sup> *Note* Articles 88(3), 141, and 222 of the Korean Civil Procedure Act.

<sup>83</sup> *Note* Article 224(1) of the Korean Civil Procedure Act.

<sup>84</sup> *See* Si-Yoon Lee, *New Civil Procedure Act of Korea*, 531-532 (5<sup>th</sup> ed. Pakyoungsa 2009).

<sup>85</sup> *See* Keon-Hyung Ahn, *A Study on the Current Status of Emergency Arbitrator System operated at the Major International Arbitration Institutions and Implications*, Winter International Conference of the Institute for Legal Study at Dong-A University Law School, Busan, Korea, 17-18 (19 January 2012).

<sup>86</sup> Article 1(6) of Appendix V of ICC Rules of Arbitration [2017].

<sup>87</sup> Schedule 1.10 of SIAC Arbitration Rules [2016]

As seen above, it has been suggested that a regulation should permit a party to submit an application for an emergency arbitrator before the request for arbitration is submitted. The cases of ICC and SIAC should be examined in order to find the best condition regarding this issue.

In conclusion, it appears preferable that the application for emergency arbitrator and the decision by emergency arbitrator be identified separately and regulated as such.

#### **4) Involvement of emergency arbitrator in arbitral tribunal for the merits**

ICC fully prohibits engagement of an emergency arbitrator in an arbitral tribunal for the merits, and other Rules prohibit engagement unless otherwise agreed upon by the parties involved.<sup>88</sup>

In practice, it is understandable that the defeated party of the emergency relief, may be negatively biased against the arbitrator, and the arbitrator's involvement be prohibited, but depending on the issue, the emergency arbitrator's involvement in the arbitral tribunal may positively aid the expediency and effectiveness of the process, and their involvement is preferred with prior agreement between the parties involved.

#### **IV. Conclusions**

Corporations around the world have long since entered the age of unlimited competition across blurred borders as the globalization of world economy gained pace. The worldwide arbitration community is no exception to this global competitive system, as competition between international arbitral institutions to attract cases arising from international commerce is now inevitable. As a result, arbitral institutions seek to improve their own arbitration rules leveraging their experiences and know-how, not unlike the manner in which business corporations produce differentiated products and services. This signifies a critical necessity for the arbitral institutions to satisfy the needs of the parties involved and furthermore secure and maintain reliable arbitration rules for future sustainability.

The author focused on the emergency arbitrator system as it is a result of the efforts by worldwide arbitration institutions to satisfy the needs of the parties involved in arbitration. The emergency arbitrator system provides urgent provisions subsequent to the request for arbitration and prior to the establishment of an arbitral tribunal. At a working level, the system provides a problem-solving approach attainable only within the courtroom. Justification and value of such an emergency arbitrator system may be found in the cases of major leading international arbitration institutions such as the ICC, AAA/ICDR, KCAB and SIAC which have already taken steps in this system.

However, the most well-known international arbitration body in Vietnam, Vietnamese International Arbitration Center (VIAC), does not seem to introduce the emergency arbitrator system. The VIAC arbitration rules only stipulates on power of the

---

<sup>88</sup> Article 2(6) of Appendix V of ICC Rules of Arbitration [2017].

arbitral tribunal to order interim measures,<sup>89</sup> but the author could not find any relevant provision dealing with the emergency arbitrator in the said rules.

To sum up, the emergency arbitrator system is a trend that is hard to counter in arbitral institutions worldwide, and appears to be a trend better adopted as soon as possible. For arbitral institutions, the pragmatic aspect of introducing the emergency arbitrator system not only means effectuating the convenience of relevant parties, but also sending a positive message to the customers of the arbitral institutions' readiness to answer the needs of the clients. Furthermore, the introduction of such an emergency arbitrator system opens possibilities of creative inspiration in future case management, including the procedure for the composition of the arbitral tribunal, time control, and cost reduction.

It is in our best intentions and hopes that our close perusal of the current status of the emergency provision systems of international commercial arbitration institutions and major issues surrounding the system of 4 major institutions will aid any such arbitration institution looking to introduce it to their system.

## REFERENCES

- Ahn, KH., "A Study on the Current Status of Emergency Arbitrator System operated at the Major International Arbitration Institutions and Implications," *Winter International Conference of the Institute for Legal Study at Dong-A University Law School, Busan, Korea* (19 January 2012).
- Ahn, KH., Kim, SR., "A Study on Emergency Arbitrator System of SCC and Requirements for Granting of Interim Measures," *Journal of Arbitration Studies* vol.21 No.2 [The Korean Association of Arbitration Studies (KAAS), August 2011].
- Ahn, KH., Lee, M., & Oh, WS., "A Study on the Emergency Arbitrator System of AAA/ICDR," *Korea International Commerce Review* vol.26 No.3 (Korean Academy of International Commerce, Inc., June 2011).
- Bend, V., Leijten & Ynzonides (Editors), *A Guide to the NAI Arbitration Rules* (Aspen Publishing, 2009).
- Blackaby, N., Partasides, C., Redfern, A., & Hunter, M., *Redfern and Hunter on International Arbitration*, 5<sup>th</sup> Edition (Oxford University Press, 2009).
- Boog, C., "Swiss Rules of International Arbitration - Time to Introduce an Emergency Arbitrator Procedure?," *28 ASA Bulletin* (Kluwer Law International, 2010).
- Hausmaninger, C., "The ICC Rules for a Pre-Arbitral Referee Procedure: A Step Towards Solving the Problem of Provisional Relief in International Commercial Arbitration?," *ICSID Rev.* (1992).
- Hosking, J., Valentine, E., & Lindsey, D., "Emergency Measures of Protection: Creeping Consensus or a Passing Fancy?" *2011 Spring Meeting - ABA Section of International Law "Changing the Rules,"* April 5~9, 2011.

---

<sup>89</sup> Articles 21(1) to 21(4) of VIAC Rules of Arbitration [in force as from 1 March 2017].

Kaminskiene, N., “Application of Interim Measures in International Arbitration: The Lithuanian Approach,” *Jurisprudencija/Jurisprudence* (Mykolo Romerio University, 2010).

Leach, J., Berenholtz, J., “The Expected an Emergency Arbitrator Procedures Under The SIAC Rules - Six Months On, How Have They Fared?”, available at [http://www.siac.org.sg/index.php?option=com\\_content&view=article&id=248:expedited-emergency &catid =56:articles&Itemid](http://www.siac.org.sg/index.php?option=com_content&view=article&id=248:expedited-emergency&catid=56:articles&Itemid).

Lee, SY., *New Civil Procedure Act of Korea*, 5<sup>th</sup> Edition (Pakyoungsa 2009).

Lemenez, G., Quigley, Quigley, “The ICDR’s Emergency Arbitrator Procedure in Action, Part 1: A Look at the Empirical Data,” *Dispute Resolution Journal* (August/October 2008).

Lundstedt, J., “SCC Practice: Emergency Arbitrator Decision rendered 2010,” available at [http://www.sccinstitute.com/filearchive/3/39211/Emergency\\_arbitration\\_slutlig.pdf](http://www.sccinstitute.com/filearchive/3/39211/Emergency_arbitration_slutlig.pdf).

Mok, YJ., *Commercial Arbitration Law* (Pakyoungsa, 2011).

<http://www.kcab.or.kr>

<http://www.adr.org>

[http:// www.sccinstitute.com](http://www.sccinstitute.com)

<http://www.siac.org.sg>

<http://www.iccwbo.org>

<http://eng.viac.vn/>

**NEW PARADIGM FOR CROSS BORDER E-COMMERCE: IMPLICATIONS  
TO KOREA AND VIETNAM TRADE AND INVESTMENT**

**MÔ HÌNH MỚI VỀ THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ XUYÊN BIÊN GIỚI:  
GỢI Ý CHO THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ HÀN QUỐC VÀ VIỆT NAM**

*Hag-Min Kim<sup>90</sup>, Yearim Lee\*, Kyungwon Bae\*\*, and Huawei Zhao\**  
*KyungHeeUniversity, Republic of Korea*

**Abstract**

*Cross border e-commerce (CBEC) has been rapidly growing because of international trade growth with the diffusion of digital technology all over the world. This paper suggests new hypotheses for CBEC with changing paradigms. The CBEC can be applied not only to commodity trades but also to international services like international investment. International entrepreneurship and bilateral human resource development are among the most important factors for successful cross border e-commerce. Some discussions have been made for possible cross border e-commerce between Vietnam and Korea.*

**Keywords:** *Cross border e-commerce, entrepreneurship, human resource development, Vietnam, Korea*

**JEL Classifications:** **F16, L15, M13**

**Tóm tắt**

*Thương mại điện tử xuyên biên giới (CBEC) đang tăng trưởng nhanh chóng nhờ tăng trưởng thương mại quốc tế với sự khuếch tán công nghệ số trên toàn thế giới. Bài viết này đề xuất những giả thuyết cho hoạt động CBEC với các mô hình mới. CBEC không những có thể áp dụng cho thương mại hàng hóa mà còn cả dịch vụ quốc tế nhưng đầu tư quốc tế. Tinh thần doanh nhân quốc tế và phát triển nguồn nhân lực song phương cũng là các yếu tố quan trọng mang lại thành công cho thương mại điện tử xuyên biên giới. Bài viết cũng thảo luận về khả năng xây dựng hoạt động thương mại điện tử xuyên biên giới giữa Việt Nam và Hàn Quốc.*

**Từ khóa:** *Thương mại điện tử xuyên biên giới, Tinh thần doanh nhân, Phát triển nguồn nhân lực, Việt Nam, Hàn Quốc*

**Phân loại JEL:** **F16, L15, M13**

---

<sup>90</sup> Dean, Center for Continuing Education, Kyung Hee University/

\* Address: 26 Kyungheedaero, Dongdaemun-gu, Department of International Business and Trade, College of Politics and Economics, Kyung Hee University, Seoul, South Korea; Tel.: +82-2-961-0870; E-mail address: edoctor@khu.ac.kr.

\*\* , Chair professor, Cross border e-commerce education and training program, Kyung Hee Center for Continuing Education,

## I. Introduction

Cross border e-commerce (CBEC) is rapidly growing because of international trade growth with digital technology expansion in the world. The definition of CBEC is not made clear yet internationally. Similar terms include cross border e-commerce, e-Trade, global e-tailing, global e-commerce, international e-commerce, international online retailing and etc. Conventionally, the e-Trade refers to business-to-business trade and mostly focuses on the infrastructure of it. Recently, online direct purchase models keep growing with the expansion of digital devices. Consumer transactions draw more attention these days and thus cross border e-commerce incorporates international electronic commerce among different enterprises located in different countries.

Electronic commerce has existed in various forms, such as exchanging documents between companies, electronic commerce, home shopping, and home banking, before the Internet became popular. As the Internet became popular, e-commerce became associated with transactions on the Internet. E-commerce refers to, in general terms, trading goods in real time through a shop opened on the Internet as a homepage. The real economy and the digital economy are the two pillars of economic activity and the CBEC is in natural extension to international trade in both in commodity and service. CBEC has been created by the development of information communication technology and information system development technology. It causes not only human economic life, but also conscious and social structure.

## II. New Definition of CBEC

CBEC could be regarded as a value creation activity of enterprises using worldwide information and functions. In CBEC, enterprises could be nations, corporations, government or civic organizations, households, personal, or other groups. When we talk about CBEC values, we usually consider CBEC as an access to worldwide providers and users, a bridge to international markets and customers, an open innovation opportunity to enterprises, a global value chain connectivity and a decrease in transaction costs in international trade and finance. At the same time, there exist risks and problems such as trust, country of origin, disputes, and capability and resources for successful CBEC. The <Table 1> gives comparative results between CBEC and paperless trade. The paperless trade can be considered as a CBEC for B2B transactions. In Korea, we call it as e-Trade in Korea and the e-Trade is one source of Korea's e-government programs.

**<Table 1> Cross border e-commerce and paperless trade**

Classification	Traditional trade	Paperless trade	Cross-border e-commerce
Time	1960' s	1990s	2000s
Main change	Unitization and speeding up of transportation	Informatization of paper documents	Internationalization and informatization of transactions for personal consumption purposes

Results	Increase volume	Decrease transaction costs, shorten transaction time	Sale / consumption of various products
Communication methods	Face-to-face, telephone, telex, correspondence	Personal computer	Mobile phone
Collection / distribution of information	Face-to-face, correspondence, booklet	Web site/e-mail.EDI	SNS,
Trading partner	Professional trade enterprise	Various companies (manufacturing, distribution, etc.)	Individuals (B2C, C2C)
Document type	paper	Electronic document	Click, touch
method of payment	Credit, remittance, collection	Relative Credit Redemption, Increase in the Ratio of Remittances	Credit card, Alipay, Paypal
Beneficiary	All parties	All parties	Individual consumers, GVC participation and ICT providers
A disadvantaged party	Marine insurer	L / C Bank	trading company
Government Policy	Increase income through increased trade transactions	Enhance competitiveness by reducing trade transaction costs	Creating and expanding demand by enhancing merchantability and convenience for foreign consumers

### III. Research Issues About CBEC

Scholars have carried out the following aspects of study about CBEC. On CBEC Performance, digital gap problems and CBEC value calculations are mentioned. The benefits and effects of CBEC are also worthy of studying. Competition amongst suppliers are strengthened, and the cost of buyers are reduced. Easy and low-cost marketing for prospective customers is possible, making it easy to open new markets and enter new markets that transcend geographical distances. Business processes are interconnected, eliminating the time lag between each step and detailed process, which speeds up the transaction. Product specifications are standardized, competition is intensified, product quality is improved, and market expansion and product customization are made to diversify products. Internet e-commerce not only reduces paper documents but also

electronically obtains information without actually moving it, so it can reduce pollutants and have an environmentally beneficial effect. With no business time restriction, it is possible to trade 24 hours, overcoming the physical limitation of traditional commercial transaction method.

On the other hand, when we talk about the effect on consumers, we think that CBEC provides convenience because it enables one stop shopping where you can sit, shop, buy and pay without having to go to physical markets. The barriers of entry are so low that companies are getting more price competition and consumers are able to purchase products at lower prices.

There are many CBEC areas and they are classified in the following table.

**<Table 2 >CBEC Areas**

C2C	Consumer-to-consumer Internet business refers to the consumer who is both the subject of purchase and the subject of supply.
C2B	A consumer is an individual or a group that refers to a supplier of a good or a producer of a good by presenting and purchasing a condition regarding price, quantity, or service.
C&C2B	Many consumers are dealing with companies. That is joint purchase.
B2C	The type of transaction in which the goods and services provided by the company are provided directly to the consumer. E-commerce is the representative.
B2B	Business and business are mutually e-commerce transactions.
B2G	Beyond transactions between companies and consumers (B2C), companies and businesses (B2B), e-commerce has also emerged between companies and governments to buy or exchange information on the Internet.
G2B	Government - business transactions. Government Electronic Procurement. Bidding of goods and services, exchange of official documents, etc.
B2E	A concept of e-commerce that seeks revenue source while satisfying both the demands of corporations and employees' welfare based on Internet.

#### **IV. Methodology and Careers of CBEC**

An enterprise architecture for CBEC includes business architecture, data architecture, technology architecture, transition plan and projects plan, preparing resources and getting the support from organizations. There are many CBEC models. Businesses, governments, consumers and universities should choose one from those mentioned above. Perform feasibility study for CBEC, the benefits, cost, price, values and human resources should be considered comprehensively. Suppliers, buyers and providers form a CBEC platform and they are indispensable. CBEC between Korea and Vietnam may exist in the following areas, as foreign direct purchases and sales, e-government services, education and training, e-Trade (B2B or B2G Format), consumer direct purchase creates projects to perform tasks required. To ensure the normal operation of the platform, the cooperation



between technician, consultant, business manager and operator is needed. The roles of the jobs are described in detail in the following table.

**<Table3 > CBEC Careers**

Job	Roles	Detailed job
Technician	Content developer	Game scenario writer, electronic publishing planner, web planner, web designer, multimedia producer, etc.
	programmer	System programmer, web programmer, game programmer, DB and network programmer
	System administrator	Network administrator, DB administrator, webmaster, user
Consultant	Consultant	ERP(Enterprise Resource Planning), EC(Electronic Commerce), KMS(Knowledge Management),
Business Manager	E-Planning / HR / Financial Manager	ISP(Information Strategy Planning), HRM(Human Resource Management), FIS(Finance Information System)
	E-Logistics / Trade Manager	SCM(Supply Chain Management), EDI(Electronic Data Interchanged)
	E-Production Manager	MES(Manufacturing Execution System), PDM(Product Data Management), CIM(Computer Integration Manufacturing)
	E-customer / marketing manager	CRM(Customer Relationship Management)
Operator	e-CEO	SEM(Strategy Enterprise Management)

## V. Foreign Direct Sales

Foreign direct sale model draw big attention to both research and practice community in CBEC. Conventionally CBEC focused on the research and practice of e-trade in B2B format but relatively small in B2C. Overseas direct sales can be divided into indirect foreign direct sales (reverse direct purchasing) and stand-alone overseas direct sales. In order to strengthen the competitiveness of companies, independent direct overseas sales have relatively stronger strengths than the other, and the government policy for revitalizing the domestic economy is expected to play an important role in revitalizing SMEs. In addition, it is expected that a synergistic effect will be expected if the support plan is to expand the market through export in concurrent online direct sales, which is becoming a new blue ocean for expanding sales to SMEs and will have a great synergy effect. Government support for domestic direct overseas sales is centered on reverse direct purchasing and on-the-spot direct overseas sales, and there is no support for independent direct overseas sales. Independent direct overseas sales are more advantageous than direct foreign direct sales in terms of consumer marketing and corporate.

Regardless of the trading path, if the total amount consumed by end consumers is the same, then CBEC will become an alternative to existing trade transactions, and as CBEC increases, traditional trade transactions can be expected to decrease. If this assumption is true, then CBEC will only have the effect of reducing the margins and costs and transferring the benefits from the merchant to the consumer. It can be expected that the effect will be limited by the increase in consumption due to the increase in real income.

However, only limited number of products were examined, but the result is that CBEC positively affects the expansion of exports from the developing countries to the advanced countries. Therefore, if CBEC increases the total exports and creates jobs through it, the government has enough reason and necessity to actively support it. The government should support what it cannot do in the private sector and encourage competition and innovation. It is necessary to take political measures to realize CBEC most effectively and efficiently, such as striving for international cooperation to promote internationally fair and transparent trade guarantees.

The global e-commerce market is expected to reach 231 trillion Korean Won in 2018, a year-on-year growth rate of 10%. The market size of the B2C transaction base will grow by 10% annually from \$ 1.22 trillion in 2013 to \$ 2.336 billion by 2018. Asia-Pacific e-commerce market surpasses North America and the annual average growth rate of the Chinese market in '12 ~ '17 is estimated at 56.5%.

**<Table4> Retail portion of major countries e-commerce sales(2012~2017)**

Unit: billion dollars

Country	2012	2013	2014	2015	2016	2017	CA GR (%)
USA	225.3	262.3	300.6	343.3	390.0	440.0	14.3
China	70.9	141.6	249.4	369.7	506.3	665.1	56.5
Britain	60.2	68.9	77.8	86.4	94.2	101.7	11.1
Japan	77.6	70.8	77.0	83.3	89.3	95.1	4.1
Germany	38.1	42.7	46.7	50.5	54.5	58.4	8.9
France	30.2	34.2	38.4	42.6	46.4	50.3	10.7
Canada	18.4	21.6	25.4	29.6	34.0	38.7	16.1
Australia	18.1	19.2	20.3	21.4	22.6	23.6	5.5
Russia	12.1	14.7	17.4	19.2	20.6	21.6	12.3
Korea	14.4	15.6	16.8	17.7	18.5	19.2	5.9
Brazil	10.4	12.0	13.4	14.5	15.6	16.6	9.8

## **VI. Feasibility for CBEC between Korea and Vietnam**

CBEC brings a lot of economic effects. Because of supplier competition in online markets, CBEC will reduce buyer costs. CBEC supplies easily and affordable marketing

for potential consumers, consumers can easily make a choice. CBEC achieves an easy access to new market beyond geographical conditions. Due to integration of electronic inventory management, overhead will be reduced. The following will analyze the situation of Vietnam and South Korea's e-commerce and the feasibility for developing CBEC in Vietnam and Korea.

### 6.1 Economic situation of Vietnam

The following table selected data between the year of 2010 and 2015 and showed the main economic indicators of Vietnam. Except for 2013, Vietnam's economic growth remained above 6%. From 2012 to 2015, economic growth has been showing a growth trend. And from 2012 to 2015, GDP per capita also showed a growth trend. As for 2015, GDP per capita has been 1957\$. Compared to 2010, GDP per capita increased 1.5 times.

**<Table5 >Vietnam's economic situation (2010~2015)**

	unit	2010	2011	2012	2013	2014	2015
GDP per capita	US\$	1262	1452	1656	1793	1916	1957
GDP	US\$ billion	115.9	135.5	155.8	171.2	186.2	193.6
Export	US\$ million	71658	94518	115458	132478	149565	162061
Import	US\$ million	83779	104041	115101	131260	148770	162825
CPI	2000=100	100	118.7	129.5	138	143.6	144.9
Balance on current account	US\$ million	-4276	236	9429	7745	9359	906
Total national debt (Foreign debt)	US\$ million	44923	53072	59119	65491	71890	
GDP growth	%	6.4%	6.2%	5.2%	5.4%	6.0%	6.7%

*Source: Korean statistical information service.*

As of June 1, 2007, the Korea - ASEAN FTA Trade Agreement has entered force. Vietnam, a member of ASEAN, will gradually eliminate tariffs in accordance with the agreement. In the case of CLMV (Cambodia, Laos, Myanmar, and Vietnam) among the ASEAN member countries, there are fields that can be carried out in electronic commerce such as finished articles of clothes, plastic products, raw materials, and knitted fabrics, except for those products which are difficult in electronic commerce such as automobiles, construction and fan machines.

Recently, Vietnam and the United States, EAEU concluded the FTA and actively promote foreign economic exchanges. Vietnam and Korea's FTA treaty came into effect in December 2015.

**<Table6 >Vietnam FTA status**

Vietnam	AFTA ('95)→ AEC ('15.12), Japan ('09.10), Chile ('14.1) Korea ('15.12), EAEU ('16.10)	EU (18 in to effect) TPP ('16.4.signed)	EFTA, Israel	FTAAP
ASEAN	China ('05), Japan ('08.12), Korea ( '07.6), India ('10.1), Australia• NewZealand ('10.1)	-	Hong Kong, RCEP, EU	-

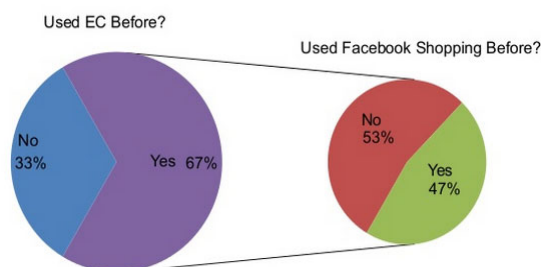
*Source:KOTRA,2016*

Through the conclusion of the FTA, Vietnam is more able to close foreign markets than other Southeast Asian countries. Vietnam has also been able to maintain a stable output growth trend. After signing BTA with the United States, the US tariff rate will reduce from 40% to 3%. To join the WTO and conclude the FTA as an opportunity, foreign direct investment's continued growth, providing a good platform for the output. Thanks to the rich and cheap labor force and the stable political environment, Vietnam is gradually replacing China as a world factory.

## 6.2 Status of Vietnam E-commerce Market

67% of Vietnamese in a city have shopped on EC. Among these people, nearly half of them have experienced Facebook shopping, which shows the high popularity of Facebook and its wide usage almost for everything in Vietnam. 50% of them shop online once a month or more. 23% are considered as heavy users who shop once a week or more often. Top3 are fashion, IT/mobile phone and kitchen/home appliances. Among 20s and male, IT/mobile phones and sport goods are popular. Among 30s and female, fashion, cosmetics and kitchen products are popular(Vietnam E-commerce Report 2016).

< Figure 1>What Vietnamese do with Facebook



Source:VECITA2015

Accompanied by the popularity of smart phones, there are also new changes in Vietnam EC. Smartphone usage is almost as many as PC already. In terms of Smartphones, half shop on a browser and the other half shop with a mobile app. “Order it anytime/anywhere” and “wide variety of products” are top reasons. The biggest concerns of non-users is “product quality.” It is not rare that shoppers complain that the product looks different from a photo on the web, which could lead to the concerns of “Is the product right?”

As to Vietnam online shopping spending situation, 36% is less than 300,000VND (about 14USD), while 33% is between 300,001 and 500,000VND (about 14~24USD). Overall spending per order is relatively low.

As the number of Internet and smart phones continues to increase, Vietnam's e-commerce will continue to develop, which also will become the main reason. Vietnam's Internet use is currently 41.8 million, expected to increase to 59 million by 2020. Now the number of smart phones in Vietnam is 20.7 million, and it is expected that the number of smartphone users will reach or exceed 39.2 million by 2020. To provide consumers with

more convenient services, many electric business enterprises must accelerate the development of the platform. Another reason for the continued development of e-commerce is the growth of national income. Vietnam's per capita national income has been growing, and is expected to grow to 3400 US dollars by 2020.

Vietnam's e-commerce market sales, which were only \$ 700 million in 2012, rose 5.8-fold to \$ 4,070 million in 2015, according to the Ministry of Commerce, Industry and Trade's e-commerce and Information and Communication Bureau (VECITA). In addition, according to the report, online purchase per capita in Vietnam in 2015 was \$ 160, while e-commerce sales increased by 37% from the previous year. Electronic commerce accounted for 2.8% of total retail sales.

**<Table7 >Vietnam E-commerce market size**

*Unit: Billions of dollars*

Year	Vietnam E-commerce market size
2012	0.7
2013	2.2
2014	2.97
2015	4.07

*Source: VECITA2015*

Vietnam main E commerce platforms are as follows.

**<Table8 >Vietnam E-commerce platforms**

NO.	Enterprise	Website
1	Recess Co., Ltd	<a href="http://www.lazada.vn">http://www.lazada.vn</a>
2	Peacetech Solutions JSC	<a href="https://www.chodientu.vn">https://www.chodientu.vn</a>
3	Hotdeal Co., Ltd	<a href="https://www.hotdeal.vn">https://www.hotdeal.vn</a>
4	Vietnam price JSC	<a href="http://www.vatgia.com">http://www.vatgia.com</a>
5	VCCORP JSC	<a href="http://enbac.com">http://enbac.com</a>
6	VCCORP JSC	<a href="http://rongbay.com">http://rongbay.com</a>
7	Sen Do Technnology JSC	<a href="http://www.sendo.vn">http://www.sendo.vn</a>
8	Cung Mua Co., Ltd	<a href="http://www.cungmua.com">http://www.cungmua.com</a>
9	VinCommerce Co., Ltd	<a href="http://www.adayroi.com">http://www.adayroi.com</a>

*Source: VECITA2015*

The Vietnamese government is also actively promoting the development of its own e-commerce. August 8, 2016, the Vietnamese Prime Minister approved the 2016-2020 e-commerce development plan. According to the plan, by 2020, e-commerce sales will account for 5% of the entire retail market, about 10 billion dollars. In addition, from the year of 2016 to 2020, the number of online shopping will account for 30% of the total

number of Vietnam, set the per capita net purchases of the amount of 350 US dollars target. Now Vietnam's e-commerce sales are 470 billion US dollars and there is still a huge potential growth.

### 6.3 Status of Korea E-commerce market

Online shopping is showing a growing trend, and mobile shopping has been more used than PC shopping. In 2016, Korea's online shopping transactions have been more than 50 trillion Korean Won(445billionUSD). At the same time mobile phone shopping showed a rapid growth trend in Korea. According to the survey results of Trend Monitor, compared with the mobile shopping, online shopping product description is more accurate, while mobile shopping has an advantage in accessibility and payment.

In Korea, domestic B2C online exporters are mainly dealing with consumer goods. Major handling items of B2C export shopping mall are followed by household goods (15.9%), clothing (12.8%), computer (7.47%), processed food (7.0%), others (7.0%), electronic devices (6.6%), agriculture, forestry and fisheries (5.0%) , communication equipment (5.0%), medical devices (4.3%), fibers (3.9%), plastic (3.9%), household appliances (3.9%), petroleum products (3.1%) , machinery (3.1%) ,chemicals (2.7%), steel products (2.7%), rubber leather products (1.6%), paper (1.6%), car (1.2%) , semiconductors (0.8%), and optical equipment (0.4%).

### 6.4 Possible area for CBEC between Korea and Vietnam

Vietnam is South Korea's sixth largest trading partner. From 2010 to 2013, the transaction volume remained at an average annual growth rate of 31.3%. From January to October 2014, Vietnam is South Korea's sixth trade exporter, the eleventh trade input country. Since 1980, Korea has continued to maintain a trade surplus with Vietnam.

In 2014, Korea's trade surplus with Vietnam reached \$ 116.6 billion USD, accounting for 32.2% of Korea's trade surplus with the world (35.25 billion US dollars) and 43.4% of the ASEAN trade surplus (26.75 billion US dollars). The details are in the following table.

<Table9 >International Trade between Korea and Vietnam

(unit: billion dollars/%)

year	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014 1~10	'10~'13year Annual average growth rate		
								Vietnam	ASEAN	World
Export	16.9	34.3	96.5	134.6	159.5	210.9	183.1	31.1	18.9	11.4
Import	3.2	6.9	33.3	50.8	57.2	71.8	66.5	31.9	11.9	12.4
Trade	20.1	41.3	129.8	185.5	216.7	282.6	249.6	31.3	15.9	11.9

(source: KITA.net)

Korean companies have established manufacturing and production bases through local investment in Vietnam and they are mainly exporting intermediate goods to Vietnam and importing finished consumer goods such as clothing and other textile products from Vietnam. Korea's major exports to Vietnam include integrated circuit semiconductors and wireless communication equipment parts. In particular, integrated circuit semiconductors, including memory semiconductors, have grown at an annual average of 151.1% since 2010. As Korea's sewing and apparel companies have become more active in Vietnam, Vietnam's main import items have become clothing and shoes, which account for 37.4% of total imports.

Now we will analyze Vietnam's e-commerce market competitor situation. As the market competition intensified, Vietnam's e-commerce platform frequently closed the transaction situation. In December 2015, Beyeu.vn, deca.vn, fab.vn and other electronic trading platforms were announced to cease business. In August 2016, Lingo.vn closed the trading platform, without any notice. These e-commerce platforms are mostly small and medium enterprises, facing the situation of capital shortage.

More and more foreign companies have entered Vietnam's e-commerce market. In April 2016, China's Alibaba acquired the largest electricity trading platform in Vietnam, Lazada. Lazada carries out electricity business for six countries in Southeast Asia. In Vietnam, Lazada is mainly online sales of food, electronic products, etc. and is now considered to be the largest electricity trading platform in Vietnam. Alibaba rooted in China with rich products has a great advantage on price.

In October 2016, Lotte E-commerce announced the entry into Vietnam's e-commerce market. Lotte Group in Vietnam opened an e-commerce platform shopping mall to sell food, home appliances and so on. At the same time, clothes and other fashion products will also be prepared for sale. Lotte Group actively promoted the development of mobile applications to expand market share.

### ***6.5 Vietnam e-commerce marketing strategies***

In order to enter Vietnam's e-commerce market, it is necessary to establish an advancement strategy based on the understanding of local consumers' preferences, consumption habits, and market trends. It is necessary to analyze the most frequently traded items, product characteristics, and characteristics of major consumers in the current e-commerce market in Vietnam.

The keys to be successful in Vietnam's e-commerce market are price and delivery. Regardless of online or offline purchases, the most important purchase decision factor for Vietnamese consumers is price. Moreover, most of the products are home goods, clothing, and fashion goods that are sensitive to price factors, so competitive sales pricing is very important.

On the other hand, the biggest obstacle of growth in Vietnam's e-commerce market is payment methods. The main payment method in Vietnam's e-commerce is cash payment after delivery, and 85-90% of all transactions are made by cash settlements. Therefore, in order to enter into Vietnam's e-commerce market, it is urgent to acquire the management

ability related to the goods transportation and the partnering of experienced local delivery companies.

There is also the strategy to enter the niche market in the e-commerce market. A Vietnamese online shopper said, "Capital shortages can be a major cause for each online shopping company to shut down, but it's not the only reason." It's a strategy to avoid niche competition with big companies. It is said that it can be a valid plan. If we set women as target customers, focusing on promoting services such as pricing, offering gifts, and differentiating delivery packages, which is also considered to be major success factors.

## **VII. CBEC Entrepreneurship**

### ***7.1 Regional expertise***

Korea has become a major trading country, because Korea recognized the importance of regional research, as well as Korea's considerable number of regional experts. The world trade structure is changing all the time and trade protectionism is now spreading from the United States to Europe and China. In other words, if you want to be a country's trading partner, you should become an expert about this country first. It is not enough to just understand the language of this country, but also a comprehensive understanding of the country's political, economic, living conditions, and even the country's cultural background. To enter Vietnam's e-commerce market, we must first have a deep understanding of Vietnam. That is what we call regional experts.

The cultivation of regional experts is a very systematic task. It is necessary to specialize curriculums and diversify contents through faculty composed of experts from major regions of the world, rather than professors composed of experts in specific regions. The integration disciplines of humanities and sociology should be the introduction to deepen the understanding of various knowledge. On the training of experts in specific regions, the first thing that should be emphasized is the professionalism of talents. The cultivation of such talents should be carried out by the Department of Trade or the Graduate School of Trade.

For the purpose of education, we should increase the employment of foreign professors. In the university inside, we should actively create atmosphere that our own professors and foreign professors can work together. Some universities have begun to try to hire foreign professors as informal professors. However, for the continuity of education, employing foreign professors as formal professors should be encouraged.

### ***7.2 Entrepreneurial spirit and the cultivation of trade talents***

It is necessary to emphasize the necessity and urgency of entrepreneurship education so that entrepreneurship education can be accurately understood when entrepreneurship education is linked with trade training program.

First, improve the environmental constraints and create a positive and favorable environment. For example, if the new company is too afraid of failure, it is difficult to display their own ability to concentrate on business. Improve the social environment and if



the entrepreneurial company failed, they should be given a certain degree of compensation to solve their worries.

Entrepreneurship is the root cause for creating new economic growth points and trade opportunities. As the Korean economy continues to grow at a slow pace, it is faced with problems such as growing growth and rapid growth potential. The population growth rate has been on a downward trend due to population aging and a slowdown in total factor productivity. There is also a concern that the global economy may enter a low-growth phase in the long term after the global financial crisis. In recent years, the Korean economy has been depressed. With the aging of the population, the overall factors of production to improve passivation and other reasons, the potential growth rate of the Korean economy has repeatedly shown a downward trend.

Korea is a trade-led country and Korea should actively look for opportunities outside. Because of the advent of the era of globalization, price competition has become extremely fierce. In the global competition, the correct understanding of the changes in the world market and the impact this change brings to their business has become very important.

### ***7.3 Korea-Vietnam trade manpower training***

At present, Vietnam welcomes the new economic upturn and demands the socio-economic upgrading, not only at the government level, but also at the level of public recognition. In addition, they are responding positively to the Korean Wave and they are aware that Korean people are pretty, sophisticated, well-paid, smart, and Korea and Vietnam are also culturally similar. Therefore, it is necessary to actively promote Korean Wave products.

Since 2012, Vietnam has maintained a record of more than 5% GDP growth, which is a stable economic growth signal. January to September 2015, Vietnam's GDP growth reached 6.5%, the highest value in four years. Vietnam is emerging as a country that will lead the next generation of ASEAN economic growth after receiving attention as post China, based on domestic market potential and geopolitical position. Vietnam is an emerging market with a large population and a promising consumer market with about 5-6% economic growth each year. The increase in disposable income and the expansion of the middle class is a result of economic growth that will be the driving force for Vietnam's consumer market growth.

About Vietnam's e-commerce manpower training, vision should be expanded from the domestic business platform to the world-renowned electric business platform and learn from them. For example, Amazon, Alibaba, Ebay and so on. Try to open Korea Pavilion in Vietnam's electricity trading platform Lazada, A Dy Roi opened the Korea Pavilion and so on.

For more excellent products to be recognized by Vietnamese consumers, the output trade fair and product display can be hold in Vietnam. In order to make sure that offline marketing activities can be successfully launched, online education and offline education should be combined and truly set the need for global e-commerce personnel

training. Treat Korea - Vietnam FTA Treaty as an opportunity, actively carry out FTA / origin special trade personnel training projects to strengthen the Korean consumer goods with Vietnam's awareness.

## **VIII. Conclusions**

Cross border e-commerce is rapidly growing because of international trade growth with digital technological expansion in the world. In the world, CBEC is developing rapidly. CBEC brings a lot of economic effects. Because of supplier competition in online markets, CBEC will reduce buyer costs. CBEC supplies easy and affordable marketing for potential consumers, so that consumers can easily make a choice.

From 2010~2015 (except for 2013), Vietnam's economic growth remained above 6% and GDP per capita also showed a growth trend. As for 2015, GDP per capita has been 1957\$. As the domestic communication environment has been improved and the popularity of smart phones, Vietnam's e-commerce developed rapidly. The conclusion of a series of FTA treaties, cheap labor and an increasingly sophisticated industrial base, Vietnam has attracted more and more overseas investment. Vietnam is shaking the status of China's world factory. These will improve the living standards of the Vietnamese people and increase the per capita income of the Vietnamese people. The Vietnamese government is also actively promoting the development of its own e-commerce.

Vietnam is South Korea's sixth largest trading partner. From 2010 to 2013, the transaction volume remained at an average annual growth rate of 31.3%. As Korea sewing and apparel companies have become more active in Vietnam, Vietnam's main import items have been clothing and shoes, which account for 37.4% of total imports.

To enter the Vietnam e-commerce market, it is necessary to establish an advancement strategy based on the understanding of local consumers' preferences, consumption habits, and market trends. There is also the strategy to enter the niche market in the e-commerce market. This is also a way to avoid direct positive confrontation.

About Vietnam's e-commerce manpower training, vision should be expanded from the domestic business platform to the world-renowned electric business platform and learn from them. For example, Amazon, Alibaba, Ebay and so on. Try to open Korea Pavilion in Vietnam's electricity trading platform Lazada, A Dy Roi opened the Korea Pavilion and so on.

This paper has temporary results and therefore many specific research issues will have to be investigated in the future. One direction is to derive possible bilateral CBEC model between Vietnam and South Korea using analytical hierarchy method. The results will contribute to the advancement of two countries' CBEC and developing its entrepreneurship. Another direction is to develop the education and training model for CBEC human resources. It includes curriculum, faculty group, and sponsorships.

## **REFERENCES**

1. Kim, Hag-Min, “New definition of cross border e-commerce”, 2015 International Conference, hosted by Korea Association of Commerce and Information, 2015.
2. Vietnam E-commerce Report 2015.
3. Vietnam E-commerce Report 2016.
4. KITA Institute of International Trade, “Korea - Vietnam investment trends and FTA effect” , 2014.12.10.No.72.
5. Han Kyungjoon, “Vietnam e-commerce market trend in the second half” ,Hanoi Trade Center in Vietnam.

**TÁC ĐỘNG CỦA ĐỘ MỞ THƯƠNG MẠI LÊN TĂNG TRƯỞNG KINH TẾ  
TẠI VIỆT NAM**  
**THE IMPACT OF TRADE OPENNESS ON VIETNAM ECONOMIC GROWTH**

*TS. Phan Thị Quốc Hương*

*ThS. Lê Việt An*

*Trường Đại học Quy Nhơn*

**Tóm tắt**

*Mục đích chính của báo cáo là nhằm kiểm định tác động của độ mở thương mại đến tăng trưởng kinh tế Việt Nam giai đoạn 2006-2015. Bằng cách sử dụng dữ liệu của 63 tỉnh/thành phố tại Việt Nam, kết quả kiểm định theo phương pháp ước lượng GMM hai bước cho thấy có tồn tại tác động của độ mở thương mại đến tăng trưởng kinh tế, trong đó xu hướng tác động thuận chiều được tìm thấy ở tổng kim ngạch xuất nhập khẩu và kim ngạch nhập khẩu. Ngoài ra, vốn đầu tư, lực lượng lao động và tỷ lệ lạm phát cũng được kiểm định có ảnh hưởng đến tăng trưởng kinh tế nước ta. Cụ thể, đầu tư tư nhân và tỷ lệ lạm phát có tác động thuận chiều; ngược lại, chi tiêu chính phủ, vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài và tốc độ tăng của lực lượng lao động được kiểm định có quan hệ âm với tăng trưởng kinh tế Việt Nam.*

**Từ khóa:** *Độ mở thương mại, tăng trưởng kinh tế, GMM.*

**Abstract**

*The main purpose of this paper is to test the impact of trade openness on Vietnam economic growth over 20 years. The model was analyzed by using two-step GMM method with data from 63 provinces in Vietnam. As a result, both the total import-export turnover and the import turnover have positive effects on growth. Furthermore, investment capital, labor force and inflation are factors affecting on economic growth. In particular, private investment and inflation have optimistic impacts; by contrast, government expenditure, foreign direct investment and growth rate of labor force own pessimistic relationship with economic growth in Vietnam.*

**Keywords:** *Trade openness, economic growth, GMM.*

**1. Đặt vấn đề**

Lịch sử kinh tế thế giới đã chứng kiến nhiều quan điểm tuy khác nhau về cách tiếp cận, nhưng đều ủng hộ hoạt động giao thương như là một bộ phận quan trọng trong nền kinh tế. Ngay từ thế kỷ XVI, chủ nghĩa trọng thương đã cổ xúy cho hoạt động xuất khẩu thông qua chế độ bảo hộ mậu dịch. Sau đó, Ricardo (1951); Smith (1976) đã bác bỏ cái nhìn phiến diện của học thuyết trọng thương khi đưa ra cơ sở lý luận cho cả xuất lẫn nhập khẩu dựa trên lợi thế sản xuất của các quốc gia và sự trao đổi này là hoàn toàn tự nguyện. Từ đó, việc gia tăng độ mở thương mại của nền kinh tế tiếp tục được ủng hộ bằng cả lý thuyết lẫn thực tiễn.

Thật vậy, quá trình khu vực hóa, toàn cầu hóa đã làm nền thương mại của mỗi nước xích lại gần nhau hơn, đưa ngoại thương trở thành một nhân tố đóng vai trò quan trọng

trong tăng trưởng kinh tế. Mặc dù có sự sụt giảm trong năm 2015 sau giai đoạn tăng trưởng mạnh mẽ 2012 - 2014, nhưng tổng kim ngạch thương mại hàng hóa dịch vụ trên thế giới năm 2015 vẫn gần gấp đôi mười năm trước đó. Nếu xét chi tiết, kim ngạch thương mại hàng hóa và dịch vụ lần lượt là 16,2 và 4,68 triệu tỷ USD. Khối lượng thương mại thế giới tiếp tục tăng chậm trong năm 2015 với mức trung bình là 2,7%. Tham gia vào chuỗi giá trị không lồ đó, Việt Nam góp phần không nhỏ trong danh sách các nhà xuất nhập khẩu hàng hóa hàng đầu thế giới năm 2015 khi xếp vị trí 27 với giá trị 162 tỷ USD, chiếm 1% tổng kim ngạch xuất khẩu thế giới; các con số tương ứng về nhập khẩu là thứ tự 28, 166 tỷ USD và 1% tổng kim ngạch nhập khẩu (WTO, 2016). Tuy nhiên, chênh lệch xuất nhập khẩu lại làm giảm 8,62% điểm phần trăm của mức tăng trưởng chung (Tổng cục Thống kê, 2016).

Như vậy, về mặt lý luận, rõ ràng thương mại đóng góp vào GDP, từ đó ảnh hưởng đến sự phát triển kinh tế quốc gia. Về mặt thực tiễn, mức đóng góp này ảnh hưởng thuận chiều hay ngược chiều đến tăng trưởng còn tùy thuộc vào bối cảnh của quốc gia đó. Hơn nữa, giai đoạn 2006-2015, hoạt động xuất nhập khẩu của Việt Nam chịu tác động khá lớn từ bối cảnh quốc tế. Kinh tế toàn cầu rơi vào suy thoái giai đoạn 2008 trở đi đã làm nhiều doanh nghiệp xuất nhập khẩu đứng trước khó khăn, thậm chí là phá sản. Song những năm gần đây, nước ta tích cực đẩy mạnh việc ký kết các hiệp định thương mại song phương, đa phương, hợp tác với khu vực và thế giới. Nhờ vậy, thương mại quốc tế đã được phục hồi. Do đó, việc có một đánh giá đầy đủ về ảnh hưởng của hoạt động ngoại thương lên tăng trưởng kinh tế là hết sức cần thiết. Trong trường hợp Việt Nam, câu hỏi đặt ra là (1) độ mở thương mại ảnh hưởng tích cực hay tiêu cực đến tăng trưởng kinh tế; và (2) mức độ ảnh hưởng cụ thể là bao nhiêu.

Bài báo này được thực hiện nhằm giải đáp câu hỏi trên. Trong mục 2, một số nghiên cứu về độ mở thương mại và tăng trưởng kinh tế sẽ được đề cập. Mục 3 trình bày phương pháp cũng như dữ liệu nghiên cứu. Mục 4 là kết quả nghiên cứu trước khi đưa ra kết luận ở mục 5.

## **2. Tổng quan nghiên cứu**

Nghiên cứu của nhiều tác giả cho thấy sự đồng nhất cao khi đều khẳng định hiệu ứng tích cực của độ mở thương mại lên tăng trưởng kinh tế với sự đa dạng của thang đo được sử dụng, phương pháp tiếp cận, đặc điểm mẫu điều tra... (Fetahi-Vehapi và cộng sự, 2015; Ghosh và Gregoriou, 2008; Sachs và cộng sự, 1995; Wacziarg, 2001; Were, 2015). Trong đó, thang đo chủ yếu để phản ánh độ mở thương mại là kim ngạch xuất khẩu, kim ngạch nhập khẩu hoặc tổng cả 2 giá trị trên.

Đánh giá cả hoạt động xuất lẫn nhập khẩu nói chung, Ghosh và Gregoriou (2008); Zhang và Zou (1998) đều cho rằng độ mở thương mại là yếu tố quyết định đến tăng trưởng kinh tế quốc gia, dù rằng đối tượng được khảo sát ở phạm vi quốc tế là các nước đang phát triển (Ghosh và Gregoriou, 2008), hay chỉ trong một quốc gia là Trung Quốc (Zhang và Zou, 1998). Các tác giả cũng nhận xét rằng, việc gia tăng xuất khẩu sẽ giúp quá trình phân bổ các nguồn lực đầu vào trở nên hiệu quả hơn, do có sự cạnh tranh với các đối thủ trên thị trường thế giới. Còn thúc đẩy nhập khẩu được nhìn nhận ở khía cạnh tích cực khi đây là một phương thức thuận tiện nhằm nhập khẩu công nghệ tiên tiến từ các nước phát triển.

Hoặc, dù chỉ xét riêng thành tố xuất khẩu, kết quả đạt được vẫn không thay đổi (Chen và cộng sự, 2011; Kormendi và Meguire, 1985). Kormendi và Meguire (1985) một lần nữa khẳng định thương mại là một trong các nhân tố vĩ mô. Các tác giả cũng lập luận rằng việc hạn chế thương mại sẽ làm giảm khả năng khai thác lợi thế so sánh, làm giảm sản lượng đầu ra, ảnh hưởng tiêu cực đến nền kinh tế.

Đứng ở khía cạnh khác, một số tác giả nhìn nhận vai trò của từng hoạt động thương mại cụ thể theo trình độ phát triển của các quốc gia. Trong nhiều trường hợp, hoạt động thương mại có thể giúp các nước lật ngược tình huống, trở thành nước có thu nhập cao nhờ biết tận dụng lợi thế so sánh, đẩy mạnh con đường thương mại quốc tế. Đây là bài học để lại từ các nước công nghiệp mới nói chung, Singapore nói riêng (Huff, 1997). Ngược lại, tuy vẫn khẳng định rằng độ mở thương mại đóng góp quan trọng cho nền kinh tế, nhưng Were (2015) chứng minh rằng nó không thật sự gây được ấn tượng ở các nước kém phát triển nhất, mà đặc biệt là châu Phi; với số liệu của 85 nước từ 1991 - 2011. Điều này có thể được lý giải bởi cấu trúc và thành phần thương mại ở khu vực này ít đa dạng, giá trị gia tăng thấp, thị phần xuất khẩu ít, tiếp cận thị trường hạn chế. Giá cả hàng hóa thấp, biến động trên thị trường quốc tế cũng là điểm trừ cho xuất khẩu nơi đây. Ngoài ra, cơ sở hạ tầng nghèo nàn, vốn nhân lực cũng như vốn đầu tư hạn chế, thể chế chất lượng thấp đều làm giảm khả năng cạnh tranh trong xuất khẩu của khối nước kém phát triển. Nhưng nhìn chung, dù gì đi nữa, so với nhập khẩu, xuất khẩu vẫn có ảnh hưởng lớn hơn, mang lại nhiều lợi ích cho các nước đang phát triển; còn tác động của nhập khẩu là không đáng kể. Không giống như vậy, tại các nước phát triển, cả xuất khẩu lẫn nhập khẩu đều đem lại nhiều lợi thế rất tốt cho nền kinh tế.

Tuy nhiên, không phải lúc nào ngoại thương cũng mang đến một mức độ ảnh hưởng như nhau lên nền kinh tế. Nhiều bằng chứng cho thấy tác động tích cực của độ mở thương mại sẽ suy giảm khi mức thu nhập bình quân đầu người giảm xuống. Chính xác hơn, mở cửa thương mại sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho các nước có thu nhập cao hơn, cũng như có mức FDI cao hơn hoặc tổng vốn đầu tư cao hơn (Fetahi-Vehapi và cộng sự, 2015; Irwin và Terviö, 2002; Loayza và cộng sự, 2004).

Ngoài ra, gia tăng thương mại đồng hành với tăng trưởng kinh tế nhanh, giúp thay đổi cách thức phân phối thu nhập của các hộ gia đình (Dollar và Kraay, 2004). Thu nhập cũng là một trong các chỉ tiêu phản ánh sự tăng trưởng kinh tế. Nguồn dữ liệu trong nghiên cứu này được quan sát trong hơn 20 năm, trải dài từ khối OECD, 4 con rồng Đông Á và Chi Lê, vốn có nhiều kinh nghiệm toàn cầu hóa cực kỳ nổi tiếng trong thập niên 1960, 1970. Qua đó đã chứng minh thương mại có ý nghĩa trong việc cải thiện phúc lợi kinh tế cho người nghèo.

### 3. Phương pháp nghiên cứu

#### 3.1. Mô hình nghiên cứu

Dựa trên cơ sở lý thuyết từ hàm sản xuất Cobb - Douglas và các nghiên cứu thực nghiệm đã tổng quan, mô hình ước lượng tác động của độ mở thương mại đến tăng trưởng kinh tế Việt Nam được trình bày như sau:

$$GDPG_{it} = \beta_0 + \beta_1 GDPG_{it-1} + \beta_2 TRADE_{it} + \beta_3 GOV_{it} + \beta_4 PRI_{it} + \beta_5 FDI_{it} + \beta_6 LAB_{it} + \beta_7 EI_{it} + \varepsilon_{it}$$

Trong nghiên cứu này, độ mở thương mại (TRADE) được đo lường bởi các thước đo thường được sử dụng nhất trong các nghiên cứu thực nghiệm trước đây, bao gồm: tổng kim ngạch xuất nhập khẩu, kim ngạch xuất khẩu và kim ngạch nhập khẩu. Theo đó, tương ứng với từng thước đo ta có 3 mô hình được xây dựng để kiểm định tác động của độ mở thương mại đến tăng trưởng kinh tế tại Việt Nam như sau:

Mô hình 1:

$$GDPG_{it} = a_0 + a_1 GDPG_{it-1} + a_2 EI_{it} + a_3 GOV_{it} + a_4 PRI_{it} + a_5 FDI_{it} + a_6 LAB_{it} + a_7 EI_{it} + \varepsilon_{it}$$

Mô hình 2:

$$GDPG_{it} = b_0 + b_1 GDPG_{it-1} + b_2 EI_{it} + b_3 GOV_{it} + b_4 PRI_{it} + b_5 FDI_{it} + b_6 LAB_{it} + b_7 EI_{it} + \varepsilon_{it}$$

Mô hình 3:

$$GDPG_{it} = c_0 + c_1 GDPG_{it-1} + c_2 EI_{it} + c_3 GOV_{it} + c_4 PRI_{it} + c_5 FDI_{it} + c_6 LAB_{it} + c_7 EI_{it} + \varepsilon_{it}$$

Trong đó:

$a_j, b_j, c_j$  với  $j = 0 \dots 7$  là các hệ số hồi quy tương ứng của mô hình 1, 2 và 3.

$i$  và  $t$  lần lượt là đối tượng thứ  $i$  và năm thứ  $t$ .

$\varepsilon_{i,t}$ : Sai số ngẫu nhiên.

Cách xác định các thước đo độ mở thương mại và các biến kiểm soát trong mô hình, dấu tác động kỳ vọng và các nghiên cứu thực nghiệm có liên quan được trình bày như sau.

**Bảng 1. Giới thiệu các biến nghiên cứu trong mô hình**

Biến (ký hiệu)	Cách tính	Dấu tác động kỳ vọng	Các nghiên cứu
<b>Biến nghiên cứu chính</b>			
Độ mở thương mại (EI)	Tổng kim ngạch xuất nhập khẩu/GDP (%)	+	Ghosh & Gregoriou (2008), Gong & Zou (2002), Zhang & Zou (1998). Were (2015)
Độ mở thương mại (EX)	Kim ngạch xuất khẩu/GDP (%)	+	Dung (2004), Were (2015)
Độ mở thương mại (IM)	Kim ngạch nhập khẩu/GDP (%)	+	Were (2015)
<b>Các biến kiểm soát</b>			
Tốc độ tăng trưởng (GDPG)	Tốc độ tăng của GDP (%)	+	Chen & cộng sự (2011), Kormendi & Meguire (1985), Zhang & Zou (1998)
Chi tiêu công (GOV)	Chi tiêu công/GDP (%)	+	Chen & cộng sự (2011), Loizides & Vamvoukas (2005), Kormendi & Meguire (1985)
Đầu tư tư nhân (PRI)	Vốn đầu tư khu vực ngoài nhà nước/GDP (%)	+	Bleaney & cộng sự (2000), Zhang & Zou (1998)
Vốn FDI (FDI)	Vốn đầu tư FDI/GDP (%)	+	Osundina (2014), Kummer (2015)

Lực lượng lao động (LAB)	Tốc độ tăng lực lượng lao động (%)	+	Chen & cộng sự (2011), Bleaney & cộng sự (2000), Zhang & Zou (1998)
Lạm phát (INF)	Tốc độ tăng CPI (%)	-	Loizides & Vamvoukas (2005), Kormendi & Meguire (1985)

*Nguồn: Tổng hợp của các tác giả*

### 3.2. Dữ liệu nghiên cứu

Dữ liệu dùng để nghiên cứu tác động của độ mở thương mại đến tăng trưởng kinh tế Việt Nam là của 63 tỉnh/thành phố trong giai đoạn 2006-2015. Nguồn dữ liệu được thu thập từ Niên giám thống kê của Tổng cục Thống kê và các tỉnh/thành phố nên đảm bảo tính đồng nhất và đáng tin cậy. Từ 64 tỉnh/thành phố ban đầu, tỉnh Hà Tây và thành phố Hà Nội được sáp nhập vào năm 2007, do đó số liệu của hai địa phương này sẽ được hợp nhất và lấy tên là thành phố Hà Nội cho cả giai đoạn nghiên cứu. Các địa phương sau đó đã được mã hóa từ 1 đến 63, bắt đầu từ thành phố Hà Nội đến cuối cùng là tỉnh Cà Mau. Như vậy, dữ liệu cuối cùng được sử dụng trong phân tích là dữ liệu bảng với thời gian  $T=9$  và  $N=63$  tỉnh/thành phố.

### 3.3. Phương pháp nghiên cứu

Để ước lượng dữ liệu bảng ta có thể sử dụng phương pháp bình phương nhỏ nhất (pooled OLS), phương pháp ước lượng theo mô hình tác động cố định (FEM) và phương pháp ước lượng theo mô hình tác động ngẫu nhiên (REM). Tuy nhiên, trong các mô hình nghiên cứu được xây dựng, bên cạnh các biến độc lập khác, độ trễ bậc 1 của biến phụ thuộc *Tăng trưởng kinh tế* ( $GDPG_{t-1}$ ) cũng được xem là một biến độc lập, nên về mặt lý thuyết đây là mô hình hồi quy dữ liệu bảng động (Dynamic panel data models). Với đặc điểm dữ liệu bảng động, trong mô hình sẽ tồn tại hiện tượng tự tương quan bậc 1 và biến nội sinh. Vì vậy, nếu ước lượng theo phương pháp pooled OLS, FEM hay REM sẽ dẫn đến kết quả ước lượng có thể bị chệch, không vững và không hiệu quả và kết quả kiểm định không đáng tin cậy. Do đó, trong trường hợp này phương pháp ước lượng GMM sai phân (Difference Generalized method of moments - GMM) của Arellano và Bover (1995), Blundell và Bond (1998) được xem là phương pháp ước lượng phù hợp nhất nhằm khắc phục các vi phạm của mô hình, bao gồm cả vấn đề biến nội sinh. Để kiểm định tính phù hợp kết quả ước lượng theo GMM, kiểm định Arellano-Bond về tự tương quan bậc 2 và kiểm định Hansen về biến công cụ ngoại sinh sẽ được sử dụng.

## 4. Kết quả nghiên cứu

### 4.1. Thống kê mô tả các biến

**Bảng 2: Thống kê mô tả các biến**

Các biến	Số quan sát	Giá trị trung bình	Giá trị nhỏ nhất	Giá trị lớn nhất	Độ lệch chuẩn
GDPG	630	20,28	-31,70	178,19	13,40
EI	630	105,71	0,07	4234,26	334,06
EX	630	42,85	0,00	648,75	61,97
IM	630	62,86	0,00	4051,27	306,97



GOV	630	34,47	2,61	150,11	25,13
PRI	630	22,88	1,00	71,41	9,29
FDI	630	5,49	0,00	150,83	12,67
LAB	630	1,53	-100,00	17,80	6,60
INF	630	-0,68	-99,98	24,33	9,23

*Nguồn: Tính toán của tác giả*

Giai đoạn 2006-2015, tốc độ tăng trưởng GDP trung bình cả nước là 20,28%. Trong đó, thấp nhất là -31,7%, xảy ra tại tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu năm 2015, và cao nhất là 178,19% ở Bình Dương năm 2010. Đối với độ mở thương mại, tổng kim ngạch xuất nhập khẩu trên GDP trung bình trong giai đoạn này là 105,71%, trong đó kim ngạch xuất khẩu trung bình đóng góp 42,85% và con số này ở kim ngạch nhập khẩu là 62,86%, gấp gần 1,5 lần so với kim ngạch xuất khẩu. Điều này cho thấy hoạt động ngoại thương của Việt Nam trong giai đoạn 2006-2015 chủ yếu nghiêng về nhập khẩu. Đối với các biến kiểm soát trong mô hình, từ số liệu thống kê ở bảng 2, giai đoạn này giá trị trung bình của tỷ trọng vốn đầu tư của nhà nước so với GDP là 37,47%, trong khi đó tỷ trọng trung bình của vốn đầu tư tư nhân và đầu tư nước ngoài so với GDP nhỏ hơn rất nhiều, lần lượt là 22,88% và 5,49%. Ngoài ra, tốc độ tăng trung bình của lực lượng lao động đạt 1,53% và đối với tỷ lệ lạm phát là -0,68%. Về mức độ biến động số liệu, kết quả về độ lệch chuẩn (bảng 2) cho thấy tổng kim ngạch xuất nhập khẩu và kim ngạch nhập khẩu là hai yếu tố có mức độ biến động số liệu nhiều nhất, với giá trị độ lệch chuẩn tương ứng là 334,06% và 306,97%.

#### 4.2. Ma trận hệ số tương quan giữa các biến

**Bảng 3: Bảng ma trận hệ số tương quan giữa các biến trong mô hình**

	GDPG	EI	EX	IM	GOV	PRI	FDI	LAB	INF
GDPG	1,000								
EI	0,019	1,000							
EX	0,019	0,5122*	1,000						
IM	0,017	0,9849*	0,3555*	1,000					
GOV	-0,007	-0,1720*	-0,3387*	-0,1188*	1,000				
PRI	-0,011	-0,1456*	-0,1490*	-0,1284*	0,2161*	1,000			
FDI	0,050	0,2302*	0,4574*	0,1582*	-0,1495*	-0,030	1,000		
LAB	0,1057*	0,041	0,077	0,029	0,0842*	0,069	0,046	1,000	
INF	0,3463*	-0,013	-0,020	-0,010	-0,023	0,028	-0,027	0,000	1,000

*Nguồn: Tính toán của tác giả*

\* Nếu  $P_{value} < 5\%$

Từ bảng 3, kết quả kiểm định tại mức ý nghĩa 5% cho thấy cả ba chỉ tiêu phản ánh độ mở thương mại không có tác động đến tăng trưởng kinh tế (GDPG) Việt Nam. Ngoài ra, các biến liên quan đến vốn đầu tư (đầu tư công, đầu tư tư nhân và đầu tư nước ngoài) cũng được kiểm định không có tác động lên tăng trưởng kinh tế tại mức ý nghĩa 5%. Hai biến được kiểm định có tác động đến tăng trưởng kinh tế tại mức ý nghĩa 5% là tốc độ tăng lực lượng lao động (LAB) và tỷ lệ lạm phát (INF). Về mối quan hệ giữa các biến độc lập

trong mô hình, tại mức ý nghĩa 5% kết quả kiểm định cho thấy các biến tổng kim ngạch xuất nhập khẩu (EI), kim ngạch xuất khẩu (EX), kim ngạch nhập khẩu (IM), chi tiêu công (GOV) có tương quan với các biến độc lập khác trong mô hình, tuy nhiên hệ số tương quan được xác định rất nhỏ (nhỏ hơn 0,5). Mặt khác, theo kết quả tính toán về yếu tố lạm phát phương sai (variance-inflation factor - VIF) của các biến độc lập trong 3 mô hình nghiên cứu đều nhỏ hơn 2. Vì vậy, có thể kết luận không tồn tại hiện tượng đa cộng tuyến giữa các biến độc lập trong 3 mô hình này.

#### 4.3. Kết quả hồi quy

Bảng 4 trình bày kết quả hồi quy theo GMM sai phân hai bước đối với 3 mô hình. Kết quả kiểm định Wald (F test) trong 3 mô hình đối với giả thuyết  $H_0$  trong trường hợp các hệ số beta của các biến độc lập đều bằng 0 bị bác bỏ tại mức ý nghĩa 1% (giá trị  $P_{value}$  của kiểm định Wald trong trường hợp này nhỏ hơn 1%). Điều này chứng tỏ mô hình hồi quy thực hiện theo phương pháp ước lượng GMM sai phân hai bước có ý nghĩa trong giải thích tác động lên biến phụ thuộc tăng trưởng kinh tế. Đối với tính phù hợp của mô hình khi ước lượng theo phương pháp GMM sai phân, kiểm định kiểm định Arellano-Bond đối với tự tương quan bậc 2 và Hansen về biến công cụ ngoại sinh đều có giá trị  $P_{value} > 10\%$  nên không đủ cơ sở để bác bỏ giả thuyết  $H_0$ , hay kết quả ước lượng theo GMM sai phân được xác định là phù hợp với dữ liệu nghiên cứu.

Về tác động của các biến độc lập trong mô hình, đối với tác động của độ mở thương mại, tổng kim ngạch xuất nhập khẩu và kim ngạch nhập khẩu được kiểm định có tác động thuận chiều lên tăng trưởng kinh tế Việt Nam tại mức ý nghĩa 5%, trong khi đó kim ngạch xuất khẩu lại không có tác động lên tăng trưởng kinh tế khi xét tại mức ý nghĩa 10%. Đối với các biến kiểm soát đưa vào mô hình, xu hướng tác động của chúng đối với tốc độ tăng trưởng kinh tế ở cả 3 mô hình đều không thay đổi và chỉ là 1% tại mức ý nghĩa kiểm định; điều này phản ánh mức độ ổn định trong tác động của các biến này đối với biến phụ thuộc rất cao. Cụ thể, chi tiêu công của chính phủ, vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài và tốc độ tăng của lực lượng lao động được kiểm định có tác động nghịch chiều lên tăng trưởng kinh tế Việt Nam giai đoạn 2006-2015, trong khi đó đầu tư tư nhân và tỷ lệ lạm phát lại có xu hướng tác động hỗ trợ cho tăng trưởng kinh tế của Việt Nam trong giai đoạn này.

**Bảng 4: Kết quả ước lượng dữ liệu bảng động theo phương pháp GMM hai bước**

Biến	Mô hình 1	Mô hình 2	Mô hình 3
GDPG	0,1005*** (0,000)	0,1295*** (0,000)	0,0954*** (0,000)
EI	0,0028*** (0,002)		
EX		0,0107 (0,177)	
IM			0,0024*** (0,002)
GOV	-0,3057***	-0,2735***	-0,3140***

	(0,000)	(0,000)	(0,000)
PRI	0,5870***	0,5043***	0,6207***
	(0,000)	(0,000)	(0,000)
FDI	-1,0621***	-0,8600***	-1,1354***
	(0,000)	(0,000)	(0,000)
LAB	-0,0922***	-0,0908***	-0,0933***
	(0,000)	(0,000)	(0,000)
INF	0,4835***	0,5007***	0,4787***
	(0,000)	(0,000)	(0,000)
Số quan sát	504	504	504
Số biến công cụ	63	63	63
F(6, 62)	8965,36	21046,66	7209,46
P <sub>value</sub>	0,0000	0,0000	0,0000
Arellano-Bond test for AR(1)	-2,33	-2,45	-2,27
P <sub>value</sub>	0,02	0,014	0,023
Arellano-Bond test for AR(2)	0,28	0,21	0,35
P <sub>value</sub>	0,777	0,836	0,728
Hansen test	61,07	61,4	60,79
P <sub>value</sub>	0,299	0,289	0,307

\*\*\* Nếu  $P_{value} < 1\%$ ; \*\* Nếu  $P_{value} < 5\%$ ; \* Nếu  $P_{value} < 10\%$

*Nguồn: Tính toán của tác giả*

So sánh với xu hướng tác động về mặt lý thuyết cũng như kết quả nghiên cứu thực nghiệm về tăng trưởng kinh tế với độ mở thương mại tại Việt Nam trước đây, ta thấy các tác giả đều nhất trí về hiệu ứng tích cực của hoạt động xuất nhập khẩu với tăng trưởng kinh tế, dù biến số đưa vào nghiên cứu là tổng kim ngạch xuất nhập khẩu (Cường và Hoài, 2014; Mai Đình Lâm, 2012; Sử Đình Thành, 2011) hay chỉ giá trị xuất khẩu (Nguyễn Phi Lâm, 2009; Dung, 2004).

Đối với các biến kiểm soát trong mô hình, kết quả hồi quy theo GMM hai bước cho thấy không có sự thống nhất về dấu tác động từ kết quả trong nghiên cứu này với dấu tác động về mặt lý thuyết ở một số nhân tố. Mặc dù, về mặt lý thuyết, chi tiêu của chính phủ là một nhân tố có tác động hỗ trợ tăng trưởng kinh tế nhưng nghiên cứu của chúng tôi có cùng kết quả với Phạm Thế Anh (2008) về mối quan hệ âm của quy mô chi tiêu ngân sách đối với tăng trưởng kinh tế. Điều này có thể được giải thích vì Chính phủ thường phải thực hiện các dự án kém hiệu quả kinh tế mà khu vực tư nhân đã bỏ qua, hoặc đảm nhận những khoản chi cho an sinh xã hội, quốc phòng... Ngoài ra, với giá trị trung bình chiếm khoảng 25-30% GDP, chi tiêu chính phủ ở Việt Nam được đánh giá là khá lớn so với khu vực cũng như trên thế giới. Quy mô chi tiêu chính phủ lớn đồng nghĩa với việc nguồn lực dành cho các hoạt động có hiệu quả khác bị cắt giảm, và do vậy làm giảm tốc độ tăng trưởng kinh tế. Tuy nhiên, một số nghiên cứu khác cho thấy nhận định ngược lại (Hoàng Thị Chinh Thon và cộng sự, 2010; Mai Đình Lâm, 2012; Sử Đình Thành, 2011; Đào Thị Bích Thủy, 2014; Dung, 2004). Đặc biệt, Hoàng Thị Chinh Thon và cộng sự (2010), Sử Đình Thành (2013)

còn phát hiện ra mối quan hệ phi tuyến giữa quy mô chi tiêu chính phủ với tăng trưởng kinh tế; nghĩa là, tỷ trọng chi tiêu ngân sách ở các địa phương phải tăng vượt quá mức giới hạn nhất định thì mới có ảnh hưởng tích cực tới tăng trưởng kinh tế. Mặt khác, xu hướng tác động tiêu cực đến tăng trưởng kinh tế Việt Nam giai đoạn 2006-2015 cũng được xác định đối với đầu tư trực tiếp nước ngoài và nguồn nhân lực. Vai trò tích cực của đầu tư trực tiếp nước ngoài đến tăng trưởng kinh tế thông qua tác động trực tiếp hoặc tác động lan tỏa đã được minh chứng thông qua nhiều nghiên cứu thực nghiệm ở nhiều nước, đặc biệt đối với các quốc gia có nền kinh tế đang phát triển như Việt Nam. Tuy nhiên, kết quả nghiên cứu của chúng tôi lại cho thấy xu hướng tác động ngược lại. Bằng việc sử dụng mô hình và phương pháp nghiên cứu phù hợp chúng tôi hy vọng kết quả kiểm định về xu hướng tác động của vốn FDI đến tăng trưởng kinh tế Việt Nam trong giai đoạn nghiên cứu có độ tin cậy cao. Theo đó, xu hướng này một phần đã phản ánh đến mặt trái của dòng vốn đầu tư này vào Việt Nam trong thời gian qua. Bên cạnh các lợi ích mà nguồn vốn này đem lại như chuyển giao công nghệ, tạo việc làm, tăng thu ngân sách... thì những tác động tiêu cực, đặc biệt liên quan đến vấn đề gây ô nhiễm môi trường cũng có thể ảnh hưởng xấu đến tăng trưởng của Việt Nam trong dài hạn. Đối với lực lượng lao động, thật ra, xét về mặt lý thuyết, lao động là nhân tố đầu vào cho tăng trưởng, nhưng không phải lúc nào nó cũng có ảnh hưởng tích cực. Trong một số giai đoạn, tùy theo đặc điểm tình hình phát triển của đất nước, quy mô dân số lớn có thể trở thành gánh nặng nếu không giải được bài toán phúc lợi xã hội, thất nghiệp, chất lượng cuộc sống... Giai đoạn 2006-2015 nước ta bước vào thời kỳ dân số vàng nhưng cũng cảnh báo nguy cơ già hóa dân số, nó góp phần gây tác động âm của nhân tố lao động trong nghiên cứu của chúng tôi. Bên cạnh đó, không giống như kỳ vọng, kết quả kiểm định cho thấy tỷ lệ lạm phát có tác động dương lên tăng trưởng kinh tế Việt Nam giai đoạn 2006-2015. Đây cũng là nhận định của một số tác giả trong nước khác (Hoàng Thị Chinh Thon và cộng sự, 2010; Nguyễn Phi Lâm, 2009; Phạm Thế Anh, 2008). Đây là thời kỳ kinh tế Việt Nam vừa tăng trưởng vừa lạm phát cao (trừ những năm 1999 - 2001 giảm phát và 2008 - 2010 kinh tế suy thoái). Sự gia tăng tổng cầu nội địa (có phần hỗ trợ bởi chính sách kích cầu chống giảm phát và kích thích đầu tư hỗ trợ phục hồi tăng trưởng) cùng với luồng vốn FDI khổng lồ đổ vào Việt Nam thúc đẩy tăng trưởng, nhưng nó cũng gây ra lạm phát. Chỉ riêng Mai Đình Lâm (2012) chưa phát hiện mối quan hệ giữa tỷ lệ lạm phát và tăng trưởng kinh tế trong phạm vi nghiên cứu của mình. Cuối cùng, hai biến có tác động như dấu kỳ vọng là tốc độ tăng trưởng kinh tế năm trước và chi đầu tư tư nhân. Kết quả kiểm định cho thấy, tác động dây chuyền xảy ra đối với tốc độ tăng trưởng kinh tế của Việt Nam trong giai đoạn 2006-2015. Điều này có nghĩa là sự gia tăng tốc độ tăng trưởng kinh tế của Việt Nam có sự hỗ trợ bởi sự tăng trưởng kinh tế trong quá khứ. Mặt khác, tác động thuận chiều cũng được tìm thấy đối với chi đầu tư tư nhân. Kết quả nghiên cứu của chúng tôi giống như kết quả nghiên cứu của nhiều tác giả trước đây đối với Việt Nam (Đào Thị Bích Thủy, 2014; Hoàng Thị Chinh Thon và cộng sự, 2010; Phạm Thế Anh, 2008; Sử Đình Thành, 2011). Điều này chứng tỏ vốn đầu tư của các doanh nghiệp luôn là động lực lớn thúc đẩy tăng trưởng kinh tế; vì các nguồn đầu tư vào khu vực này được sử dụng hiệu quả hơn so với khu vực nhà nước. Hơn nữa, Cường và Hoài, (2014) còn nhấn mạnh tác động này trong dài hạn sẽ lớn hơn trong ngắn hạn.

## 5. Kết luận

Từ kết quả ước lượng dữ liệu bảng động theo phương pháp GMM hai bước có thể rút ra một số kết luận như sau:

Trong giai đoạn 2006-2015 có tồn tại tác động của độ mở thương mại đến tăng trưởng kinh tế Việt Nam. Trong 3 biến đại diện cho độ mở thương mại, tổng kim ngạch xuất nhập khẩu và kim ngạch nhập khẩu được kiểm định có tác động thuận chiều lên tăng trưởng kinh tế, ngược lại kim ngạch xuất khẩu lại không có tác động lên tăng trưởng kinh tế Việt Nam trong giai đoạn này. Điều này khẳng định một lần nữa về tầm quan trọng của hoạt động thương mại với nền kinh tế đất nước, góp thêm một bằng chứng ủng hộ chiến lược mở rộng quan hệ hợp tác quốc tế thông qua các hiệp định thương mại song phương, đa phương mà nước ta ký kết trong những năm gần đây.

Đối với các biến kiểm soát đưa vào mô hình, chi tiêu công của chính phủ, vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài và tốc độ tăng của lực lượng lao động được kiểm định có tác động nghịch chiều lên tăng trưởng kinh tế Việt Nam, trong khi đó đầu tư tư nhân và tỷ lệ lạm phát lại có xu hướng tác động hỗ trợ cho tăng trưởng kinh tế của Việt Nam.

So sánh với kết quả nghiên cứu trước đây chúng tôi tìm thấy có sự trùng lặp và khác biệt đối với xu hướng tác động của các biến. Điều này xuất phát từ sự khác biệt về mô hình, phương pháp cũng như dữ liệu nghiên cứu. Trong nghiên cứu này, bằng cách sử dụng phương pháp hồi quy phù hợp với mô hình nghiên cứu cũng như thực hiện các kiểm định đối với sự phù hợp của mô hình, chúng tôi hy vọng kết quả trong nghiên cứu này sẽ đạt độ tin cậy cao, từ đó đóng góp về mặt lý thuyết cũng như nghiên cứu thực nghiệm tại Việt Nam về tác động của độ mở thương mại và các nhân tố ảnh hưởng khác đến tăng trưởng kinh tế.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Đặng Văn Cường và Bùi Thanh Hoài (2014), *Tác động của chi tiêu công đến tăng trưởng kinh tế: Minh chứng dữ liệu chuỗi tại thành phố Hồ Chí Minh*, Tạp chí Phát triển và hội nhập - Trường ĐH Kinh tế Tài chính Tp. Hồ Chí Minh, Số 18, Trang: 27-33.
- Đào Thị Bích Thủy (2014), *Tác động của chi tiêu cho tiêu dùng của chính phủ đến tăng trưởng kinh tế: Trường hợp ASEAN-5 thời kỳ 1990 - 2012*, Tạp chí Khoa học ĐH Quốc gia Hà Nội, Kinh tế và Kinh doanh, Số 1(30), Trang: 46-52.
- Hoàng Thị Chinh Thon, Phạm Thị Hương và Phạm Thị Thủy (2010), *Tác động của chi tiêu công đến tăng trưởng kinh tế tại các địa phương ở Việt Nam*, Bài nghiên cứu NC-19, Trung tâm Nghiên cứu Kinh tế và Chính sách, Trường ĐH Kinh tế, ĐH Quốc gia Hà Nội, Hà Nội.
- Mai Đình Lâm (2012), *"Tác động của phân cấp tài khóa đến tăng trưởng kinh tế tại Việt Nam"*, Luận án tiến sĩ, Đại học Kinh tế thành phố Hồ Chí Minh.
- Nguyễn Phi Lâm (2009), *Phân cấp quản lý tài khóa và tăng trưởng kinh tế địa phương tại Việt Nam*, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, Hà Nội.
- Phạm Thế Anh (2008), *Phân tích cơ cấu chi tiêu chính phủ và tăng trưởng kinh tế ở Việt Nam*, Bài nghiên cứu NC-03, Trung tâm Nghiên cứu Kinh tế và Chính sách, Trường ĐH Kinh tế, ĐH Quốc gia Hà Nội, Hà Nội.
- Sử Đình Thành (2011), *Chi tiêu công và tăng trưởng kinh tế ở Việt Nam - kiểm định nhân quả trong mô hình đa biến*, Tạp chí Phát triển kinh tế, Số 252, Trang: 54-61.

- Sử Đình Thành (2013), *Hiệu ứng ngưỡng chi tiêu công và tăng trưởng kinh tế ở Việt Nam - kiểm định bằng phương pháp bootstrap*, Tạp chí Phát triển kinh tế, Số 268, Trang: 12-22.
- Tổng cục Thống kê (2016), *Niên giám thống kê 2015*, Nhà xuất bản Thống kê, Hà Nội.
- Chen Sheng-Tung, Chen Chi-Chung và Kim Yoonbai (2011), *Economic growth and government size in OECD countries: New evidence from the quantile regression approach*, Economics Bulletin, Vol 31(1), pp. 416-425.
- Dollar David và Aart Kraay (2004), *Trade, growth, and poverty*, The Economic Journal, Vol 114(493), pp. F22-F49.
- Dung Cao Xuan (2004), *The impacts of trade openness on growth, poverty, and inequality in Vietnam: Evidence from Cross-Province Analysis*, Conference AFSE Congress, 16-17 September 2004, Paris, France.
- Fetahi-Vehapi Merale, Luljeta Sadiku và Mihail Petkovski (2015), *Empirical Analysis of the Effects of Trade Openness on Economic Growth: An Evidence for South East European Countries*, Procedia Economics and Finance, Vol 19, pp. 17-26.
- Ghosh Sugata và Andros Gregoriou (2008), *The composition of government spending and growth: is current or capital spending better?*, Oxford Economic Papers, Vol 60(3), pp. 484-516.
- Huff W Greg (1997), *The economic growth of Singapore: Trade and development in the twentieth century*, Publisher. Cambridge University Press, Cambridge, UK.
- Irwin Douglas A và Marko Terviö (2002), *Does trade raise income?: Evidence from the twentieth century*, Journal of International Economics, Vol 58(1), pp. 1-18.
- Kormendi Roger C. và Philip G. Meguire (1985), *Macroeconomic Determinants of Growth: Cross-Country Evidence*, Journal of Monetary Economics, Vol 16(2), pp. 141-163.
- Loayza Norman, César Calderón và Klaus Schmidt Hebbel (2004), *External conditions and growth performance*, Documentos de Trabajo (Banco Central de Chile), No. 292, pp.1-31.
- Ricardo David (1951), *On the Principles of Political Economy and Taxation*, Vol I-XI of The Works and Correspondence of David Ricardo. Edited by P. Sraffa and MH Dobb, Publisher. Cambridge University Press, Cambridge, UK.
- Sachs Jeffrey D, Andrew Warner, Anders Åslund và Stanley Fischer (1995), *Economic reform and the process of global integration*, Brookings papers on economic activity, Vol 1995(1), pp. 1-118.
- Smith Adam (1976), *The wealth of nations*, The 4<sup>th</sup> edition, Publisher JSTOR, University of Chicago Bookstore.
- Wacziarg Romain (2001), *Measuring the dynamic gains from trade*, The world bank economic review, Vol 15(3), pp. 393-429.
- Were Maureen (2015), *Differential effects of trade on economic growth and investment: A cross-country empirical investigation*, Journal of African Trade, Vol 2(1), pp. 71-85.
- WTO (2016), *World Trade Statistical Review 2016*, World Trade Organization.
- Zhang Tao và Heng-fu Zou (1998), *Fiscal decentralization, public spending, and economic growth in China*, Journal of Public Economics, Vol 67(2), pp. 221-240.

**VAI TRÒ ĐỔI MỚI CÔNG NGHỆ VÀ THƯƠNG MẠI SONG PHƯƠNG  
GIỮA VIỆT NAM VÀ CÁC NƯỚC TRÊN THẾ GIỚI**  
**THE ROLE OF TECHNOLOGICAL INNOVATION AND VIETNAM'S  
BILATERAL TRADE WITH COUNTRIES AROUND THE WORLD**

*TS. Phan Anh Tú*  
*Trường Đại học Cần Thơ*

**Tóm tắt**

*Mục tiêu của bài viết này là nghiên cứu mối quan hệ giữa yếu tố đổi mới công nghệ và dòng chảy thương mại song phương của Việt Nam. Sử dụng dữ liệu bảng cho 52 quốc gia giai đoạn 2001 đến năm 2011, kết quả mô hình hồi quy cho thấy có mối quan hệ tích cực giữa mức độ đổi mới công nghệ và thương mại song phương giữa Việt Nam và các nước đối tác. Hàm ý của nghiên cứu này là cơ sở giúp cho các nhà hoạch định chính sách có thể hoạch định chiến lược hướng về đổi mới công nghệ, từ đó đẩy mạnh xúc tiến xuất khẩu và nhập khẩu và cuối cùng là đẩy mạnh thương mại song phương giữa Việt Nam với các quốc gia trên thế giới.*

**Từ khóa:** *Đổi mới công nghệ, thương mại song phương, mô hình lực hấp dẫn, Việt Nam.*

**Abstract**

*This paper aims to study the relationship between technological innovation and bilateral trade flows of Vietnam. Based on a panel dataset of 52 countries collected during the period 2001-2011, the regression result indicates that there is a positive relationship between technological innovation and bilateral trade flows between Vietnam and partner countries. The implication of this research is a fundamental that helps policy makers devise good policies aiming at technological innovation, thereby eventually promoting export and import and bilateral trade between Vietnam and other countries in the world.*

**Key words:** *technological innovation, bilateral relationship, gravity model of international trade*

**1. Đặt vấn đề**

Nhiều nghiên cứu thực chứng trên thế giới về thương mại quốc tế đều nhấn mạnh vai trò quan trọng của đổi mới công nghệ trong việc giải thích năng lực cạnh tranh toàn cầu của một quốc gia (Fagerberg, 1997; Soete, 1981; Dosi *et al.*, 1990) và tác động tích cực của đổi mới công nghệ đến thương mại song phương giữa các quốc gia (Schumpeter, 1939; Stern và Maskus, 1981; Tang, 2006). Công nghệ đã mở ra nhiều cơ hội thương mại hàng hóa cho các quốc gia thông qua những hiệp định thương mại tự do, giúp tăng cường sự hỗ trợ lẫn nhau giữa các quốc gia (Antimiani và Constantini, 2007)

Đã có nhiều nghiên cứu trong và ngoài nước ứng dụng mô hình lực hấp dẫn để chỉ ra các nhân tố như thu nhập, khoảng cách kinh tế, văn hóa, địa lý tác động đến dòng chảy thương mại song phương giữa các quốc gia. Chẳng hạn, Bhattacharyya và Banerjee (2006) ứng dụng mô hình lực hấp dẫn đã tìm thấy giá trị tổng sản phẩm quốc nội (GDP) và dân số

có tác động tích cực đến thương mại song phương giữa Ấn Độ với các quốc gia phát triển vào nửa cuối thế kỷ 20, tuy nhiên khoảng cách địa lý lại có tác động nghịch chiều với tổng giá trị thương mại. Kết quả này cũng được xác nhận bởi nghiên cứu của Karagoz và Karagoz (2015). Từ Thúy Anh và Đào Nguyên Thắng (2008) cũng tìm thấy bằng chứng cho thấy thu nhập bình quân đầu người, khoảng cách địa lý, và dân số có tác động tích cực đến giá trị thương mại giữa Việt Nam và ASEAN + 3. Đỗ Thái Trí (2006) cũng tìm thấy bằng chứng GDP, dân số có tác động tích cực đến giá trị thương mại giữa Việt Nam và cộng đồng kinh tế Châu Âu (EC23), tuy nhiên tỷ giá hối đoái lại có tác động nghịch chiều. Nhìn chung, các nghiên cứu đều áp dụng mô hình lực hấp dẫn tìm thấy kết quả các biến số tác động phù hợp với kỳ vọng, tuy vẫn còn một số biến chưa được làm rõ như khoảng cách địa lý, khoảng cách văn hóa, tỷ giá, và đặc biệt là yếu tố công nghệ. Tại Việt Nam số lượng bài báo nghiên cứu về chủ đề này vẫn còn khá khiêm tốn, đặc biệt đánh giá tác động của đổi mới công nghệ đến thương mại song phương lại càng khan hiếm hơn. Có hay không và làm thế nào đổi mới công nghệ có tác động tích cực đến thương mại song phương vẫn là câu hỏi chưa có lời giải đáp rõ ràng?

Mục tiêu của nghiên cứu này là phân tích tác động của đổi mới công nghệ đến thương mại song phương giữa Việt Nam và các nước trên thế giới có ứng dụng mô hình lực hấp dẫn. Bố cục bài nghiên cứu như sau. Mục 2 tóm tắt cơ sở lý thuyết và phát triển giả thuyết. Mục 3 là phương pháp nghiên cứu. Mục 4 tóm tắt kết quả nghiên cứu. Cuối cùng là kết luận và hàm ý nghiên cứu.

## 2. Cơ sở lý thuyết và phương pháp

### 2.1 Lý thuyết lực hấp dẫn

Lý thuyết lực hấp dẫn là một trong những lý thuyết cơ bản về thương mại quốc tế dùng để giải thích mức độ giao thương hàng hóa giữa hai hay nhiều quốc gia được xây dựng đầu tiên bởi Tinbergen (1962). Tinbergen đã chứng minh rằng các quốc gia với quy mô nền kinh tế càng lớn (thu nhập, dân số) và khoảng cách địa lý càng gần càng có xu hướng trao đổi thương mại với nhau. Điều này cũng có nghĩa là nếu khác biệt về khoảng cách càng lớn thì việc xâm nhập sang thị trường nước đối tác sẽ càng rủi ro và ngược lại thì thương mại càng có nhiều tiềm năng (Ghemawat, 2001). Khoảng cách ở đây không chỉ đề cập đến khoảng cách địa lý mà còn bao gồm khoảng cách văn hóa, khoảng cách kinh tế, khoảng cách thể chế, và mức độ đổi mới công nghệ (Fagerberg, 1997; Wakelin, 1998). Mô hình lực hấp dẫn của Tinbergen dựa trên mô hình lực hấp dẫn của Newton (trong lĩnh vực vật lý) có dạng nguyên gốc như sau:

$$F_{ij} = G \frac{M_i^{\beta_1} M_j^{\beta_2}}{D_{ij}^{\beta_3}} \varphi_{ij} \quad (1)$$

Trong đó:

$F_{ij}$ : Kim ngạch thương mại giữa hai quốc gia  $i$  và  $j$ ;

$M_i$ : Quy mô nền kinh tế (GDP) của quốc gia  $i$ ;

$M_j$ : Quy mô nền kinh tế (GDP) của quốc gia  $j$ ;



$D_{ij}$ : Khoảng cách địa lý giữa hai quốc gia  $i$  và  $j$ ;

$G$ : Hằng số hấp dẫn;

$\varepsilon_{ij}$ : Sai số mô hình với kỳ vọng bằng 1;

$\beta_1, \beta_2, \beta_3$ : Hệ số thể hiện mức độ ảnh hưởng của từng yếu tố trong mô hình.

Cách tiếp cận truyền thống để ước lượng mô hình lực hấp dẫn là lấy log cả hai vế của hàm này và do đó hàm này có dạng mô hình là log-log model. Khi đó, hệ số của hằng số  $G$  trở thành  $\beta_0$ .

$$\ln(F_{ij}) = \beta_0 + \beta_1 \ln(M_i) + \beta_2 \ln(M_j) - \beta_3 \ln(D_{ij}) + \varepsilon_{ij} \quad (2)$$

## 2.2 Giả thuyết

**Mức độ đổi mới công nghệ.** Đổi mới công nghệ có thể được hiểu là khả năng mà một quốc gia có thể đưa những ý tưởng mới vào thực tiễn bằng cách phát triển những sản phẩm mới, những quy trình sản xuất mới kích thích tăng trưởng kinh tế, thúc đẩy thương mại, cải thiện vị thế cạnh tranh, tăng thị phần và tăng doanh số. Mức độ đổi mới công nghệ càng cao càng kích thích thương mại song phương giữa các quốc gia do bởi việc tập trung vào đổi mới công nghệ, kỹ thuật góp phần làm giảm bớt chi phí giao dịch và do đó rút ngắn khoảng cách địa lý trong trao đổi thương mại (Loungani *et al.*, 2002). Thứ hai, đổi mới công nghệ là yếu tố quan trọng kích thích gia tăng cầu về công nghệ giữa các quốc gia cũng như gia tăng nhu cầu chuyển giao công nghệ, đặc biệt là cho các quốc gia đang phát triển có trình độ công nghệ thấp.

**Giả thuyết H<sub>1</sub>:** Có mối quan hệ thuận chiều giữa mức độ đổi mới công nghệ và tổng giá trị thương mại song phương.

## 2.3. Phương pháp nghiên cứu

### 2.3.1 Dữ liệu

Nghiên cứu thu thập dữ liệu từ 52 quốc gia và chia thành 5 nhóm trong giai đoạn từ năm 2001 đến năm 2011: Nhóm 3 nền kinh tế phát triển nhất thế giới Hoa Kỳ, Nhật Bản, Trung Quốc (I); Nhóm 22 quốc gia thuộc Liên minh Châu Âu - EU (II); Nhóm 5 quốc gia thuộc khu vực Đông Nam Á (III); Nhóm 12 quốc gia thuộc khu vực Tây Nam Á (IV); Nhóm 10 quốc gia thuộc khu vực Châu Phi.

Dữ liệu để phân tích trong nghiên cứu này là dữ liệu bảng (panel data) với 572 quan sát. Số liệu về tổng giá trị thương mại song phương (bao gồm tổng kim ngạch xuất khẩu và nhập khẩu) giữa Việt Nam và các nước đối tác, giai đoạn 2001 - 2011 được thu thập từ trang web của Trung tâm Thương mại Quốc tế (ITC), Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế (OECD). Dữ liệu về số lượng các bài báo nghiên cứu khoa học, GDP danh nghĩa (Nominal GDP), dân số của Việt Nam và 52 quốc gia đối tác, giai đoạn 2001 - 2011 được thu thập từ Ngân hàng Thế giới (WB). Dữ liệu về GDP, GDP bình quân đầu người (Purchasing Power Parity - PPP), tỷ giá hối đoái của Việt Nam và 52 quốc gia đối tác, giai đoạn 2001 - 2011 được thu thập từ Quỹ tiền tệ Quốc tế (IMF) và WB. Dữ liệu về khoảng cách địa lý giữa Việt Nam và 52 quốc gia đối tác được thu thập từ Great Circle Distance

Between Capital Cities<sup>91</sup>. Dữ liệu về khoảng cách văn hóa được thu thập từ trang web của Hofstede<sup>92</sup>. Dữ liệu về hiệp định thương mại tự do được thu thập từ Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO). Dữ liệu về đường biên giới chung giữa Việt Nam và các quốc gia đối tác được thu thập từ trang web Chính Phủ.

### 2.3.2 Phương pháp ước lượng

Phương pháp ước lượng được sử dụng trong nghiên cứu là phương pháp hồi quy tuyến tính gộp (Pooled OLS), mô hình tác động cố định (FEM), mô hình tác động ngẫu nhiên (REM). Khi không tồn tại những ảnh hưởng riêng biệt giữa các thực thể thì Pooled OLS là sự lựa chọn tốt nhất nhưng khi những ảnh hưởng này được bao gồm trong hồi quy thì FEM và REM phải được cân nhắc lựa chọn. Tuy nhiên, một nhược điểm của dữ liệu bảng với số thực thể quan sát lớn trong chuỗi thời gian ngắn thường phát sinh hiện tượng phương sai sai số thay đổi và rất khó khắc phục vấn đề này, khi đó các ước lượng FEM và REM không còn hiệu quả. Chính vì vậy, nghiên cứu sẽ thực hiện một số kiểm định phù hợp để lựa chọn mô hình tối ưu.

Trước hết, nghiên cứu tiến hành kiểm tra tính đa cộng tuyến bằng lệnh VIF sau khi thực hiện hồi quy theo phương pháp Pooled OLS, kết quả cho thấy tất cả các hệ số đều có giá trị dưới 10,00. Kết luận không có hiện tượng đa cộng tuyến trong mô hình. Sau đó, sử dụng kiểm định F-test để tìm ra ước lượng tốt nhất giữa FEM và Pooled OLS. Kết quả thu được  $p < 0,05$ , như vậy, kết quả của ước lượng FEM được cho là hiệu quả hơn ước lượng Pooled OLS (do kết quả ước lượng theo Pooled OLS bị chệch). Kiểm định Breusch and Pagan Lagrangian multiplier được sử dụng để lựa chọn kết quả ước lượng giữa phương pháp Pooled OLS và REM. Kết quả thu được  $p < 0,05$  và REM được cho là hiệu quả hơn ước lượng Pooled OLS. Tiếp theo, chúng tôi tiến hành so sánh kết quả ước lượng giữa FEM và REM thông qua kiểm định Hausman. Kiểm định cho ra  $p < 0,05$  và FEM được cho là hiệu quả hơn REM. Tuy nhiên, vấn đề chính khi áp dụng FEM là các biến số không thay đổi theo thời gian không thể ước lượng trực tiếp trong mô hình. Vậy nên các biến số như khoảng cách địa lý, khoảng cách văn hóa, đường biên giới chung sẽ bị hạn chế nếu sử dụng FEM, nhưng đây lại là những biến quan trọng trong mô hình hấp dẫn. Để giải quyết vấn đề này, sự lựa chọn của nhiều bài nghiên cứu là sử dụng REM. Ngoài ra, có một cách để ước lượng các biến như vậy trong FEM là ước lượng thêm một hồi quy khác với biến phụ thuộc là những ảnh hưởng riêng biệt và biến độc lập là các biến cố định theo thời gian (Cheng và Wall, 2005). Tuy nhiên, phương pháp này gây ảnh hưởng ít nhiều đến độ chính xác của kết quả hồi quy cũng như của kiểm định Hausman cho FEM và REM. Vì vậy, chúng tôi tiến hành kiểm tra những khuyết tật tồn tại trong cả 3 phương pháp và lựa chọn phương pháp tốt nhất để thực hiện ước lượng mô hình.

Để kiểm định hiện tượng tương quan chuỗi, nghiên cứu thực hiện kiểm định Wooldridge. Kết quả cho thấy không có hiện tượng tương quan chuỗi (giá trị  $F(1,51) = 2,804$ ;  $\text{Prob} > F = 0,10$ ). Tiếp theo, nghiên cứu tiến hành các kiểm định hiện tượng phương sai sai số thay đổi trong các ước lượng bằng nhiều kiểm định như Breusch-Pagan/Cook-Weisberg, Modified Wald trong mô hình FEM, và kiểm định Breusch and Pagan

<sup>91</sup>[http:// www.chemical-ecology.net](http://www.chemical-ecology.net)

<sup>92</sup>[http:// www.geert-hofstede.com/vietnam.html](http://www.geert-hofstede.com/vietnam.html)

Lagrangian multiplier trong mô hình REM sau khi thực hiện hồi quy gộp (Pooled OLS). Kết quả các kiểm định này đều cho thấy mức ý nghĩa  $p < 0,05$  (bác bỏ giả thuyết  $H_0$ ), có nghĩa là tất cả các phương pháp ước lượng: Pooled OLS, FEM và REM đều có hiện tượng phương sai sai số thay đổi. Chính vì vậy, để kiểm soát được hiện tượng phương sai sai số thay đổi phương pháp bình phương tối thiểu tổng quát khả thi FGLS (Feasible Generalized Least Squares) được sử dụng.

### 2.3.3 Mô hình định lượng

Mô hình lượng hóa các nhân tố ảnh hưởng đến thương mại song phương giữa Việt Nam và các nước đối tác dựa trên cơ sở mô hình lực hấp dẫn của Bergstrand (1985) đề xuất có kế thừa và mở rộng thêm một số biến từ mô hình của Tinbergen (1962) như tỷ giá hối đoái, thu nhập. Do vậy, nghiên cứu này tiếp tục kế thừa mô hình của Bergstrand, tuy nhiên có mở rộng thêm các biến số khác như dân số, độ mở cửa thương mại, khoảng cách văn hóa, chênh lệch thu nhập, đường biên giới chung, hiệp định thương mại tự do, và đặc biệt là yếu tố công nghệ. Mô hình có dạng logarit như sau:

$$\begin{aligned} \ln TRADE_{ijt} = & \beta_0 + \beta_1 \ln(TI_{it}) + \beta_2 \ln(TI_{jt}) + \beta_3 \ln(GDP_{it}) + \beta_4 \ln(GDP_{jt}) \\ & + \beta_5 \ln(DIS_{ij}) + \beta_6 \ln(EDIS_{ijt}) + \beta_7 \ln(POP_{it}) + \beta_8 \ln(POP_{jt}) + \beta_9 ER_{ijt} \\ & + \beta_{10} OPEN_{jt} + \beta_{11} CD_{ij} + \beta_{12} FTA_{jt} + \beta_{13} BORDER_{ij} + u_{ijt} \end{aligned} \quad (3)$$

Trong đó:

- $i = 1$  (Việt Nam);
- $j = 2, 3, \dots$  (các quốc gia đối tác);
- $t = 2001, 2002, \dots, 2011$ ;
- $\beta_0$ : Hệ số hấp dẫn/cản trở thương mại giữa Việt Nam và quốc gia  $j$  (hệ số chặn);
- $\beta_1 \rightarrow \beta_{13}$ : Các hệ số thể hiện mức độ tác động của từng yếu tố trong mô hình;
- $\mu_{ijt}$ : Sai số.

\*Biến phụ thuộc ( $TRADE_{ijt}$ ) là tổng giá trị thương mại song phương của Việt Nam được đo lường bằng tổng kim ngạch xuất khẩu và nhập khẩu.

\*Biến độc lập ( $TI_{it}$  và  $TI_{jt}$ ) là mức độ đổi mới công nghệ của Việt Nam và nước đối tác, được đo lường bằng tổng số lượng các bài báo nghiên cứu khoa học trong năm  $t$ .

\*Biến kiểm soát:

- GDP của Việt Nam và nước đối tác ( $GDP_{it}$  &  $GDP_{jt}$ ): GDP được dùng để đo lường quy mô của nền kinh tế (Dilanchiev, 2012). GDP thể hiện sức mua của quốc gia nhập khẩu và xuất khẩu, hay theo một cách khác thì GDP thể hiện khả năng sản xuất hoặc nhu cầu của mỗi quốc gia. Đây là 2 biến cơ bản trong mô hình lực hấp dẫn
- Khoảng cách địa lý ( $DIS_{ij}$ ): Khoảng cách địa lý không chỉ đề cập vấn đề hai quốc gia cách nhau bao xa mà còn đề cập đến sự khác biệt về diện tích tự nhiên, biên giới, tiếp giáp với biển hay vận chuyển đường thủy, địa hình, cơ sở hạ tầng giao thông và thông tin liên lạc. Trong nghiên cứu này chỉ đề cập đến vấn đề khoảng

cách giữa hai nước cách nhau bao xa. Khoảng cách địa lý được tính toán dựa trên lý thuyết “air distance” (khoảng cách quỹ đạo) giữa hai thủ đô của hai nước.

- Khoảng cách văn hóa ( $CD_{ij}$ ) là các cấp độ khác biệt về các quy tắc văn hóa giữa hai quốc gia (Kogut và Singh, 1988), bao gồm các quy tắc xã hội, ngôn ngữ, tôn giáo, sắc tộc (Shenkar, 2001) có thể phân biệt quốc gia này với quốc gia khác. Khoảng cách văn hóa giữa Việt Nam và các nước được phản ánh từ sáu khía cạnh về văn hóa của Hofstede (1980) đó là: khoảng cách quyền lực, chủ nghĩa cá nhân, nam tính/nữ tính, tính ngại rủi ro, định hướng dài hạn/ngắn hạn, sự thoải mái/gò bó được cho điểm từ 1 đến 100 (Beugelsdijk và Maseland, 2011). Nghiên cứu sử dụng phương pháp tính của Kogut và Singh (1988) để đo lường khoảng cách văn hóa giữa Việt Nam và nước đối tác, với công thức tính như sau:

$$CD_{ij} = \sum_{i=1}^6 \left\{ (I_{ij} - I_{iv})^2 / V_i \right\} 6 \quad (4)$$

Trong đó:

- $CD_{ij}$ : Khoảng cách văn hóa giữa nước đối tác và Việt Nam;
  - $I_{ij}$ : Chỉ số khía cạnh văn hóa thứ  $i$  của nước đối tác thứ  $j$ ;
  - $I_{iv}$ : Chỉ số khía cạnh văn hóa thứ  $i$  của Việt Nam, ký hiệu  $v$  là Việt Nam;
  - $V_i$ : Phương sai của khía cạnh văn hóa thứ  $i$ .
- Khoảng cách kinh tế ( $EDIS_{ijt}$ ): Sự khác biệt về kinh tế giữa các quốc gia bao gồm ba yếu tố: thu nhập (GDP bình quân đầu người), tỷ lệ lạm phát và thương mại với thế giới. Các yếu tố này quan trọng vì chúng có liên quan với sức mua và sở thích của người tiêu dùng, sự ổn định kinh tế vĩ mô và độ mở cửa thương mại của quốc gia. Ở đây, chủ yếu tập trung vào thu nhập bình quân đầu người.
  - Độ mở cửa nền kinh tế của nước đối tác ( $OPEN_{jt}$ ): Độ mở cửa nền kinh tế được sử dụng như một nhân tố đại diện cho chính sách ngoại thương của một quốc gia. Chính sách ngoại thương càng theo hướng tự do hóa thì độ mở cửa của nền kinh tế càng lớn khiến trao đổi thương mại giữa các quốc gia càng tăng.
  - Hiệp định thương mại tự do ( $FTA_{jt}$ ): là hình thức hiệp định liên quan đến các vấn đề thương mại giữa các quốc gia, được thiết lập nhằm để giảm thiểu thuế quan, hạn ngạch và những rào cản thương mại khác giữa những quốc gia này (Kepaptsoglou *et al.*, 2010). Biến giả sẽ nhận giá trị là 1 nếu nước đối tác và Việt Nam đã ký kết hiệp định thương mại tự do trước hoặc trong năm  $t$ , nhận giá trị là 0 đối với các quốc gia còn lại.
  - Dân số Việt Nam và nước đối tác ( $POP_{it}$  &  $POP_{jt}$ ) là một nhân tố đặc biệt, một mặt dân số là yếu tố sản xuất quan trọng (lực lượng lao động) có ảnh hưởng lớn đến sản lượng hàng hóa được sản xuất ra, mặt khác thì dân số lại là nguồn tiêu thụ hàng hóa. Dân số được dùng để đo lường quy mô thị trường của mỗi quốc gia. Quốc gia với dân số lớn đồng nghĩa với một thị trường nội địa rộng lớn (Eita, 2008).
  - Tỷ giá hối đoái ( $ER_{ijt}$ ) là giá trị thị trường của một đơn vị tiền tệ của nước này thể hiện bằng một số đơn vị tiền tệ của một nước khác trong năm  $t$ .

Đường biên giới chung ( $BORDER_{ij}$ ) giữa Việt Nam và nước đối tác  $j$  cũng ảnh hưởng không nhỏ đến thương mại giữa hai nước (McCallum, 1995). Khi thương mại với quốc gia rất xa với Việt Nam thì sẽ mất chi phí rất cao, nên việc có cùng biên giới hay không cũng có ảnh hưởng không nhỏ đến trao đổi thương mại song phương (kỳ vọng dương). Biến giả, nhận giá trị là 1 nếu quốc gia  $j$  có chung đường biên giới (đất liền hoặc biển) với Việt Nam, ngược lại nhận giá trị là 0.

Đặc điểm biến phụ thuộc, các biến độc lập và các biến kiểm soát trong mô hình nghiên cứu được tổng hợp trong Bảng 1.

**Bảng 1: Diễn giải các biến trong mô hình**

Biến số	Phương pháp đo lường	Nguồn	Kỳ vọng
$\log TRADE_{it}$	Tổng kim ngạch xuất khẩu và nhập khẩu của Việt Nam năm $t$	ITC& OECD	
$\log TI_{it}$	Số lượng các bài báo nghiên cứu khoa học của Việt Nam	WB	+
$\log TI_{jt}$	Số lượng các bài báo nghiên cứu khoa học của nước đối tác	WB	+
$\log GDP_{it}$	Tổng giá trị thị trường của tất cả hàng hóa và dịch vụ cuối cùng được sản xuất của Việt Nam trong năm $t$	IMF& WB	+
$\log GDP_{jt}$	Tổng giá trị thị trường của tất cả các hàng hóa và dịch vụ cuối cùng được sản xuất của nước đối tác trong năm $t$	IMF& WB	+
$\log DIS_{ij}$	Tính trung bình số kí-lô-mét (km) từ thủ đô Hà Nội đến thủ đô của các nước đối tác.	Great Circle Distances	-
$CD_{ij}$	Sử dụng 6 khía cạnh văn hóa của Hofstede (1980) và công thức của Kogut và Singh (1988) để tính khoảng cách văn hóa giữa Việt Nam và nước đối tác	Hofstede	-
$\log EDIS_{ijt}$	Chênh lệch của thu nhập bình quân đầu người giữa Việt Nam và các nước đối tác	IMF& WB	+
$OPEN_{jt}$	Tỷ lệ tổng kim ngạch xuất nhập khẩu trên giá trị tổng sản phẩm của nước đối tác $j$ trong năm $t$	ITC&WB	+
$FTA_{jt}$	Biến giả, nhận giá trị là 1 nếu nước đối tác và Việt Nam có ký kết hiệp định thương mại tự do trước hoặc trong năm $t$ , nhận giá trị 0 thì ngược lại	WTO	+
$\log POP_{it}$	Tổng số dân sinh sống của Việt Nam trong năm $t$	WB	+
$\log POP_{jt}$	Tổng số dân sinh sống của nước đối tác trong năm $t$	WB	+
$ER_{ijt}$	Yết giá trực tiếp (VND/USD) chia cho yết giá trực tiếp (nội tệ nước $t$ /USD) (trong năm $t$ )	IMF&WB	+
$BORDER_{ij}$	Biến giả, nhận giá trị là 1 nếu quốc gia $j$ có chung đường biên giới (đất liền hoặc biển) với Việt Nam, ngược lại nhận giá trị là 0	Chính Phủ	+

*Nguồn: Tự khảo sát và tổng hợp (2016)*

### 3. Kết quả và thảo luận

Bảng 2 trình bày thống kê mô tả số liệu bao gồm số quan sát, giá trị trung bình, độ lệch chuẩn, giá trị nhỏ nhất và giá trị lớn nhất của các biến trong mô hình nghiên cứu trước khi lấy logarit các biến.

Kết quả Bảng 3 cho thấy tất cả các hệ số tương quan giữa các cặp biến trong mô hình đều nhỏ hơn 0,80, ngoại trừ cặp biến  $BORDER_{ij}$  và  $FTA_{jt}$  có hệ số tương quan là 0,92. Hệ số tương quan này là khá cao và khả năng xảy ra hiện tượng đa cộng tuyến, tuy nhiên khi tiếp tục kiểm tra thêm hệ số phóng đại phương sai (VIF) kết quả cho thấy hệ số VIF của tất cả biến đều nhỏ hơn 10. Điều này hàm ý rằng, không có hiện tượng đa cộng tuyến khi xem xét tất cả các biến này đồng thời trong mô hình nghiên cứu. Kết quả ước lượng không bị chệch về mặt thống kê. Để xem xét mức độ phù hợp của mô hình nghiên cứu dựa trên giá trị log likelihood nếu như giá trị này (trị tuyệt đối) càng nhỏ càng cho thấy mô hình là phù hợp. Do kết quả tính toán của  $R^2$  bằng phương pháp GLS không nhất thiết nằm trong khoảng 0→1 và do đó không được dùng để giải thích cho phần trăm biến thiên của biến phụ thuộc trong mô hình. Kết quả ước lượng hồi quy bằng phương pháp FGLS về ảnh hưởng của các nhân tố đến thương mại song phương của Việt Nam được trình bày trong Bảng 4.

Kết quả ở bảng 4 cho thấy nhìn chung các mô hình đều có ý nghĩa về mặt thống kê (giá trị  $P < 0,01$ ) và giá trị LL là rất nhỏ (mô hình 2 có  $LL = -642,47$ ), điều này cho thấy mô hình được giải thích tốt bởi biến độc lập. Nghiên cứu áp dụng phương pháp mô hình tầng bậc bằng cách đưa vào nhóm biến kiểm soát đầu tiên vào mô hình 1 và sau đó đưa vào biến chính cùng với nhóm biến kiểm soát vào mô hình 2 để đánh giá sự thay đổi về khả năng giải thích của mô hình cũng như ảnh hưởng riêng lẻ của các biến số trong mô hình (thay đổi độ lớn của  $R^2$ ). Tuy nhiên, nghiên cứu chỉ tập trung vào mô hình 2 ở bảng 4 (mô hình đầy đủ các biến) để giải thích mối quan hệ giữa biến độc lập và biến phụ thuộc.

Bảng 4 cho thấy mối quan hệ giữa *Mức độ đổi mới công nghệ của Việt Nam* ( $\beta = 0,27, p < 0,01$ ) và các nước đối tác ( $\beta = 0,13, p < 0,01$ ) được tìm thấy là thuận chiều với giá trị thương mại song phương. Các hệ số của hai biến đều thể hiện ảnh hưởng tích cực và có ý nghĩa thống kê ở mức cao, phù hợp với kỳ vọng khi xây dựng mô hình. Trong thực tế, kết quả này hoàn toàn phù hợp vì sự phát triển kinh tế của một quốc gia nói chung và của Việt Nam nói riêng là một quá trình xuất phát từ hoạt động công nghiệp và thương mại. Trình độ khoa học, công nghệ càng được cao sẽ càng tạo thuận lợi cho việc đưa những ý tưởng mới vào thực tiễn, phát triển những sản phẩm mới, những quy trình sản xuất mới. Từ đó, giúp đẩy mạnh trao đổi thương mại với đa dạng loại hàng hóa. Việt Nam là một quốc gia đang phát triển, việc đầu tư vào khoa học, công nghệ cũng góp phần giảm bớt sự ảnh hưởng của khoảng cách địa lý, mở rộng thương mại hướng đến quy mô toàn cầu và tạo sự thuận lợi trong việc tiếp nhận công nghệ từ các nước phát triển. Chính vì vậy, giả thuyết của nghiên cứu được ủng hộ hoàn toàn cả về mặt lý thuyết lẫn thực tiễn.

*GDP của Việt Nam* ( $\beta = 0,25; p < 0,01$ ) và *GDP nước đối tác* ( $\beta = 0,21; p < 0,01$ ), *khoảng cách kinh tế* ( $\beta = 0,35, p < 0,01$ ), *độ mở cửa của nền kinh tế* ( $\beta = 0,16, p < 0,1$ ), *hiệp định thương mại tự do* ( $\beta = 2,70, p < 0,01$ ), *dân số của Việt Nam* ( $\beta = 0,08, p < 0,1$ ) và *dân số nước đối tác* ( $\beta = 0,20, p < 0,01$ ), *tỷ giá hối đoái* ( $\beta = 0,00, p < 0,01$ ) và *đường biên giới chung* ( $\beta = 0,77, p < 0,01$ ) được tìm thấy có tác động tích cực đến thương mại song phương của Việt Nam. Kết quả này phù hợp hoàn toàn với kỳ vọng đặt ra và phù hợp với các nghiên cứu thực chứng trước đây.

Trong khi đó, *khoảng cách địa lý* được tìm thấy có tác động thuận chiều với thương mại song phương ( $\beta = 0,63, p < 0,01$ ). Kết quả này là ngược lại với kỳ vọng do khoảng cách lớn sẽ phát sinh chi phí gây cản trở hoạt động thương mại. Nguyên nhân là do biến khoảng cách trong mô hình được lấy theo khoảng cách địa lý (đường bộ) nhưng trên thực tế vận chuyển hàng hóa của Việt Nam lại chủ yếu bằng đường biển nên kết quả của biến không được như kỳ vọng. Ngoài ra, *khoảng cách văn hóa* ( $\beta = -0,04, p > 0,1$ ) được tìm thấy là không có ý nghĩa thống kê. Điều này có thể được lý giải là do đối tác thương mại của Việt Nam đa số là các thị trường truyền thống như EU, ASEAN, Hoa Kỳ, Trung Quốc với thời trên 20 năm, đồng thời, các sản phẩm giao thương đa số là các sản phẩm đơn giản và thiết yếu như dầu thô, gạo, thực phẩm,... với độ co giãn thấp và Việt Nam chủ yếu xuất khẩu các sản phẩm gia công, lắp ráp cho nước ngoài và nhập khẩu các nguyên vật liệu phục vụ cho quá trình sản xuất nên văn hóa sẽ không có ảnh hưởng nhiều đến trao đổi hàng hóa của Việt Nam.

**Bảng 2: Thống kê mô tả các biến trong mô hình nghiên cứu**

Tên biến	Số quan sát	Trung bình	Độ lệch chuẩn	Giá trị nhỏ nhất	Giá trị lớn nhất
Tổng giá trị thương mại song phương (TRADE <sub>ijt</sub> ) (tỷ đồng)	572	1.294.538	3.522.625	975	36.479.716
Mức độ đổi mới công nghệ Việt Nam (TI <sub>it</sub> ) (tỷ đô)	572	576,48	345,22	205,90	1.217,90
Mức độ đổi mới công nghệ nước đối tác (TI <sub>jt</sub> ) (tỷ đô)	572	126.575,30	692.292,60	20,90	9.597.373
GDP Việt Nam (GDP <sub>it</sub> ) (Tỷ đô \$)	572	251,20	124,61	3,00	414,34
GDP nước đối tác (GDP <sub>jt</sub> ) (Tỷ đô \$)	572	956,71	2.221,80	8,06	15.517,92
Khoảng cách địa lý (DIS <sub>ij</sub> )	572	7.418,14	2.817,25	989,11	13.346,30
Khoảng cách văn hóa (CD <sub>ij</sub> )	572	1,73	0,79	0,18	3,40
Khoảng cách kinh tế (EDIS <sub>ijt</sub> )	572	20.878,03	18.416,07	183,27	90.055,79
Độ mở cửa nền kinh tế (OPEN <sub>jt</sub> )	572	1,34	0,48	0,05	3,50
Hiệp định thương mại tự do (FTA <sub>jt</sub> )	572	0,13	0,34	0	1
Dân số Việt Nam (POP <sub>it</sub> )	572	81.984.507	10.700.000	61.882,95	87.860.300
Dân số nước đối tác (POP <sub>jt</sub> )	572	55.621.202	18.500.000	2.980,96	1.344.130.000
Tỷ giá hối đoái (ER <sub>ijt</sub> )	572	10.428,69	12.728,69	1,44	74.316,36
Đường biên giới chung (BORDER <sub>ij</sub> )	572	0,12	0,32	0	1

Nguồn: Tự khảo sát (2016)

**Bảng 3: Ma trận tương quan cặp biến (N=572)**

	Trung bình (log)	Độ lệch chuẩn	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)
1.logTRADE <sub>ijt</sub>	12,07	2,11	1,00													
2.logTI <sub>it</sub>	6,18	0,61	0,32	1,00												
3.logTI <sub>jt</sub>	8,24	2,53	0,66	0,23	1,00											
4.logGDP <sub>it</sub>	5,10	1,34	0,65	0,47	0,49	1,00										
5.logGDP <sub>jt</sub>	5,61	1,37	0,74	0,13	0,76	0,46	1,00									
6.logDIS <sub>ij</sub>	8,80	0,56	-0,36	0,00	0,03	-0,08	-0,21	1,00								
7.CD <sub>ij</sub>	1,73	0,80	0,04	0,00	0,37	0,08	0,16	0,48	1,00							
8.logEDIS <sub>ijt</sub>	9,34	1,36	0,35	0,11	0,43	0,28	0,25	-0,01	0,44	1,00						
9.OPEN <sub>jt</sub>	1,34	0,48	0,34	0,42	0,58	0,35	0,31	0,10	0,21	0,21	1,00					
10.FTA <sub>jt</sub>	0,13	0,34	0,56	0,02	0,06	0,15	0,32	-0,79	-0,42	-0,12	-0,08	1,00				
11.logPOP <sub>it</sub>	18,15	0,73	0,05	0,11	-0,02	-0,01	-0,09	0,02	0,03	-0,10	0,01	0,05	1,00			
12.logPOP <sub>jt</sub>	15,41	2,56	0,77	0,20	0,54	0,65	0,75	-0,24	0,00	0,05	0,21	0,42	0,08	1,00		
13.ER <sub>ijt</sub>	10.428,69	12.728,69	0,05	0,11	0,12	-0,01	-0,03	0,21	0,32	0,42	0,16	-0,23	0,07	-0,12	1,00	
14.BORDER <sub>ij</sub>	0,12	0,32	0,50	-0,00	0,01	0,14	0,26	-0,79	-0,55	-0,17	-0,08	0,92	0,04	0,39	-0,21	1,00

Nguồn: Tự khảo sát (2016)

**Bảng 4: Kết quả ước lượng mô hình bằng phương pháp FGLS**

Biến số	Mô hình 1		Mô hình 2	
	Ước lượng	Độ lệch chuẩn	Ước lượng	Độ lệch chuẩn
<b>Hằng số</b>	-7,61	***	-7,35	***
	(1,32)		(1,33)	
<b>Biến độc lập</b>				
Mức độ đổi mới công nghệ Việt Nam (logTI <sub>it</sub> )			0,27	***
			(0,06)	
Mức độ đổi mới công nghệ nước đối tác (logTI <sub>jt</sub> )			0,13	***
			(0,03)	
<b>Biến kiểm soát</b>				
GDP Việt Nam (logGDP <sub>it</sub> )	0,34	***	0,25	***
	(0,04)		(0,04)	
GDP nước đối tác (logGDP <sub>jt</sub> )	0,35	***	0,21	***
	(0,04)		(0,04)	
Khoảng cách địa lý (logDIS <sub>ij</sub> )	0,69	***	0,63	***
	(0,10)		(0,10)	
Khoảng cách văn hóa (CD <sub>ij</sub> )	-0,03	n.s	-0,04	n.s
	(0,06)		(0,06)	
Khoảng cách kinh tế (logEDIS <sub>ijt</sub> )	0,38	***	0,35	***
	(0,03)		(0,03)	
Độ mở cửa nền kinh tế nước đối tác (OPEN <sub>jt</sub> )	0,48	***	0,16	*
	(0,08)		(0,09)	
Hiệp định thương mại tự do (FTA <sub>jt</sub> )	2,81	***	2,70	***
	(0,27)		(0,27)	



Dân số Việt Nam ( $\log POP_{it}$ )	0,13 (0,05)	***	0,08 (0,05)	*
Dân số nước đối tác ( $\log POP_{jt}$ )	0,18 (0,03)	***	0,20 (0,03)	***
Tỷ giá hối đoái ( $ER_{ijt}$ )	0,00 (0,00)	***	0,00 (0,00)	***
Đường biên giới chung ( $BORDER_{ijt}$ )	0,67 (0,30)	**	0,77 (0,29)	***
<b>Log - Likelihood</b>	-661,69		-642,47	
<b>Số quan sát (N)</b>	572		572	
Giá trị P	<b>0,0000</b>			

Nguồn: Tự khảo sát (2016)

\*, \*\*, \*\*\* và n.s lần lượt biểu diễn giá trị mức ý nghĩa thống kê tại 10%, 5%, 1% và không có ý nghĩa thống kê

#### 4. Kết luận và hàm ý chính sách

Kết quả của nghiên cứu đã xác định được mối quan hệ thuận chiều giữa yếu tố đổi mới công nghệ và thương mại song phương của Việt Nam. Kết quả này ngầm định rằng, để đẩy mạnh thương mại song phương và thành công ở thị trường thế giới, Việt Nam cần tăng cường đầu tư vào đổi mới công nghệ hay cụ thể hơn là đầu tư vào hoạt động nghiên cứu khoa học. Việt Nam cần có các biện pháp khuyến khích hoạt động nghiên cứu khoa học để triển khai những kết quả nghiên cứu có tính ứng dụng cao, cải cách thể chế để các viện nghiên cứu, trường đại học trở thành lực lượng hỗ trợ mạnh mẽ cho các doanh nghiệp. Tạo động lực để các doanh nghiệp vươn ra thị trường thế giới cũng là hướng đi quan trọng, bởi để tồn tại trong môi trường quốc tế thì doanh nghiệp sẽ phải liên tục đổi mới công nghệ để tăng năng lực cạnh tranh. Hershbergh *et al.* (2007) đã cho rằng cầu nối quan trọng giữa nhà nước và doanh nghiệp là các trường đại học. Chính các trường đại học có thể tham gia vào cuộc cạnh tranh để thu hút nhân tài, cả học viên và những người làm nghiên cứu ứng dụng, thu hút vốn đầu tư mạo hiểm, mở rộng các chương trình nghiên cứu mang tinh thần doanh nhân, tạo môi trường thân thiện cho sự học hỏi và đổi mới công nghệ.

Kết quả của nghiên cứu này ngoài việc cung cấp một khía cạnh mới cho những nghiên cứu kế tiếp mà còn đặt ra nhiều câu hỏi, từ đó thúc đẩy việc nghiên cứu sâu rộng hơn về tác động của yếu tố đổi mới công nghệ đến năng lực thương mại giữa các quốc gia. Các nghiên cứu kế tiếp có thể đo lường mức độ đổi mới công nghệ bằng các chỉ số khác, chẳng hạn như: chi phí dành cho R&D (R&D expenditures), số lượng thương hiệu (Trademarks), số lượng bằng phát minh, sáng chế (Patents), xuất khẩu sản phẩm công nghệ cao (High - technology exports). Các nghiên cứu nên xem xét việc thực hiện với mẫu quan sát đồng nhất hơn, tăng thêm thời gian nghiên cứu và số lượng các quốc gia quan sát. Bên cạnh đó, việc phân chia mẫu quan sát thành những nhóm nước phát triển và đang phát triển, hoặc theo một tiêu chí khác, có thể cho ra kết quả giải thích tốt hơn là chỉ dựa vào tiêu chí về địa lý. Ngoài ra, nghiên cứu này còn hạn chế vì chưa phân tích đến chi phí và

lợi nhuận của việc đổi mới công nghệ. Bởi vì đổi mới công nghệ là một quá trình phức tạp, không liên tục, mang tính đột phá và liên quan đến nhiều yếu tố khác nhau. Đây có thể được xem là mục tiêu cho các nghiên cứu tiếp theo./.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Bhattacharyya và Banerjee (2006), Does the gravity model explain India's Direction of Trade? A panel data approach. *Working paper, 2006-09-01*, Indian Institute of Management Ahmedabad.
- Bergstrand, J. H. (1985), The gravity equation in international trade: Some microeconomic foundations and empirical evidence. *The Review of Economics and Statistics*, 67(3): 474-481.
- Beugelsdijk, S. & Maseland, R. (2011), *Culture in Economics: history, methodological reflections and contemporary applications*, Cambridge University Press, London.
- Cheng, I.H. & Wall, H.J. (2005), Controlling for heterogeneity in gravity models of trade and integration, *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, 87, 1, pp. 49-63
- Dilanchiev (2012), Empirical Analysis of Georgian Trade Pattern: Gravity Model. *Journal of Social Sciences*, 1, 75-78.
- Dosi, G., Pavitt, K.L.R. & Soete, L.L.G., 1990, *The Economics of Technical Change and International Trade* (Harvester Wheatsheaf, Hemel Hempstead).
- Eita, J. H. (2008), *Determinants of Namibian exports: a gravity model approach*. University of Namibian.
- Fagerberg, J. 1997, *Competitiveness, scale and R&D*. En: Fagerberg, J., Hansson, P., Lundberg, L. y Melchior, A., eds., *Technology and International Trade*. Cheltenham, UK, Edward Elgar: 38-55.
- Ghemawat, P. (2001), Distance still matters: The hard reality of global expansion. *Harvard Business Review*, 79(8): 137-40, 142-7, 162.
- Hershbergh, E., Nabseshima, K. & Yusuf, S. (2007), Opening the ivory tower to business: University-Industry Linkages and the development of knowledge intensive cluster in Asian countries. *World Development*, 35 (6): 931-940.
- Hofstede, G.H. (1980), *Culture Consequences: International differences in work-related values*. London: Sage Publications.
- Karagoz, K. and Karagoz, M., 2015. Determining Factors of Trade Flows in Blacksea Economic Cooperation (BSEC) Region: A Panel Gravity Model. [pdf] available at: <[www.iibfaacd.kilis.edu.tr/article/download/1094000006/1094000006.pdf](http://www.iibfaacd.kilis.edu.tr/article/download/1094000006/1094000006.pdf)> [Accessed 17 August 2016].
- Kepaptsoglou, K., Karlaftis, M. G., & Tsamboulas, D. (2010), The gravity model specification for modeling international trade flows and free trade agreement effects: a 10-year review of empirical studies. *The Open Economics Journal*, 3, 1-13.
- Kogut, B. & Singh, H. (1988), The effect of national culture on the choice of entry mode. *Journal of International Business Studies*, 19, 411-432.

- Loungani, P., Mody, A., and Razin, A. (2002), The Global Disconnect: The Role of Transactional Distance and Scale Economies in Gravity Equations, *Scottish Journal of Political Economy*, 49 (5), 526-543.
- McCallum, J. (1995), National borders matter: Canada-U.S. regional trade patterns. *The American Economic Review*, 85(3): 615-623.
- Schumpeter, Joseph A. (1939), *Business Cycles. A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of Capitalist Process*, McGraw-Hill Book Company.
- Shenkar, O. (2001), Cultural distance revisited: towards a more rigorous conceptualization and measurement of culture differences. *Journal of International Business Studies*, 32(3): 519-536.
- Stern, R.M. & Maskus E.K. (1981), Determinants of the Structure of U.S. Foreign Trade, 1958-76. *Journal of International Economics*, 11: 207-24.
- Tang, L. (2006), What accounts for the growth of trade in differentiated goods: Economic causes or technological imperatives?, *Economics Letters*, 91, 204-209.
- Thai Do Tri, 2006. A gravity model for trade between Vietnam and twenty-three European countries. PhD thesis. Dalarna University.
- Timbergen, J. (1962), *An Analysis of World Trade Flows*, in J. Tinbergen, (eds), *Shaping the World Economy*, Twentieth Century Fund, New York, NY, 20-42.
- Từ Thúy Anh và Đào Nguyên Thắng, 2008. Các nhân tố ảnh hưởng tới mức độ tập trung thương mại của Việt Nam với Asean+3, bài nghiên cứu NC-05/2008. Trung tâm Nghiên cứu Kinh tế và Chính sách CEPR [pdf] website: <<http://dl.ueb.edu.vn/bitstream/1247/56/2/NC-05.pdf>> [Ngày truy cập: 15 tháng 8 năm 2016].
- Wakelin, K. (1998), Innovation and export behaviour at firm level. *Research Policy*, 26: 829-841.

**FTA THẾ HỆ MỚI: CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC  
ĐỐI VỚI NỀN KINH TẾ VIỆT NAM**  
**THE NEW GENERATION FTAs: OPPORTUNITIES AND CHALLENGES  
FOR VIETNAM ECONOMY**

*TS. Hà Thị Hằng*  
*Trường Đại học Kinh tế - Đại học Huế*

**Tóm tắt**

*Đến nay, Việt Nam đã là thành viên của nhiều tổ chức quốc tế lớn và đã tham gia ký kết, đàm phán 15 Hiệp định thương mại tự do (FTA). Trong thời gian tới, với phương châm hội nhập sâu rộng vào nền kinh tế thế giới, Việt Nam đặt trọng tâm vào thực hiện các FTA, trong đó đặc biệt quan trọng là các FTA thế hệ mới như: FTA Việt Nam - EU (EVFTA); Hiệp định đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP); Hiệp định thương mại tự do Việt Nam - Hàn Quốc; Hiệp định thương mại tự do Việt Nam - Liên minh kinh tế Á - Âu. Bài viết này nghiên cứu cơ hội, thách thức đối với nền kinh tế Việt Nam khi tham gia FTA thế hệ mới, trên cơ sở đó, nghiên cứu nêu ra một số các gợi ý đối với Việt Nam để tận dụng cơ hội, chuyển hóa thách thức tiến tới hội nhập sâu, rộng vào nền kinh tế thế giới.*

**Từ khóa:** *FTA thế hệ mới, cơ hội và thách thức*

**Abstract**

*Nowadays, Vietnam has become member of many international organizations and has signed in 15 free trade agreements (FTAs). In the coming period, with the deeper integration into the world economy, Vietnam focuses on the implementation of the FTA, especially in the new generation FTA such as FTA Vietnam - EU (EVFTA); Agreement on the Trans-Pacific partnership (TPP); Free trade agreements Vietnam - Korea; Free trade agreements Vietnam - Economic Union Asia - Europe. This article studied on opportunities and challenges for Vietnam's economy entering the new generation FTAs, and raised some suggestions for Vietnam to take advantage of opportunities, transfer challenges towards wide and deeper integration into world economy.*

**Key words:** *new generation FTA, opportunities and challenges*

**Mở đầu**

Đến nay, Việt Nam đã là thành viên của tất cả các tổ chức quốc tế lớn, đã tham gia ký và hoàn tất đàm phán 12 Hiệp định thương mại tự do (FTA) song phương và đa phương với các quốc gia và khu vực, nhất là các đối tác truyền thống tại khu vực Đông Á, với lĩnh vực cam kết chính về thương mại hàng hóa. Hiện tại, Chính phủ đang đàm phán và chuẩn bị tiến tới ký kết 5 FTA, trong đó đặc biệt có một số FTA thế hệ mới như: FTA Việt Nam - EU (EVFTA); Hiệp định đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP); Hiệp định thương mại tự do Việt Nam - Hàn Quốc; Hiệp định thương mại tự do Việt Nam - Liên minh kinh tế Á - Âu;... Điều này mở ra nhiều cơ hội và thách thức đối với nền kinh tế Việt Nam trong thời gian tới.

## 2. Cơ hội và thách thức khi Việt Nam tham gia vào Hiệp định tự do thế hệ mới (FTA)

### 2.1. Vì sao gọi là Hiệp định tự do thế hệ mới (FTA)

Cho tới nay có rất nhiều cách hiểu về Hiệp định tự do thế hệ mới (FTA). Điều này thể hiện những quan điểm khác nhau về FTA cũng như sự phát triển đa dạng của các quốc gia. Tuy nhiên, theo cách hiểu chung nhất, FTA là một thỏa thuận giữa hai hay nhiều quốc gia hoặc vùng lãnh thổ nhằm mục đích tự do hóa thương mại về một hoặc một số nhóm mặt hàng nào đó bằng việc cắt giảm thuế quan, có các quy định tạo thuận lợi cho trao đổi hàng hóa, dịch vụ và đầu tư giữa các thành viên.

FTA thông thường bao gồm những nội dung chính: quy định về việc cắt giảm các hàng rào thuế quan và phi thuế quan; quy định danh mục mặt hàng đưa vào cắt giảm thuế quan; quy định lộ trình cắt giảm thuế quan, khoảng thời gian cắt giảm thuế thường được kéo dài không quá 10 năm; quy định về quy tắc xuất xứ và các nội dung khác đề cập tới vấn đề tự do hóa trong lĩnh vực dịch vụ và đầu tư, các biện pháp hạn chế định lượng, các rào cản kỹ thuật, quyền sở hữu trí tuệ, cạnh tranh, mua sắm chính phủ, lao động, bảo hiểm và môi trường...

FTA thế hệ mới là thuật ngữ được sử dụng mang tính tương đối để nói về các FTA có phạm vi toàn diện và có một số nội dung mới so với các FTA trước đây. Sở dĩ các FTA này được gọi là “thế hệ mới” xuất phát từ các lý do sau:

*Thứ nhất*, các FTA thế hệ mới có nội dung toàn diện nên nó bao gồm cả các nội dung vốn được coi là “*phi thương mại*” như: lao động, môi trường, cam kết phát triển bền vững ... Chẳng hạn về lao động, trên thực tế các tiêu chuẩn lao động đã từng được đưa ra khỏi Chương trình nghị sự thương mại toàn cầu ở Hội nghị Seattle của WTO vào năm 1999. Tuy nhiên, quá trình toàn cầu hóa sản xuất đặt ra vấn đề phải bảo đảm quyền lợi cho người lao động vì họ là người trực tiếp làm ra các sản phẩm trong thương mại quốc tế, nên FTA thế hệ mới đã đưa lao động trở thành một nội dung trong các cam kết. Nếu so sánh vào thời điểm thành lập WTO năm 1995, chỉ có 4 FTA có nội dung về lao động, thì đến năm 2015 đã có 72 FTA có nội dung về lao động. Đồng thời việc đưa nội dung lao động vào các FTA còn nhằm để bảo đảm môi trường cạnh tranh công bằng giữa các bên trong quan hệ thương mại. Bởi lẽ, việc sử dụng nguồn lao động chung giữa các quốc gia phải được quy định rõ ràng để tránh trường hợp một quốc gia nào đó duy trì tiêu chuẩn về lao động, tiền lương và điều kiện lao động thấp thì có chi phí sản xuất thấp hơn so với nước thực hiện những tiêu chuẩn lao động cao, dẫn tới cạnh tranh không bình đẳng dựa trên “quyền lao động rẻ”. Đây chính là điểm khác biệt của các FTA thế hệ mới.

*Thứ hai*, Nếu so với các FTA trước đây và các hiệp định của WTO, thì các FTA thế hệ mới không chỉ liên quan đến lĩnh vực hàng hóa đơn thuần mà còn bao gồm cả các lĩnh vực phi truyền thống như môi trường, lao động, doanh nghiệp nhà nước, sở hữu trí tuệ, mua sắm chính phủ, đầu tư, thương mại điện tử, khuyến khích sự phát triển của doanh nghiệp vừa và nhỏ, hỗ trợ kỹ thuật cho các nước đang phát triển cũng như dành thời gian chuyển đổi hợp lý để các nước đi sau có thể điều chỉnh chính sách theo lộ trình phù hợp với trình độ phát triển của mình... Như vậy, FTA thế hệ mới là Hiệp định trong đó các nước tham gia ký kết các thỏa thuận dành cho nhau những ưu đãi đặc biệt, nhất là gỡ bỏ các hàng rào thương mại về cả thuế quan và phi thuế quan mà các quốc gia vẫn có quyền

tự do quyết định những chính sách thương mại của mình đối với các nước không phải thành viên của Hiệp định.

*Thứ ba*, các nội dung trong FTA thế hệ mới được xử lý sâu sắc hơn so với WTO và các FTA trước đây, cụ thể như: bảo vệ sức khỏe động vật và thực vật, quyền sở hữu trí tuệ (IPR) (“TRIPS cộng” và “TRIPS siêu cộng”), tự do thương mại, quy tắc xuất xứ, minh bạch hóa và chống tham nhũng, giải quyết tranh chấp giữa Chính phủ nước tiếp nhận đầu tư và nhà đầu tư nước ngoài (ISDS)... Ví dụ, về thương mại hàng hóa, FTA thế hệ mới có những ưu đãi đặc biệt về thuế quan; về thương mại dịch vụ và đầu tư, FTA thế hệ mới cũng có nhiều cam kết cao hơn so với cam kết WTO.

Có thể nói, FTA thế hệ mới chính là các hiệp định “WTO cộng” với nhiều nội dung mới mà trước đây FTA và WTO không có. Việc bổ sung các nội dung mới trên là cần thiết trong bối cảnh thương mại quốc tế đã thay đổi mạnh mẽ như hiện nay.

## **2.2. Cơ hội và thách thức đối với Việt Nam khi thực hiện cam kết trong các hiệp định thương mại tự do thế hệ mới (FTA)**

### **2.2.1. Cơ hội đối với nền kinh tế Việt Nam.**

Việt Nam đã kết thúc đàm phán các FTA thế hệ mới bao gồm Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam - Liên minh châu Âu (EVFTA), Hiệp định Đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP) và một số các hiệp định khác. Với việc đàm phán, ký kết hàng loạt các FTA này, Việt Nam đang bước vào ngưỡng cửa hội nhập sâu rộng và được các đối tác đánh giá rất cao. Các nhà chuyên gia kinh tế cho rằng, Việt Nam sẽ là nước được hưởng lợi nhất trong số các nước tham gia FTA thế hệ mới. Theo tính toán, khi Việt Nam tham gia Hiệp định đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP) và Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam - Liên minh châu Âu thì tổng sản phẩm quốc nội (GDP) sẽ tăng thêm 23,5 tỉ USD vào năm 2020, xuất khẩu sẽ tăng 68 tỉ USD vào năm 2025. (1)

*Thứ nhất*, Việt Nam có cơ hội mở rộng thị trường, tăng kim ngạch xuất nhập khẩu.

Khi tham gia vào FTA thế hệ mới, cơ hội tuyệt vời nhất là Việt Nam được hợp tác với các đối tác lớn như: Nhật Bản, EU... Trong thời gian tới, khi các cam kết FTA thế hệ mới bước vào giai đoạn cắt giảm thuế sâu sẽ thúc đẩy xuất khẩu mạnh hơn, đem đến nhiều cơ hội mở rộng thị trường cho hàng hóa của Việt Nam, đồng thời giúp đa dạng hóa thị trường nhập khẩu, tránh phụ thuộc vào các thị trường nguyên liệu truyền thống.

Về xuất khẩu, đối với thị trường EU, từ năm 2004 - 2015 xuất khẩu của Việt Nam đạt 177,2 tỷ USD, với tốc độ tăng trưởng bình quân là 18,07%/năm, trong đó Đức là đối tác thương mại lớn nhất của Việt Nam với kim ngạch xuất khẩu, chiếm khoảng 18% trong tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang EU - 28, tiếp đến là Hà Lan (15%), Anh (15%), Pháp (9,5%); đối với thị trường các nước thành viên TPP, nếu chỉ tính riêng năm 2015, xuất khẩu đạt 72,2 tỷ USD (bao gồm cả thị trường Hoa Kỳ), chiếm 38,8% tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam, trong đó Hoa Kỳ chiếm 21%, Nhật Bản chiếm trên 8% và Việt Nam cũng đứng ở vị trí xuất siêu khá lớn tới 7/11 thị trường của TPP. (2)

**Bảng 1: Xuất khẩu của Việt Nam sang một số nước EU***Đơn vị tính: triệu đồng*

	<b>2005</b>	<b>2010</b>	<b>2015</b>
<b>EU-28</b>	<b>5.517,0</b>	<b>11.385,5</b>	<b>30.891,3</b>
Đức	1.085,5	2.372,7	5.690,1
Hà lan	659,2	1.688,3	4.794,0
Anh	1.015,8	1.681,9	4.652,9
Pháp	656,4	1.101,3	2.939,0
I-Ta-lia	470,1	980,1	2.849,2
Tây Ban Nha	410,8	1.110,8	2.299,3
Áo	88,9	144,0	2.152,5
Bỉ	544,1	848,8	1.745,6
Thụy Điển	133,6	233,2	932,2
Xlovakia	11,7	111,4	264,4
Ba Lan	81,8	241,2	583,7

*Nguồn: Bộ Công thương “Cơ hội và thách thức khi Việt Nam thực hiện cam kết trong các hiệp định thương mại tự do thế hệ mới”, Nxb Công thương năm 2016*

Về nhập khẩu, từ giai đoạn 2004 - 2015 nhập khẩu của Việt Nam từ thị trường EU đạt 78,9% với tốc độ tăng trưởng bình quân là 13,3%/năm, trong đó Đức cũng là thị trường nhập khẩu lớn nhất của Việt Nam từ EU - 28, tiếp theo là I-ta-lia và Pháp; các nước thành viên TPP chiếm tới 21,2% tổng giá trị nhập khẩu của Việt Nam, trong đó Nhật Bản là thị trường lớn nhất chiếm 6,6%, Singapore (6,4%) Hoa Kỳ (3,7%).

**Bảng 2: Nhập khẩu của Việt Nam từ một số nước TPP**

<b>Năm</b>	<b>2011</b>	<b>2013</b>	<b>2015</b>	
<b>Nước</b>	<i>Triệu USD</i>	<i>Triệu USD</i>	<i>Triệu USD</i>	<i>%</i>
Nhật Bản	9.592	10.550	12.543	6,6
Hoa Kỳ	4.315	5.036	7.071	3,7
Singapore	10.210	10.869	12.130	6,4
Malaixia	3.819	4.227	4.465	2,4
Otxtraylia	2.111	2.027	2.610	1,4
Canada	1.346	2.080	3.199	0,3
New Ziland	335	395	362	0,2
Chile	334	307	266	0,1
Mehico	64	105	168	0,1
Peru	77	44	73	0
Brunei	90	602	48	0
<b>Tổng</b>	<b>32.293</b>	<b>34.510</b>	<b>42.935</b>	<b>21,2</b>

*Nguồn: Bộ Công thương “Cơ hội và thách thức khi Việt Nam thực hiện cam kết trong các hiệp định thương mại tự do thế hệ mới”, Nxb Công thương năm 2016*

*Thứ hai, Việt Nam có cơ hội thu hút đầu tư từ các nước thành viên của FTA thế hệ mới.*

Trong thời gian tới, Việt Nam kỳ vọng sẽ thu hút mạnh dòng vốn đầu tư từ các FTA thế hệ mới. Hiệp định EVFTA và TPP sẽ giúp thúc đẩy dòng vốn đầu tư có chất lượng cao từ các đối tác lớn như: EU, Nhật Bản vào Việt Nam. Đến năm 2015, có 25 trong 28 nước EU đã đầu tư vào Việt Nam với hơn 2.000 dự án có hiệu lực với tổng số vốn đăng ký là 40 tỷ USD; các nước TPP cũng chiếm tới 40% vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Việt Nam, trong đó đối tác lớn nhất là Nhật Bản 10%, Singapore 9%, Malaixia 3,4%, Hoa Kỳ 2,9% (2). Thông qua dòng vốn có quy mô lớn và triển vọng đầu tư của các nước EU và TPP, Việt Nam có cơ hội trở thành địa bàn trung chuyển, kết nối cho hoạt động thương mại và đầu tư trong khu vực, từ đó thúc đẩy quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế, chuyển đổi mô hình tăng trưởng theo hướng tích cực. Ngoài ra, khi Việt Nam nhận đầu tư từ các nước có trình độ công nghệ cao trong TPP, EU sẽ góp phần cải thiện năng lực công nghệ và cơ sở hạ tầng yếu kém của nước ta hiện nay.

*Thứ ba, nâng cao sức cạnh tranh của hàng hóa Việt Nam ở các thị trường lớn, tạo cơ hội cho các doanh nghiệp Việt Nam tham gia sâu hơn vào chuỗi giá trị toàn cầu.*

Việc Việt Nam tiếp cận các thị trường trong EVFTA và TPP với mức thuế suất thấp hoặc bằng 0% sẽ mang lại lợi thế cạnh tranh lớn cho hàng hóa Việt Nam. Theo lộ trình, kể từ giai đoạn 2016 - 2020, gần như các FTA mà Việt Nam tham gia đều bước sang giai đoạn cắt giảm sâu, xóa bỏ hàng rào thuế quan đối với các dòng thuế trong biểu thuế nhập khẩu, đặc biệt là xóa bỏ phần lớn thuế quan cho hàng hóa Việt Nam và các nước đối tác, trong đó có những đối tác như Nhật Bản, EU sẽ làm cho hàng hóa Việt Nam có thể vào được các thị trường lớn của thế giới. Tuy nhiên, để hàng Việt có chỗ đứng ở các thị trường khó tính, trước hết hàng hóa Việt Nam phải đáp ứng tốt các điều kiện về xuất xứ, rào cản kỹ thuật, vệ sinh dịch tễ từ các thị trường nhập khẩu. Cùng với đó, FTA thế hệ mới tạo cơ hội để các doanh nghiệp Việt Nam tham gia chuỗi cung ứng của nhiều tập đoàn hàng đầu của thế giới, đặc biệt là chuỗi cung ứng hàng điện tử, công nghệ cao.

#### *2.2.2. Thách thức đối với nền kinh tế Việt Nam.*

Quá trình hội nhập kinh tế quốc tế đã và đang đem lại nhiều cơ hội, nhưng cũng đặt ra nhiều thách thức đối với các doanh nghiệp và nền kinh tế của Việt Nam

*Thứ nhất, thách thức bởi các rào cản tiếp cận thị trường*

Tham gia FTA thế hệ mới, Việt Nam được hưởng ưu đãi về thuế quan, do đó các doanh nghiệp và hàng hóa có nhiều cơ hội vào được các thị trường lớn, nhưng chính các hàng rào kỹ thuật và hệ thống vệ sinh, sự kiểm dịch thực vật khắt khe có thể là những rào cản khiến hàng hóa Việt Nam khó vào thị trường các nước đối tác FTA. Chẳng hạn, Việt Nam kỳ vọng đẩy mạnh xuất khẩu hàng dệt may vào các thị trường lớn trong TPP nhưng có thể bị vô hiệu hóa bởi các quy định như quy tắc tính từ sợi, cơ chế giám sát. Bên cạnh đó, muốn xâm nhập vào thị trường của các nước thành viên TPP, đòi hỏi Việt Nam phải nâng cao khả năng đáp ứng các quy định về kỹ thuật như TBT, SPS, TRIPS. Ngoài ra, sức cạnh tranh của hàng hóa Việt còn thấp khi tham gia vào các Hiệp định, phần lớn các sản phẩm chủ lực của Việt Nam khi xuất khẩu sang các thị trường của các nước thành viên



FTA thế hệ mới là những sản phẩm có hàm lượng giá trị gia tăng thấp, giá cả lại không ổn định.

*Thứ hai, gia tăng áp lực cạnh tranh của hàng hóa ở cả thị trường ngoại lẫn nội địa*

Khi thực hiện các cam kết trong các Hiệp định, mức thuế nhập khẩu của Việt Nam áp dụng cho các nước thành viên sẽ giảm, vì vậy các nước đó sẽ có lợi khi xuất khẩu hàng hóa sang Việt Nam nên sẽ tăng nhanh số lượng hàng hóa mà họ có ưu thế, Việt Nam sẽ không còn khái niệm “sân nhà”. Hơn nữa, khi mở rộng kinh doanh với các nước thành viên của EVFTA và TPP có số lượng doanh nghiệp mạnh cả về vốn, kỹ thuật và kinh nghiệm trong quản lý, trong khi đó các doanh nghiệp Việt Nam chủ yếu là các doanh nghiệp vừa và nhỏ (chiếm tới 96%) sẽ tác động xấu đến một số ngành sản xuất và dịch vụ trong nước và nhiều khả năng các doanh nghiệp Việt Nam chưa thể khai thác được những ưu đãi mà FTA thế hệ mới mang lại.

*Thứ ba, thể chế kinh tế của Việt Nam chưa tương thích, pháp luật chưa hoàn thiện.*

Đối với các FTA thế hệ mới, đặc biệt là EVFTA đòi hỏi có mức độ cam kết sâu sắc cả về thể chế kinh tế. Vì vậy, việc xây dựng và vận hành một thể chế phù hợp để thực hiện đồng bộ và hiệu quả các cam kết trong thời gian tới là cần thiết và trở thành thách thức không nhỏ đối với Việt Nam. Trước hết, bắt buộc phải thành lập thiết chế, tổ chức mới như: đầu mối hỏi - đáp - liên lạc, các ủy ban thương mại... dẫn đến phải thành lập hoặc bổ sung về bộ máy quản lý, cơ chế vận hành chính sách và đội ngũ nhân lực... Việc hình thành các cơ quan nói trên sẽ nảy sinh nhiều vấn đề đó là vai trò, sự phối hợp giữa các cơ quan chuyên trách hay cơ quan kiêm nhiệm. Đồng thời, cùng với thể chế thì yêu cầu về sửa đổi, hoàn thiện quy định về pháp luật trong nước có liên quan để phù hợp hơn với các cam kết của các Hiệp định. Phần lớn các cam kết trong FTA thế hệ mới đòi hỏi phải sửa đổi, điều chỉnh, bổ sung pháp luật nội địa trong các lĩnh vực liên quan cho phù hợp với cam kết. Hiện nay, Việt Nam đang gặp những thách thức có thể gây nhiều trở ngại trong quá trình triển khai các cam kết trong FTA thế hệ mới như EVFTA đó là: thách thức về thiết chế nhằm tận dụng hiệu quả các quyền trong cam kết; thách thức về cơ chế minh bạch hóa thông tin để có thể sử dụng các công cụ phòng vệ thương mại; thách thức về thiết chế liên quan tới các hàng rào kỹ thuật, vệ sinh kiểm dịch động vật...; thách thức về tư vấn, hướng dẫn, giải quyết các vướng mắc trong quá trình thực thi các cam kết....

### **3. Một số gợi ý đối với Nhà nước Việt Nam khi thực hiện cam kết trong các Hiệp định thương mại tự do thế hệ mới**

- Việt Nam cần đẩy mạnh cải cách thể chế, nâng cao năng lực hoạt động của bộ máy nhà nước là đòi hỏi cấp bách trong điều kiện hiện nay để đáp ứng yêu cầu phát triển và thực thi các cam kết của các FTA thế hệ mới. Trước hết, để nâng cao năng lực hội nhập kinh tế quốc tế có hiệu quả, đòi hỏi phải hoàn thiện thể chế kinh tế thị trường, đó vừa là điều kiện bắt buộc, vừa là điều kiện tiên quyết trong bối cảnh hiện nay. Bên cạnh đó cần tiếp nhận sự hỗ trợ kỹ thuật từ các nước phát triển hơn để sửa đổi pháp luật, đào tạo và nâng cao trình độ, năng lực cho cán bộ để có thể sẵn sàng thực thi và áp dụng những tiêu chuẩn ngang bằng với các nước. Ngoài ra, cần tăng cường cải thiện môi trường kinh

doanh, trong đó cần tập trung thực hiện 3 đột phá: hoàn thiện thể chế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa; xây dựng cơ sở hạ tầng đồng bộ; phát triển nguồn nhân lực.

- Việt Nam cần phải điều chỉnh, sửa đổi một số quy định về pháp luật về thương mại, đầu tư, đấu thầu nhằm hướng tới thu hẹp khoảng cách, trình độ phát triển của Việt Nam với một số nước thành viên FTA thế hệ mới, cụ thể: hoàn thiện cơ chế, chính sách thu hút đầu tư; sửa đổi các chính sách phát triển công nghiệp hỗ trợ; điều chỉnh dòng vốn FDI theo hướng chọn lọc; tái cấu trúc cơ cấu đầu tư....

- Việt Nam cần xây dựng và hoạch định chính sách phù hợp thích ứng với các hàng rào mới và có biện pháp đối phó với các rào cản không công bằng, đồng thời vận dụng những rào cản hợp pháp để phục vụ có hiệu quả cho chiến lược sản xuất, kinh doanh của các doanh nghiệp, trong đó cần tập trung hoàn thành Chương trình thực thi hàng rào kỹ thuật trong thương mại giai đoạn 2016 - 2020; xây dựng tiêu chuẩn đối với hàng xuất khẩu, nhất là xuất khẩu sản phẩm thô; hoàn thiện chính sách thương mại biên giới để khai thác tốt các khu kinh tế cửa khẩu và khu hợp tác thương mại biên giới. Bên cạnh đó, Nhà nước giao cho các bộ, ngành liên quan tiến hành đánh giá, phân loại khả năng cạnh tranh của từng ngành, lĩnh vực, sản phẩm để có giải pháp phù hợp nhằm nâng cao hiệu quả và tăng cường khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp.

- Việt Nam cần có các giải pháp cải thiện môi trường kinh doanh như: tiếp tục đẩy mạnh cải cách hành chính, trong đó tập trung cải cách thủ tục hành chính theo hướng đơn giản, gọn nhẹ, thông thoáng, công khai, minh bạch; tăng cường ứng dụng công nghệ thông tin vào các lĩnh vực thuế, hải quan; triển khai hệ thống đăng ký kinh doanh, đăng ký đầu tư qua mạng quốc gia nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp và phù hợp với các cam kết quốc tế.

- Nhà nước cần thông tin, tư vấn cho doanh nghiệp trong các vấn đề liên quan tới cam kết hội nhập, đặc biệt là thông tin về các FTA thế hệ mới khi đàm phán hoàn tất và chuẩn bị thực thi như: hỗ trợ về nguồn lực cho các đầu mối cung cấp thông tin, tư vấn hội nhập; công khai minh bạch nhanh chóng và kịp thời các nội dung cam kết hội nhập tới doanh nghiệp; đặt ra cơ chế phối hợp bắt buộc giữa các cơ quan có chuyên môn về các cam kết hội nhập với các đầu mối cung cấp thông tin, tư vấn cho doanh nghiệp; thiết lập các đầu mối có thẩm quyền trong việc hướng dẫn, giải thích nội dung các cam kết một cách chính thức cho các doanh nghiệp.

## **Kết luận**

Quá trình hội nhập kinh tế quốc tế và tham gia vào các Hiệp định thương mại tự do thế hệ mới (FTA) là tất yếu trong bối cảnh hiện nay. Việc hoàn tất đàm phán, thực thi các cam kết trong FTA thế hệ mới, nền kinh tế Việt Nam nói chung và các doanh nghiệp Việt Nam nói riêng sẽ tận dụng được nhiều cơ hội để mở rộng thị trường xuất khẩu, tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu, thu hút đầu tư, nâng cao năng lực cạnh tranh của các nền kinh tế phát triển trên thế giới. Tuy nhiên, Việt Nam cũng phải đối mặt với rất nhiều khó khăn, thách thức về rào cản thị trường, gia tăng sức cạnh tranh của hàng hóa, về cải cách thể chế. Vấn đề đặt ra, bên cạnh sự nỗ lực của Chính phủ, doanh nghiệp Việt Nam phải chủ động tự đổi mới mình để thích nghi với quá trình hội nhập.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

Lan Hương “FTA thế hệ mới: Cơ hội và thách thức!”, <http://laodong.com.vn/doi-song-thi-truong/fta-the-he-moi-co-hoi-va-thach-thuc-357066.bld>

Bộ Công Thương “*Cơ hội và thách thức khi Việt Nam thực hiện cam kết trong các hiệp định thương mại tự do thế hệ mới*”, Nxb Công thương năm 2016.

Nguyễn Thanh Tâm “*Tổng quan về các FTA thế hệ mới*”, <http://giaoducvaxahoi.vn/tin-phap-luat/t-ng-quan-v-cac-fta-th-h-m-i.html>

Trần Lan “*FTA thế hệ mới: Thách thức và cơ hội đối với doanh nghiệp Việt Nam*”, <http://congly.vn/kinh-doanh/doanh-nghiep/fta-the-he-moi-thach-thuc-va-co-hoi-voi-doanh-nghiep-viet-160386.html>

Vũ Tiến Lộc “*Nền kinh tế trước thách thức FTA thế hệ mới*”, <http://tcv.vafie.org.vn/vi/node/282>

Khánh Lan, “*Cơ hội và thách thức từ các Hiệp định tự do thương mại thế hệ mới với Việt Nam*”, <http://www.dangcongsan.vn/kinh-te/co-hoi-va-thach-thuc-tu-cac-hiep-dinh-tu>.

“*FTA thế hệ mới mang đến những cơ hội mới*”, <http://vietnamfdi.vn/fta-the-he-moi-mang-den-nhung-co-hoi-moi/>

<http://www.trungtamwto.vn/tin-tuc/hoi-dap-ve-cac-hiep-dinh-thuong-mai-tu-do-fta>

**CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC CỦA SẢN PHẨM GỖ XUẤT KHẨU Ở TỈNH BÌNH ĐỊNH TRONG QUÁ TRÌNH HỘI NHẬP QUỐC TẾ VÀ GIA NHẬP CÁC HIỆP HỘI THƯƠNG MẠI TỰ DO THẾ HỆ MỚI**  
**OPPORTUNITIES AND CHALLENGES OF EXPORT WOOD PRODUCTS IN BINH DINH PROVINCE IN THE INTERNATIONAL INTEGRATION AND PARTICIPATION OF THE NEW FREEDOM TRADE ORGANIZATIONS**

*NCS. Lê Thị Thế Bửu*

*PGS. TS. Trịnh Văn Sơn*

*Trường Đại học Kinh tế - Đại học Huế*

**Tóm tắt**

*Quá trình hội nhập quốc tế (HNQT) và gia nhập Hiệp hội tự do thương mại thế hệ mới (FTAs) trong những năm gần đây đã tạo ra cả cơ hội lẫn thách thức cho các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam, trong đó có sản phẩm gỗ xuất khẩu ở tỉnh Bình Định. Vì vậy, việc đánh giá và làm rõ và nhận diện những cơ hội và thách thức của sản phẩm gỗ xuất khẩu (XK) tỉnh Bình Định trong quá trình HNQT và FTAs, từ đó có những khuyến nghị các giải pháp để nâng cao năng lực cho sản phẩm gỗ XK ở tỉnh Bình Định trong thời gian tới.*

**Từ khóa:** *Hội nhập quốc tế, sản phẩm gỗ, tác động, xuất khẩu, Bình Định*

**Abstract**

*International economic integration and participation in FTAs has given the wood processing industry exporters in Binh Dinh many big opportunities such as expanding markets; Product restructuring; Opportunity to attract foreign direct investment; Opportunity to access new materials market, cheap; The opportunity to access modern science and technology; Opportunity to increase competitiveness. At the same time, it brings many big challenges such as fierce competition; Non-tariff barriers; Challenges in processing technology and the challenge of financial capacity and management are also increasing. That requires businesses to actively seize opportunities, actively change to adapt. In addition, the wood association should further promote its supporting role in the wood processing industry in Binh Dinh.*

**Key words:** *International Integration, wood products, impact, exports, Binh Dinh*

**Mở đầu**

Hội nhập quốc tế và gia nhập FTAs là chủ trương nhất quán và là nội dung trọng tâm trong chính sách đối ngoại và hợp tác quốc tế của Đảng và Nhà nước ta trong quá trình đổi mới. Với chủ trương đó, đất nước ta đã từng bước và chủ động hội nhập ngày càng sâu, rộng vào nền kinh tế thế giới. Quá trình HNQT và gia nhập FTAs là động thái tích cực, tạo ra các cơ hội cho sự phát triển kinh tế - xã hội, làm gia tăng khả năng tiêu thụ hàng hoá, dịch vụ; Tăng khả năng thu hút nguồn vốn đầu tư trực tiếp và gián tiếp từ bên ngoài; Thúc đẩy chuyển dịch cơ cấu kinh tế; Thúc đẩy quá trình tự do hoá thương mại, đầu tư, chuyên giao công nghệ và càng thúc đẩy xu hướng toàn cầu hoá, quốc tế hoá... Tuy nhiên, bên

cạnh tạo cơ hội, mặt tích cực, quá trình HNQT và gia nhập FTAs cũng gặp không ít khó khăn, thách thức và tạo ra những tác động tiêu cực đối với nền kinh tế: Quá trình cạnh tranh trở nên gay gắt, nhiều doanh nghiệp (DN) có thể dẫn đến nguy cơ phá sản; Chính phủ sẽ mất đi một nguồn thu ngân sách do phải cắt giảm thuế quan. Đối với các nước nghèo sẽ thiếu tài chính và các nguồn lực khác cho việc chuyển đổi cơ cấu và phát triển kinh tế, dẫn đến sự lệ thuộc; Có thể làm suy giảm các giá trị đạo đức truyền thống dễ bị xói mòn bởi văn hoá ngoại lai.

Nhận thấy những tác động tích cực và tiêu cực trên của HNQT và FTAs, sau gần ba mươi năm (từ năm 1986 đến nay) Đảng, Nhà nước ta đã kiên định đường lối chủ động hội nhập quốc tế để phát huy những mặt tích cực của hội nhập, hạn chế những tiêu cực nhằm đưa đất nước ta trở thành một cường quốc trong khu vực và trên thế giới.

Bình Định là 1 trong 4 địa phương chế biến gỗ xuất khẩu (CBGXXK) lớn của cả nước. Hiện nay, trên địa bàn tỉnh hiện có 131 DN hoạt động chế biến gỗ và lâm sản. Trong năm 2015, tổng giá trị xuất khẩu (XK) gỗ tăng đến 362,54 triệu USD, chiếm 53% tổng giá trị XK của toàn tỉnh; tăng 13,2% giá trị so với năm 2014. Sản phẩm gỗ Bình Định xuất khẩu chủ yếu sang các nước Châu Âu (chiếm 85%), Châu Đại Dương (7%), Bắc Mỹ (5%), Châu Á (3%) và đến hơn 70 quốc gia và vùng lãnh thổ. Ngành chế biến gỗ XK ở tỉnh Bình Định đã có nhiều đóng góp lớn cho xã hội, mang lại nguồn thu nhập cho đất nước, đặc biệt là nguồn thu ngoại tệ, tạo công ăn việc làm cho nhiều lao động ở địa phương góp phần thúc đẩy nền kinh tế phát triển, đem lại giá trị kim ngạch xuất khẩu cao. Tuy nhiên, trong quá trình toàn cầu hóa diễn ra mạnh mẽ, Việt Nam đang hội nhập sâu và rộng vào thị trường thế giới đã tạo ra nhiều cơ hội và không ít những khó khăn, thách thức cho các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam, trong đó có sản phẩm gỗ xuất khẩu của tỉnh Bình Định. Do đó, việc đánh giá những **“Cơ hội và thách thức của sản phẩm gỗ xuất khẩu ở Bình Định trong quá trình hội nhập quốc tế và tham gia FTAs”** là nội dung hết sức cần thiết, nhằm nhận diện những cơ hội và thách thức của sản phẩm gỗ xuất khẩu (XK) ở Bình Định trong bối cảnh HNQT và FTAs. Từ đó, khuyến nghị các biện pháp để nâng cao năng lực cạnh tranh cho sản phẩm gỗ XK tỉnh Bình Định trong thời gian tới.

## **2. Lý luận cơ bản của vấn đề nghiên cứu**

### **2.1. Hội nhập quốc tế**

#### *a. Khái niệm*

Lý thuyết về hội nhập kinh tế cho rằng, hội nhập kinh tế là quá trình gắn kết mang tính thể chế giữa các nền kinh tế lại với nhau và lập luận rằng, các thị trường chung siêu quốc gia với việc di chuyển tự do các nhân tố kinh tế giữa các nước sẽ tạo ra nhu cầu tự nhiên phải hội nhập sâu hơn, không chỉ về kinh tế, mà còn cả chính trị [1]. Tuy nhiên cho đến nay, vẫn chưa có khái niệm thống nhất nào về hội nhập kinh tế quốc tế.

Gần đây, tác giả Đặng Đình Quý (2012) có đưa ra khái niệm hội nhập quốc tế như sau: “Hội nhập quốc tế (HNQT) là hình thức phát triển cao của hợp tác quốc tế, là quá trình chủ động chấp nhận, áp dụng và tham gia xây dựng các luật lệ và chuẩn mực quốc tế nhằm phục vụ tối đa lợi ích quốc gia, dân tộc” [6].

## *b. Bản chất*

Có thể coi HNQT chính là một hình thức phát triển cao của hợp tác quốc tế. Hợp tác quốc tế là quá trình các nước giao lưu hoặc hành động cùng nhau để đạt được một mục tiêu, lợi ích nào đó. Có thể chia hợp tác quốc tế thành ba mức độ cơ bản: Một là trao đổi, tham vấn, phối hợp chính sách, triển khai hoạt động phối hợp và thực hiện các dự án chung; Hai là xây dựng, áp dụng luật lệ, chuẩn mực chung và Ba là điểu chỉnh giữa hợp tác quốc tế và HNQT. Nói rộng ra, HNQT bao hàm việc chấp nhận, tham gia xây dựng và thực hiện các chuẩn mực quốc tế, bao gồm: Các thể chế, luật lệ, tập quán, nguyên tắc và tiêu chuẩn chung được chấp nhận rộng rãi. Các chuẩn mực này có thể được hình thành từ quá trình hợp tác quốc tế, thông qua những hiệp định, thỏa thuận giữa các nhà nước hoặc các chuẩn mực, tập quán được đặt ra bởi các tổ chức, hiệp hội phi chính phủ được những tổ chức, cá nhân trên thế giới chấp nhận rộng rãi.

### **2.2. Hiệp định thương mại tự do thế hệ mới (FTAs)**

#### *2.2.1. Khái niệm hiệp định thương mại tự do*

Theo bách khoa toàn thư mở Wikipedia định nghĩa Hiệp định thương mại tự do (FTA) là một Hiệp ước thương mại giữa hai hoặc nhiều quốc gia.

Theo đó, các nước sẽ tiến hành theo lộ trình việc cắt giảm và xóa bỏ hàng rào thuế quan cũng như phi thuế quan nhằm tiến tới việc thành lập một khu vực mậu dịch tự do. Theo thống kê của Tổ chức thương mại thế giới có hơn 200 FTA có hiệu lực[16]. Các FTA có thể được thực hiện giữa hai nước riêng lẻ hoặc có thể đạt được giữa một khối thương mại và một quốc gia như FTA Liên minh Châu Âu-Chi Lê, hoặc FTA ASEAN-Trung Quốc[16]. Còn theo quan điểm truyền thống, FTA là hiệp định hợp tác kinh tế được ký kết giữa ít nhất hai nước, nhằm cắt giảm các hàng rào thương mại, cụ thể là thuế quan, quota nhập khẩu (và các hàng rào phi thuế quan khác), đồng thời thúc đẩy thương mại hàng hóa và dịch vụ giữa các nước này với nhau. Một trong các đặc điểm quan trọng của FTA “truyền thống” là các thành viên của FTA không có biểu thuế quan chung trong quan hệ thương mại với các nước bên ngoài FTA. Các FTA điển hình theo khái niệm này là: FTA ASEAN (AFTA); FTA Trung Âu (CEFTA),...

#### *2.2.2. Đặc điểm của Hiệp định tự do thương mại thế hệ mới (FTAs)*

Thuật ngữ “**thế hệ mới**” hoàn toàn mang tính tương đối, được sử dụng để nói về các FTA có phạm vi toàn diện, vượt ra ngoài khuôn khổ tự do hóa thương mại hàng hóa, như: FTA Việt Nam-EU (EVFTA); Hiệp định đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP); Hiệp định Đối tác thương mại và đầu tư xuyên Đại Tây Dương (T-TIP); các hiệp định thành lập EU; FTA Bắc Mỹ (NAFTA); Thị trường chung Nam Mỹ (MERCOSUR); các FTA ASEAN+1; FTA Australia-Hoa Kỳ (AUSFTA);... Các FTAs nói trên được coi là “mới” vì 3 đặc điểm sau đây:

*Một là*, một số FTAs (FTA “thế hệ mới”) nêu trên bao gồm cả các nội dung vốn được coi là “phi thương mại” như lao động, môi trường, cam kết phát triển bền vững và quản trị tốt, ... Vấn đề tiêu chuẩn lao động và vấn đề môi trường đã từng được đưa ra khỏi Chương trình nghị sự Thương mại toàn cầu kể từ Hội nghị Seattle của WTO năm 1999, bởi các nước đang phát triển lúc đó tỏ ra nghi ngại rằng liệu đây có phải là những “hàng rào bảo hộ mới”?[14]. Nhưng, thực tế cho thấy: Trong bối cảnh toàn cầu hóa, vấn đề bảo đảm

quyền lợi của người lao động ngày càng được coi trọng trên cơ sở coi người lao động là người trực tiếp làm ra các sản phẩm trong thương mại quốc tế, nên trước hết họ phải được bảo đảm các quyền, lợi ích và các điều kiện lao động cơ bản. Đây là cách tiếp cận của các FTAs và đang trở thành một xu thế trong những năm gần đây trên thế giới. Việc đưa nội dung về lao động vào các FTAs còn nhằm bảo đảm môi trường cạnh tranh công bằng giữa các bên trong quan hệ thương mại. Hiện nay, tiến trình toàn cầu hóa đã tạo ra một thị trường lao động trên toàn thế giới và biến đổi khí hậu toàn cầu đang diễn ra ngày càng nghiêm trọng, buộc cả các nước phát triển và các nước đang phát triển phải cùng nhau nỗ lực thực hiện những “chuẩn mực thương mại mới” trong các FTAs. Các FTAs không đưa ra tiêu chuẩn riêng về lao động và môi trường, mà chỉ khẳng định lại các tiêu chuẩn lao động của Tổ chức lao động quốc tế (ILO), và các tiêu chuẩn môi trường và phát triển bền vững của Liên hợp quốc (UN).

*Hai là*, nếu so với các FTA trước đây và các hiệp định của WTO, thì các FTAs bao gồm các nội dung mới hơn như đầu tư, cạnh tranh, mua sắm công, thương mại điện tử, khuyến khích sự phát triển của doanh nghiệp vừa và nhỏ, hỗ trợ kỹ thuật cho các nước đang phát triển cũng như dành thời gian chuyển đổi hợp lý để nước đi sau có thể điều chỉnh chính sách theo lộ trình phù hợp với trình độ phát triển của mình, ...

*Ba là*, các nội dung đã có trong các FTA trước đây và các hiệp định của WTO, nay được xử lý sâu sắc hơn trong các FTAs, như thương mại hàng hóa, bảo vệ sức khỏe động vật và thực vật trong thương mại quốc tế, thương mại dịch vụ, quyền sở hữu trí tuệ (IPR) (với “TRIPS cộng” và “TRIPS siêu cộng”), tự vệ thương mại, quy tắc xuất xứ, minh bạch hóa và chống tham nhũng, giải quyết tranh chấp giữa Chính phủ nước tiếp nhận đầu tư và nhà đầu tư nước ngoài (ISDS), ... Như vậy, nếu so sánh với các hiệp định của WTO, thì các FTAs chính là các hiệp định “WTO cộng”, với những nội dung trước đây từng bị từ chối, thì nay lại cần thiết phải chấp nhận, bởi bối cảnh thương mại quốc tế đã thay đổi.

### ***2.3. Tác động của hội nhập quốc tế và Hiệp hội tự do thương mại thế hệ mới đến sản phẩm xuất khẩu***

- *Tác động đối với tiến trình tự do hóa thương mại toàn cầu, khu vực và mỗi quốc gia:* Các FTA được cho là làm tăng cơ hội kinh doanh, do quá trình giảm/loại bỏ các rào cản thuế quan và phi thuế quan, tạo cơ hội mới cho xuất khẩu và cơ cấu lại thị trường; tăng tốc độ tăng trưởng kinh tế. Về mặt kinh tế các FTA dường như đang được phóng đại quá mức, việc các FTA mang đến sự gia tăng hay giảm sút phúc lợi kinh tế hiện chưa thể khẳng định. Khó khăn lớn nhất do các FTA chính là tăng sức ép cạnh tranh cho toàn bộ nền kinh tế quốc gia, khu vực và toàn cầu. Về mặt xã hội, cạnh tranh tăng lên khi tham gia FTA có thể làm một số doanh nghiệp ở các nước đang phát triển, trước hết là các DN nhà nước, các DN có công nghệ sản xuất lạc hậu rơi vào tình trạng khó khăn, kéo theo đó là khả năng thất nghiệp trong một bộ phận lao động.

- *Tác động đối với hệ thống pháp luật của các thành viên:* Các FTA đòi hỏi các thành viên phải thực hiện rà soát toàn bộ hệ thống pháp luật của nước mình, trước hết là các lĩnh vực thương mại, đầu tư, IPR, cạnh tranh, lao động, đấu thầu, thương mại điện tử, môi trường, giải quyết tranh chấp,... Điều đó góp phần tích cực cho việc hoàn thiện hệ thống pháp luật giúp các thành viên cải thiện môi trường pháp lý và kinh doanh như: Bảo

vệ nhà đầu tư trong nước và nước ngoài khỏi sự can thiệp trái pháp luật; Tạo “sân chơi” công bằng cho DN nhà nước và DN tư nhân; Thuận lợi hóa các thủ tục hải quan; Đơn giản hóa thủ tục hành chính trong kinh doanh; Thuận lợi hóa việc công nhận các tiêu chuẩn sản phẩm; Mở cửa thị trường mua sắm công cho các DN FDI từ các thành viên của FTA; Minh bạch hóa hoạt động các cơ quan nhà nước; Bảo hộ IPR của cá nhân, các DN ở Việt Nam và nước ngoài. Tuy nhiên, những lĩnh vực pháp luật nêu trên đều là những lĩnh vực mới và khó đối với Việt Nam và các nước đang phát triển, khó khăn lớn nhất đối với các nước đang phát triển luôn là vấn đề thực thi pháp luật.

- *Tác động đối với thể chế, chính sách của các thành viên các FTA:* Đòi hỏi các thành viên phải thực hiện rà soát toàn bộ hệ thống chính sách kinh tế - xã hội, văn hóa nhằm thực hiện minh bạch chính sách, cải cách hành chính, cải cách tư pháp. Xử lý mối quan hệ giữa thương mại quốc tế với những vấn đề vốn được coi là “phi thương mại”, “các giá trị xã hội”, như: thương mại và quyền con người, bảo vệ người lao động trong thương mại quốc tế, thương mại và môi trường, thương mại và văn hóa, thương mại và an ninh, bảo đảm an toàn thực phẩm, phát triển bền vững, minh bạch chính sách, quyền tự do Internet,... theo hướng chuyển từ “đối thoại giữa những người khiêm tốn” sang thỏa hiệp đàm phán. Song, với những điều kiện đặt ra trên các FTA “thế hệ mới” sẽ giúp Việt Nam kiện toàn, cải thiện hơn nữa bộ máy nhà nước theo hướng đẩy mạnh cải cách hành chính, tăng cường trách nhiệm, kỉ luật, kỉ cương của công chức nhà nước, từ đó hỗ trợ tiến trình đổi mới mô hình tăng trưởng và cơ cấu lại nền kinh tế. Đặc biệt, việc hoàn thiện và tăng cường công tác bảo hộ IPR sẽ mở ra cơ hội thu hút đầu tư vào những lĩnh vực có hàm lượng tri thức cao. Tuy nhiên, các FTA “thế hệ mới” tiềm ẩn nhiều hệ quả quan trọng không chỉ đối với hệ thống pháp luật của các thành viên mà còn liên quan tới các chính sách xã hội, văn hoá, kinh tế. Bên cạnh đó, các tiêu chuẩn cao về quản trị minh bạch và hành xử vô tư của bộ máy nhà nước, sẽ đặt ra những thách thức lớn cho các cơ quan nhà nước, Chính phủ sẽ phải thực hiện chính sách đầy khó khăn để cân bằng giữa thương mại quốc tế với những vấn đề “phi thương mại”.

### **3. Phương pháp nghiên cứu**

Để nghiên cứu đề tài này, tác giả sử dụng các phương pháp chính như sau:

- *Phương pháp tiếp cận thu thập thông tin:* Phương pháp này là sự khởi đầu của quá trình tiếp xúc với đối tượng nghiên cứu, là sự đi trước của tư duy trước khi bắt tay thực hiện những thao tác cụ thể của quá trình thu thập thông tin. Bước tiếp theo, tác giả tiến hành thu thập thông tin qua các cách tiếp cận hệ thống có cấu trúc; tiếp cận tất nhiên và ngẫu nhiên; tiếp cận lịch sử và logic; tiếp cận cá biệt và so sánh;... Qua đó, tác giả hình thành nên cơ sở lý luận nền tảng cho nghiên cứu này. Tài liệu thu thập thông tin của tác giả bao gồm các văn bản pháp luật, các báo cáo của sở công thương tỉnh Bình Định về ngành chế biến gỗ xuất khẩu, các bài báo khoa học, các công trình nghiên cứu có liên quan,...

- *Phương pháp nghiên cứu tài liệu:* Mục đích là tìm hiểu lịch sử nghiên cứu vấn đề, nắm bắt những nội dung người đi trước đã làm, không mất thời gian lặp lại những công việc người đi trước đã thực hiện. Nội dung phân tích có thể bao gồm: phân tích nguồn, phân tích nội dung và tổng hợp tài liệu.



- *Phương pháp tiếp cận logic*: Từ việc nghiên cứu, thu thập các dữ liệu, thông tin thông qua tài liệu, sách báo hoặc các phương tiện thông tin đại chúng để xây dựng các khung nghiên cứu của về cơ hội và thách thức của sản phẩm gỗ xuất khẩu tỉnh Bình Định trong quá trình hội nhập quốc tế và tham gia các FTAs. Qua đó, kết quả nghiên cứu là quá trình phân tích đầy đủ và có logic về cơ hội và thách thức của sản phẩm gỗ xuất khẩu của tỉnh Bình Định trong tình hình hiện tại.

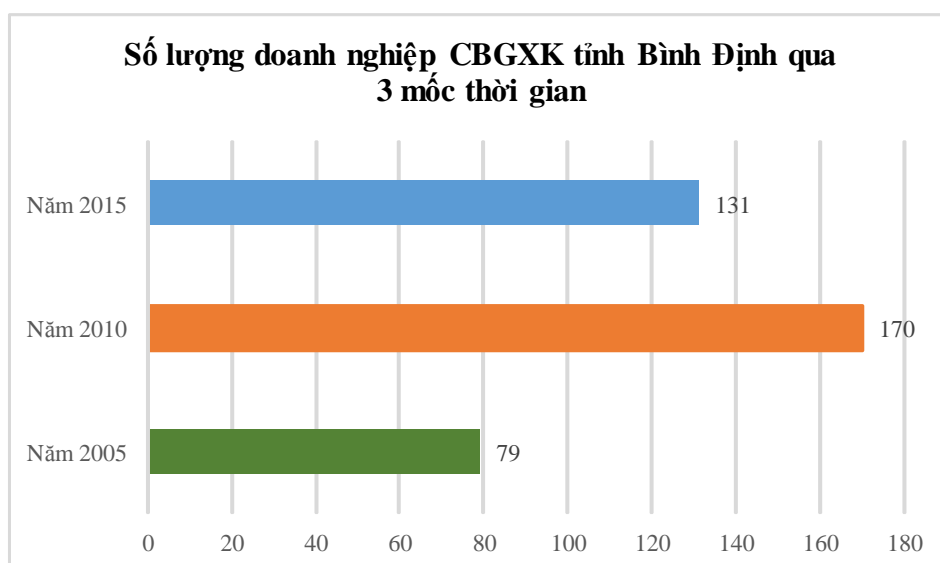
- *Phương pháp nghiên cứu trường hợp*: Hội nhập kinh tế quốc tế đã tác động đến mọi mặt đời sống xã hội của mọi quốc gia. Tuy nhiên, để đánh giá hội nhập quốc tế và FTAs của Việt Nam sẽ tạo ra những cơ hội cũng như thách thức gì cho hoạt động xuất khẩu của một nhóm sản phẩm chủ lực của một địa phương, cụ thể là sản phẩm gỗ xuất khẩu tỉnh Bình Định. Để giải quyết vấn đề đặt ra này, bài viết vận dụng phương pháp nghiên cứu trường hợp cho đề tài này.

## 4. Kết quả nghiên cứu

### 4.1. Tổng quan về đặc điểm của tỉnh và ngành chế biến gỗ xuất khẩu ở tỉnh Bình Định

#### 4.1.1. Số lượng doanh nghiệp

Theo số liệu thống kê Sở Công thương ở tỉnh Bình Định với các mốc thời gian năm 2005, 2010 và năm 2015, số lượng các doanh nghiệp (DN) chế biến gỗ ở tỉnh Bình Định có nhiều sự thay đổi: Cụ thể, năm 2005 có 79 DN, với số vốn dưới 10 tỷ đồng (chiếm 35%); sau 5 năm (2010), số lượng DN đã tăng lên 171 DN, trung bình hàng năm tăng 21,3%, trong đó quy mô về nguồn vốn dưới 10 tỷ đồng có 86 DN (chiếm 50%). Trong 5 năm tiếp theo (2010-2015) số lượng DN chế biến gỗ lại giảm từ 171 DN năm 2010 xuống còn 131 DN năm 2015, tương ứng với mức giảm trung bình hàng năm là 5%, trong đó có 71 DN có vốn dưới 10 tỷ đồng (chiếm 54,2%). Nguyên nhân của sự sụt giảm này là do tác động của cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới làm cho số lượng đơn hàng giảm, nên các DN quy mô nhỏ, năng lực tài chính yếu không thể trụ vững được trên thị trường, dẫn đến phá sản.



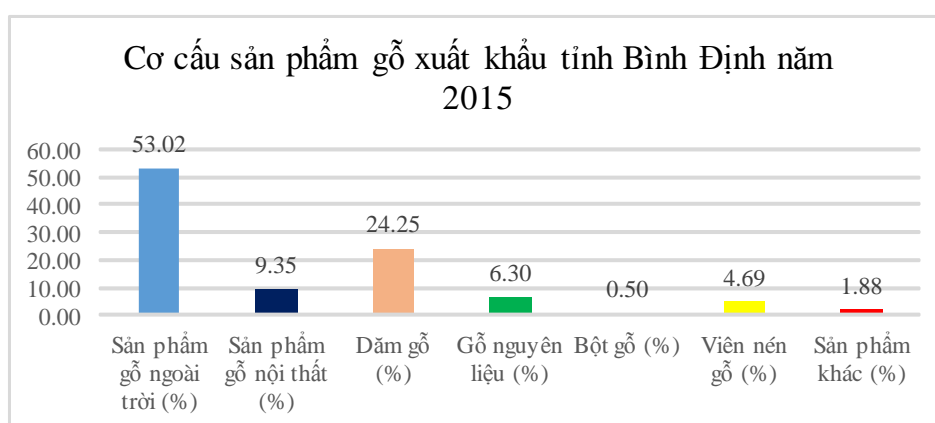
(Nguồn: Sở Công thương Bình Định)

**Biểu đồ 1: Số lượng doanh nghiệp CBGXXK tỉnh Bình Định năm 2005, 2010, 2015**

#### 4.1.2. Cơ cấu sản phẩm gỗ xuất khẩu ở tỉnh Bình Định

Sản phẩm gỗ XK tỉnh Bình Định khá đa dạng, song xét về cơ cấu sản phẩm thì sản phẩm gỗ ngoài trời chiếm tỷ trọng lớn nhất (53,02%) giá trị kim ngạch XK sản phẩm gỗ. Bình Định là tỉnh có khối lượng gỗ xuất XK lớn của cả nước, nhưng phần lớn các DN sản xuất, chế biến gỗ trên địa bàn tỉnh chủ yếu vẫn là gỗ ngoài trời (ngoại thất) chiếm tỷ trọng lớn so với các loại sản phẩm gỗ khác. Trong những năm qua, dưới tác động của khủng hoảng kinh tế thế giới đã ảnh hưởng nghiêm trọng đến ngành gỗ XK tỉnh Bình Định, đặc biệt là sản phẩm gỗ ngoại thất, dẫn đến có nhiều DN đã đóng cửa hoặc phá sản. Trước thực trạng đó, Hiệp hội gỗ và lâm sản Bình Định (FPA) đã xây dựng chiến lược theo hướng đa dạng hóa sản phẩm, tăng tỷ trọng sản phẩm đồ nội thất, mỹ nghệ, giảm tỷ trọng đồ gỗ ngoại thất và mở rộng thị trường tiêu thụ và chú trọng phát triển thị trường nội địa.

Trong cơ cấu sản phẩm gỗ XK, dăm gỗ cũng chiếm tỷ trọng lớn thứ hai, với 24,25% giá trị kim ngạch XK. Dăm gỗ là sản phẩm “ăn sổi”, giá trị gia tăng trong sản phẩm thấp, nhưng sản phẩm này vẫn chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu sản phẩm gỗ XK tỉnh Bình Định. Nguyên do của thực trạng này là có đến 54,2% DN CBGXXK tỉnh Bình Định có quy mô nhỏ, năng lực tài chính thấp nên lựa chọn sản phẩm chính là dăm gỗ. Tuy nhiên, do tỷ suất lợi nhuận của sản phẩm sơ chế dăm gỗ thấp, lại là sản phẩm ngày càng khan hiếm và có sự cạnh tranh nguồn nguyên liệu đầu vào so với các nhóm sản phẩm khác nên FPA đã khuyến khích các doanh nghiệp chuyển hướng SX và hạn chế XK dăm gỗ kể từ năm 2015. Tiếp đến, chiếm tỷ trọng lớn thứ 3 trong cơ cấu sản phẩm gỗ XK ở tỉnh Bình Định là sản phẩm đồ gỗ nội thất với tỷ trọng (9,35%). Trong những năm gần đây khi gỗ ngoại thất gặp khó ở đầu ra sản phẩm, các DN CBGXXK tỉnh Bình Định cùng sự khuyến khích của FPA đã chuyển hướng sang SX đồ gỗ nội thất. Song, sự thay đổi này chưa mạnh dẫn đến nên tỷ trọng đóng góp của sản phẩm nội thất, gỗ nguyên liệu, viên nén gỗ và các sản phẩm gỗ khác trong tổng kim ngạch XK chưa cao: Gỗ nguyên liệu (chiếm 6,3%), viên nén gỗ (chiếm 4,69%), nhóm sản phẩm gỗ khác (chiếm 1,88%) và bột gỗ (chiếm 0,5%) có tỷ trọng thấp trong tổng giá trị kim ngạch XK sản phẩm gỗ tỉnh Bình Định.



(Nguồn: Sở Công thương Bình Định)

#### Biểu đồ 2: Cơ cấu sản phẩm gỗ xuất khẩu tỉnh Bình Định năm 2015

Như vậy, có thể nói sản phẩm gỗ XK tỉnh Bình Định đa dạng, nhiều chủng loại, nhưng sản chủ yếu là gỗ ngoài trời, dăm gỗ. Nhìn vào cơ cấu sản phẩm gỗ XK tỉnh Bình

Định, chúng ta thấy giá trị tăng thêm từ các sản phẩm không lớn: Sản phẩm gỗ ngoài trời chủ yếu gia công nên giá trị thu về không nhiều, dăm gỗ lại là sản phẩm sơ chế nên giá trị tăng thêm không cao, các sản phẩm khác cũng tương tự; Sản phẩm đồ gỗ nội thất giá trị tăng thêm cao, nhưng tỷ trọng lại thấp.

#### **4.2 Cơ hội và thách thức của sản phẩm gỗ xuất khẩu ở Bình Định trong quá trình Hội nhập quốc tế và gia nhập Hiệp hội thương mại tự do thế hệ mới (FTAs)**

##### **4.2.1. Quá trình hội nhập quốc tế của Việt Nam**

Trước 1986, Hội nhập quốc tế của Việt Nam chủ yếu ở khối Cộng đồng kinh tế Châu Âu (SEV) thuộc Liên Xô và các nước xã hội chủ nghĩa Đông Âu. Tuy nhiên, từ khi thực hiện chính sách đổi mới kinh tế (Đại hội Đảng lần thứ VI), Việt Nam đã mở rộng quan hệ hợp tác với các nước, tăng cường trao đổi thương mại, thu hút đầu tư nước ngoài, ký kết nhiều hiệp định song phương, đa phương liên quan đến hội nhập quốc tế:

Tháng 10/1993, Việt Nam đã thiết lập quan hệ bình thường với IMF, WB, ADB. Các nhà tài trợ quốc tế thông qua Câu lạc bộ Paris và Câu lạc bộ London đã cam kết cho Việt Nam vay ưu đãi và thảo luận việc xóa các khoản nợ cho Việt Nam.

Tháng 12/1994, Việt Nam đã gửi đơn xin gia nhập WTO và tháng 01/1995 WTO chính thức nhận đơn xin gia nhập của Việt Nam để tiến hành đàm phán cụ thể.

Tháng 10/1994, Việt Nam gửi đơn xin gia nhập ASEAN và tháng 7/1995 nước ta đã trở thành thành viên chính thức của ASEAN, chấp nhận các nguyên tắc, quy định của tổ chức kinh tế khu vực này. Sự kiện này được coi là một bước đột phá về hành động trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam. Ngày 22/11/2015, các nhà Lãnh đạo ASEAN đã ký tuyên bố Kuala Lumpur chính thức thành lập Cộng đồng ASEAN. Việc tham gia ASEAN đã thiết thực tạo ra môi trường hòa bình, ổn định cải thiện môi trường luật pháp trong nước, tạo thuận lợi cho sản xuất kinh doanh và thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài, cũng như làm cơ sở, tiền đề giúp Việt Nam tham gia các khuôn khổ hợp tác song phương và đa phương khác.

Tháng 6/1996, Việt Nam tham gia thành lập Diễn đàn hợp tác Á - Âu (ASEM). ASEM là diễn đàn đối thoại không chính thức theo nguyên tắc đồng thuận, cùng nỗ lực tạo dựng một mối quan hệ đối tác mới toàn diện giữa Á - Âu vì sự tăng trưởng mạnh mẽ hơn của hai khu vực.

Tháng 11/1998, Việt Nam đã chính thức được kết nạp và trở thành thành viên APEC. APEC là diễn đàn kinh tế đầu tiên trong khu vực Châu Á - Thái Bình Dương bao gồm 21 nền kinh tế thành viên của 4 lục địa, đại diện cho hơn 1/3 dân số trên thế giới (khoảng 2,5 tỷ người), chiếm trên 50% GDP và khoảng 47% thương mại thế giới. APEC được thành lập nhằm mục tiêu thúc đẩy tăng trưởng kinh tế trong các nền kinh tế thành viên, tăng cường tinh thần cộng đồng và các mối liên hệ trong khu vực vì sự thịnh vượng của nhân dân toàn khu vực.

Ngày 13/7/2000, Chính phủ Hoa Kỳ và Việt Nam đã ký Hiệp định thương mại song phương (BTA) tạo điều kiện thuận lợi thúc đẩy quan hệ kinh tế - thương mại giữa hai nước. Đồng thời, năm 2001 Việt Nam ký Hiệp định Thương mại hàng hóa Việt Nam - Hoa Kỳ đã tạo ra nhiều cơ hội cho các DN Việt Nam trong XK hàng hóa của Việt Nam, tạo cơ

hội tốt cho nhập khẩu công nghệ hiện đại và nguyên liệu đầu vào chất lượng cao, thu hút vốn đầu tư trực tiếp của Hoa Kỳ.

Đánh dấu quá trình mở cửa kinh tế, chủ động hội nhập sâu, rộng vào khu vực và thế giới là việc kết thúc 11 năm đàm phán song phương, đa phương, quyết định kết nạp Việt Nam vào WTO ngày 7/11/2006 và chính thức có hiệu lực vào 07/1/2007, Việt Nam trở thành thành viên chính thức thứ 150 của Tổ chức thương mại lớn nhất thế giới hiện nay. Kết quả này đã đánh dấu sự hội nhập toàn diện của Việt Nam vào kinh tế thế giới. Việt Nam đã tiến hành nhiều cải cách chính sách kinh tế, thương mại, đầu tư đồng bộ, hợp lý theo hướng minh bạch và tự do hóa hơn, góp phần quan trọng cho việc xây dựng một nền kinh tế thị trường hoàn thiện cho Việt Nam.

Theo thông tin từ Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI), tính đến tháng 11/2016, Việt Nam đã tham gia thiết lập 18 FTAs với hơn 60 quốc gia và nền kinh tế trên thế giới, trong đó 8 FTA do ta chủ động tham gia ngoài khuôn khổ nội khối ASEAN hoặc với nước đối tác của ASEAN. Điều đáng ghi nhận là Việt Nam đã hoàn tất đàm phán để ký kết Hiệp định Đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP). Hiệp định này được kỳ vọng tạo ra một khuôn khổ thương mại toàn diện, có chất lượng cao. Việc tham gia vào Hiệp định TPP sẽ giúp Việt Nam nắm bắt và tận dụng tốt hơn các cơ hội do quá trình hội nhập kinh tế khu vực đem lại, đồng thời Việt Nam có thêm điều kiện, tranh thủ hợp tác quốc tế để phục vụ chiến lược phát triển kinh tế-xã hội, triển khai chiến lược hội nhập quốc tế nói chung và chiến lược đối ngoại ở khu vực Châu Á-Thái Bình Dương nói riêng.

#### *4.2.2. Cơ hội, thách thức của sản phẩm gỗ xuất khẩu tỉnh Bình Định trong quá trình hội nhập quốc tế và FTAs*

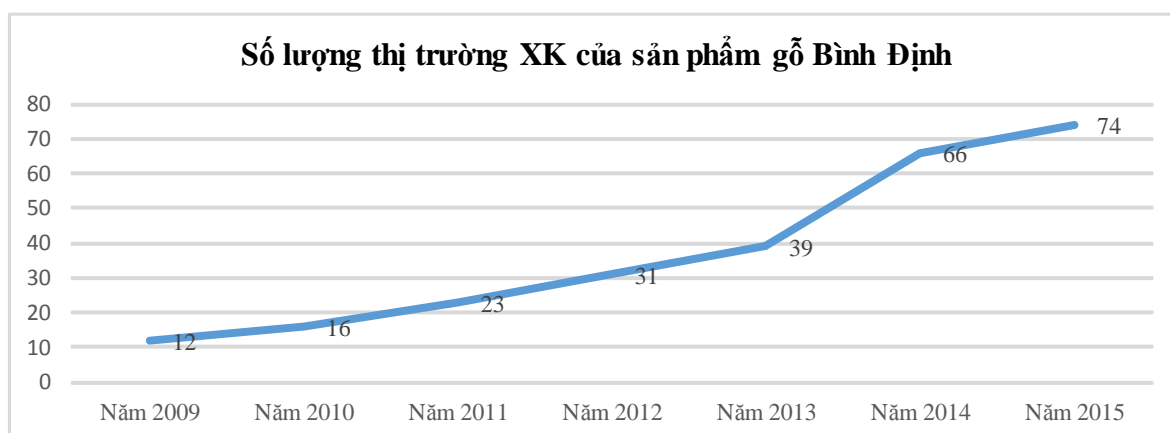
Với việc tham gia nhiều tổ chức thương mại và ký nhiều hiệp định thương mại với nhiều quốc gia, cộng đồng kinh tế trên thế giới đã cho thấy sự hội nhập quốc tế của Việt Nam ngày càng sâu rộng. Với phạm vi FTA và quy mô của các tổ chức thương mại quốc tế mà Việt Nam là thành viên khá rộng và toàn diện, trong 3 - 5 năm tới sẽ chạm đến các dấu mốc quan trọng của nhiều Hiệp định và dần tiến đến tự do hóa thuế quan hầu hết các mặt hàng nhập khẩu với các đối tác thương mại chính. Ngoài ra, việc ký kết 2 Hiệp định và tuyên bố kết thúc 2 Hiệp định quan trọng TPP và Việt Nam - EU sẽ tạo ra những cơ hội cũng như nhiều thách thức cho nền kinh tế của Việt Nam, trong đó có sản phẩm gỗ xuất khẩu của cả nước nói chung và Bình Định nói riêng trong thời gian tới.

##### *a. Cơ hội*

###### *Thứ nhất, Cơ hội mở rộng thị trường*

Một trong những nội dung quan trọng của các Hiệp định thương mại song và đa phương là thực hiện các cam kết cắt giảm thuế quan, hoàn thiện hệ thống quản lý hải quan theo tiêu chuẩn quốc tế và cắt giảm hàng rào thuế quan đã tạo ra tác động tích cực đến hoạt động xuất nhập khẩu của Việt Nam. Do đó, hội nhập kinh tế quốc tế tạo cơ hội lớn nhất cho kinh tế Việt Nam nói chung và sản phẩm gỗ xuất khẩu tỉnh Bình Định nói riêng về mở rộng thị trường nhờ cắt giảm thuế, dỡ bỏ rào cản thương mại để tham gia sâu hơn vào chuỗi sản xuất và cung ứng toàn cầu. Trong thời gian tới, khi các cam kết FTA bước vào giai đoạn cắt giảm sâu, đặc biệt các FTA với Hoa Kỳ, EU có hiệu lực sẽ thúc đẩy xuất

khẩu mạnh hơn, đem đến nhiều cơ hội mở rộng thị trường cho gỗ xuất khẩu của Việt Nam, đồng thời giúp đa dạng hóa thị trường nhập khẩu, tránh phụ thuộc vào các thị trường nguyên liệu truyền thống.



(Nguồn: Sở Công thương Bình Định)

### **Biểu đồ 3: Thị trường tiêu thụ sản phẩm gỗ XB Bình Định, giai đoạn 2009-2015**

Nếu xét ở thời kỳ đầu của quá trình hội nhập kinh tế quốc tế là gia nhập ASEAN, kinh tế Việt Nam nói chung và Bình Định nói riêng có cơ hội rộng mở, nhưng chưa thật sự chuyển biến mạnh mẽ. Tuy nhiên, trong thời gian gần đây, khi Việt Nam tham gia ngày càng sâu và rộng vào quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, đã tác động mạnh mẽ đến cả hệ thống nền kinh tế nói chung và đối với ngành chế biến gỗ XK trong nước và các địa phương nói riêng. Ở Bình Định, thị trường xuất khẩu sản phẩm gỗ này càng mở rộng, nếu năm 2009 sản phẩm gỗ XK tỉnh Bình Định chỉ đến với 12 quốc gia trên thế giới, thì năm 2013 lên đến 39 quốc gia và đến năm 2015 con số thị trường tiêu thụ tăng lên đến 74 quốc gia. Tốc độ tăng số lượng tiêu thụ sản phẩm gỗ XK ở Bình Định ở các quốc gia giai đoạn 2009-2015 bình quân là 29,67% năm. Việc mở rộng và tăng trưởng về thị trường tiêu thụ sản phẩm gỗ XK Bình Định như trên là kết quả tác động tích cực từ cơ hội về hội nhập kinh tế quốc tế.

### **Bảng 1: Giá trị xuất khẩu sản phẩm gỗ Bình Định giai đoạn 2012-2015**

(ĐVT: Triệu USD)

Thị trường xuất khẩu	2012	2013	2014	2015	Tăng BQ (%)
Ấn độ	2,819	4,805	15,271	30,929	82.00
Trung quốc	49,189	47,076	45,857	55,267	2.96
Nhật bản	20,874	21,826	21,176	29,500	9.03
Đức	29,172	36,839	55,733	55,927	17.67
Canada	1,485	1,667	1,338	3,169	20.86
Pháp	22,312	24,535	20,813	25,379	3.27
Anh	26,734	29,512	32,291	35,642	7.45
Oxtraylia	28,081	29,626	33,325	32,495	3.72
Bỉ	8,312	8,553	6,433	4,218	-15.6
Thụy sĩ	637	726	962	565	-2.95

Cộng hòa Séc	1,285	1,600	4,553	4,409	36.10
Đan mạch	673	614	1,919	1,259	16.95
Tây Ban Nha	1,471	1,634	4,143	2,910	18.60
Phần lan	1,237	1,588	935	621	-15.83
Hy Lạp	675	729	646	912	7.81
Italia	8,953	9,116	7,024	7,854	-3.22
Hàn Quốc	109	118	16,251	15,158	243.40
Hà Lan	9,792	9,854	9,243	8,543	-3.35
Niu di lân	1,189	1,274	1,343	1,178	-0.23
Ba lan	1,892	2,236	2,695	3,154	13.63
Liên bang nga	1,534	1,509	1,109	1,329	-3.52
Thụy điển	1,102	1,223	982	339	-25.53
Thổ Nhĩ Kỳ	2,352	3,854	6,049	3,856	13.16
Mỹ	9,729	9,880	15,942	17,703	16.14
Thị trường khác	16,740	8,057	17,110	20,560	5.27
<b>Tổng</b>	<b>248,348</b>	<b>258,451</b>	<b>323,143</b>	<b>362,876</b>	<b>9.94</b>

(Nguồn: Sở công thương Bình Định)

Xét về giá trị xuất khẩu, sản phẩm gỗ XK ở Bình Định cũng có chuyển biến tích cực như sự tăng lên của số lượng thị trường tiêu thụ: Năm 2012 giá trị xuất khẩu sản phẩm gỗ Bình Định là 24348 triệu USD, đến năm 2015 giá trị này là 362.876 triệu USD (tăng bình quân trong giai đoạn này là 9,94% mỗi năm). Trong đó chủ yếu ở thị trường Hàn Quốc (tăng 243,4%/năm); thị trường Ấn Độ (tăng 82%/năm); thị trường Cộng hòa Séc (tăng 36%/năm); thị trường Canada ..vv. Điều đó chứng tỏ, hội nhập kinh tế quốc tế tạo điều kiện cho ngành CBGXX ở tỉnh Bình Định tạo cơ hội mở rộng thị trường tiêu thụ cả về chiều rộng lẫn chiều sâu.

#### *Thứ hai, Cơ hội trong chuyển dịch cơ cấu sản phẩm gỗ xuất khẩu*

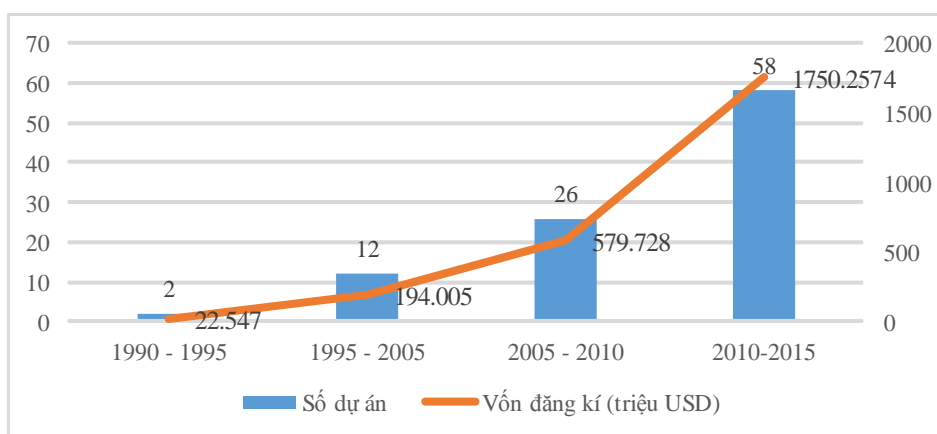
Hội nhập kinh tế quốc tế đã thúc đẩy tái cấu trúc nền kinh tế, đặc biệt là chuyển dịch cơ cấu sản xuất hàng hóa xuất khẩu theo hướng tích cực, phù hợp với chủ trương công nghiệp hóa, hiện đại hóa. Theo đó ngành chế biến gỗ XK ở Bình Định sẽ chuyển hướng tập trung nhiều hơn vào các mặt hàng chế biến có giá trị với hàm lượng công nghệ và giá trị gia tăng cao. Các DN sẽ chú trọng đến thiết kế mẫu mã, đầu tư công nghệ, hoàn thiện chuỗi sản phẩm và thương hiệu của mình, thu hẹp dần tỷ trọng gia công cho các DN nước ngoài trong cơ cấu sản xuất. Vì thế, sản phẩm gỗ xuất khẩu của Bình Định đã đa dạng hơn, từ việc chuyên gia công cho các DN nước ngoài; xuất khẩu dăm gỗ, bột gỗ và gỗ nguyên liệu tỷ trọng lớn đến nay các sản phẩm xuất khẩu gỗ của Bình Định chuyển sang tăng tỷ trọng xuất khẩu đồ gỗ nội thất, ngoại thất, Panel lát sàn, viên nén gỗ.

#### *Thứ ba, Cơ hội thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI)*

Với việc cải thiện môi trường đầu tư, hội nhập kinh tế quốc tế đã và đang mở ra các cơ hội lớn thu hút FDI vào Việt Nam nói chung và ngành CB gỗ xuất khẩu Bình Định nói riêng. Các nhà đầu tư có thể tiếp cận và hưởng ưu đãi thuế quan từ các thị trường lớn mà

Việt Nam đã ký kết FTA như khu vực ASEAN, Trung Quốc, Hàn Quốc, Ấn Độ... Bên cạnh đó, việc thực hiện các cam kết trong các Hiệp định thế hệ mới như TPP, EVFTA (dỡ bỏ các biện pháp hạn chế đầu tư và dịch vụ, bảo hộ đầu tư công bằng, không phân biệt đối xử, mở cửa thị trường mua sắm, dịch vụ tài chính...) sẽ khiến cho môi trường đầu tư của Việt Nam trở nên thông thoáng, minh bạch và thuận lợi hơn, từ đó sẽ gia tăng sự thu hút FDI.

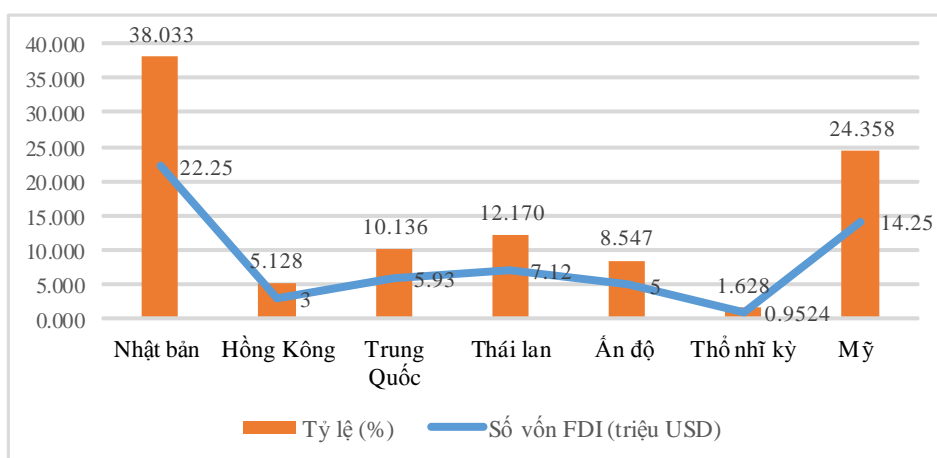
Trong những năm qua, nguồn vốn FDI đầu tư ở tỉnh Bình Định đã tăng lên nhanh chóng, trong giai đoạn 1990-1995 chỉ có 2 dự án, giai đoạn 1995-2005 con số này tăng lên 12 dự án, đến giai đoạn 2005-2010 số dự án FDI cũng tăng mạnh lên đến 26 dự án và đặc biệt trong giai đoạn 2010-2015 con số này tăng lên đến 58 dự án. Có được sự chuyển biến này là nhờ việc tham gia tích cực vào quá trình hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam mang lại cũng như sự tích cực cải thiện môi trường đầu tư của tỉnh Bình Định.



(Nguồn: Sở Kế hoạch và Đầu tư)

**Biểu đồ 4: Số dự án và vốn đầu tư FDI tỉnh Bình Định (1990-2015)**

Nếu xét theo cơ cấu nguồn vốn FDI đầu tư vào tỉnh Bình Định cho thấy: Nhật Bản chiếm tỷ lệ lớn nhất (38,033%), tiếp đến là từ Mỹ chiếm vị trí thứ 2 (24,358%), ngoài ra các quốc gia Châu Á như Thái Lan, Trung Quốc, Ấn Độ cũng đầu tư mạnh mẽ vào Việt Nam.

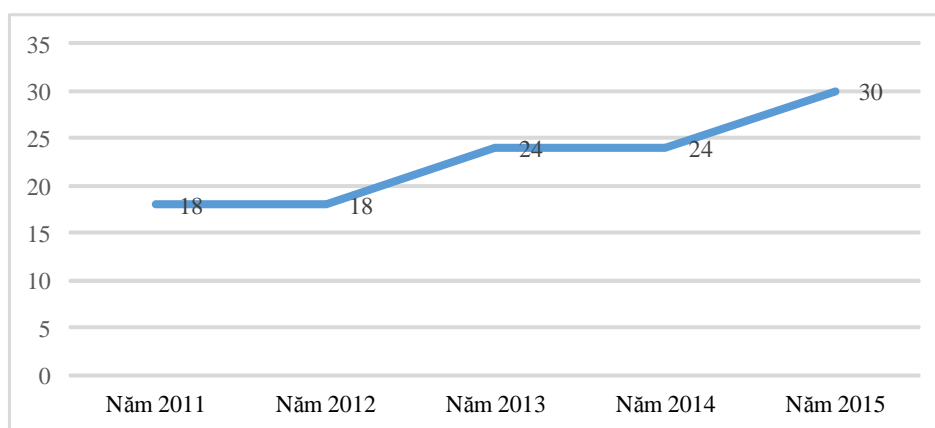


Nguồn: Sở Kế hoạch và Đầu tư

**Biểu đồ 5: Vốn đầu tư FDI ngành chế biến gỗ năm 2015**

*Thứ tư, Cơ hội tiếp cận thị trường nguyên liệu mới, giá rẻ*

Ngành CBGXXK Bình Định có thị trường tiêu thụ lớn và chủ yếu là Châu Âu và Hoa Kỳ, họ đều bắt buộc phải sử dụng 70% nguyên liệu có chứng chỉ FSC, 30% còn lại là gỗ có nguồn gốc. Bên cạnh đó, từ tháng 3/2013, DN XK gỗ vào EU còn phải gánh thêm đạo luật FLEGT cũng yêu cầu các lô gỗ nhập vào EU phải minh bạch, rõ ràng về nguồn gốc gỗ nguyên liệu mới cho nhập khẩu (NK). Tuy nhiên, nguồn gỗ trong nước không phù hợp với nhu cầu SX đồ gỗ xuất khẩu (XK) và cũng chưa có chứng chỉ FSC, vì thế nguồn nguyên liệu gỗ của Bình Định bị ảnh hưởng đáng kể từ gỗ NK, lượng gỗ nhập khẩu tương đối lớn chiếm 30-50%, kim ngạch NK gỗ nguyên liệu bằng 30% kim ngạch XK sản phẩm gỗ.



(Nguồn: Sở Công thương Bình Định)

**Biểu đồ 6: Số lượng thị trường nhập khẩu nguyên liệu gỗ các DN CBG Bình Định**

Do vậy, quá trình hội nhập kinh tế quốc tế đã mở ra nhiều thị trường cung ứng gỗ nguyên liệu cho ngành CBGXXK ở tỉnh Bình Định vừa đảm bảo tiêu chuẩn, chất lượng và giá cả rẻ hơn so với trước đây do được hưởng ưu đãi là thành viên. Điều này được minh chứng thông qua sự tăng lên về số lượng thị trường cung ứng nguyên liệu gỗ cho ngành CBGXXK của tỉnh Bình Định từ 18 quốc gia trong giai đoạn năm 2011 đến năm 2015 đã tăng lên 30 quốc gia. Việc tìm kiếm được nhiều thị trường cung ứng nguyên liệu là cơ hội để lựa chọn nơi cung ứng tốt nhất, tránh sức ép từ người bán... và đây là cơ hội để ngành CBGXXK ở tỉnh Bình Định giảm giá thành sản phẩm, góp phần tích cực vào việc tăng năng lực cạnh tranh cho sản phẩm gỗ XK tỉnh Bình Định.

*Thứ năm, Cơ hội tiếp cận khoa học công nghệ hiện đại*

Toàn cầu hóa tạo điều kiện thu hút vốn đầu tư nước ngoài, đặc biệt là sự đầu tư của các nước tiên tiến có nền khoa học và công nghệ phát triển cao như Mỹ, Nhật Bản,... Sự tham gia liên doanh, liên kết với các đối tác nước ngoài giúp cho các doanh nghiệp CBGXXK tỉnh Bình Định có cơ hội tiếp cận với khoa học và công nghệ cao mà qua đó từng bước thu hẹp khoảng cách về kiến thức, kỹ năng nghiên cứu phát triển cũng như nâng cao năng lực sáng tạo khoa học-công nghệ của ngành CBGXXK. Theo Báo cáo Quy hoạch công nghiệp chế biến gỗ của Việt Nam đến năm 2015 và tầm nhìn 2020 của Bộ NN&PTNN (2010) các DN CBGXXK Bình Định nói riêng và vùng Duyên Hải Nam Trung Bộ nói chung thì 100% dây chuyền sản xuất của các DN được khảo sát là bán tự động, trong đó có



khoảng 30 % trong số đó trình độ công nghệ đạt tiên tiến, còn lại 70% có trình độ công nghệ ở mức trung bình. Công tác xử lý môi trường đã được các DN quan tâm, khoảng 80 % số DN được khảo sát có hệ thống thiết bị xử lý môi trường đảm bảo sức khỏe cho người lao động. Đến năm 2014, các DN gỗ Bình Định đang sử dụng công nghệ chế biến gỗ tầm trung bình, quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001: 2008 và áp dụng nhiều quy trình được chứng nhận như Chuỗi hành trình CoC FSC, VFTN, BSCI, BRC... đảm bảo khả năng đáp ứng yêu cầu sản xuất hàng loạt, chất lượng đồng bộ, thời gian giao hàng nhanh, kiểu dáng mẫu mã hợp thị hiếu, thời trang. Đây là một cơ hội lớn giúp cho ngành công nghiệp chế biến gỗ của Bình Định nâng cao vai trò và vị thế của mình trong chuỗi giá trị đồ gỗ toàn cầu và nâng cao năng lực sản xuất của mình.

*Cuối cùng, Cơ hội tăng khả năng cạnh tranh bằng cách cải thiện chất lượng dịch vụ, cơ sở hạ tầng, giảm chi phí sản xuất.*

Thời gian qua, do tác động của khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế toàn cầu, cùng với khủng hoảng nợ công ở EU, hầu như toàn bộ khối EU đều thực hiện chính sách thắt chặt chi tiêu, nên hoạt động SXKD của các DN CBG XK ở tỉnh Bình Định gặp nhiều khó khăn. Bên cạnh đó, vì các loại chi phí đầu vào đều tăng, khiến giá thành sản phẩm đồ gỗ cũng tăng, trong khi giá bán tăng không tương xứng. Các DN CBGXXK còn phải đương đầu với những hàng rào kỹ thuật do các nước nhập khẩu áp đặt... song, đáng mừng là trong bối cảnh khó khăn như vậy, nhiều DN CBGXXK ở tỉnh đã tập trung cải tiến mẫu mã, nâng cao chất lượng sản phẩm, nâng cao chất lượng dịch vụ, chủ động tìm kiếm, mở rộng thị trường để phát triển hoạt động SXKD. Bên cạnh đó, các DN chế biến đồ gỗ XK ở Bình Định đều ra sức củng cố hệ thống tổ chức để thực hiện tiết kiệm tối đa (nhất là tiết kiệm gỗ nguyên liệu) trong SX, giảm giá thành sản phẩm. Điều này đã mang đến kết quả kinh doanh tốt cho các DN CBGXXK tỉnh Bình Định trong thời gian qua. Theo thống kê của Tổng cục Hải quan, tổng giá trị kim ngạch XK gỗ và sản phẩm gỗ trong năm 2014 trên cả nước là 6,2 tỷ USD, tăng 11,5% so với năm 2013. Năm 2015, giá trị kim ngạch gỗ XK ở Bình đạt gần 363 triệu USD, tăng 13,2% so với năm 2014; chiếm 53% tổng giá trị kim ngạch XK toàn tỉnh. Thị trường xuất khẩu cũng tăng trưởng vượt bậc, từ 12 quốc gia năm 2009, đến năm 2014 tăng lên 66 quốc gia và năm 2015 là 74 quốc gia (**Biểu đồ 3**). Hơn nữa, để tiếp tục nâng cao khả năng cạnh tranh sản phẩm gỗ XK trong thời gian tới Hiệp hội Gỗ và lâm sản tỉnh Bình Định (FPA) yêu cầu: Mỗi DN cần nhận thức rõ về chi phí sản xuất; xây dựng giá thành cạnh tranh trên cơ sở áp dụng công cụ quản lý hiện đại, máy móc trang thiết bị tiên tiến, sắp xếp đổi mới dây chuyền sản xuất phù hợp, bảo đảm không có công đoạn thừa. Về nguyên liệu và các sản phẩm dịch vụ khác, các DN cung ứng sản phẩm và dịch vụ cần quan tâm tương trợ bằng cách giảm giá nguyên liệu gỗ, vật tư... với mức giảm từ 5% trở lên. Đồng thời, các DN nhập khẩu nguyên liệu cần hỗ trợ tìm kiếm, giới thiệu và mạnh dạn kinh doanh nhiều nguyên vật liệu mới, có khả năng thay thế gỗ trên thị trường toàn cầu, hoặc các vật liệu kết hợp với gỗ (như vải sợi, nhựa, kim loại, kính, đá...).

#### *b. Thách thức*

Hội nhập kinh tế quốc tế (HNKTQT) mang lại nhiều cơ hội cho ngành công nghiệp CBGXXK tỉnh Bình Định. Tuy nhiên, bên cạnh những cơ hội, ngành chế biến gỗ XK ở tỉnh Bình Định đã, đang đối mặt với nhiều khó khăn, thách thức lớn:

### *Thứ nhất, Thách thức về rào cản phi thuế quan*

Đề bảo vệ sản phẩm, trong quá trình cạnh tranh mạnh mẽ của các quốc gia đã làm gia tăng xu hướng bảo hộ của Chính phủ các nước đối tác. Cụ thể, theo các quy định của FLEGT, sản phẩm gỗ xuất khẩu sang EU phải có chứng nhận chuỗi hành trình sản phẩm, không được trộn lẫn các sản phẩm gỗ hợp pháp và chưa được xác minh. Nếu là gỗ rừng trồng tại Việt Nam thì phải được khai thác đúng theo luật pháp Việt Nam, hoặc được cấp chứng chỉ quản lý rừng của bên thứ ba đáng tin cậy... Tuy nhiên, với cách làm như hiện nay, DN chưa quản lý được toàn bộ quá trình vận chuyển, chế biến gỗ nên khó chứng minh được nguồn gốc. Điều này đồng nghĩa với việc sản phẩm của các DN chế biến gỗ sẽ bị quy vào việc khai thác trái phép, dẫn đến mất thị trường là điều khó tránh khỏi. Do vậy, các DN chế biến gỗ Việt Nam cần chú ý và cập nhật thông tin thường xuyên để đáp ứng được các quy định mới của các thị trường.

### *Thứ hai, Thách thức về khả năng cạnh tranh*

Sức cạnh tranh của sản phẩm gỗ XK tỉnh Bình Định chưa cao, điều này được thể hiện ở sự yếu kém về năng lực quản lý, quy mô sản xuất nhỏ, thiếu chủ động về nguyên liệu, công nghệ chưa hiện đại, công tác xúc tiến thương mại còn bỏ ngỏ...

Thực tế cho thấy, nguồn nguyên liệu cung cấp cho ngành chế biến gỗ tỉnh Bình Định hiện đang thiếu trầm trọng, chủ yếu phải nhập khẩu từ nước ngoài dẫn đến các DN thiếu tính chủ động về nguồn nguyên liệu, làm cho chi phí chế biến gỗ tăng, làm giá trị gia tăng của sản phẩm gỗ chưa cao. Đồng thời, các DN sản xuất, chế biến gỗ ở Bình Định còn chịu sự cạnh tranh gay gắt của các tỉnh trong nước và các quốc gia khác như Trung Quốc, Đài Loan, Indonesia, Malaysia, Thái Lan.

### *Thứ hai, Thách thức về công nghệ chế biến*

Công nghệ chế biến của các DN ở Bình Định hiện nay còn thô sơ và mang nặng tính thủ công, đơn lẻ, thiếu sự kết hợp và phát triển đồng bộ, phần lớn chỉ mới dừng lại ở việc gia công nguyên liệu là chính, máy móc vẫn ở mức trung bình và lạc hậu. Hệ thống trang thiết bị, phần lớn là dây chuyền thiết bị, máy móc được sản xuất từ Đài Loan, Trung Quốc, chỉ một số ít được sản xuất tại Đức, Ý, Nhật, vì thế không đáp ứng được yêu cầu chế biến sản phẩm cho các khách hàng lớn và khách hàng đòi hỏi chất lượng cao.

### *Thứ ba, Thách thức về khả năng tài chính và quản lý*

Khả năng tài chính và quản lý tài chính của DNCBG XK ở Bình Định còn hạn chế, hầu hết có quy mô nhỏ và vừa (chiếm gần 80%) nên tiềm lực tài chính hạn chế. Đa phần các DNCBGXK tỉnh Bình Định đều mong muốn gia tăng vốn để mở rộng đầu tư SXKD và phát triển sản phẩm mới. Tuy nhiên, các DNCBGXK Bình Định đang gặp nhiều trở ngại trong cách tiếp cận các nguồn vốn: Giới hạn mức vốn vay, lãi suất tín dụng cao, khó khăn trong việc duy trì khoản nợ vay và giữ uy tín với ngân hàng. Trong những năm gần đây do tác động của tình hình kinh tế thế giới, nhiều DNCBG XK Bình Định đã giải thể và phá sản (Biểu đồ 1: Năm 2010 Bình Định có 171DN CBG XK đến năm 2015 còn lại 131 DN CBG XK), nguyên nhân chủ yếu là do khó khăn về tài chính.

## **5. Một số giải pháp nâng cao năng lực cho sản phẩm gỗ xuất khẩu tỉnh Bình Định trong quá trình Hội nhập quốc tế và gia nhập Hiệp hội thương mại tự do thế hệ mới**

Trên cơ sở phân tích những cơ hội và thách thức của gỗ xuất khẩu ở Bình Định trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế và FTAs, nghiên cứu đề xuất một số Giải pháp nhằm nâng cao năng lực cho sản phẩm gỗ xuất khẩu tỉnh Bình Định trong thời gian tới như sau:

### **5.1. Về phía Hiệp hội gỗ và lâm sản tỉnh Bình Định (FPA)**

- Hiệp hội cần củng cố và nâng cao năng lực hỗ trợ cho các DN chế biến gỗ trong công tác xúc tiến thương mại, tìm kiếm thị trường, chiến lược sản phẩm, chính sách phát triển, tìm kiếm nguồn vốn đầu tư và liên kết hợp tác trong SXKD đồ gỗ và làm cầu nối giữa DN với Chính phủ, với các tổ chức liên quan nhằm hỗ trợ ngành chế biến gỗ XK của tỉnh phát triển.

- Hiệp hội, bằng nhiều hình thức cần xây dựng thương hiệu và tăng cường quảng bá hình ảnh sản phẩm gỗ và DN ra toàn thế giới và khu vực, giúp các DN bảo hộ bản quyền thương hiệu sản phẩm ở trong và ngoài nước. Đồng thời, Hiệp hội cần tập trung tìm kiếm và mở rộng thị trường cho các hội viên trên cơ sở các thị trường mục tiêu được định hướng, phối hợp với các cơ quan hoạch định chính sách và quản lý nhà nước, các tổ chức quốc tế để tạo môi trường tốt nhất cho các hội viên trong việc đảm bảo nguồn nguyên liệu đầu vào chất lượng tốt, giá cả hợp lý, hỗ trợ kỹ thuật sản xuất, quản lý và hoạt động xúc tiến thương mại ở các thị trường mục tiêu.

- Hiệp hội cần hỗ trợ hội viên thông qua việc tổ chức diễn đàn giữa các DN trong hiệp hội và với các hiệp hội ngành nghề trong, ngoài nước nhằm học hỏi kinh nghiệm và chuyển giao công nghệ, kỹ năng quản lý; Cần cải thiện và nâng cao hiệu năng Website của Hiệp hội nhằm truyền tải thông tin khoa học - kỹ thuật, xúc tiến thương mại, quảng bá sản phẩm, thương hiệu của các hội viên.

- Hiệp hội cần xây dựng mối quan hệ và tăng cường sự đoàn kết giữa các thành viên trong Hiệp hội và đẩy mạnh xúc tiến thương mại bằng các hình thức như tổ chức hội chợ triển lãm, Festival ngành chế biến gỗ nhằm giới thiệu, quảng bá sản phẩm... Cần khảo sát nắm bắt tình hình sản xuất của các DN, tìm hiểu những khó khăn, trở ngại của từng DN, từ đó tìm hướng giúp đỡ và kiến nghị lên các cấp lãnh đạo những vấn đề quan trọng.

### **5.2. Về phía các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu ở Bình Định**

- Mở rộng quy mô, nâng cao năng lực sản xuất và tiêu thụ sản phẩm là điều cần thiết để cạnh tranh trong giai đoạn hiện nay, do đó các DN chế biến gỗ XK Bình Định cần chủ động tìm kiếm đối tác trong và ngoài ngành để liên doanh liên kết tranh thủ sự ủng hộ về vốn, công nghệ, kinh nghiệm quản lý..., giảm bớt chi phí mua nguyên vật liệu, chi phí tiêu thụ sản phẩm hoặc thông qua các tổ chức tín dụng để tranh thủ nguồn hỗ trợ từ các gói hỗ trợ của Chính phủ.

- Các DN chế biến gỗ XK tỉnh Bình Định chủ yếu là các DN có qui mô nhỏ và vừa, vì thế cần nâng cao năng lực sản xuất và chế biến của mình, cần chú trọng đầu tư, đổi

mới công nghệ, máy móc thiết bị hiện đại, bảo vệ môi trường đáp ứng tốt cho nhu cầu sản xuất, chế biến và tiêu thụ sản phẩm.

- Đối với các DN chế biến gỗ XK đã cổ phần hóa trên địa bàn tỉnh Bình Định cần tiếp tục đầu tư mở rộng SXKD, kêu gọi sự đầu tư góp vốn của các tổ chức, cá nhân trong và nước để hình thành những tập đoàn kinh tế đủ mạnh với tiềm lực cạnh tranh cao.

- Các DN cần tính đến phương án sát nhập, hợp nhất đối với các DN lớn để tạo ra những DN dẫn đầu ngành, có mối liên kết lớn. Còn các DN nhỏ và vừa sẽ trở thành các đơn vị vệ tinh cho các công ty lớn nhằm tạo thành sức mạnh liên kết lớn trong SX CBG XK tỉnh Bình Định.

## **6. Kết luận**

Ngành chế biến gỗ xuất khẩu (CBGXXK) ở tỉnh Bình Định là một trong những ngành kinh tế chủ lực của địa phương. Tuy nhiên, Việt Nam với quá trình hội nhập quốc tế mạnh mẽ và tiếp tục hội nhập ngày càng sâu, rộng qua các hiệp định thương mại tự do song phương và đa phương (FTAs) đã, đang tác động rất lớn đến các DN, đến ngành CBGXXK ở tỉnh Bình Định. Một mặt, thông qua quá trình hội nhập quốc tế và FTAs đã mang đến cho ngành chế biến gỗ XK Bình Định nhiều cơ hội lớn về vốn, môi trường kinh doanh, về đẩy mạnh quá trình sản xuất, chế biến, mở rộng thị trường và hiệu quả tiêu thụ. Tuy nhiên, bên cạnh cơ hội đó, các DN chế biến gỗ cũng như ngành chế biến gỗ XK ở Bình Định cũng gặp nhiều khó khăn, thách thức lớn về năng lực hiện tại của ngành, của DN, về vốn, công nghệ và năng lực quản lý... Do vậy, nhóm tác giả tiến hành nghiên cứu phạm trù này để giúp cho các DN các tổ chức quản lý ngành và các nhà nghiên cứu có cái nhìn đầy đủ, toàn diện về tác động của hội nhập quốc tế đối với sản phẩm gỗ xuất khẩu ở tỉnh Bình Định, từ đó có những giải pháp hữu hiệu nhằm nâng cao năng lực SXKD, năng lực cạnh tranh cho gỗ XK ở Bình Định.

## **TÀI LIỆU THAM KHẢO**

Nguyễn Mạnh Dũng, Phát triển công nghiệp hỗ trợ trong chế biến gỗ, Cổng Thông tin điện tử Bộ NN& PTNT.

An Nhân, 2016, Xuất khẩu đồ gỗ gặp khó, Báo nông nghiệp Việt Nam, <http://nongnghiep.vn/xuat-khau-do-go-gap-kho-post162064.html>

Lê Xuân Nguyên (2011), Phát triển ngành chế biến gỗ tỉnh Bình Định, Luận văn thạc sĩ kinh tế, Đại học Đà Nẵng.

Nguyễn Thị Nhiều, 2004, Hiệp định thương mại Việt Nam - Hoa kỳ: Những cơ hội và thách thức mới đối với phát triển thương mại và thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài của Việt Nam, Tạp chí cộng sản, số 73, năm 2004

Thanh Nguyễn, 2016, Tìm cách hóa giải thách thức trong nhập khẩu gỗ nguyên liệu, chuyên mục Xuất nhập khẩu, báo Hải Quan online, Truy cập ngày 1.6.2016, <http://www.baohaiquan.vn/Pages/Tim-cach-hoa-giai-thach-thuc-trong-nhap-khau-go-nguyen-lieu.aspx>

- Nguyễn Tôn Quyền, Báo cáo “Thực trạng ngành công nghiệp chế biến gỗ VN”, Hiệp hội chế biến gỗ VN.
- Nguyễn Tôn Quyền, Trịnh Vỹ, Huỳnh Thạch & Vũ Bảo (2006), “Công nghiệp chế biến gỗ ở VN”, Cẩm nang ngành lâm nghiệp.
- Đồng Thành, 2012, Thời báo ngân hàng, <http://thoibaonganhang.vn/cong-nghiep-phu-tro-nganh-go-van-chi-la-phu-14732.html>
- Phòng Nghiên cứu Phát triển thị trường, Cục Xúc tiến thương mại (VIETRADE), 2015, Bản tin về ngành hàng gỗ và sản phẩm gỗ, tháng 7/2015
- UBND tỉnh Bình Định, 2015, Quy hoạch phát triển kinh tế-xã hội tỉnh Bình Định đến năm 2020.
- Thủ tướng Chính phủ, Quyết định số 18/2007/ QĐ-TTg ngày 5/2/2007 về việc phê duyệt chiến lược phát triển lâm nghiệp VN giai đoạn 2006 - 2020.
- Cục Thống kê tỉnh Bình Định, Hiệp hội gỗ và lâm sản Bình Định, Sở Công thương Bình Định, Số liệu & văn bản.

**CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC CỦA NGÀNH GIÀY DÉP VIỆT NAM  
TRONG BỐI CẢNH HIỆP ĐỊNH THƯƠNG MẠI TỰ DO VIỆT NAM -  
LIÊN MINH CHÂU ÂU (EVFTA)**

**OPPORTUNITIES AND CHALLENGES FOR FOOTWEAR EXPORT  
IN THE CONTEXT OF VIETNAM - EU FREE TRADE AGREEMENT**

*TS. Phan Thanh Hoàn*

*Trường Đại học Kinh tế - Đại học Huế*

**Tóm tắt**

*Nghiên cứu này phân tích tình hình thương mại ngành giày dép của Việt Nam trong bối cảnh Hiệp định thương mại tự do Việt Nam - Liên minh châu Âu (EVFTA). Bằng việc sử dụng các chỉ số thương mại và tính toán cơ cấu xuất, nhập khẩu các nhóm sản phẩm của ngành, kết quả nghiên cứu chỉ ra rằng: EU là thị trường chính của hàng giày dép Việt Nam, tuy nhiên mức độ tập trung thương mại chỉ ở một vài thành viên EU như Đức, Pháp, Bỉ, và Anh. Lợi thế cạnh tranh của ngành rất cao ở hầu hết các nhóm sản phẩm phân theo mã HS của ngành. Bên cạnh đó, mức độ tập trung thương mại của ngành mới chỉ thể hiện ở một số nhóm sản phẩm và thị trường nhất định. Như vậy, Việt Nam có cơ hội gia tăng xuất khẩu hàng giày dép trong khu vực EU. Tuy nhiên, cơ hội này chỉ được tận dụng tối đa khi mà Việt Nam đảm bảo được quy tắc xuất xứ sản phẩm và đáp ứng các yêu cầu về chất lượng và kỹ thuật của đối tác. Do đó, Việt Nam cần phải tăng cường năng lực sản xuất đầu vào, thay đổi cơ cấu nhập khẩu của ngành nhằm thúc đẩy xuất khẩu, và nâng cao giá trị gia tăng của ngành.*

**Từ khóa:** *EVFTA, giày dép, xuất khẩu, lợi thế cạnh tranh, Việt Nam, EU*

**Abstract**

*This study analyses the situation of Vietnam footwear industry in the context of Vietnam - EU Free Trade Agreement (EVFTA). By using the Trade Indicators and calculating/analysing the structure of footwear trade, the results indicate that: EU is the main market for Vietnam footwear, but the trade intensity is at high level only with some EU members such as the Germany, France, Belgium, and UK. Although the industry's competitive advantage is very high for all groups of products classified under HS codes, it has been decreasing recently. Vietnam has the opportunity to increase exports of footwear into the EU region. However, Vietnam can only take full advantage of this opportunity when the country ensures the rules of origin of products as well as satisfies all the technical standards required by the agreement. Thus, Vietnam needs to improve the production capacity of footwear inputs, change the import structure of the industry in order to promote exports, and increase the added value of footwear industry.*

**Keywords:** *EVFTA, footwear, export, RCA, Vietnam, EU*

## 1. Mở đầu

Trong một loạt Hiệp định thương mại tự do - FTA mà Việt Nam tham gia đàm phán đã và đang được hoàn tất, Hiệp định Đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP) và Hiệp định FTA Việt Nam - EU (EVFTA) được kỳ vọng sẽ tạo ra làn sóng hội nhập lần thứ hai mạnh mẽ hơn đối với nền kinh tế Việt Nam. Theo đó, những ngành hàng chủ lực của Việt Nam như giày dép được kỳ vọng sẽ là những ngành hàng được hưởng lợi nhiều nhất.

Liên tục trong thời gian dài, EU là thị trường xuất khẩu chính, gắn với sự phát triển lâu dài, bền vững của ngành Da giày Việt Nam. Theo thống kê của EU, từ năm 1996, Việt Nam đã đứng vị trí thứ 3 trong số các nước xuất khẩu giày dép nhiều nhất vào EU. Gần đây, Việt Nam đã vươn lên vị trí nhà xuất khẩu lớn thứ hai sau Trung Quốc. Trong hơn 12 tỷ USD giày dép xuất khẩu năm 2015 thì riêng xuất khẩu sang EU đạt 6 tỷ USD, tăng 27%, chiếm gần 50% tổng kim ngạch xuất khẩu. Xuất khẩu của Việt Nam vào EU chủ yếu tập trung ở mặt hàng giày da chất lượng cao và giày thể thao cho các thương hiệu của Mỹ và EU.

Từ năm 2014, giày dép của Việt Nam vào EU chính thức được hưởng ưu đãi thuế quan phổ cập (GSP) với tất cả các mặt hàng. Tuy nhiên GSP là chương trình ưu đãi có thời hạn và kèm theo những điều kiện nhất định. Khi EVFTA có hiệu lực cũng là thời điểm Việt Nam kết thúc thời gian được hưởng ưu đãi theo Quy chế GSP. Theo cam kết, EVFTA hấp dẫn hơn với đa phần các dòng thuế giảm về 0% (trong vòng 7 năm), tạo đà tốt hơn cho xuất khẩu giày dép vào EU, mức tăng trưởng có thể từ 20 - 30% [1].

Đối với mặt hàng giày dép, EVFTA sẽ giảm thuế nhập khẩu từ mức trên 12% về 0% theo lộ trình 7 năm. Với việc hưởng mức thuế suất thấp, giá cả sản phẩm sau khi nhập khẩu sẽ giảm đáng kể, tăng tính cạnh tranh so với các đối thủ. Trong khi đó, đối thủ lớn nhất của Việt Nam là Trung Quốc vẫn chưa có FTA riêng với EU hay thuộc diện được hưởng GSP mới của EU. Hiện nay, Việt Nam đứng thứ hai trên thế giới về số lượng sản xuất giày dép sau Trung Quốc. Đây là lợi thế lớn của Việt Nam.

Tuy nhiên, xuất khẩu giày dép sang thị trường EU suy giảm mạnh. Tình trạng này xuất phát từ những bất ổn chính trị trong khối đã tác động tới tâm lý tiêu dùng. Những thị trường khác ngoài EU tuy vẫn giữ mức tăng trưởng tốt nhưng không đủ bù cho sự suy giảm tại thị trường EU [1].

Vì vậy, việc phân tích cơ hội và thách thức của ngành giày dép trong bối cảnh thực thi EVFTA có ý nghĩa quan trọng trong việc khuyến nghị các chính sách nhằm khai thác tối ưu cơ hội và giảm thiểu rủi ro xuất khẩu sang thị trường EU, góp phần thúc đẩy ngành giày dép Việt Nam trong thời gian tới.

## 2. Phương pháp nghiên cứu

Để phân tích thực trạng và cơ hội của ngành giày dép Việt Nam trong EVFTA, nghiên cứu này tập trung phân tích xuất khẩu giày dép theo các nhóm mã ngành HS và đánh giá cơ hội xuất khẩu dựa vào các chỉ số thương mại (Trade Indicators) đó là: Chỉ số lợi thế so sánh biểu hiện (*Revealed Comparative Advantage - RCA*) nhằm đánh giá lợi thế so sánh của các nhóm hàng giày dép; Chỉ số Hướng tăng trưởng thị trường (*Growth*

*Orientation of Markets-GOM*) nhằm xác định tiềm năng thương mại của ngành giày dép giữa Việt Nam với các nước EU; và Chỉ số tập trung thương mại (*Trade Intensity Index - TII*) nhằm xác định mức độ tập trung xuất khẩu của Việt Nam vào các thị trường EU so với mức trung bình của thế giới[3][8]. Trên cơ sở những phân tích đó, nghiên cứu sẽ đề xuất các giải pháp giúp Việt Nam nắm bắt các cơ hội để đẩy mạnh xuất khẩu giày dép sang thị trường EU tiềm năng.

Chỉ số lợi thế so sánh biểu hiện (RCA) của một sản phẩm được đo bằng tỷ trọng xuất khẩu của sản phẩm đó trong xuất khẩu của quốc gia so với tỷ trọng xuất khẩu của sản phẩm đó trong xuất khẩu của thế giới, và được tính toán như sau:

$$RCA_{ij} = (x_{ij} / X_{it}) / (x_{wj} / X_{wt})$$

Trong đó:  $x_{ij}$  và  $x_{wj}$  là giá trị kim ngạch xuất khẩu của sản phẩm  $j$  của quốc gia  $i$  và thế giới;  $x_{it}$  và  $X_{wt}$  là tổng kim ngạch xuất khẩu của quốc gia  $i$  và thế giới. Nếu RCA lớn hơn 1 thì quốc gia  $i$  được coi là có lợi thế so sánh về sản phẩm  $j$  so với thế giới. Ngược lại, RCA nhỏ hơn 1 biểu thị bất lợi (không có lợi thế so sánh) của quốc gia  $i$  về sản phẩm  $j$ .

Chỉ số Hướng tăng trưởng thị trường (*Growth Orientation of Markets-GOM*): Chỉ số này dùng để đo lường tiềm năng tăng trưởng của một ngành hàng xuất khẩu bằng việc so sánh tốc độ tăng trưởng của ngành hàng của một quốc gia so với thế giới. GOM được tính theo công thức sau:

$$GOM_{ijk} = 100 \times \left[ \left( \frac{x_{ijk,t_2}}{x_{ijk,t_1}} \right)^{\frac{1}{t_2-t_1}} - 1 \right]$$

Trong đó:  $x$  là giá trị xuất khẩu của sản phẩm  $k$  từ quốc gia  $i$  sang quốc gia  $j$ ;  $t_1$  và  $t_2$  là thời gian bắt đầu và kết thúc trong kỳ tính toán. GOM có giá trị từ  $-\infty$  đến  $\infty$ . GOM càng lớn biểu thị tiềm năng tăng trưởng xuất khẩu sản phẩm  $k$  giữa hai quốc gia càng cao và ngược lại.

Chỉ số tập trung thương mại (*TII*) được dùng để xác định mức độ tập trung thương mại của một quốc gia đối với một thị trường cụ thể. TII được đo bằng tỷ trọng xuất khẩu của quốc gia tại một thị trường trong tương quan với tỷ trọng xuất khẩu của thế giới vào thị trường đó. TII được tính theo công thức sau:

$$TII = (x_{ij} / X_{it}) / (x_{wj} / X_{wt})$$

Trong đó:  $x_{ij}$  và  $x_{wj}$  là giá trị xuất khẩu của quốc gia  $i$  và của thế giới sang quốc gia  $j$ ;  $X_{it}$  và  $X_{wt}$  là tổng giá trị xuất khẩu của quốc gia  $i$  và của thế giới sang quốc gia  $j$ . TII lớn hơn (nhỏ hơn) 1 biểu thị quan hệ thương mại song phương giữa quốc gia  $i$  và  $j$  tập trung (không tập trung), hay nói cách khác là quan trọng hơn (không quan trọng) so với quan hệ thương mại giữa quốc gia với thế giới.

Bên cạnh sử dụng các chỉ số thương mại, nghiên cứu sử dụng danh mục phân loại hàng hóa theo mã HS để xác định nguồn gốc và cơ cấu đầu vào sản xuất của ngành giày dép. Theo đó, nhóm hàng giày dép được thống kê dựa trên mã hàng được quy định trong Danh mục hài hòa mô tả mã hóa hàng hóa, phiên bản năm 2012 (Danh mục HS 2012) bao gồm các danh mục hàng hóa trong chương 64[7]. Mã HS (HS Code) là mã số dùng để phân loại hàng hóa xuất nhập khẩu trên toàn thế giới theo Hệ thống phân loại hàng hóa do Tổ chức Hải quan thế giới WCO phát hành có tên là “Hệ thống hài hòa mô tả và mã hóa hàng



hóa” (HS - Harmonized Commodity Description and Coding System). Hệ thống hài hòa mô tả và mã hóa hàng hóa HS hiện đang phân loại trên 98% hàng hóa trong thương mại quốc tế và phiên bản mới nhất có hiệu lực kể từ ngày 01/01/2012. Hiện tại có hơn 200 quốc gia, vùng lãnh thổ cũng như các tổ chức quốc tế như Phòng Thống kê Liên hợp quốc và Tổ chức thương mại thế giới sử dụng Danh mục HS.

Nguồn số liệu về thương mại ngành giày dép sử dụng trong nghiên cứu này được trích xuất từ cơ sở dữ liệu United Nations Comtrade Database [6].

### 3. Kết quả nghiên cứu

#### *Thị trường hàng giày dép trong EU*

Hiện tại, khối các nước EU đang chiếm gần 50% tổng kim ngạch xuất khẩu giày dép của Việt Nam và có xu hướng giảm dần qua 3 năm (bảng 1). Riêng năm 2015 đã có hơn 6 tỷ USD xuất khẩu giày dép của Việt Nam vào các nước EU. Trong đó, Đức hiện chiếm 26,36%, Pháp chiếm 15,96%, Bỉ, Anh, Ý cũng chiếm khoảng 30%. Tốc độ tăng trưởng kim ngạch XNK qua 3 năm 2013-2015 vào các thị trường này đều trên 20%, nhiều thị trường có mức tăng đến 50%. Vì vậy, có thể nói EU là thị trường quan trọng nhất của ngành giày dép Việt Nam trong hiện tại và tương lai.

**Bảng 1. Kim ngạch xuất, nhập khẩu và tỷ trọng thị trường hàng giày dép của Việt Nam 2013-2015**

Country	2013		2014		2015		Tăng trưởng (%)
	Triệu USD	%	Triệu USD	%	Triệu USD	%	
Đức	1.276,9	26,59	1.525,9	26,13	1.606,9	26,36	125,85
Pháp	645,3	13,44	822,0	14,08	973,2	15,96	150,81
Bỉ	602,6	12,55	809,3	13,86	822,6	13,49	136,51
Anh	563,6	11,74	596,3	10,21	714,4	11,72	126,75
Ý	299,6	6,24	372,2	6,37	408,8	6,71	136,48
Tây Ban Nha	356,6	7,43	455,4	7,80	355,3	5,83	99,63
Hà Lan	265,1	5,52	261,6	4,48	278,1	4,56	104,90
CH Slovakia	197,5	4,11	261,6	4,48	214,0	3,51	108,34
Ba Lan	134,4	2,80	193,8	3,32	190,2	3,12	141,50
Áo	148,8	3,10	164,3	2,81	147,2	2,42	98,91
CH Séc	87,3	1,82	127,1	2,18	117,4	1,93	134,52
Đan Mạch	46,7	0,97	48,4	0,83	61,5	1,01	131,66
Thụy Điển	42,9	0,89	41,2	0,71	49,6	0,81	115,66
Phần Lan	49,8	1,04	50,6	0,87	44,8	0,73	89,92
Ai-len	26,2	0,55	27,7	0,47	29,5	0,48	112,69
Slovenia	16,5	0,34	24,6	0,42	24,8	0,41	150,61
Hy Lạp	16,1	0,33	23,4	0,40	23,6	0,39	146,99
EU khác	25,6	0,53	33,9	0,58	34,0	0,56	132,99

Tổng EU	4.801,5	100,00	5.839,1	100,00	6.096,0	100,00	126,96
Thế giới (tỷ lệ % EU/Thế giới)	8.721,9	55,05	10.690,5	54,62	12.438,8	49,01	142,62

*Nguồn: tính toán từ UN comtrade*

Về phân loại sản phẩm theo mã HS [2], số liệu ở bảng 2 cho thấy: giày dép có đế ngoài bằng cao su, plastic, da thuộc (mã HS 6403) chiếm tỷ trọng chủ yếu, trên 40% tổng kim ngạch XK giày dép của Việt Nam vào các nước EU. Điều này phản ánh đúng thực tế là Việt Nam đang chủ yếu thực hiện công đoạn cuối của sản phẩm giày dép (may hoặc gia công). Đối với nhóm giày dép khác, đáng chú ý là nhóm giày dép làm bằng da tổng hợp và vật liệu dệt (HS 6404) chiếm 36% kim ngạch XK giày dép năm 2015; các bộ phận của giày (HS 6406) chiếm 2,1%; giày dép khác (HS 6405) chiếm khoảng 1%... Tốc độ tăng trưởng của các nhóm hàng trong 3 năm gần đây này khá cao, trên 20%, tuy nhiên mức độ tăng của các nhóm sản phẩm chênh lệch nhau khá lớn.

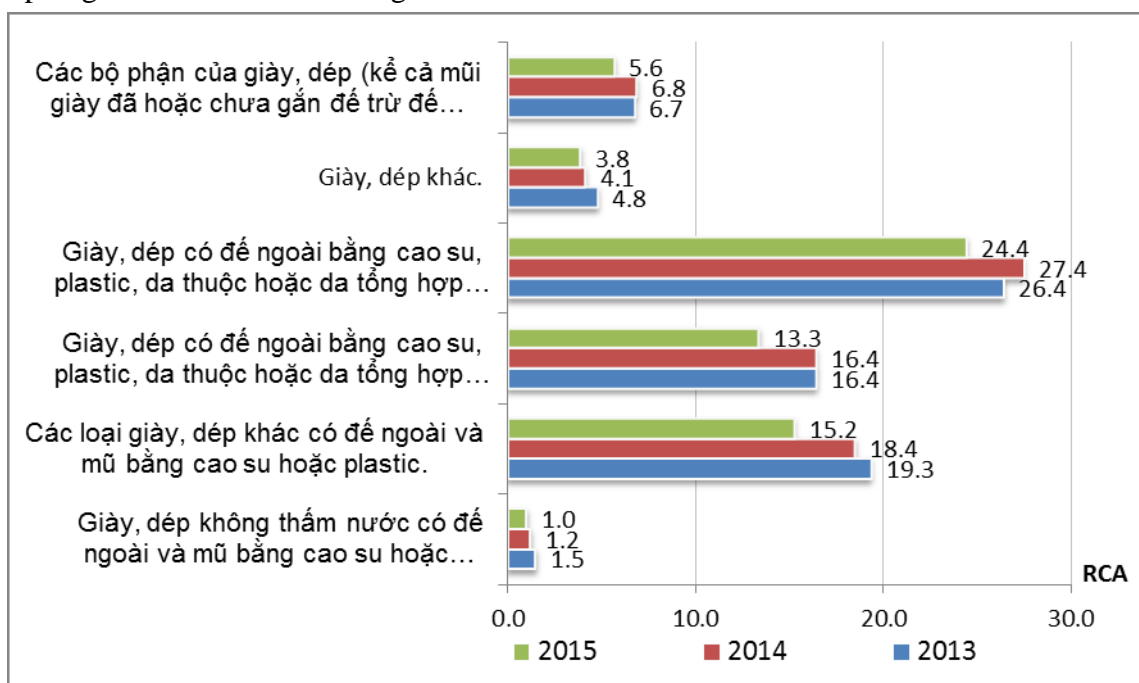
**Bảng 2. Kim ngạch và tỷ trọng xuất khẩu giày dép phân theo nhóm hàng của Việt Nam trong EU**

Nhóm sản phẩm	Mã HS	2013		2014		2015		Tăng trưởng (%)
		triệu \$	%	triệu \$	%	triệu \$	%	
Giày, dép không thấm nước có đế ngoài và mũ bằng cao su hoặc plastic, ...	6401	4,7	0,10	4,3	0,07	4,5	0,07	95,38
Các loại giày, dép khác có đế ngoài và mũ bằng cao su hoặc plastic.	6402	1.042,3	21,71	1.264,9	21,66	1.268,7	20,81	121,72
Giày, dép có đế ngoài bằng cao su, plastic, da thuộc hoặc da tổng hợp và mũ giày bằng da thuộc.	6403	2.240,2	46,66	2.579,3	44,17	2.431,0	39,88	108,52
Giày, dép có đế ngoài bằng cao su, plastic, da thuộc hoặc da tổng hợp và mũ giày bằng vật liệu dệt.	6404	1.350,6	28,13	1.804,8	30,91	2.209,1	36,24	163,56
Giày, dép khác.	6405	42,6	0,89	41,8	0,72	54,6	0,90	128,29
Các bộ phận của giày, dép (kể cả mũi giày đã hoặc chưa gắn đế trừ đế ngoài); ...	6406	121,1	2,52	144,0	2,47	128,1	2,10	105,81
<b>Tổng cộng</b>		4.801,5	100,00	5.839,1	100,00	6.096,0	100,00	126,96

*Nguồn: tính toán từ UN comtrade*

### Lợi thế cạnh tranh hàng giày dép - RCA

RCA của ngành giày dép được tính cho từng nhóm sản phẩm phân theo mã HS (4 chữ số) được trình bày ở Biểu đồ 1. Số liệu ở biểu đồ cho thấy, tất cả các nhóm sản phẩm của ngành giày dép đều có RCA lớn hơn 1 rất nhiều, nghĩa là Việt Nam có lợi thế cạnh tranh rất lớn trên thị trường EU về ngành hàng này. Trong đó các nhóm sản phẩm như Các loại giày, dép có đế ngoài và mũ bằng cao su hoặc plastic, mã HS từ 6402-6405, có RCA > 10. Đây cũng là nhóm sản phẩm chiếm tỷ trọng chính trong xuất khẩu giày dép của Việt Nam. Đối với nhóm sản phẩm là các bộ phận dùng để sản xuất giày dép (mã HS 6406), lợi thế cạnh tranh cũng lớn hơn 1. Điều này đúng với thực tế là hiện nay Việt Nam đã nội địa hóa được trên 50% sản phẩm giày dép, do vậy, nhóm phụ kiện giày dép đang có sức cạnh tranh cao trên thị trường thế giới. Đây là dấu hiệu tích cực của ngành giày dép, thể hiện Việt Nam đang dần dần chủ động được trong việc sản xuất hai nhóm sản phẩm này nhằm đáp ứng nhu cầu đầu vào của ngành.



**Biểu đồ 1. Lợi thế cạnh tranh biểu hiện (RCA) của các nhóm sản phẩm giày dép 2013-2015**

Đi sâu vào từng mã sản phẩm cụ thể, số liệu ở bảng 3 cho biết RCA của từng sản phẩm và xu hướng biến động qua 3 năm gần đây. Nhìn chung, mặc dù có lợi thế cạnh tranh cao nhưng hầu hết các mã sản phẩm đều có RCA giảm dần qua thời gian, đặc biệt là ở những mã sản phẩm chiếm tỷ trọng cao trong xuất khẩu của ngành như: 640411, 640399, 640419, 640299. Điều này chứng tỏ hàng giày dép của Việt Nam đang mất dần tính cạnh tranh do chi phí sản xuất tăng cao và sự cạnh tranh ngày càng gay gắt trên thế giới về ngành này.

**Bảng 3. Chỉ số Lợi thế cạnh tranh biểu hiện (RCA) của ngành giày dép Việt Nam  
2013-2015**

Nhóm sản phẩm	Mã HS	Tỷ trọng*	2013	2014	2015
Giày, dép thể thao, giày tennis, giày bóng rổ, giày thể dục, giày luyện tập và các loại tương tự	640411	23.17	38.41	38.2	32.62
Các loại giày, dép khác có đế ngoài và mũ bằng cao su hoặc plastic - Loại khác	640219	2.60	28.15	24.85	18.02
Giày, dép có đế ngoài bằng cao su, plastic, da thuộc hoặc da tổng hợp và mũ giày bằng da thuộc - Loại khác	640399	27.65	22.61	22.03	18.02
Giày, dép có đế ngoài bằng cao su, plastic, da thuộc hoặc da tổng hợp và mũ giày bằng vật liệu dệt - Loại khác	640419	13.05	19.3	19.58	17.41
Các loại giày, dép khác có đế ngoài và mũ bằng cao su hoặc plastic - Loại khác	640299	13.64	20.95	20.61	16.62
Các loại giày, dép khác có đế ngoài và mũ bằng cao su hoặc plastic - Giày cổ cao quá mắt cá chân	640291	4.26	16.78	15.56	13.62
Giày, dép có đế ngoài bằng cao su, plastic, da thuộc hoặc da tổng hợp và mũ giày bằng da thuộc - Giày cổ cao quá mắt cá chân	640391	11.09	15.88	16.94	13.38
Mũ giày và các bộ phận của chúng, trừ miếng lót bằng vật liệu cứng trong mũ giày	640610	1.64	11.7	11.25	8.61
Giày, dép, ghệt và các sản phẩm tương tự; các bộ phận của các sản phẩm trên - Loại khác	640590	0.50	4.49	7.18	8.14
Giày, dép có đế ngoài bằng cao su, plastic, da thuộc hoặc da tổng hợp và mũ giày bằng da thuộc - Loại khác	640319	0.94	13.22	11	7.28
Giày ống trượt tuyết, giày ống trượt tuyết việt dã và giày ống gắn ván trượt	640312	0.01	1.9	1.96	5.16
Giày, dép có đai hoặc dây gắn mũ giày với đế bằng chốt cài	640220	0.21	9.03	5.71	4.79
Loại khác	640690	0.36	1.68	2.41	2.99
Có mũ giày bằng vật liệu dệt	640520	0.28	7.44	4.22	2.96
Giày ống trượt tuyết, giày ống trượt tuyết việt dã và giày ống gắn ván trượt	640212	0.11	3.31	2.65	2.12
Đế ngoài và gót giày, bằng cao su hoặc plastic	640620	0.10	0.92	1.36	1.56
Có mũ giày bằng da thuộc hoặc da tổng hợp	640510	0.11	0.33	0.63	1.41
Giày cổ cao quá mắt cá chân nhưng không qua đầu gối	640192	0.06	1.87	1.53	1.24

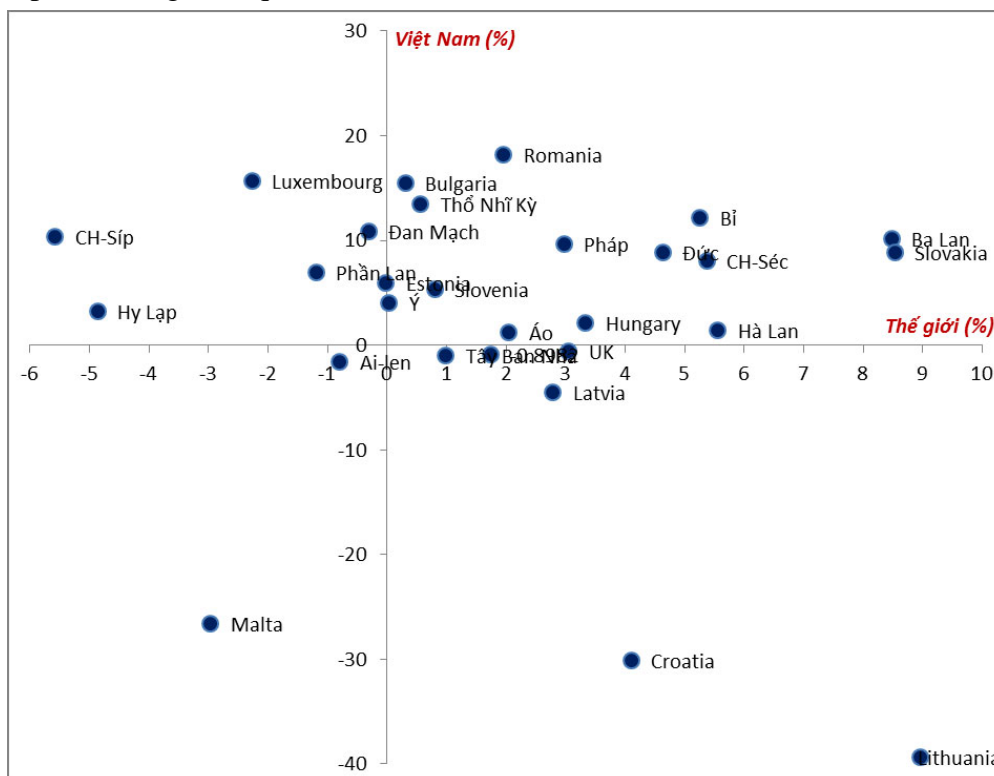
*Ghi chú : \*Tỷ trọng của nhóm sản phẩm trong tổng kim ngạch xuất khẩu giày dép năm 2015*

*Nguồn: tính toán từ UN comtrade*

### **Hướng tăng trưởng thị trường ngành hàng giày dép - GOM**

Để thấy rõ hơn hướng tăng trưởng ngành giày dép của Việt Nam trong thị trường EU, chỉ số GOM được tính toán cho cả ngành trên thị trường EU. Kết quả GOM của ngành năm 2015 được thể hiện ở Biểu đồ 2. Nhìn chung tốc độ tăng trưởng xuất khẩu giày dép vào thị trường EU là cao hơn so với chỉ tiêu này của thế giới. Điều này phù hợp với thực tế là Việt Nam một trong những nhà xuất khẩu hàng đầu của thế giới ngành hàng này.

Đối với từng thị trường cụ thể, những thị trường trong EU nằm ở góc trên bên phải và trái biểu đồ biểu thị Việt Nam đã và đang xuất khẩu nhiều hơn thế giới vào thị trường EU. Đó cũng chính là những thị trường chính trong xuất khẩu giày dép của Việt Nam. Như vậy tiềm năng tăng trưởng của ngành vào những thị trường này sẽ khó có thể cao hơn nữa, cho dù thuế quan cắt giảm sau khi EVFTA có hiệu lực. Đối với những thị trường nằm ở góc dưới bên phải biểu đồ như: Anh, Tây Ban Nha, Croatia, Lithuania... thì xuất khẩu của Việt Nam vẫn đang còn ở mức thấp, thậm chí là âm, trong tương quan với tăng trưởng dương của thế giới trong xuất khẩu vào những thị trường này. Điều này có thể được xem là những thị trường tiềm năng đối với giày dép của Việt Nam trong thời gian tới. Đối với những thị trường như Ai-len và Malta, tăng trưởng xuất khẩu của ngành đều âm đối với cả Việt Nam và thế giới. Kết quả này phản ánh hai trạng thái: một là nhu cầu nhập khẩu hạn chế, và hai là đang có cản trở đối với giày dép nhập khẩu từ bên ngoài. Vì vậy, cần xem xét kỹ lưỡng những chính sách thương mại đối với ngành tại các quốc gia này để có chiến lược xâm nhập thị trường hiệu quả.



Nguồn: tính toán từ UN comtrade

**Biểu đồ 2. Hướng tăng trưởng thị trường (GOM) của XK giày dép tại thị trường EU giai đoạn 2013-2015**

### Tập trung thương mại hàng giày dép - TII

Chỉ số tập trung thương mại dùng để đo lường mức độ tập trung của luồng thương mại hàng hóa của một nước tại một thị trường nào đó. TII cho biết liệu xuất khẩu của quốc gia sang một thị trường có nhiều hơn xuất khẩu của thế giới vào thị trường đó hay không. Kết quả tính toán TII của các nhóm sản phẩm ngành giày dép Việt Nam đối với các thị trường EU được trình bày ở bảng 4. Số liệu TII cho thấy hàng giày dép Việt Nam tập trung chủ yếu ở thị trường Bỉ, Pháp, Đức, Slovenia, và Slovakia. Điều này có nghĩa là xuất khẩu giày dép của Việt Nam sang những thị trường nói trên cao hơn mức độ xuất khẩu giày dép của thế giới vào chính những thị trường đó. Như vậy, những thị trường còn lại trong EU vẫn còn cơ hội lớn cho giày dép Việt Nam bởi TII đang còn thấp. Có đến 13 thành viên của EU có TII nhỏ hơn 1 và thậm chí gần bằng 0. Kết quả này cho thấy tiềm năng lớn cho xuất khẩu giày dép của Việt Nam sang EU khi EVFTA có hiệu lực.

Phân theo nhóm sản phẩm, phần lớn các thị trường có mức độ tập trung xuất khẩu cao các nhóm sản phẩm ngành giày dép như Giày, dép có đế ngoài bằng cao su, plastic, da thuộc hoặc da tổng hợp (HS 6402-6405). Trong đó, Đức có TII cao ở mã HS 6401, Bỉ HS 6405, Phần Lan HS 6406, Hà Lan HS 6405...

**Bảng 4. Chỉ số Tập trung thương mại (TII) năm 2015 của ngành giày dép Việt Nam trong EU**

Mã HS	Áo	Bỉ	Bulgaria	Croatia	CH Síp	CH Séc	Đan Mạch	Estonia	Phần Lan	Pháp
6401	1.2	0.79	-	-	-	0.60	0.08	0.34	0.60	0.06
6402	0.68	1.6	0.07	0.06	0.01	0.98	0.36	0.81	0.58	1.4
6403	0.58	1.6	0.10	0.08	0.34	1.0	0.20	0.54	0.87	0.74
6404	0.83	1.5	0.11	0.07	0.07	0.76	0.79	0.89	1.07	1.3
6405	0.61	1.8	0.02	0.00	-	1.1	0.57	1.01	0.52	0.23
6406	1.3	0.38	-	-	-	0.03	0.39	0.02	3.03	0.21
Mã HS	Đức	Hy Lạp	Hungary	Ai-len	Ý	Lát-vi-a	Lithuania	Luxembourg	Malta	
6401	1.5	0.19	-	0.01	-	-	-	0.07	-	
6402	1.4	0.02	0.01	0.44	0.60	0.02	0.00	0.51	0.04	
6403	1.1	0.23	0.05	0.72	0.49	0.01	0.00	0.21	0.00	
6404	1.1	0.54	0.03	0.29	0.64	0.01	0.00	1.65	0.02	
6405	0.35	0.85	1.19	0.41	0.11	-	-	0.04	0.00	
6406	0.32	0.10	0.03	0.03	0.33	-	-	0.01	-	
Mã HS	Hà Lan	Ba Lan	Thổ Nhĩ Kỳ	Romania	CH Slovakia	Slovenia	Tây Ban Nha	Thụy Điển	Anh	
6401	0.70	0.24	-	-	0.33	2.11	0.25	0.10	0.00	
6402	0.36	0.90	0.00	0.03	1.32	1.0	0.91	0.22	0.53	
6403	0.58	1.1	0.05	0.09	2.33	0.79	0.92	0.65	0.87	
6404	0.49	0.75	0.05	0.14	0.77	1.0	0.65	0.22	0.57	
6405	2.4	0.81	0.00	0.00	0.08	1.4	2.43	1.72	2.12	
6406	0.38	0.20	0.00	0.03	5.97	0.02	0.23	0.43	0.78	
Ghi chú: TII > 1, biểu thị mức độ tập trung thương mại cao										

Nguồn: tính toán từ UN comtrade

### ***Cơ cấu nhập khẩu sản phẩm trung gian hàng giày dép***

Trong các nhóm sản phẩm của ngành giày dép phân theo mã HS, các sản phẩm thuộc mã HS 6406 được xem là sản phẩm đầu vào, hoặc trung gian của ngành. Để xác định được mức độ nội địa hóa của ngành, cơ cấu các thị trường nhập khẩu sản phẩm trung gian cho giày dép được trình bày ở bảng 5.

Số liệu ở bảng 5 cho thấy hầu hết các nhóm sản phẩm đầu vào như mũi, đế, gót giày có tỷ trọng nhập khẩu chủ yếu từ thị trường Trung Quốc. Trong những sản phẩm này chỉ có các bộ phận khác của giày dép có tỷ trọng nhập khẩu từ Trung Quốc ít nhất nhưng cũng chiếm hơn 40%. Thực tế cho thấy, theo Hiệp hội Giày dép Việt Nam, giày dép Việt Nam đang yếu ở khâu sản xuất nguyên phụ liệu, trong khi Hiệp định EVFTA quy định sản phẩm xuất khẩu phải có tỷ lệ nội địa hóa từ 40% trở lên mới được hưởng thuế suất ưu đãi. Trường hợp, phải nhập đầu vào thì chỉ nhập từ Hàn Quốc mới được hưởng ưu đãi. Trong khi các nước đang cung cấp đầu vào chủ yếu cho giày dép Việt Nam lại là Trung Quốc, Indonesia, Hồng Kông, và các nước châu Á khác.

**Bảng 5. Tỷ trọng nhập khẩu sản phẩm trung gian hàng giày dép của Việt Nam năm 2015**

Nhóm sản phẩm	Top 5 thị trường nhập khẩu (% trong tổng kim ngạch nhập khẩu)				
	1	2	3	4	5
Mũi giày và các bộ phận của chúng, trừ miếng lót bằng vật liệu cứng trong mũi giày	Trung Quốc	Sri Lanka	Hàn Quốc	Châu Á (khác)	Hồng Kông
	53,04	26,59	11,48	6,90	0,77
Đế ngoài và gót giày, bằng cao su hoặc plastic	Trung Quốc	Hồng Kông	Hàn Quốc	Châu Á (khác)	Indonesia
	80,97	10,10	3,24	2,78	1,33
Các bộ phận của giày, dép - Loại khác	Trung Quốc	Mỹ	Hàn Quốc	Hồng Kông	Châu Á (khác)
	46,59	25,74	14,65	6,42	4,27
Thị trường đầu vào được hưởng ưu đãi trong EVFTA					

*Nguồn: tính toán từ UN comtrade*

Như vậy, bất cập lớn nhất của giày dép Việt Nam trong chuỗi cung ứng chính là khâu cung ứng nguyên, phụ liệu đầu vào. Ngoài vấn đề về nguyên phụ liệu đầu vào, giày dép Việt Nam xuất khẩu sang EU còn phải đối diện một số vấn đề sau: (i) hàng rào phi thuế quan và những tiêu chuẩn kỹ thuật để có thể xuất khẩu sang thị trường châu Âu. Sẽ có những yêu cầu rất quan trọng từ phía châu Âu đối với các DN Việt Nam, đó là các yêu cầu về tuân thủ môi trường, trách nhiệm xã hội của DN, những nỗ lực về phòng chống tham nhũng; (ii) Thị trường trong nước trên 90 triệu dân với sức mua ngày càng tăng chưa được tập trung khai thác; (iii) Hình thức gia công ngày càng tăng mạnh, áp lực giảm giá sẽ đè nặng lên các DN trong nước không đủ năng lực sản xuất; và (iv) Năng suất lao động thấp và phải tuân thủ các tiêu chuẩn về lao động do Tổ chức Lao động quốc tế quy định và được cam kết trong EVFTA [5].

### ***Đánh giá chung***

Kết quả phân tích ở trên cho thấy, trong số các ngành được hưởng lợi từ EVFTA thì ngành giày dép Việt Nam là một trong những ngành sẽ được hưởng lợi nhiều nhất. Một khi EVFTA có hiệu lực, hàng giày dép sẽ được hưởng mức thuế xuất khẩu sang các nước EU, thị trường chính của hàng giày dép Việt Nam, giảm xuống trong thời gian tới. Kết quả tính toán các chỉ số thương mại như: Lợi thế so sánh hiển thị, tiềm năng tăng trưởng, và tập trung thương mại đều chỉ ra tiềm năng của ngành giày dép trong thị trường EU.

Tuy nhiên, thách thức chính của ngành giày dép chính là yêu cầu về xuất xứ, chất lượng sản phẩm, và các tiêu chuẩn kỹ thuật khác. Như vậy, bên cạnh các cơ hội có được, ngành dệt may của Việt Nam còn gặp không ít thách thức từ Hiệp định EVFTA. Để có thể tận dụng tốt các cơ hội và vượt qua được những thách thức này, các DN trong nước phải có chiến lược kinh doanh lâu dài và biện pháp thực hiện cụ thể gắn với lộ trình thực hiện của Hiệp định. Ngoài ra, các bộ ngành và Hiệp hội Da giày cần hỗ trợ đặc lực cho DN thông qua công cụ chính sách, thông tin thị trường để thâm nhập tốt thị trường EU.

### **4. Kết luận và khuyến nghị**

Hiệp định thương mại tự do Việt Nam - EU cam kết sẽ giúp giảm các loại thuế nhập khẩu một số mặt hàng giày dép Việt Nam xuống bằng 0% hoặc gần bằng 0%, tùy thuộc vào mỗi mặt hàng. Theo đó, hàng giày dép của Việt Nam xuất khẩu sang các thị trường EU thời gian tới có thể sẽ tăng mạnh. Để có thể đón nhận những cơ hội trên, cũng như hạn chế những thách thức từ các EVFTA mang lại, vươn lên phát triển nhanh và bền vững, trở thành một trong những trung tâm sản xuất giày dép của thế giới trong thời gian tới, Việt Nam cần phải định hướng phát triển ngành giày dép phù hợp đối với từng giai đoạn, cụ thể như sau:

Thứ nhất, cần sớm điều chỉnh quy hoạch phát triển ngành Giày dép Việt Nam sao cho phù hợp với tình hình và bối cảnh mới. Cụ thể: quy hoạch lại các khu vực sản xuất giày dép lớn để kêu gọi và thu hút đầu tư trong và ngoài nước vào lĩnh vực sản xuất đầu vào...; Có chính sách hỗ trợ đào tạo nguồn nhân lực để phát triển giày dép phù hợp với quy hoạch phát triển mới của ngành.

Thứ hai, cần có chính sách và lộ trình thay đổi cơ cấu nhập khẩu các nhóm sản phẩm của ngành giày dép, tập trung vào nhóm sản phẩm nguyên, phụ liệu, sản phẩm trung gian từ các thị trường được EU ưu đãi.

Thứ ba, đối với các địa phương cần nghiên cứu quy hoạch, bố trí các khu công nghiệp giày dép tại địa phương phù hợp với chiến lược phát triển chung của cả nước, tránh chồng chéo. Hỗ trợ các điều kiện liên quan đến cuộc sống của nhân công giày dép để đảm bảo cuộc sống, nâng cao năng suất lao động.

Cuối cùng, ngoài những giải pháp từng bước khắc phục những bất cập trong chuỗi cung ứng, cần tăng cường chủ động trong khâu thiết kế, thay đổi dần hình thức xuất khẩu từ gia công là chủ yếu sang những phương thức cao. Cụ thể như: có chính sách đào tạo nghề, hỗ trợ thành lập các cơ sở thiết kế, phối hợp giữa DN với nhau để tăng cường sức cạnh tranh... để tăng hiệu quả trong chuỗi cung ứng của ngành.



## TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Báo Công thương, 2016, *EVFTA giúp ngành Da giày Việt Nam vững chân tại thị trường EU*, truy xuất tại địa chỉ: <http://baocongthuong.com.vn/evfta-giup-nganh-da-giay-viet-nam-vung-chan-tai-thi-truong-eu.html>
- Bộ Công thương (2011), *Thông tư về việc ban hành danh mục hàng hoá xuất khẩu, nhập khẩu Việt Nam*, Số: 156/2011/TT-BTC.
- Mikic, M. Gilbert, J. (2009), *Trade Statistics in Policymaking - A Handbook Of Commonly Used Trade Indices And Indicators*, United Nations publication, ST/ESCAP/ 2559.
- Nguyễn Tiến Hoàng, Phạm Thị Phương Thảo, 2016, Hiệp định EVFTA với da giày xuất khẩu Việt Nam, *Vietnam Logistics Review*, truy xuất tại địa chỉ : <http://www.vlr.vn/vn/news/diendan/toan-canh-kinh-te/3024/hiep-dinh-evfta-voi-da-giay-xuat-khau-viet-nam.vlr>
- Nguyễn Thị Lan (2016), Triển vọng của giày dép Việt Nam trong chuỗi giá trị toàn cầu, *Tạp chí Tài chính*, 2(3), 75-76.
- United Nations Statistics Division (UNSD) (2016), *United Nations Commodity Trade Statistics Database*, truy xuất tại địa chỉ: <http://comtrade.un.org/db/default.aspx>.
- World Customs Organization (2016), *HS Nomenclature 2012 Edition*, truy xuất tại địa chỉ: <http://www.wcoomd.org>
- World Trade Organisation, (2012), *A Practical Guide to Trade Policy Analysis*, WTO Publications. ISBN 978-92-870-3812-8.

# INTERNATIONAL TRANSMISSION EFFECTS: EVIDENCE FROM ASEAN 5 HIỆU ỨNG LAN TRUYỀN QUỐC TẾ: THỰC CHỨNG TỪ ASEAN 5

*Hsin-Fu Chen*

*Lunghwa University of Science and Technology*

*Shu-Mei Chiang*

*Lunghwa University of Science and Technology, Taiwan*

## **Abstract**

*This paper applies the ARJI model to proceed empirical analysis on the influence of financial market owing to the panic. In addition to examining the variation in the stock index caused by the financial crisis from the US in ASEAN FIVE to check if panic could infect, we could also further explore if the panic among ASEAN FIVE would result in varying influences and regional spillover effects. The empirical results show that the investors fear gauge of the US can affect the stock market of Malaysia and the Philippines, not those of Indonesia, Thailand and Singapore; that is, there is partial international spillover effect between the stock markets of US and ASEAN FIVE. Besides, there are also unidirectional or bidirectional influence effect which indicates that there existing not only strong spillover among the stock indices of ASEAN FIVE, but also highly regional effects among them. Although the returns are higher in the stock markets of Indonesia and Philippines, their risks are also lower. On the contrary, the risks are higher and the returns are lower in Thailand and Singapore, which are relatively worse market for investment. Further, the total variance is mainly influenced by the GARCH variance in the stock indices of Indonesia, Thailand, Malaysia, Philippines and Singapore. Finally, whenever there are important events occurring in the markets, the total variance, GARCH variance and jump variance will increase.*

**Keywords:** *ARJI Model, VIX, ASEAN, Spillover Effects*

**JEL Classification :** *C4, G1, G15, G34*

## **Tóm tắt**

*Bài báo áp dụng mô hình ARJI để thực hiện phân tích thực nghiệm về tác động của thị trường tài chính do tâm lý lo sợ. Bên cạnh việc xem xét các biến động của chỉ số chứng khoán gây ra do khủng hoảng tài chính của Mỹ và 5 nước ASEAN (ASEAN 5) để kiểm tra xem liệu tâm lý lo sợ có tác động không, chúng tôi cũng tìm hiểu thêm xem liệu tâm lý lo sợ trong ASEAN 5 này có gây ra các ảnh hưởng khác nhau và có hiệu ứng lan truyền trong cả khu vực hay không. Nghiên cứu thực nghiệm chỉ ra rằng việc các nhà đầu tư e ngại về thị trường Mỹ có tác động tới thị trường chứng khoán của Malaysia và Phillipines nhưng không ảnh hưởng đến thị trường chứng khoán của Indonesia, Thailand và Singapore, có nghĩa là có tác động lan truyền một phần giữa thị trường chứng khoán Mỹ và thị trường chứng khoán của ASEAN 5. Bên cạnh đó, cũng có tác động đơn hướng và nhị hướng, cho thấy rằng không chỉ tồn tại hiệu ứng lan truyền mạnh giữa chỉ số chứng khoán của ASEAN 5 mà còn có tác động khu vực mạnh giữa các chỉ số này. Mặc dù kết quả hoạt động của thị trường chứng khoán Indonesia và Phillipines cao hơn nhưng mức độ rủi ro của hai thị*

trường này lại thấp hơn. Ngược lại, mức độ rủi ro cao hơn và kết quả hoạt động thấp hơn ở thị trường Thái lan và Singapore, đây cũng là hai thị trường tương đối không hiệu quả cho đầu tư. Ngoài ra, tổng dao động chịu ảnh hưởng của dao động GARCH trong các chỉ số chứng khoán của Indonesia, Thailand, Malaysia, Philippines và Singapore. Cuối cùng, mỗi khi có sự kiện quan trọng gì xảy ra trên thị trường, tổng dao động, dao động GARCH và dao động nhảy sẽ tăng lên.

**Từ khoá:** Mô hình ARJI, VIX, ASEAN, hiệu ứng lan truyền

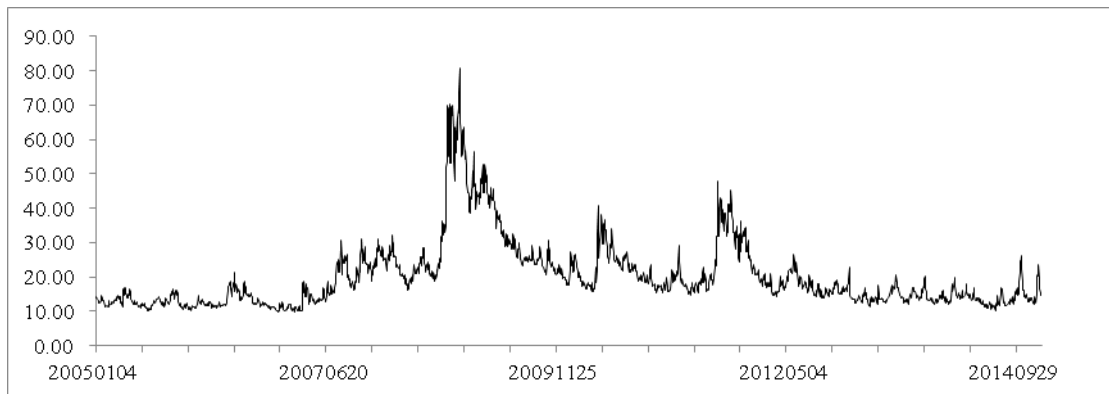
## 1. Introduction

The US economy is the financial center of the world, so-called the world economic “locomotive”, all the events happened in the United States have an impact on countries, for instance: the dot-com bubble in 2000, the 911 attack in 2001, the subprime mortgage crisis in 2007-2008, to the recent European debt crisis, the financial volatilities generated by the US quantitative easing (QE1, QE2, QE3) monetary policy, the fiscal cliff and other important events, have a dramatic impact on the globally political, economic and financial markets, almost no country is immune. Especially, such as the technology innovation and internet development in recent years, any related events occurred in the US and their effects can spread very quickly to every corner of the world.

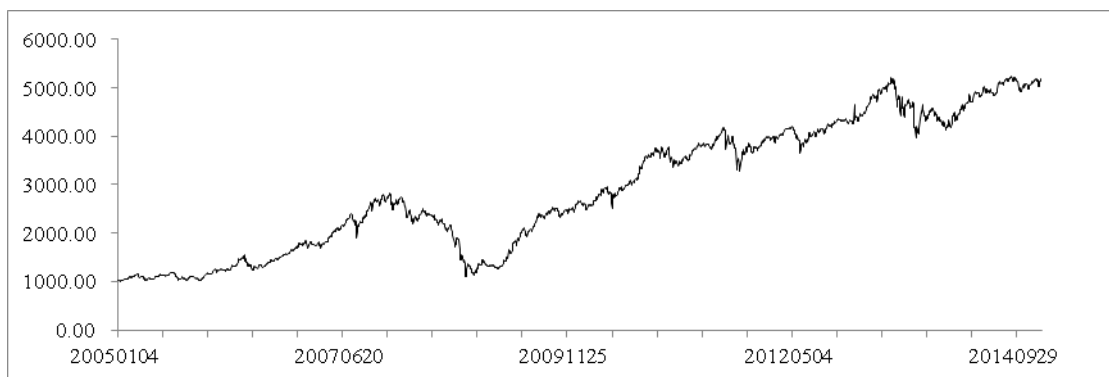
As far as the developed countries are concerned, the emerging markets “ASEAN Five” especially suffer investors to favor. Referred to the Association of Southeast Asian Nations as ASEAN, a group consisting of five countries: Indonesia, Thailand, Malaysia, the Philippines and Singapore in order to prevent the spread of communism and promote the regionally economic and trade exchanges and cooperation thereof. According to the Declaration of ASEAN (ASEAN Declaration) 1967 signed by these five countries, its aims and objectives are to accelerate this region’s economic growth, social progress and cultural development, while respecting each country’s law regulations and sticking to the principles of Charter of the United Nations, to promote regional peace and stability.

The ASEAN endowed with affluent resources has been gradually conspicuous emerging internationally in recent years. In order to balance the trend of China’s rising, ASEAN has become the United States eagerly to entice, the key to “return to Asia”, and therefore ASEAN takes Chinese orders on the left-hand way and accepts the United States’ court on the right-hand way, benefiting from both ways politically. Economically, ASEAN also jumps quickly, not only actively negotiates with FTA externally, but also targets to establish the “ASEAN Economic Community” (AEC) in 2015, ascending to the global second largest single market, second to EU. Economic and Cooperation Development (OECD) predicts the 2012-2016 annual GDP growth rate of ASEAN countries expected to reach 5.6%, higher than EU and NAFTA. Therefore, with the slowdown in economic growth of the Asian Four Tigers, ASEAN attracts the international attention on the political and strategic status, as well as economically has gradually risen to become the potential stocks the investors being eager to comprehend. Moreover, ASEAN FIVE countries have become the axis of Asian economic growth.

Since the ASEAN FIVE countries not only possess with high degree of similarity in the political, economic and national development, but also continue to fast grow on the financial and economic side, thus being the investors' good investment targets. In the past, these five countries attract substantial foreign capital inflows through the factors of the market liberalization, the related reconstructing systems of stock market, and the deregulation and international integration etc., in addition to the rapid growth of these five countries stock markets, and therefore the importance of the of ASEAN FIVE countries to the world economy is second to none. Nonetheless, whether the global financial crisis will affect the ASEAN FIVE stock markets and furthermore will affect each other between these ASEAN FIVE stock markets?



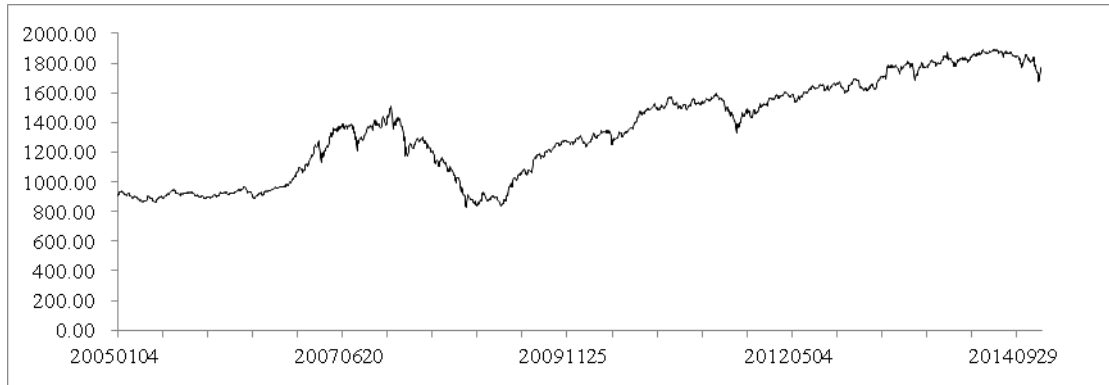
**Fig. 1.1 US VIX Index Trend, 2005.1.2 to 2014.12.31**



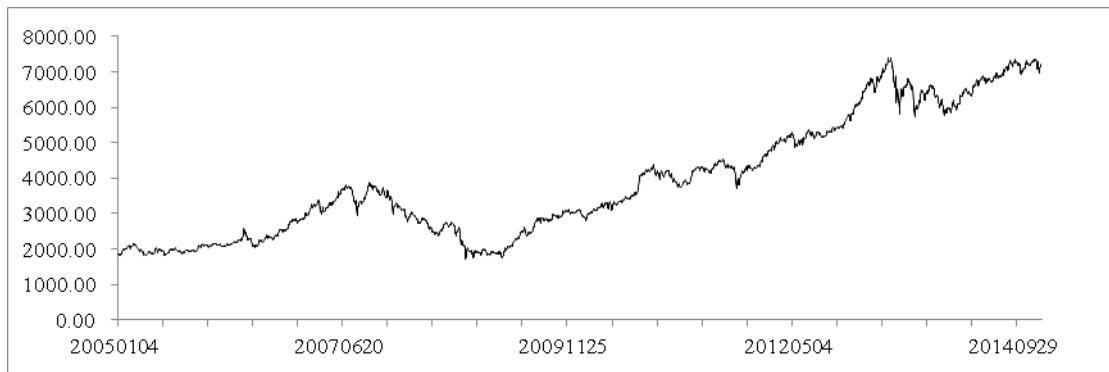
**Fig. 1.2 Indonesia Stock Index Trend, 2005.1.2 to 2014.12.31**



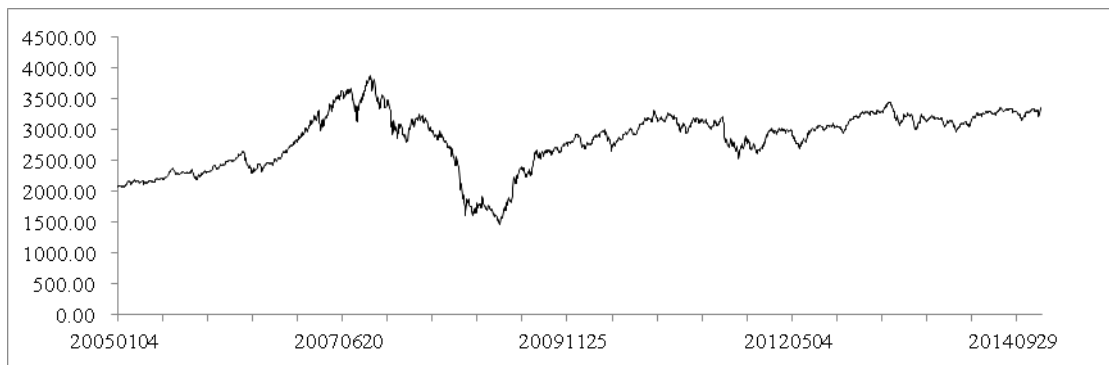
**Fig. 1.3 Thailand Stock Index Trend, 2005.1.2 to 2014.12.31**



**Fig. 1.4 Malaysia Stock Index Trend, 2005.1.2 to 2014.12.31**



**Fig. 1.5 Philippine Stock Index Trend, 2005.1.2 to 2014.12.31**



**Fig. 1.6 Singapore Stock Index Trend, 2005.1.2 to 2014.12.31**

From Fig. 1.1 to Fig. 1.6 presented here, we find that: When the global information transmits far-reaching, thus an important event occurring will very rapidly spread around the world. Moreover, the US, being the world financial center, its economically dynamic impact on the countries is self-evident, the spillover effects produced seem to become an inevitable trend. VIX is a trademarked ticker symbol for the CBOE Volatility Index, a popular measure of the implied volatility of S&P 500 index options; the VIX is calculated by the Chicago Board Options Exchange (CBOE). Often referred to as the fear index or the fear gauge, the VIX represents one measure of the market's expectation of stock market volatility over the next 30-day period. In this way, we use the ASEAN FIVE viewpoint to

investigate when the US market investors' psychological panic, what the spillover effect of this panic is; besides, we want to inquire whether the ASEAN FIVE stock markets will be affected by the US panic psychology. Furthermore, due to the ASEAN FIVE high degree of similarity, we would analyze the correlation between the ASEAN FIVE stock markets, especially encountering the major events impact, whether the changes will be the same between the ASEAN FIVE stock markets?

Spillover effects<sup>1</sup> are defined as externalities of economic activity or processes that are not directly involved in it. Therefore, when the financial market of some country has the crisis; it will usually result in some degree of influence in the financial market of other countries. Especially those countries which have highly economic growth, such as the countries whose economic activities may be closely related to the crisis country or those markets which have gained the attention from the world, will face greater shock. Given this relevance, when financial crisis happens, investors with risk aversion will promptly transfer their funds to other safe haven (e.g. gold or precious metal markets) or reserve cash position. Therefore, under the shocks from exogenous events, crisis country will more or less spills-over the related countries.

During the past decade, international stock markets have experienced sustained-growing interaction with one another. Volatility and return spillover effects have been concurred across national stock markets owing to economic integration and the development of stock markets. As emerging markets are also one part of global finance, they could also be influenced by the positive/negative systematic risk. The sub-prime mortgage crisis, which originated in the dominant US market, ultimately gave rise to a global financial meltdown throughout the 2007-2008 period, a period which has also had enormous impacts on the ASEAN FIVE economies; unlike many of the other recent crises, such as the Asian financial crisis (1997), the Russian economic crisis (1998) and the Brazilian real crisis (1999), it is clear that the current crisis stemmed directly from the US market.

Since the US market continues to represent the world's most influential economic system, the sub-prime mortgage crisis has triggered a worldwide scare and spillover effects for both emerging and developed markets (Cheung *et al.*, 2010). With the economies of the developed world suddenly finding themselves faced with raging recession, growth in the ASEAN FIVE was also set to experience a significant slowdown; this has inevitably resulted in severe falls in the ASEAN FIVE stock markets. As a result, amid the devastation of the US sub-prime mortgage crisis, the hopes and expectations of many investors with particular focus on the emerging markets were quickly undermined.

Given that most of the emerging markets are small-scale, with very little depth, prices can tend to be extremely volatile; for example, the return distribution of the financial assets is generally found to be high-peaked and fat-tailed, and although their rates of return

---

<sup>1</sup> Contagion refers to a scenario in which the economies have highly relevance without the US subprime crisis and have causal/ simultaneous relationship. Thus, if there is contagion effect between two countries, then reciprocal effect would exist in the stock market. Consequently, spillover effect is not the same as contagion effect.

tend to be higher, they are also often accompanied by greater hazards. When new information flows into the financial markets, asset prices react to such news, ultimately leading to changes in the expectations of investors; however, various news events, such as financial crises, macroeconomic declarations, market crashes and political news, can be the source of jump innovations on returns.

Kim and Mei (2001) suggest that an important impact of any unexpected event will be the occurrence of discontinuous jumps. In addition to the spillover effect from the US stock markets, given that the ability to digest jump innovations is of considerable importance to the financial markets, an issue of particular interest to the present study centers on which of the BRICV markets have the lowest risks and greatest information efficiency. As a result of such considerations, from a perspective of asset allocation, the question also arises as to which of these countries should receive the greatest capital allocation when investors are considering BRICV stock markets as their investment objectives.

Although it is quite clear that there is already a significant wealth of research available on mean and volatility spillover effects in the financial markets<sup>2</sup>, there are relatively few examples of any examination of the contagious effects of the sub-prime mortgage crisis on the stock markets of the BRICVs; furthermore, despite Cheung *et al.* (2010) having provided some evidence relating to the impact of the financial crisis on the relationships between the US and other countries, their analysis was confined to the informational role of TED spread. However, in addition to the spillover effects, since price fluctuations are easily identifiable in the emerging markets, it is also important to understand and compare the risks and efficiency of information transmission within the BRICV markets.

This study therefore sets out to examine the potential infection of the US stock markets on those of the ASEAN FIVE s originating from the sub-prime mortgage crisis, along with the related risk and information efficiency levels among the five countries. Accordingly, we adopt the ARJI model (Chan and Maheu, 2002) to explore the stochastic return and volatility processes within the ASEAN FIVE markets, with consideration of the sub-prime mortgage crisis also being included in the model construction. Such analysis may help to provide investors with a better understanding of the inherent risks and efficiency of these stock markets, and also assist them in their selection of the most effective asset allocation.

While our results should assist the governments of the ASEAN FIVE economies, with regard to the adoption of the most appropriate supervisory strategies, it is further anticipated that such a model - with the inclusion of spillover effects - should also help to capture the impact of mean and volatility spillover effects in the ASEAN FIVE stock markets following the outbreak of the sub-prime mortgage crisis, as well as the associated responses of each of these markets to news events.

---

<sup>2</sup> See for example, Liu and Pan (1997), Ng (2000), Christiansen (2007), Vrugt (2009), Bhar and Nikolova (2009), Bowman, Chan, and Comer (2010) and Cheung *et al.* (2010).

The remainder of this paper is organized as follows. Descriptions of the related data and the empirical methodology adopted for this study are provided in Section 2, followed in the penultimate section by presentation of our empirical results. Finally, the conclusions drawn from this study are summarized in the closing section.

## 2. Data and methodology

### 2.1. Data

Our analysis in this study is based upon the daily indices of the US Volatility Index (VIX) and the ASEAN FIVE economies of Indonesia, Thailand, Malaysia, the Philippines and Singapore; the data used for this analysis were obtained from *Taiwan Economic Journal* (TEJ). The sample period, which begins from the date, 1 January 2005 of each of the stock markets, runs until 31 December 2014; this ultimately provides a ten-year period, with all of the subsequent analyses being conducted on the return data.

Although there are overlaps between the trading hours of the ASEAN FIVE markets, the US market is closed when the non-US markets are operating; thus, the ASEAN FIVE markets, which start to open three to four hours after the US market has closed, can be significantly influenced by any information flows coming out of the US market. In order to accommodate such a condition, we use lagged returns and volatility data to examine the spillover effects of the US sub-prime mortgage crisis.

### 2.2. Methodology

The primary aim of the present study is to investigate and compare the impacts of the sub-prime mortgage crisis on risk and efficiency levels within the BRICV stock markets. We follow Chan and Maheu (2002) and Maheu and McCurdy (2004) to apply the ARJI model for our examination of the related influences; the ARJI models postulate that jump intensity obeys an ARMA process while also incorporating the GARCH effect of the return series. Furthermore, in order to explore the effects of the sub-prime mortgage crisis, we include one dummy variable within both the mean equations and the variance equation in an attempt to capture the potential contagious effects of the event. The ARJI model can be expressed as:

$$R_{i,t} = \mu + \sum_{i=1}^p \phi_i R_{i,t-i} + \psi_1 A_{t-1} + \sum_{j=1}^q \zeta_j O_{j,t,i \neq j} + \sum_{k=1}^{n_t} \pi_{t,k} \quad (1)$$

$$h_t = \omega + \sum_{i=1}^q \alpha_i \varepsilon_{t-i}^2 + \sum_{i=1}^p \beta_i h_{t-i} \quad (2)$$

$$\lambda_t = \lambda_0 + \sum_{i=1}^r \rho_i \lambda_{t-i} + \sum_{i=1}^s \gamma_i \xi_{t-i} \quad (3)$$

$$Z_t \sim NID(0,1), \pi_{t,k} \sim N(\theta_t, \delta_t^2), n_t \sim Poisson(\lambda_t dt)$$

where  $R_{i,t}$  and  $O_{j,t}$  are the return series of the stock indices of Indonesia, Thailand, Malaysia, the Philippines and Singapore;  $A_t$  is the changing rate of US Volatility Index (VIX),  $Z_t \sim NID(0,1)$  is the standardized Winner Process. We assume the jump size ( $\pi_{t,k}$ )



and standardized Winner Process ( $Z_t$ ) is mutually independent, where the jump size is assumed to be independent and normally distributed with mean  $\theta_t$  and variance  $\delta_t^2$ .  $h_t$  denotes the conditional volatility dynamics of the return  $R_{n_t}$  which follows a GARCH (p, q) process;  $\varepsilon_t = R_t - \mu - \sum_{i=1}^p \phi_i R_{t-i} - \psi_l A_{t-1} + \sum_{j=1}^q \zeta_j O_{j,t,t \neq j} + \sum_{k=1}^s \pi_{t,k}$  is the mean equation residual.

$n_t$  is the discrete counting process governing the number of jumps arriving between  $t-1$  and  $t$ , which is distributed as a Poisson random variable. Chan and Maheu (2002) define  $\lambda_t \equiv E[n_t | \Omega_{t-1}]$  is the conditional expectation of the counting process, which is assumed to follow an  $ARMA(r, s)$  process, and denote  $\lambda_t = \lambda_0 + \sum_{i=1}^r \rho_i \lambda_{t-i} + \sum_{i=1}^s \gamma_i \xi_{t-i}$ , where  $\lambda_0 > 0$ ,  $\rho_i \geq \gamma_i$ ,  $\gamma_i \geq 0$ .  $\xi_{t-i}$  is the jump intensity residual, then defined as:

$$\xi_{t-i} \equiv E[n_{t-i} | \Phi_{t-i}] - \lambda_{t-i} = \sum_{j=0}^{\infty} j P(n_{t-i} = j | \Phi_{t-i}) - \lambda_{t-i}$$

$E[n_{t-i} | \Omega_{t-i-1}]$  is the expected number of jumps as measured ex post between  $t-i-1$  and  $t-i$ ,  $\lambda_{t-i}$  is the conditional expected number of jumps conditional on the information set  $\Omega_{t-i-1}$ . As far as the information set  $\Omega_{t-i-1}$  is known,  $\xi_{t-i}$  is the unpredictable impact factor inferring on the conditional mean, and follows the Martingale difference sequence,  $E[\xi_{t-i} | \Omega_{t-i-1}] = E[E[n_{t-i} | \Omega_{t-i}] | \Omega_{t-i-1}] - \lambda_{t-i} = \lambda_{t-i} - \lambda_{t-i} = 0$ , therefore, the property of the jump intensity residual is serially uncorrelated.

From Eq. (3), the unconditional jump intensity is equal to:

$$E[\lambda_t] = \frac{\lambda_0}{1 - \sum_{i=1}^r \rho_i}$$

Given the Poisson Distribution,  $\lambda_t$  must be positive value. In the case of  $r = s$ , the ARJI model can be re-expressed as follows:

$$\lambda_t = \lambda_0 + \sum_{i=1}^r (\rho_i - \gamma_i) \lambda_{t-i} + \sum_{i=1}^r \gamma_i E[n_{t-i} | \Omega_{t-i}]$$

Where in order for  $\lambda_t > 0$  for all  $t$ , the sufficient conditions are:  $\lambda_0 > 0, \rho_i \geq \gamma_i, \gamma_i \geq 0$ .

Let  $f(R_t | n_t = j, \Omega_{t-1})$  denote the probability density function of returns given that  $j$  jumps occur and the information set  $\Omega_{t-1}$ , Chan and Maheu (2002) infer ex post the probability of the occurrence of  $j$  at time  $t$  based on time  $t-1$  information:

$$P(n_t = j | \Omega_t) = \frac{f(R_t | n_t = j, \Omega_{t-1}) \cdot P(n_t = j | \Omega_{t-1})}{f(R_t | \Omega_{t-1})}, \quad j = 0, 1, 2, 3, \dots$$

Where  $P(n_t = j | \Omega_{t-1})$  is so-called filter, this filter is the predicted value of probability for  $n_t$  at time  $t-1$ . Therefore, the conditional density of returns is:

$$P(R_t | \Omega_{t-1}) = \sum_{j=1}^{\infty} f(R_t | n_t = j, \Omega_{t-1}) \cdot P(n_t = j | \Omega_{t-1})$$

In this way, the normal conditional probability density function of returns conditional on  $j$  jumps occurring at unit time interval is as follows:

$$f(R_t | n_t = j, \Omega_{t-1}; \Psi) = (2\pi(h_t + j\delta^2))^{-1/2} \exp\left(-\frac{(R_t - \mu - \sum_{i=1}^j \varphi_i R_{t-i} - \theta j)^2}{2(h_t + j\delta^2)}\right)$$

Based on the above specification, the log-likelihood function can be constructed as:

$$L(\Psi) = \sum_{t=1}^T \log f(R_t | \Omega_{t-1}; \Psi)$$

Where  $\Psi = (\mu, \phi_i, \psi_l, \varsigma_j, \omega, \alpha_i, \beta_i, \theta, \delta, \lambda_0, \rho_i, \gamma_i)$  are the parameters vector to be estimated.

The estimation in above equation involves an infinite summation. In order to make our estimation feasible, the maximum number of jumps ( $n_t$ ) takes the large value of 5 as the truncation point for the distribution determining the number of jumps. We set the number of jumps at 5 essentially because, in practice, the conditional Poisson distribution constructed above has zero probability in the tail for values of  $n_t > 5$ .

### 3. Estimation results

The descriptive statistics of the ASEAN FIVE stock indices are presented in Table 1. The results reveal that the Indonesia (0.0807%) is the highest among the ASEAN FIVE, the Philippines (0.0664%) is second, but the Singapore (0.0230%) is the smallest. As far as the risk (the volatility of return) is concerned, the Malaysia (0.8662) is the smallest, the Singapore (1.3209) is second, the Indonesia (1.6782) is the highest. Thus, among the five stock markets, the returns of Indonesia and the Philippines are higher, but risks are relatively higher; although the risk of Singapore stock is lower, the return of this area is the lowest, not seeming a good investment area. As the result, the ASEAN FIVE belong to the same economic community, whereas owing to the market characteristics and the different technology and industry levels in different countries, so that there are great differences in the returns and risks of five countries stock markets. In addition, as showed in the Table 1 results, the return distributions of Thailand and Malaysia stock indices are left-skewed, the return distributions of Indonesia, the Philippines and Singapore are right-skewed; Moreover, the return distributions of these five countries stock indices are non-normal and fat-tailed and high-peaked than normal distribution, consistent with the GARCH effect.

The ADF and PP unit-root testing for the US VIX and the ASEAN FIVE stock indexes suggests evidence of the possible presence of a unit root, provided on request.

Table 1 Descriptive statistics of returns for the ASEAN FIVE stock indices.

Variables	Mean	S.D.	Maximum	Minimum	Skewness	Kurtosis	Jarque-Bera
Indonesia	0.0807	1.6782	10.3200	-18.4970	16.1425***	16.2711***	22685.3517***
Thailand	0.0373	1.5032	10.5770	-17.8484	-1.6457***	21.2211***	39410.8176***
Malaysia	0.0321	0.8662	5.7160	-10.2370	-1.0533***	16.1425***	22647.9987***
Philippines	0.0664	1.5140	8.8330	-15.7890	1.9866***	-0.8875***	8257.6255***
Singapore	0.0230	1.3209	10.3440	-8.6960	0.0792***	8.5976***	6128.0538***

\* \* \* Indicates significance at the 1% level.

\* \* Indicates significance at the 5% level.

### 3.1. Spillover Effects

As shown in Table 2, the part A shows the empirical results of the ARJI model parameters. We find that as far as the five countries stock markets of Indonesia, Thailand, Malaysia, the Philippines and Singapore are concerned, all of the parameters describing the dynamics are almost significant. In terms of model goodness-of-fit, the ARJI model of these five countries also passes the Ljung-Box Q(10) test and  $Q^2(10)$  test, thereby indicating that the ARJI model appears to perform relatively well with regard to describing behavior within each of stock markets of Indonesia, Thailand, Malaysia, the Philippines and Singapore.

### 3.2. Information Efficiency

First, the empirical results as shown in Table 2, within the mean equation of Indonesia, Thailand, Malaysia, the Philippines and Singapore, we find that the significance of  $\psi_1$  indicates that the US stock market ups and downs does have significant negative impact on the stock markets of Malaysia and the Philippines, showing that when the US investors' panic extent increases, the stock prices of Malaysia and the Philippines will fall; but the impact of changes in the US stock market on all of the three countries stock markets of Indonesia, Thailand and Singapore is not significant. In additions, the statistical significance of  $\zeta_1$  ,  $\zeta_2$  ,  $\zeta_3$  ,  $\zeta_4$  and  $\zeta_5$  indicates that there is indeed some degree of spillover effects among the five countries stock markets of Indonesia, Thailand, Malaysia, the Philippines and Singapore. For Indonesia, the stock index returns of Thailand, Malaysia, the Philippines and Singapore on its stock index return shows significant and positive impact, means any one of the four countries stock price ups (downs) will simultaneously cause this country's stock price ups (downs), where the impact of Singapore stock market on Indonesian stock market is greatest; for Thailand, the stock index of Indonesia, Malaysia, the Philippines and Singapore on its stock index also shows significant and positive impact, means there is a comovement relationship between these four countries stock market and Thailand stock market, when any one of the countries stock price ups (downs), it will also cause this country's stock price ups (downs), where the impact of Singapore stock market on Thailand stock market is greatest; For Malaysia, only the three countries stock indices of Indonesia, the Philippines and Singapore on its stock price shows significant and positive impact, but Thailand's stock price has no effect on the Philippines' s. For the Philippines, the stock index of Indonesia, Malaysia and Singapore on its market shows significant and positive impact, where Thailand's stock price has no effect on Malaysia' s. Whereas for Singapore, all of the stock indices of

Indonesia, Thailand, Malaysia, the Philippines on its stock index shows significant and positive impact.

Overall, due to changes in the US VIX will only affect Malaysia and the Philippines stock markets; therefore, the international spillover effect to some extent exists in this region; there are two-way causality between Indonesia ↔ Thailand, Indonesia ↔ Malaysia, Indonesia ↔ the Philippines, Indonesia ↔ Singapore, Thailand ↔ Singapore, Malaysia ↔ the Philippines, Singapore ↔ Malaysia, Singapore ↔ the Philippines. While there is only one-way causality between Malaysia → Thailand, the Philippines → Thailand, but the regional spillovers do exist among the ASEAN FIVE countries stock markets.

### 3.3. Market risk

In terms of variance equation, the empirical results show that: owing to  $\lambda_0$ ,  $\rho_1$  and  $\gamma_1$  are almost significantly different from zero, not only showing that the jump processes are certainly time-varying (ex. Fig. 3.1 to Fig. 3.6 presented here), but also for the importance of jumping provides the proof, rejecting the assumption of jump being fixed proposed by Chen and Shen (2004), consistent with the result of Chiang, Chung and Huang (2012). We have further found that the unconditional jump intensities of Indonesia ∖ Thailand ∖ Malaysia ∖ the Philippines and Singapore are separate as 0.0838 ∖ 0.0227 ∖ 0.5378 ∖ 0.3056 and 0.3696, representing on average, the returns of Indonesia ∖ Thailand ∖ Malaysia ∖ the Philippines and Singapore occur jumping once every 1.09 ∖ 1.02 ∖ 2.16 ∖ 1.44 and 1.59 business days<sup>93</sup>. In this way, though the jump occurring frequencies of these five countries stock markets are high, they all will completely disappear every one to two days.

Part B in Table 2 shows that the total variances of Indonesia ∖ Thailand ∖ Malaysia ∖ the Philippines and Singapore stock indices are affected by the GARCH variance, whereas the proportion of jump variation is not small; indicates variability caused by the jump process cannot be ignored, therefore, when studying the characteristics of the five countries stock markets, the jump variability is a very important factor. As Fig. 3.1 to Fig. 3.6 represent, we have found that: when major events occur in each country, the total volatility, GARCH volatility and jump volatility of stock markets will enhance.

### 3.4. Event analysis

This paper collected seven stake events during the whole sample of 2005-2014, and the jump intensities and total volatilities results reported in Table 3, for the following seven related events examined in this study:

- (1) the Southern Philippines 6.5 Earthquake Occurred in 2007;
- (2) the 12th General Election of Malaysia in 2008;
- (3) the Thailand Bloodshed Demonstrations in 2008;

---

<sup>93</sup> Formula of jump intensity =  $\frac{\lambda_0}{1 - \rho_1}$

- (4) the Indonesian Equities Indefinite Cease Trading when Asian Stock Crash in 2008;
- (5) the Subprime Mortgage Crisis in 2008;
- (6) the Easing Monetary Policy Announced by the Monetary Authority of Singapore in April to May 2009;
- (7) the US QE Exit in 2013.

As shown in Fig. 3.6 - Fig. 3.10, depending on the events occurring global and in every country, we can find: the jump intensity and total volatility generated during the events occurring are almost all higher than the average of the whole sample period, as compared to periods of no important news. The unlisted data (-) owing to its impact being small are almost negligible. It can be seen: the volatility of the stock index is indeed affected by the incident, the only difference is affecting the length of time and the impact of the volatility. Therefore, when an event occurs, the stock index would indeed appear abnormally. These results indicate that when investigating the impact of events, consistent with the results of Chiu *et al.* (2006) and Chiang *et al.* (2009), it is necessary to consider jump intensity in order to avoid incorrect decision making.

#### 4. Conclusions

Because the US is the focus of global financial markets, and the implementation of various policies and the occurrence of an event (such as: the subprime mortgage crisis, etc.) are violent waves of global stock market turmoil, not only the US stock market downturn, leading to the US economic downturn, rising unemployment, but also the global economy having a negative knock-on effect. Therefore, the US as a global financial center, the impact of its economic dynamics on every country's economy is self-evident, the spillover effect generated has become an inevitable phenomenon. When the panic psychology originating from the US market investors, is it contagious? Furthermore, whether will the panic psychology generate the spillover effects arising from the geographic close or not? We adopt the ARJI model to examine the spillover effects between the US market and the ASEAN FIVE countries stock indices, and further to explore when a major event occurs, each volatility and jump of individual stock index, so as to provide the investors to invest and hedge for reference.

The empirical results show: (1) American investors' panic psychology will affect the stock markets of Malaysia and the Philippines, but it won't affect the ones of Indonesia, Thailand and Singapore, indicating that there exists a partial international spillover effect between the US and the ASEAN FIVE countries stock markets; (2) There also exists one-way impact among the stock indices of Indonesia, Thailand, Malaysia, the Philippines and Singapore (Malaysia and the Philippines will affect Thailand) or two-way impact, showing that the spillover effects among the ASEAN FIVE countries stock indices are not only strong, but also are highly regional; (3) Although the higher returns of Indonesia and the Philippines stock markets, the risks are relatively high; while the risks of Thailand and Singapore stock markets are the highest, their returns are belonging to the lowest regions, the relatively less suitable market for investing among the five stock markets; (4) The total variance of Indonesia, Thailand, Malaysia, the Philippines and Singapore stock indices are mainly influenced by the GARCH variance; (5) When major

events occur in each country, the total volatility, GARCH volatility and jump volatility of stock markets will enhance.

Our results confirm the existence of spillover effects originating in the US, along with varying jumps with time. Of the ASEAN FIVE economies examined in this study (Indonesia, Thailand, Malaysia, the Philippines and Singapore), the returns and volatility of the US stock market are found to have the greatest contagious effects on the markets of Malaysia and the Philippines. As for market efficiency, the Indonesia and the Philippines stock markets are found to be most efficient, with the Thailand and Singapore stock markets are exhibiting inverse situations. In terms of market risk, Indonesia and the Philippines are found to present the higher risks with higher returns, while the Thailand and Singapore markets presents the highest risks with lowest returns. That is, portfolio investors can receive sound returns from taking diversified positions in the index of these countries, a result similar to Bhar and Nikolova (2009). As noted in both Chung and Chiang (2006) and Chiu *et al.* (2006), the different responses in the ASEAN FIVE markets to the arrival of news, whether originating regionally or globally, may stem mainly from the distinct market microstructure characteristics. From a perspective of asset allocation, investors should consider investing more funds in the Indian stock market, while being conservative their investment weighting in Brazil and China in order to avoid higher risks and lower efficiency. In conclusion, based upon our finding of the existence of spillover effects from the US stock market, we suggest that the governments of the ASEAN FIVE should aim to gain a complete understanding of the impact of the US stock market, along with the changes in policies and trading systems, which will ultimately lead to improvements in efficiency and enable these governments to better manage and control market risks. Failure to consider these issues is likely to lead to very costly mistakes.

## 5. REFERENCES

- Bhar, R., & Nikolova, B. (2009). Return, volatility spillovers and dynamic correlation in the BRIC equity markets: An analysis using a bivariate EGARCH framework. *Global Finance Journal*, 19, 203-218.
- Bowman, R. G., Chan, K. F., & Comer, M. R. (2010). Diversification, rationality and the Asian economic crisis. *Pacific-Basin Finance Journal*, 18, 1-23.
- Chan, W.H and Maheu, J.M. (2002), Conditional jump dynamics in stock market returns,” *Journal of Business & Economic Statistics*, 20, 377-389.
- Cheung, W., Fung, S., & Tsai, S. C. (2010). Global capital market interdependence and spillover effect of credit risk: Evidence from the 2007-2009 global financial crisis. *Applied Financial Economics*, 20(1 & 2), 85-103.
- Chiang, S. M., Yeh, C. P., & Chiu, C. L. (2009). Permanent and transitory components in the Chinese stock market: The ARJI-Trend model. *Emerging Markets Finance and Trade*, 45(3), 35-55.
- Chiu, C. L., Chiang, S. M., & Kao, F. (2006). The relationship between the S&P 500 spot and futures indices: Brothers or cousins? *Applied Financial Economics*, 16, 405-412.

- Christiansen, C. (2007). Volatility-spillover effects in European bond markets. *European Financial Management*, 13(5), 923-948.
- Chung, H. M., & Chiang, S. M. (2006). Price clustering in E-mini and floor-traded index futures. *Journal of Futures Markets*, 3, 269-295.
- Dickey, D. and Fuller, W.A. (1979). Distribution of the estimators for autoregressive time series with a unit root. *Journal of the American Statistical Association*, 74(366a), 427-431.
- Engle, R.F. and Granger, C.W.J. (1987). Co-integration and error correction: representation, estimation, and testing. *Econometrica*, 55(2), 251-276.
- Engle, R.F. and Yoo, B. S. (1987). Forecasting and testing in co-integrated systems. *Journal of Econometrics*, 35(1), 143-159.
- Granger, C. and Newbold, P. (1974). Spurious regressions in econometrics. *Journal of Econometrics*, 2(2), 111-120.
- Kim, H. Y., & Mei, J. P. (2001). What makes the stock market jump? An analysis of political risk on Hong Kong stock returns. *Journal of International Money and Finance*, 20(7), 1003-1016.
- Liu, Y. A., & Pan, M. S. (1997). Mean and volatility spillover effects in the U.S. and Pacific-Basin stock markets. *Multinational Finance Journal*, 1, 47-62.
- Maheu, J., & McCurdy, T. (2004). News arrival, jump dynamics and volatility components for individual stock returns. *Journal of Finance*, 59, 755-793.
- Ng, A. (2000). Volatility spillover effects from Japan and the US to the Pacific-Basin. *Journal of International Money and Finance*, 19(2), 207-233.
- Phillips, P.C.B. and Perron, P. (1988). Testing for a unit root in time series regression. *Biometrika*, 75(2), 335-346.
- Said, S.E. and Dickey, D.A. (1984). Testing for unit roots in autoregressive-moving average models of unknown order. *Biometrika*, 71(3), 599-607.
- Vrugt, E. B. (2009). U.S. and Japanese macroeconomic news and stock market volatility in Asia-Pacific. *Pacific-Basin Finance Journal*, 17, 611-627.
- Wilson, D., & Purushothaman, R. (2003). Dreaming with BRICs: The path to 2050. *Global Economics Paper No: 99* by Goldman Sachs.

**Table 2 The Estimation and Testing Result of the VIX ARJI Model**

Part A : The Estimation Result of the ARJI Model Parameters					
Country Variables	Indonesia	Thailand	Malaysia	the Philippines	Singapore
$\mu$	0.1473*** (0.0248)	0.0705*** (0.0221)	0.0344*** (0.0113)	0.0733*** (0.0225)	0.0555*** (0.0159)
$\phi_1$	-0.0113 (0.0224)	0.0125 (0.0222)	0.0341* (0.0192)	0.0224 (0.0189)	-0.1313*** (0.0222)
$\psi_1$	-0.0051 (0.0034)	-0.0001 (0.0032)	-0.0129*** (0.0016)	-0.0264*** (0.0032)	-0.0017 (0.0026)
$\zeta_1$		0.0885*** (0.0150)	0.0427*** (0.0070)	0.0843*** (0.0174)	0.0642*** (0.0127)
$\zeta_2$	0.0849*** (0.0178)		0.0017 (0.0084)	0.0270 (0.0172)	0.0879*** (0.0128)
$\zeta_3$	0.1630*** (0.0366)	0.0798*** (0.0260)		0.5888*** (0.0320)	0.2548*** (0.0234)
$\zeta_4$	0.1200*** (0.0226)	0.0625*** (0.0150)	0.1406*** (0.0080)		0.0921*** (0.0115)
$\zeta_5$	0.1785*** (0.0272)	0.1589*** (0.0200)	0.0747*** (0.0109)	0.0393* (0.0202)	
$\omega$	0.0554*** (0.0140)	0.0620*** (0.0049)	0.0351*** (0.0027)	0.2373*** (0.0711)	0.0182*** (0.0021)
$\alpha_1$	0.0726*** (0.0227)	0.1125*** (0.0054)	0.0623*** (0.0121)	0.0794*** (0.0225)	0.0754*** (0.6000)
$\beta_1$	0.8513*** (0.0296)	0.8263*** (0.0050)	0.6722*** (0.0191)	0.5684*** (0.0989)	0.8656*** (0.0064)
$\theta$	-1.3329*** (0.4595)	-1.9173** (0.8878)	-0.0478 (0.0294)	-0.1427 (0.1011)	-0.2029*** (0.0661)
$\delta$	2.7430*** (0.3571)	4.5166*** (0.4582)	0.8102*** (0.0379)	1.5642*** (0.2127)	1.1112*** (0.0890)
$\lambda_0$	0.0437 (0.0417)	0.0001*** (0.0000)	0.0064*** (0.0014)	0.0088 (0.0071)	0.0017*** (0.0006)
$\rho_1$	0.4786 (0.6276)	0.9956*** (0.0017)	0.9881*** (0.0037)	0.9712*** (0.0187)	0.9954*** (0.0025)
$\gamma_1$	0.2496* (0.1321)	0.0050 (0.0066)	0.1950*** (0.0358)	0.2064** (0.0992)	0.1554*** (0.0395)
Q(20)	29.5770	21.5179	18.057	19.220	21.4530
Q <sup>2</sup> (20)	6.9190	0.9058	16.697	17.483	23.7730
Likelihood function value	-3383.1369	-3236.1680	-1907.8268	-3199.5768	-2774.1773
Part B: Fundamental Statistics of the Conditional Jump Joint Process					



	Value	%	Value	%	Value	%	Value	%	Value	%
GARCH Variance	26.447	91.82	35.992	99.60	5.768	77.35	9.936	81.15	15.605	90.81
Jump Variance	2.358	8.19	0.275	0.76	1.689	22.65	2.308	18.85	1.662	9.67
Total Conditional Variance	28.804	100	36.138	100	7.457	100	12.244	100	17.184	100

Note: 1. \*, \*\*, \*\*\* separately indicates significance at the 10% 、5% 、1% level.

2.  $Q(20)$  and  $Q^2(20)$  are separately 2 lags Ljung-Box Q-statistics.

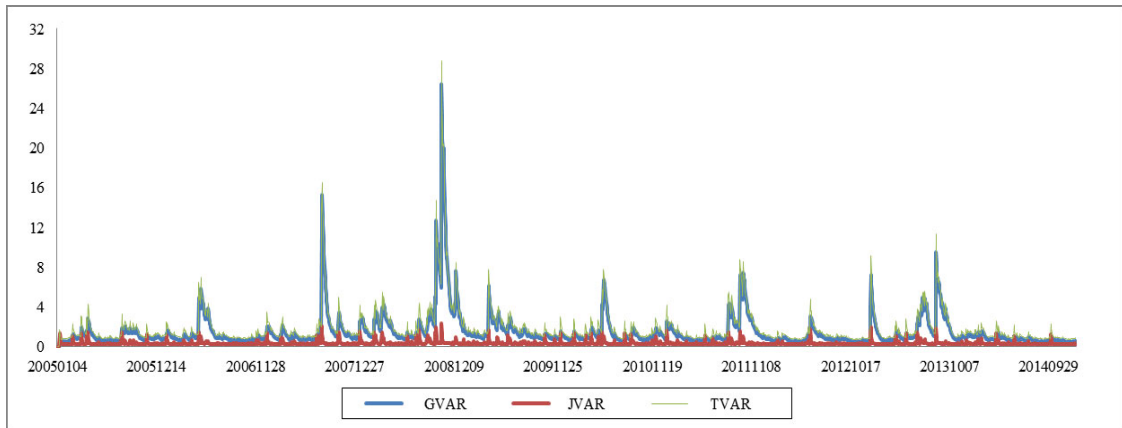
3. For Indonesia,  $\varsigma_2$  、 $\varsigma_3$  、 $\varsigma_4$  、 $\varsigma_5$  are coefficients of the other 4 countries stock index returns.

4. For Thailand,  $\varsigma_1$  、 $\varsigma_3$  、 $\varsigma_4$  、 $\varsigma_5$  are coefficients of the other 4 countries stock index returns.

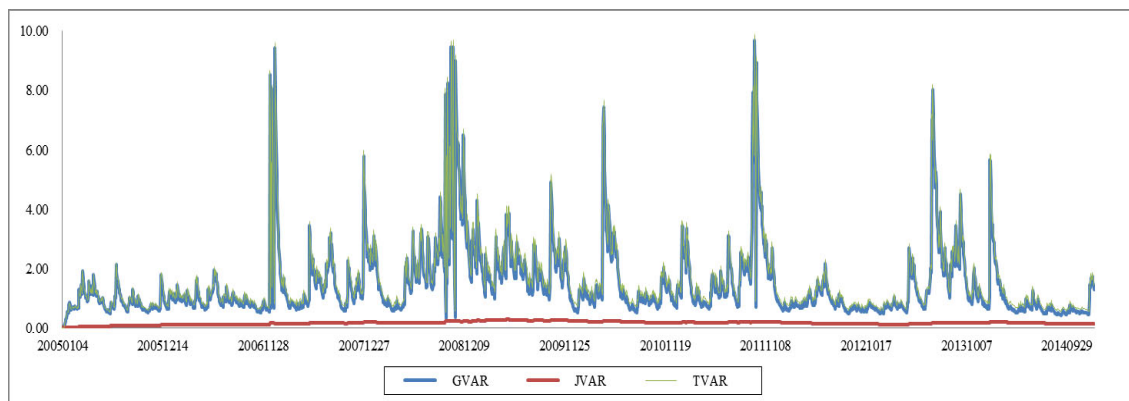
5. For Malaysia,  $\varsigma_1$  、 $\varsigma_2$  、 $\varsigma_4$  、 $\varsigma_5$  are coefficients of the other 4 countries stock index returns.

6. For the Philippines ,  $\varsigma_1$  、 $\varsigma_2$  、 $\varsigma_3$  、 $\varsigma_5$  are coefficients of the other 4 countries stock index returns.

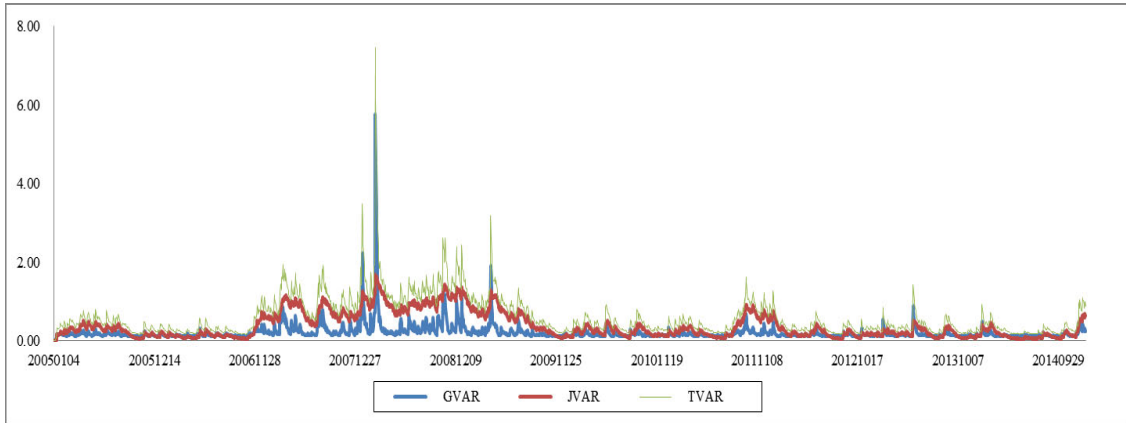
7. For Singapore,  $\varsigma_1$  、 $\varsigma_2$  、 $\varsigma_3$  、 $\varsigma_4$  are coefficients of the other 4 countries stock index returns.



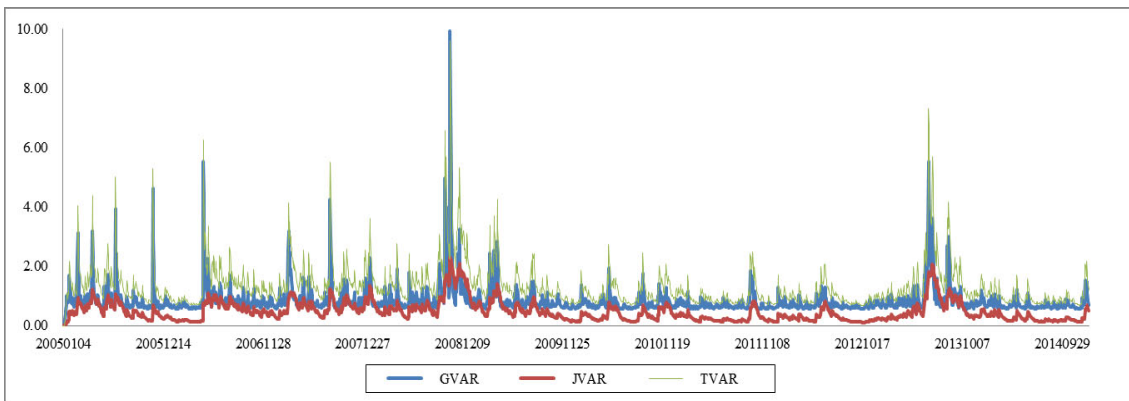
**Figure 3.1 The Trend of Indonesia GARCH Volatility 、Jump Volatility and Total Volatility**



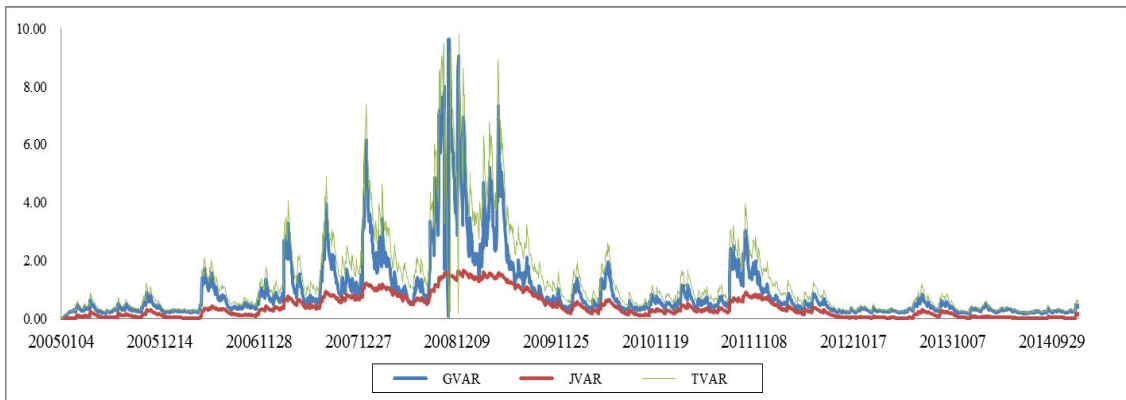
**Figure 3.2 The Trend of Thailand GARCH Volatility 、Jump Volatility and Total Volatility**



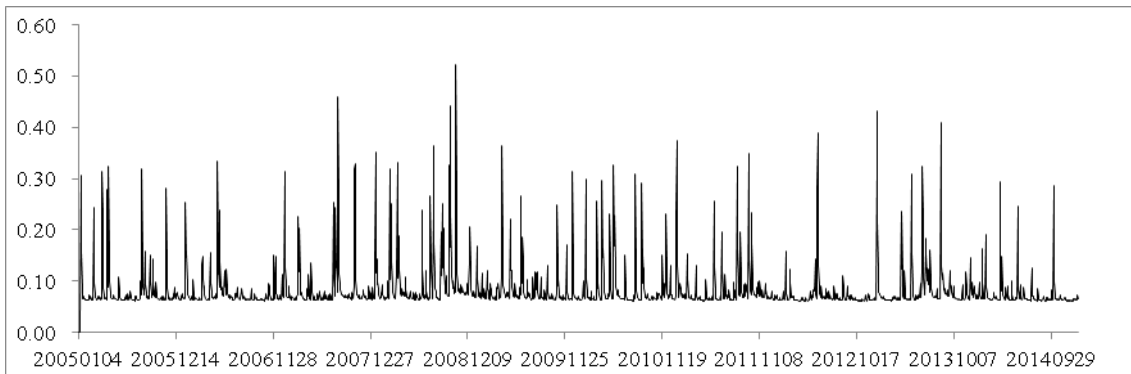
**Figure 3.3 The Trend of Malaysia GARCH Volatility 、 Jump Volatility and Total Volatility**



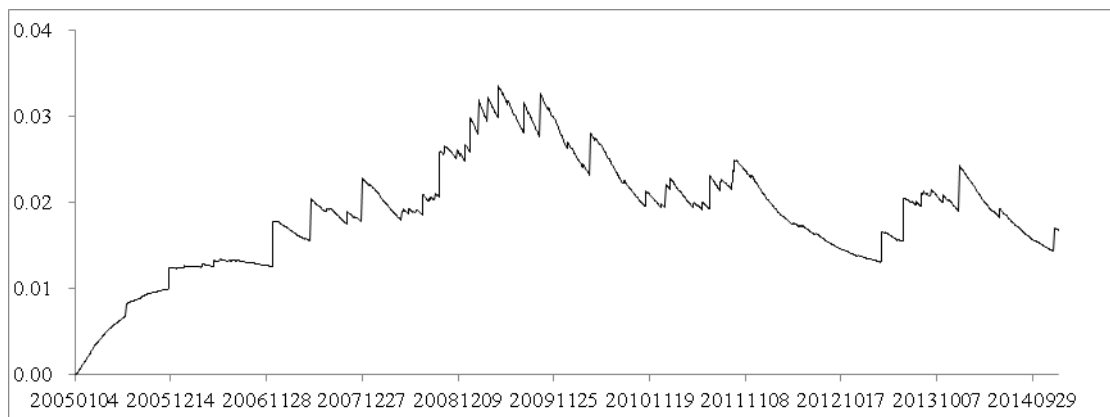
**Figure 3.4 The Trend of the Philippines GARCH Volatility 、 Jump Volatility and Total Volatility**



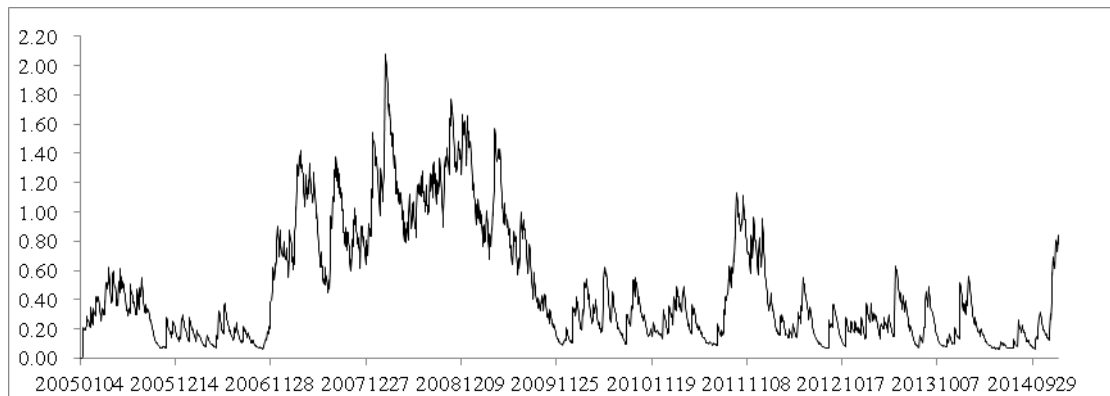
**Figure 3.5 The Trend of Singapore GARCH Volatility 、 Jump Volatility and Total Volatility**



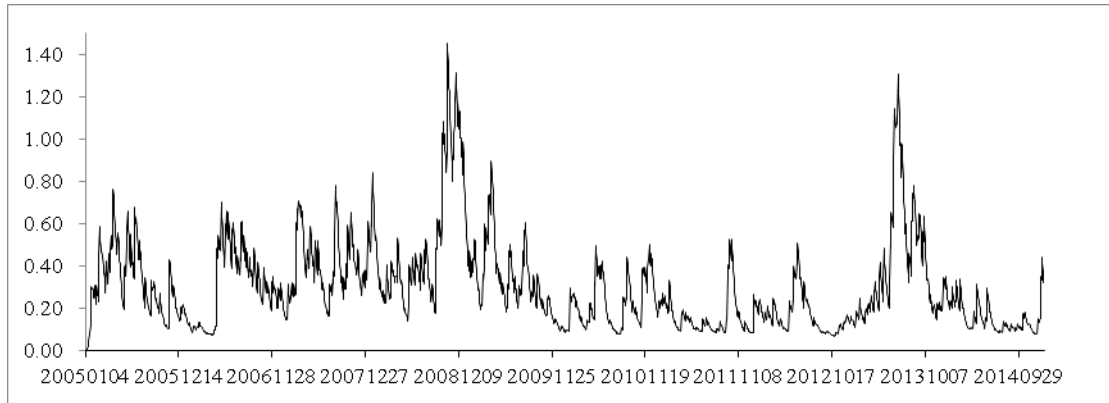
**Figure 3.6 The Time-Varying Jump Intensity of Indonesia**



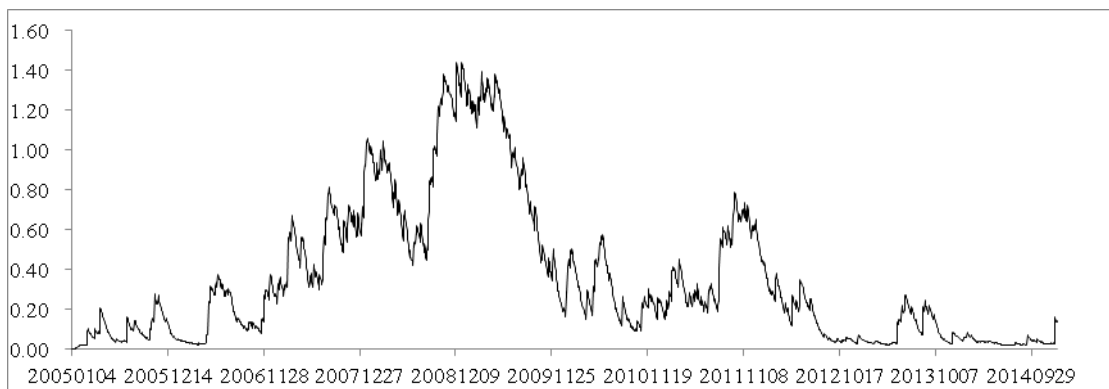
**Figure 3.7 The Time-Varying Jump Intensity of Thailand**



**Figure 3.8 The Time-Varying Jump Intensity of Malaysia**



**Figure 3.9 The Time-Varying Jump Intensity of the Philippines**



**Figure 3.10 The Time-Varying Jump Intensity of Singapore**

**Table3 The Jump Intensity and Total Volatility of ASEAN FIVE Stock Indices during the event occurred**

country	Indonesia		Thailand		Malaysia		the Philippines		Singapore	
date	Jump Intensity	Total Volatility	Jump Intensity	Total Volatility	Jump Intensity	Total Volatility	Jump Intensity	Total Volatility	Jump Intensity	Total Volatility
<b>the Southern Philippines 6.5 Earthquake Occurred in 2007</b>										
20070821	-	-	-	-	-	-	0.5633	3.0614	-	-
20070824	-	-	-	-	-	-	0.7805	6.6516	-	-
20070828	-	-	-	-	-	-	0.7631	6.3084	-	-
20070829	-	-	-	-	-	-	0.7180	5.3295	-	-
20070830	-	-	-	-	-	-	0.6662	4.4543	-	-
20070905	-	-	-	-	-	-	0.7029	4.4073	-	-
<b>the 12th General Election of Malaysia in 2008</b>										
20080311	-	-	-	-	2.0792	7.4570	-	-	-	-
20080312	-	-	-	-	2.0425	6.1296	-	-	-	-
20080313	-	-	-	-	2.0005	4.9523	-	-	-	-
20080314	-	-	-	-	1.9851	4.2924	-	-	-	-
20080317	-	-	-	-	1.9268	3.4020	-	-	-	-
<b>the Thailand Bloodshed Demonstrations in 2008</b>										
20081008	-	-	0.0259	31.4685	-	-	-	-	-	-
20081010	-	-	0.0259	30.5292	-	-	-	-	-	-
20081013	-	-	0.0258	25.7941	-	-	-	-	-	-
20081014	-	-	0.0258	21.6739	-	-	-	-	-	-
20081015	-	-	0.0257	18.4632	-	-	-	-	-	-

**Table3 The Jump Intensity and Total Volatility of ASEAN FIVE Stock Indices during the event occurred (continued)**

country	Indonesia		Thailand		Malaysia		the Philippines		Singapore	
date	Jump Intensity	Total Volatility	Jump Intensity	Total Volatility	Jump Intensity	Total Volatility	Jump Intensity	Total Volatility	Jump Intensity	Total Volatility
<b>the Indonesian Equities Indefinite Cease Trading when Asian Stock Crash in 2008</b>										
20081010	0.4420	14.7028	-	-	-	-	-	-	-	-
20081013	0.2247	12.0881	-	-	-	-	-	-	-	-
20081014	0.1371	10.1029	-	-	-	-	-	-	-	-
20081015	0.1070	10.8671	-	-	-	-	-	-	-	-
20081016	0.0897	9.3824	-	-	-	-	-	-	-	-
20081017	0.0848	8.3968	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>the Subprime Mortgage Crisis in 2008</b>										
20081028	0.0789	6.2807	0.0264	19.6779	1.2551	1.2724	0.9361	3.7165	1.3800	13.3302
20081029	0.5216	28.8043	0.0265	28.8780	1.6371	2.6255	1.4564	16.3049	1.3764	15.2574
20081030	0.2877	24.3660	0.0264	27.9035	1.6175	2.3387	1.4192	15.6600	1.3700	17.1837
20081031	0.1654	21.6258	0.0263	23.2235	1.6459	2.3250	1.3638	13.4012	1.3583	15.1909
20081103	0.1135	20.2171	0.0263	19.6963	1.5847	1.9960	1.3178	11.6616	1.3416	14.3325
20081104	0.0926	20.3870	0.0262	16.3909	1.7736	2.6275	1.2411	9.6100	1.3467	14.0279

**Table3 The Jump Intensity and Total Volatility of ASEAN FIVE Stock Indices during the event occurred (continued)**

country	Indonesia		Thailand		Malaysia		the Philippines		Singapore	
date	Jump Intensity	Total Volatility	Jump Intensity	Total Volatility	Jump Intensity	Total Volatility	Jump Intensity	Total Volatility	Jump Intensity	Total Volatility
<b>the Easing Monetary Policy Announced by the Monetary Authority of Singapore in April to May 2009</b>										
20090416		-			-	-	-	-	1.3340	6.0925
20090417		-			-	-	-	-	1.3081	5.6561
20090420		-			-	-	-	-	1.2879	5.1550
20090421		-			-	-	-	-	1.2588	4.6489
20090422		-			-	-	-	-	1.2611	4.5735
20090423		-			-	-	-	-	1.2296	4.1481
<b>the US QE Exit in 2013</b>										
20130617	0.3249	3.7899	0.0204	7.3610	-	-	1.1473	10.9693	-	-
20130618	0.2308	3.5362	0.0204	7.0477	-	-	1.1147	9.9189	-	-
20130619	0.1682	3.6847	0.0204	5.9288	-	-	1.0531	8.2087	-	-
20130620	0.1041	3.1375	0.0204	5.4843	-	-	1.0606	7.3983	-	-
20130621	0.0814	2.8549	0.0203	4.8940	-	-	1.0588	6.6635	-	-
Sample mean	0.0703	1.9137	0.0187	4.0881	0.4765	0.5996	0.2997	1.7039	0.3577	1.4143

**ECONOMIC INTEGRATION AND STOCK MARKET CORRELATION  
CHANGE-THE CASE OF ECFA  
HỘI NHẬP KINH TẾ VÀ TƯƠNG TÁC THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN -  
NGHIÊN CỨU TRƯỜNG HỢP ECFA**

*JEFF T.C. LEE*

*Lunghwa University of science and technology, Taiwan*

### **Introduction**

China replaced the United States and became Taiwan's largest export market in 2002. To enhance the economic integration with China, Taiwan signed the Economic Cooperation Framework Agreement (ECFA) with China on June 29, 2010 and became effective on September 12, 2010. The spirits of ECFA are to lower the tariff, promote the trade in service and goods and encourage mutual investment between Taiwan and China. Since ECFA became effective, the total trade volume between Taiwan and China grew from 525.8 billion in 2010 to 588.1 billion in 2014 in terms of US dollar. Many Taiwanese listed companies have set up plants in China to embrace the opportunity for market opening. The share of total revenue from China for these companies also increases steadily. Business conditions in China start to influence the financial performance for those companies which have big share of total revenue from China. This connection raises our motivation to investigate whether stock market correlation has changed between Taiwan and China since ECFA took effect.

Many studies have pointed out that economic integration would not only enforce the economic relationship between counterparties but also increase the correlation between their stock markets. For examples, Aggarwal and Kyaw (2005) believe that stock markets correlations among Mexico, the United State and Canada have increased significantly after North America Free Trade Agreement (NAFTA) took effect in 1994. Bartram, Taylor, and Wang (2007) confirm that stock market correlations among major euro money union countries have change significantly after single money union took effect in 1999. Also, Chuang and Lee (2013) find that correlation between Hong Kong and Chinese stock markets has increased significantly after the Closer Economic Partnership Agreement (CEPA) took effect in 2004. However, these studies consider the date which economic integration took effect as a known correlation change cut point. In fact, the correlation change between stock markets might be unknown.

### **Methodology**

In this paper, first, we use GJR-GARCH (1,1)-t to fit both Taiwan and Chinese stock markets. Second, we deploy conditional  $t$  copula to measure correlation between Taiwan and Chinese stock markets. Finally, we follow the procedure of Gombay and Horvath (1996) and Dias and Embrechts (2004, 2009) to test the unknown correlation change between these two markets.

## GJR-GARCH (1,1)-t Margin Model

The GJR-GARCH (1,1)-t margin model is used to capture volatility clustering and heavy tail for both Taiwan and Chinese stock markets. This model is specified as

$$r_{i,t} = \mu_{i,t} + \varepsilon_{i,t}, \quad (1)$$

$$\sigma_{i,t}^2 = c_i + a_{i,1}\varepsilon_{i,t-1}^2 + b_i\sigma_{i,t-1}^2 + a_{i,2}I_{i,t-1}\varepsilon_{i,t-1}^2, \quad (2)$$

$$\varepsilon_{i,t}|\psi_{t-1} = h_{i,t}z_{i,t}, \quad z_{i,t} \sim t_\nu, \quad (3)$$

where  $r_{i,t}$  represents the log return for market  $i$  at time  $t$ .  $i=1,2$  stands for the Taiwan and Chinese stock markets, respectively. Conditional variance  $\sigma_{i,t}^2$  is explained by the lag-1 square residual  $\varepsilon_{i,t-1}^2$  and lag-1 variance  $\sigma_{i,t-1}^2$ . Indication function  $I_{i,t-1}$  is used to detect volatility asymmetry effect. When  $\varepsilon_{i,t-1} < 0$ , the value of  $I_{i,t-1}$  will be equal to 1; otherwise, the value of  $I_{i,t-1}$  will be equal to 0. The standardize residuals  $z_{i,t}$  are assumed to follow the  $t$  distribution with degree of freedom  $\nu$ .

### Conditional $t$ Copula

The bivariate copula function combines two different margin distributions,  $F(z_{1,t}|\psi_{1,t-1})$  and  $G(z_{2,t}|\psi_{2,t-1})$ , into a joint distribution,  $\Phi(r_{1,t}, r_{2,t}|\psi_{t-1})$ . The joint conditional cumulative density function (cdf) is defined as

$$\Phi(r_{1,t}, r_{2,t}|\psi_{t-1}) = C(u_t, v_t|\psi_{t-1}) = C\left(F(z_{1,t}|\psi_{1,t-1}), G(z_{2,t}|\psi_{2,t-1})\right), \quad (4)$$

where  $u_t = F(z_{1,t}|\psi_{1,t-1})$ , and  $v_t = G(z_{2,t}|\psi_{2,t-1})$ .  $\psi_{t-1}$  is the information set at  $t-1$ .

The probability density function (pdf) of this joint distribution function can be decomposed as a product of a copula pdf and the two marginal pdfs

$$\varphi(z_{1,t}, z_{2,t}|\psi_{t-1}) = c(u_t, v_t|\psi_{t-1}) \times f(z_{1,t}|\psi_{1,t-1}) \times g(z_{2,t}|\psi_{2,t-1}), \quad (5)$$

where  $f(z_{1,t}|\psi_{1,t-1})$  and  $g(z_{2,t}|\psi_{2,t-1})$  represent the marginal density functions for the Taiwan and Chinese stock markets.  $c(u_t, v_t|\psi_{t-1})$  is the pdf of copula function. In this paper, we choose  $t$  copula as the researched copula function because it has symmetry and heavy tail correlation. The  $t$  copula density function is specified as

$$c(u_t, v_t|\rho_t, \nu) = \frac{1}{\sqrt{1-\rho_t^2}} \frac{\Gamma\left(\frac{\nu+2}{2}\right)\Gamma\left(\frac{\nu}{2}\right) \left(1 + \frac{1}{\nu}\psi\Omega^{-1}\psi\right)^{-[(\nu+2)/2]}}{\left(\Gamma\left(\frac{\nu+1}{2}\right)\right)^2 \prod_{i=1}^2 \left(1 + \frac{1}{\nu}\psi_i^2\right)^{-[(\nu+1)/2]}}$$

where  $\rho_t$  is correlation parameter and  $\nu$  is the degree of freedom.

To search for correlation change attribute to ECFA, this study assumes  $\rho_t$  as the following model

$$\rho_t = \omega + \lambda D_t, \quad (6)$$

where  $\omega$  and  $\lambda$  are parameters to be estimated in the copula function.  $D_t$  is the dummy variable and its value is assumed to be 0 before correlation change; otherwise, it will be 1. However, the existence of correlation change is assumed to be unknown and thus in need of testing.



## Test of Correlation Structure Change

Let  $\mathbf{u}_1, \mathbf{u}_2, \dots, \mathbf{u}_T$  be the sequence of an independent random vector with uniformly distributed margins and a copula of  $C(\mathbf{u}_1; \theta_1, \eta_1), C(\mathbf{u}_2; \theta_2, \eta_2), \dots, C(\mathbf{u}_T; \theta_T, \eta_T)$ , where  $\theta_i$  and  $\eta_i$  are the copula's parameters and  $\theta_i \in \Theta^{(1)}, \eta_i \in \Theta^{(2)}$ . Assuming parameter  $\eta_i (i=1, \dots, T)$  is constant, testing if the correlation parameter has a single correlation change is equal to testing the null hypothesis, which is

$$\begin{aligned} H_0 : \theta_1 = \theta_2 = \dots = \theta_T = \theta \\ H_1 : \theta_1 = \dots = \theta_{k^*-1} \neq \theta_{k^*} = \theta_{k^*+1} = \theta_T \text{ conditional to} \\ \eta_1 = \eta_2 = \dots = \eta_T = \eta. \end{aligned} \quad (7)$$

If  $H_0$  is rejected,  $k^*$  is the change point. If  $k^* = k$  is known, the likelihood ratio test ( $LR$ ) is defined as

$$\Lambda_k = \frac{\sup_{(\theta_i, \eta_i) \in \Theta^{(1)} \times \Theta^{(2)}} \prod_{1 \leq i \leq T} c(\mathbf{u}_i; \theta_i, \eta_i)}{\sup_{(\theta_i, \zeta_i, \eta_i) \in \Theta^{(1)} \times \Theta^{(1)} \times \Theta^{(2)}} \prod_{1 \leq i < k} c(\mathbf{u}_i; \theta_i, \eta_i) \prod_{k \leq i \leq T} c(\mathbf{u}_i; \zeta_i, \eta_i)}. \quad (8)$$

When  $\Lambda_k$  is small, the null hypothesis will be rejected easily. Given the copula pdf  $c(\cdot)$ , the estimate of  $\Lambda_k$  can be estimated using the following two equations:

$$L_k(\theta, \eta) = \sum_{1 \leq i < k} \log c(\mathbf{u}_i; \theta, \eta), \quad (9)$$

$$L_k^*(\theta, \eta) = \sum_{k \leq i \leq T} \log c(\mathbf{u}_i; \theta, \eta), \quad (10)$$

where  $L_k(\theta, \eta)$  is the maximum log likelihood estimate for samples  $t=1, 2, \dots, k-1$ , and  $L_k^*(\theta, \eta)$  is the maximum log likelihood estimate for samples  $t=k, \dots, T$ . Therefore, the test for asymptotic distribution of  $LR$  is

$$-2 \log(\Lambda_k) = 2 \left[ L_k(\hat{\theta}_k, \hat{\eta}_k) + L_k^*(\hat{\theta}_k^*, \hat{\eta}_k^*) - L_T(\hat{\theta}_T, \hat{\eta}_T) \right], \quad (11)$$

where  $\hat{\theta}_k$  and  $\hat{\theta}_k^*$  represent parameter estimates before and after change point  $k$  respectively.  $\hat{\theta}_T$  and  $\hat{\eta}_T$  are the copula parameter estimates for the entire samples. If  $k$  is unknown, a grid is used to search the maximum  $Z_T$  and testify the significance of correlation change point  $k$ .  $Z_T$  is defined as

$$Z_T = \max_{1 < k < T} (-2 \log(\Lambda_k)). \quad (12)$$

When the general conditional holds, the smaller the value of  $\Lambda_k$ , the larger the value of  $Z_T$  and the easier of the null hypothesis will be rejected. The  $p$ -value for asymptotic distribution of  $Z_T^{1/2}$  can be calculated by

$$\begin{aligned} P(Z_T^{1/2} \geq x) \approx \frac{x^p \exp(-x^2/2)}{2^{p/2} \Gamma(p/2)} \times \\ \left( \log \frac{(1-h)(1-l)}{hl} - \frac{p}{x^2} \log \frac{(1-h)(1-l)}{hl} + \frac{4}{x^2} + O\left(\frac{1}{x^4}\right) \right), \end{aligned} \quad (13)$$

where  $h$  and  $l$  can be taken as  $h(T) = l(T) = (\log T)^{2/3}$ .  $p$  is the number of changing parameters under alternative hypothesis.

## Empirical Results

### Data and Summary Statistics

In this paper, we use Taiwan Weighted Stock Index and Shanghai Stock Exchange Composite Index to represent the Taiwan and Chinese stock markets. We collect the daily closing price for about five years before and after ECFA became effective. The source of data is from Datastream. Data period is from January 5, 2006 to December 31, 2014. After deleting the non-common trading days, the daily closing price is converted into the daily log returns. A total of 2,137 return samples are used in this paper.

Table 1 is the summary statistics for Taiwan and Chinese stock markets. The mean and standard deviation of return for Chinese stock market are larger than Taiwan stock market. Both Taiwan and Chinese stock markets are skew to the left and have a high kurtosis for the whole samples. Jarque-Bera statistics rejects the null hypothesis of normal distribution meaning that both stock markets are non-normal distribution. Linear correlations between these two markets are 0.322 Pre-ECFA and 0.349 Post-ECFA, respectively. Although the correlation of Post-ECFA is higher than the correlation of Pre-ECFA, the significance of correlation change between these two markets has to be further testified.

**Table 1. Summary statistics for Taiwan and Chinese stock markets**

	Pre-ECFA		Post-ECFA		Whole Samples	
	Taiwan	China	Taiwan	China	Taiwan	China
Mean	0.013	0.018	0.018	0.073	0.015	0.047
Std. Deviation	0.977	1.166	1.570	2.085	1.321	1.710
Skewness	-0.408 (0.000)	-0.147 (0.054)	-0.526 (0.000)	-0.471 (0.000)	-0.538 (0.000)	-0.444 (0.000)
Kurtosis	3.061 (0.000)	2.062 (0.000)	3.233 (0.000)	2.123 (0.000)	4.356 (0.000)	3.413 (0.000)
$Q^2(6)$					395.9 (0.000)	232.7 (0.000)
Jarque-Bera	425.6 (0.000)	184.0 (0.000)	539.3 (0.000)	251.8 (0.000)	1792.3 (0.000)	1107.2 (0.000)
Correlation	0.322		0.349		0.328	

Note: the number in parentheses is p-value.

The parameter estimates for GJR-GARCH (1,1) margin model are presented in Table 2. All the parameters satisfy the conditions of  $c_i > 0$ ,  $\alpha_{i,1} \geq 0$ ,  $\beta_i \geq 0$ ,  $\alpha_{i,1} + \beta_i < 1$  for the GJR-GARCH (1,1) model. Although the ARCH effect is not significant for Taiwan stock market, the GARCH effect is significant for both markets. That implies volatility clustering is significant for both markets. However, the volatility asymmetry is not significant in Chinese stock market while volatility asymmetry is significant in Taiwan stock market.

**Table 2. Parameter estimates for GJR-GARCH (1,1) margin model**

	Taiwan	China
$\mu_{i,t}$	0.031 (0.000)	0.032 (0.005)
$c_i$	0.002 (0.021)	0.002 (0.081)
$a_{i,1}$	0.015 (0.123)	0.041 (0.000)
$b_i$	0.942 (0.000)	0.953 (0.000)
$a_{i,2}$	0.064 (0.000)	-0.011 (0.370)
$\nu$	5.573 (0.000)	5.132 (0.000)
Log-Likelihood	-1450.0	-2077.2

Note: the number in parentheses is p-value.

In this paper, we choose  $t$  copula to measure the stock market correlation for the reason of high kurtosis in both Taiwan and Chinese stock markets. We follow the fine-tune procedure of Bai (2007) to find out correlation change. First, we use whole samples to discover the initial correlation change point. Then, we use initial correlation change point to divide whole samples into two subsamples and search for another correlation change point in two subsamples. Finally, we use correlation change point in subsamples to divide subsample further and search for another correlation change point until there is no correlation change point in subsamples.

The estimated results for correlation change by using  $t$  copula are presented in Table 4. For whole samples (level I), the maximum  $Z_n$  is 3.9 and is significant to reject the null hypothesis of no correlation change. The date of correlation change is July 28, 2007. The parameter  $\lambda$  is 0.212 meaning the average correlation increases 21.2% after correlation change. The correlation change date of July 28, 2007 was around the time which subprime crisis severely influenced the stock markets around the world. According to Manner and Candelon (2010) and Johansson (2011), extreme volatility in stock market will cause correlation to change significantly. Moreover, the date of July 28, 2007 was about three years before the ECFA took effect. Therefore, this correlation change is not influenced by ECFA.

For two subsamples (level II), the maximum  $Z_n$  are 1.8 and 3.5, respectively. However, these two correlation change points are not significant. Therefore, there are no correlation change points in these two subsamples that imply the influence of ECFA on the correlation change between Taiwan and Chinese stock markets is not significant.

**Table 3. Test for correlation change under  $t$  copula**

level	Time Interval	$\omega$	$\lambda$	$\nu$	$Z_n$	p-value	Date of Change
I	2006/1/5~ 2014/12/31	0.149 (0.004)	0.212 (0.000)	13.9 (0.000)	3.9	0.022	2007/7/28
II	2006/1/5~ 2007/7/27	-0.264 (0.202)	0.433 (0.042)	28.5 (0.000)	1.8	0.657	NO
	2007/7/28~ 2014/12/31	0.386 (0.000)	-0.215 (0.001)	18.2 (0.000)	3.5	0.117	NO

Note: the number in parentheses is p-value.

### Conclusion

In this paper, we use GJR-GARCH as margin model to fit the Taiwan and Chinese stock markets and choose  $t$  copula to measure the correlation between these two markets. Following the procedure of Gombay and Horvath (1996) and Dias and Embrechts (2004, 2009) to test correlation change, we find the influence of ECFA on correlation change between Taiwan and Chinese stock markets is not significant. The only significant correlation change is influenced by subprime crisis, not by ECFA. This result contradicts to those studies of Bartram, Taylor, and Wang (2007) and Chuang and Lee (2013) who confirmed that economic integration causes stock market correlation change significantly.

The reason for the contraction may result from the interruption of Sunflower Movement in 2013. This movement is started by the college students in Taiwan to against the parliament passing the followed-up treaty, the Cross-strait Agreement on Trade in Services and Goods. This interruption blocks the economic integration between Taiwan and China to close further.

### REFERENCES

- Bai, J. (1997). "Estimating Multiple Breaks One at a Time." *Econometric Theory* 13, 315-352.
- Bartram, S. M., Taylor, S. J., and Wang, Y. H. 2007. "The Euro and European Financial Market Correlation." *Journal of Banking & Finance* 31, no. 5: 1461-1481.
- Chuang, C. and Lee, J. 2013. "Has CEPA Increased Stock Market Correlation Between Hong Kong and China? The Application of Conditional Copula Technique." *International Journal of Innovative Computing, Information and Control* 7, no. 9: 2461-2466.
- Dias, A. and Embrechts, P. 2004. "Change-Point Analysis for Correlation Structures in Finance and Insurance." In G. Szego (ed.), *Risk measures for the 21st century*(321-35). Chichester: Wiley Finance Series.

- Dias, A. and Embrechts, P. 2009. "Testing for Structural Change in Exchange Rates' Correlation beyond Linear Correlation." *European Journal of Finance* 15, no. 7: 619-637.
- Gombay, E. and Horvath, L. 1996. "On the Rate of Approximations for Maximum Likelihood Tests in Change-Point Models." *Journal of Multivariate Analysis* 56, no.1:120-152.
- Johansson, A. 2011. "Financial Markets in East Asia and Europe during the Global Financial Crisis." *World Economy* 34, no. 7: 1088-1105.
- Manner, H. and Candelon, B. 2010. "Testing for Asset Market Linkages: A New Approach Based on Time-Varying Copulas." *Pacific Economic Review* 15, no. 3: 364-384.

**PRODUCTIVITY CHANGE OF BANKS IN TAIWAN AND CHINA**  
**THAY ĐỔI NĂNG SUẤT CỦA CÁC NGÂN HÀNG**  
**Ở ĐÀI LOAN VÀ TRUNG QUỐC**

*Yu-Hui Lin*

*Taipei Chengshih University of Science and Technology, Taiwan*

*Jia-Ching Juo*

*Lunghwa University of Science and Technology, Taiwan*

**Abstract**

*In order to find out the competitive advantages and disadvantages of input usage, Mahlberg and Sahoo (2011) and Chang et al. (2012) have decomposed the Luenberger productivity indicator into input-specific components. We extend their works, the input-specific decomposition, to the non-oriented decomposition of the Luenberger productivity indicator, which accounts for not only the conventional components, the changes in technical efficiency and technology, but also the productivity gap between the group technology and the meta technology. The decomposition enables us to recognize the contribution of each output and each input toward productivity change under the meta technology and the above gap. Especially, the productivity gap attributed to individual output- and input-specific components is newly developed in this study. Our decomposition framework is used to illustrate productivity performance of Taiwanese and Chinese banks over the period 2006-2009.*

**JEL classification:** G21; D24

**Keywords:** Metafrontier; Luenberger; Productivity change; Data envelopment analysis (DEA); Productivity gap

**Tóm tắt**

*Để tìm ra lợi thế và bất lợi trong cạnh tranh của các nguồn lực đầu vào, Mahlberg và Sahoo (2011) và Chang et al. (2012) đã phân tách chỉ số năng suất Luenberger thành các nhân tố đầu vào cụ thể. Chúng tôi mở rộng việc phân tách các nhân tố đầu vào cụ thể này sang việc phân tách không định hướng chỉ số năng suất Luenberger, chỉ số này không chỉ cho thấy các nhân tố thông thường, việc thay đổi trong hiệu quả kỹ thuật và công nghệ mà còn cho thấy khoảng cách năng suất giữa công nghệ nhóm và công nghệ meta. Việc phân tách này cho phép chúng tôi nhận ra mức độ đóng góp của mỗi nhân tố đầu ra và nhân tố đầu vào vào sự thay đổi trong năng suất trong công nghệ meta và khoảng cách giữa công nghệ nhóm và công nghệ meta. Đặc biệt, khoảng cách năng suất do các nhân tố đầu ra và đầu vào riêng biệt cũng được phát triển trong nghiên cứu này. Khung phân tách của chúng tôi được sử dụng để minh họa cho năng suất hoạt động của các ngân hàng Trung Quốc và Đài Loan trong giai đoạn 2006 - 2009*

**Từ khoá:** Metafrontier; Luenberger, thay đổi năng suất, phân tích phát triển dữ liệu DEA, khoảng cách năng suất

**JEL classification:** G21; D24

## 1. Introduction

One of the limitations faced by researchers of the conventional Malmquist productivity index (MPI) is to choose either an output- or an input-oriented perspective. To deal with this difficulty, Chamber et al. (1996a, 1996b) used the directional distance functions (DDFs) to develop the Luenberger productivity indicator (LPI) as a measure of the change in total factor productivity. LPI appears in an additive form which is constructed on the basis of difference rather than ratio. According to the discussions of Boussemart et al. (2003), the ratio and difference approaches to index number differ in terms of following properties. First, while the ratio form is unit independent, the difference form may be not. Second, the ratio form faces problems of dealing with zero observations, while it poses little difficulties for the difference form. Furthermore, the difference form is invariant to changes in the origin, while the ratio form is not. DDF is a very flexible approach since it can be used to account for inefficiencies of both outputs and inputs at the same time. However, the Luenberger indicator based on the radial DDFs does not provide proper guidance for productivity change since it cannot account for non-radial slacks of inputs and outputs. Non-radial slacks of outputs and inputs often occur in the non-parametric reference technology. Recognizing the limitation of the radial approach, Fukuyama and Weber (2009) introduced the directional Russell measure of inefficiency that accounts for both non-radial output expansions and non-radial input contractions. Mahlberg and Sahoo (2011) and Chang et al. (2012) developed, based on the directional Russell measure, the non-radial Luenberger productivity indicator to address the concerns of non-radial slacks. Their indicator can also be shown as the sum of the individual input-specific Luenberger indicators so as to trace the contribution of a specific input to productivity change.

There have been papers aimed at extending the framework of productivity change to the metafrontier. When analyzing performance of decision making units (DMUs) belonging to different groups, it is necessary to establish a common production function (the metafrontier production function) and these DMUs are assumed to have potential access to the metafrontier. According to Battese and Rao (2002), the concept of metafrontier was first introduced by Hayami (1969) and Hayami and Ruttan (1970). Battese and Rao (2002) used a stochastic metafrontier to investigate technical efficiencies of firms in different groups. From then on, there are on-going papers focused on the framework of metafrontier to measure technical efficiencies and productivity change, such as Battese et al. (2004), O'Donnell et al. (2008), Chen et al. (2009), Oh (2010a), Oh (2010b), Oh and Lee (2010), Chen and Yang (2011). However, there must be technology gaps between different group-specific technologies and metafrontier. Thus, we should estimate separate production frontiers for these different groups. The group-specific technical difference may be attributed to characteristics of the physical, social, and economic environment (O'Donnell et al., 2008). The examples of parametric approach to empirically construct the metafrontier include Battese and Rao (2002), Battese et al. (2004) and Chen and Yang (2011). The non-parametric approach to define the metafrontier is

exemplified by Oh (2010a and 2010b), Oh and Lee (2010). O'Donnell et al. (2008) used parametric and non-parametric methods to estimate the metafrontier.

In order to trace the sources of change in the gap between a group-specific technology and the meta technology, there have been papers aimed at combining the concept of the metafrontier with productivity indices. Chen et al. (2009) introduced a generalized metafrontier Malmquist productivity index (MMPI) which further accounts for the impact of scale efficiency change to analyze the dynamics of Chinese productivity over the period 1996-2004. Oh and Lee (2010) proposed MMPI, based on the global technology set which envelops group-specific intertemporal benchmark technology sets, to calculate efficiency and technical changes for DMUs operating under different group-specific technologies. It further allows for the computation of technological gap and its change under different technologies. Oh (2010a and 2010b) incorporated desirable and undesirable outputs into the global Malmquist-Luenberger productivity index, measuring the calculation of the change in technical efficiency, technology and the technological gap between regional and global frontier technologies. Chen and Yang (2011) used MMPI which accounts for the effect of scale efficiency change to analyze productivity change of Taiwanese and Chinese banks over 1993–2007.

There are many concerns about the growing market in China, such as the performance of the Chinese banking industry. Chen et al. (2005) examined the impact of regulatory reform and liberalization on the efficiency and productivity of Chinese banks. Fu and Heffernan (2007) estimated Chinese banking X-efficiency. Ariff and Can (2008) compared the efficiency of banks across different ownership types in China and found that joint-stock banks are more cost and profit efficient than state-owned banks. Berger et al. (2009) also explored Chinese banking ownership and efficiency. The Taiwanese banking industry actively sought for new business opportunities in China since 1990s. Using the stochastic metafrontier framework of Battese et al. (2004), Huang and Fu (2013) propose to compare and measure the cost efficiency and cost frontier gap between the banking industry in Taiwan and China over the period 2005-2009. Taiwan and China has signed the Memorandum of Understanding (MOU) on cross-strait financial supervisory cooperation in 2009. The MOU was expected to offer Taiwanese and Chinese banks more favorable opportunities which allow each other to establish branches or subsidiaries in both countries. However, the performance comparison of banks belonging to different groups requires constructing the common production frontier. The MOU represents the possibility of a common production technology for Chinese and Taiwanese banks in the future. The main objective of this study is aimed at analyzing the banking performance of both two groups if they operate under the metafrontier.

In this study, we develop a new framework to extend the work of Mahlberg and Sahoo (2011) to the field of metafrontier so as to trace the contributions of a specific output and a specific input to the aggregate productivity change under a metafrontier. Furthermore, we can also recognize the contributions of a specific output and a specific input to the gap between productivity change under the metafrontier and that under a group-specific technology. The output- and input-specific gaps in the field of productivity



change are also newly developed in this study. Our decomposition will be illustrated by the panel data of Chinese and Taiwanese banks during the period 2006-2009. The remainder of this study is organized as follows. In Section 2 we propose the analytical structure to decompose the metafrontier Luenberger productivity indicator using the directional Russell measures. Section 3 executes the above decompositions. Definitions of variables and data descriptions are presented in Section 4. Section 5 deals with the empirical results. The conclusions follow in Section 6.

## 2. The metafrontier Luenberger productivity indicator

The conventional framework of Luenberger productivity index is illustrated in terms of DDF proposed by Chambers et al. (1996b). DDF can completely characterize technology, since it allows DMUs to optimize their production by simultaneously adjusting inputs and outputs, and is a measure of technical inefficiency. We assume that all DMUs use  $x \in R_+^N$  inputs to produce  $y \in R_+^M$  outputs. Technology (S) for each DMU is defined as the set of all feasible input and output vectors.

$S = \{(x, y) : x \text{ can produce } y\}$  (1) In order to further consider non-radial slacks, Fukuyama and Weber (2009) extend the work of Färe and Lovell (1978) to propose directional Russell measure (DRM) to measure technical inefficiency. To define the framework of DRM, we first specify the directional vector,  $g = (-g_x, g_y)$ , where  $g_x \in R_+^N$  and  $g_y \in R_+^M$ . The directional vector determines the direction in which technical inefficiency is assessed. The technical inefficiency measured by DRM in period  $t$  ( $t=0, 1, 2, \dots, T$ ) is then defined as

$$\bar{R}_t(x, y; -g_x, g_y) = \sup \left\{ \frac{1}{2} \left( \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \beta_i + \frac{1}{M} \sum_{r=1}^M \beta_r \right) \left| \begin{array}{l} (x_i - \beta_i g_{x_i}, y_r + \beta_r g_{y_r}) \in S, \\ \beta_i \geq 0; \beta_r \geq 0, \forall i = 1, \dots, N; \forall r = 1, \dots, M \end{array} \right. \right\} \quad (2)$$

where  $\bar{R}(x, y; -g_x, g_y) \geq 0$  and its value is independent of unit. Our study lets  $g = (-g_x, g_y)$  be taken as the quantity vector of the observed production point-that is,  $g = (-x, y)$ . The parameters,  $\beta_i$  and  $\beta_j$ , respectively represent the proportional contraction of the  $i^{\text{th}}$  input and the proportional expansion of the  $r^{\text{th}}$  output in order to reach the efficient level. Then the objective function in Eq. (2) means that a DMU seeks to maximize the average degree of contraction in inputs and expansion in outputs along the directional vector  $(-x, y)$ . For constructing a common meta production frontier, we further assume that there is a DMU  $k$  ( $k=1, 2, \dots, K_h$ ) in group  $h$  ( $h=1, 2, \dots, H$ ) to produce  $M$  outputs with  $N$  inputs in each period and there is a total of  $K$  ( $K=K_1+K_2+\dots+K_h+\dots+K_H$ ) DMUs in our analytic framework. For a DMU in the specific group  $h$ , we denote the output and input vectors in period  $t$  by  $y_t^h \in R_+^M$  and  $x_t^h \in R_+^N$  respectively. The production technology set of a DMU within group  $h$  in period  $t$  can be denoted by  $S_t^h = \{(x_t^h, y_t^h) : x_t^h \text{ can produce } y_t^h\}$ . Besides, all the  $H$  technology sets operate under the common technology set  $S_t^*(x) = \{S_t^1 \cup S_t^2 \cup \dots \cup S_t^H\}$ . Thus, DRMs with respect to the metafrontier in base period 0 can be represented as

$$\begin{aligned} & \bar{R}_0^*(x_0, y_0; -g_{x_0}, g_{y_0}) \\ &= \sup \left\{ \frac{1}{2} \left( \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \beta_i^* + \frac{1}{M} \sum_{r=1}^M \beta_r^* \right) \left( x_{0i} - \beta_i^* g_{x_{0i}}, y_{0r} + \beta_r^* g_{y_{0r}} \right) \in S_0^*; \right. \\ & \quad \left. \beta_i^* \geq 0, \beta_r^* \geq 0, \forall i = 1, \dots, N; \forall r = 1, \dots, M \right\} \end{aligned} \quad (3) \text{ and the}$$

frontier of group  $h$  in base period  $0$  can be denoted as follows.

$$\begin{aligned} & \bar{R}_0^h(x_0, y_0; -g_{x_0}, g_{y_0}) \\ &= \sup \left\{ \frac{1}{2} \left( \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \beta_i^h + \frac{1}{M} \sum_{r=1}^M \beta_r^h \right) \left( x_{0i} - \beta_i^h g_{x_{0i}}, y_{0r} + \beta_r^h g_{y_{0r}} \right) \in S_0^h; \right. \\ & \quad \left. \beta_i^h \geq 0, \beta_r^h \geq 0, \forall i = 1, \dots, N; \forall r = 1, \dots, M \right\} \end{aligned} \quad (4)$$

DRMs in the current period  $1$  can be expressed in a similar way as above.

We next use DRMs to define the technology gap (TG) between the metafrontier and the frontier of group  $h$  in two periods  $0$  and  $1$  as

$$TG_0^h(x_0, y_0; -g_{x_0}, g_{y_0}) \equiv \bar{R}_0^*(x_0, y_0; -g_{x_0}, g_{y_0}) - \bar{R}_0^h(x_0, y_0; -g_{x_0}, g_{y_0}) \geq 0 \quad (5)$$

$$TG_1^h(x_1, y_1; -g_{x_1}, g_{y_1}) \equiv \bar{R}_1^*(x_1, y_1; -g_{x_1}, g_{y_1}) - \bar{R}_1^h(x_1, y_1; -g_{x_1}, g_{y_1}) \geq 0 \quad (6)$$

The technology gap measures the degree to which the current technology (the group-specific frontier) can approach its best potential technology (the metafrontier). The value of  $TG_t^h$  is smaller if the current technology of group  $h$  is closer to the meta technology in time period  $t$ . It also means that the production technology of the  $h^{\text{th}}$  group is better than those of other groups under the common meta technology. On the other hand, we define two cross-period TGs as

$$TG_0^h(x_1, y_1; -g_{x_1}, g_{y_1}) \equiv \bar{R}_0^*(x_1, y_1; -g_{x_1}, g_{y_1}) - \bar{R}_0^h(x_1, y_1; -g_{x_1}, g_{y_1}) \quad (7)$$

$$TG_1^h(x_0, y_0; -g_{x_0}, g_{y_0}) \equiv \bar{R}_1^*(x_0, y_0; -g_{x_0}, g_{y_0}) - \bar{R}_1^h(x_0, y_0; -g_{x_0}, g_{y_0}) \quad (8)$$

The former measures the gap, based on the observed points of period  $1$ , between the metafrontier and the group frontier of period  $0$ . The later measures the gap, based on the observed points of period  $0$ , between the metafrontier and the group frontier of period  $1$ .

As the conventional Luenberger indicator, the indicator  $LPI^h$  with respect to group  $h$  can be represented by the sum of group-specific technical efficiency change ( $\Delta TE^h$ ) and technical change ( $\Delta T^h$ ):

$$\begin{aligned} & LPI_{0,1}^h(x_0, y_0, x_1, y_1; -g_{x_0}, g_{y_0}, -g_{x_1}, g_{y_1}) \\ &= \left[ \bar{R}_0^h(x_0, y_0; -g_{x_0}, g_{y_0}) - \bar{R}_1^h(x_1, y_1; -g_{x_1}, g_{y_1}) \right] \\ & \quad + \frac{1}{2} \left\{ \left[ \bar{R}_1^h(x_1, y_1; -g_{x_1}, g_{y_1}) - \bar{R}_0^h(x_1, y_1; -g_{x_1}, g_{y_1}) \right] \right. \\ & \quad \left. + \left[ \bar{R}_1^h(x_0, y_0; -g_{x_0}, g_{y_0}) - \bar{R}_0^h(x_0, y_0; -g_{x_0}, g_{y_0}) \right] \right\} \\ &= \Delta TE_{0,1}^h + \Delta T_{0,1}^h \end{aligned} \quad (9)$$

A value of  $LPI_{0,1}^h$  greater than 0 indicates the improvement in productivity of a DMU in group  $h$ , a value less than 0 denotes productivity deterioration and a value equal to 0

implies unchanged productivity. The change in the group-specific technical efficiency,  $\Delta TE_{0,1}^h$ , captures the average change of output gain/loss and input saving /wasting within the  $h^{\text{th}}$  group-specific technology over time. The change in technology,  $\Delta T_{0,1}^h$ , captures the gain/loss of outputs and the saving /wasting of inputs due to the shift in the group-specific technology over two time periods. The values of  $\Delta TE^h$  and  $\Delta T^h$  greater than 0 suggest improvement, while the values of less than 0 suggest deterioration. Similarly,  $LPI^*$  of a DMU under the metafrontier can also be defined by the sum of the metaforntier technical efficiency change ( $\Delta TE^*$ ) and technical change ( $\Delta T^*$ ):

$$\begin{aligned}
& LPI_{0,1}^*(x_0, y_0, x_1, y_1; -g_{x_0}, g_{y_0}, -g_{x_1}, g_{y_1}) \\
&= \left[ \bar{R}_0^*(x_0, y_0; -g_{x_0}, g_{y_0}) - \bar{R}_1^*(x_1, y_1; -g_{x_1}, g_{y_1}) \right] \\
& \quad + \frac{1}{2} \left\{ \left[ \bar{R}_1^*(x_1, y_1; -g_{x_1}, g_{y_1}) - \bar{R}_0^*(x_1, y_1; -g_{x_1}, g_{y_1}) \right] \right. \\
& \quad \left. + \left[ \bar{R}_1^*(x_0, y_0; -g_{x_0}, g_{y_0}) - \bar{R}_0^*(x_0, y_0; -g_{x_0}, g_{y_0}) \right] \right\} \quad (10) \\
&= \Delta TE_{0,1}^* + \Delta T_{0,1}^*
\end{aligned}$$

Since the metafrontier envelops all the group-specific frontiers, the indicator  $LPI^*$  and its components are more suitable for comparing performance across different technologies. Based on Eqs. (5), (6), (7) and (8), the indicator  $LPI^*$  in Eq. (11) can be further decomposed as follows.

$$\begin{aligned}
& LPI_{0,1}^*(x_0, y_0, x_1, y_1; -g_{x_0}, g_{y_0}, -g_{x_1}, g_{y_1}) \\
&= \Delta TE_{0,1}^h + \Delta T_{0,1}^h + \Delta TEG_{0,1}^h + \Delta TG_{0,1}^h \quad (11)
\end{aligned}$$

Eq. (11) attributes the source of the indicator  $LPI^*$  not only to the change in technical efficiency and technology within a specific group but also to the convergence rate of the above two components to those under the metafrontier.

### 3. Decompositions of the indicator with respect to inputs and outputs

As proportional measures in the field of the conventional DEA, the radial DDF methodology overestimates the efficiency of a firm when there are non-radial slacks that remain in the constraints after the full radial efficiency is achieved. In order to take account of these slacks, we adopt DRM of Fukuyama and Weber (2009) to the decompositions of the Luenberger indicators. In addition to the decompositions of the Luenberger indicators across DMUs with different group technologies, this section will further execute the above decompositions across outputs and inputs. The meta productivity indicator in Eq. (11) can further be decomposed into the input- and output-specific components as

$$\begin{aligned}
& LPI_{0,1}^*(x_0, y_0, x_1, y_1; -g_{x_0}, g_{y_0}, -g_{x_1}, g_{y_1}) \\
&= \left( \sum_{i=1}^N \Delta TE_i^h \Big|_{0,1} + \sum_{r=1}^M \Delta TE_r^h \Big|_{0,1} \right) + \left( \sum_{i=1}^N \Delta T_i^h \Big|_{0,1} + \sum_{r=1}^M \Delta T_r^h \Big|_{0,1} \right) \quad (12) \\
& \quad + \left( \sum_{i=1}^N \Delta TEG_i^h \Big|_{0,1} + \sum_{r=1}^M \Delta TEG_r^h \Big|_{0,1} \right) + \left( \sum_{i=1}^N \Delta TG_i^h \Big|_{0,1} + \sum_{r=1}^M \Delta TG_r^h \Big|_{0,1} \right)
\end{aligned}$$

where  $\Delta TEG_i^h|_{0,1}$  and  $\Delta TEG_r^h|_{0,1}$  represent the change in the gap of technical efficiency change with respect to inputs and outputs, and  $\Delta TG_i^h|_{0,1}$  and  $\Delta TG_r^h|_{0,1}$  denote the change in the gap of technical change with respect to inputs and outputs.

#### 4. Variables and data Description

In the section, we adopt the intermediation approach which regards a bank as an intermediary producer of services through the transformation of funds received from depositors into investment or loans. According to the discussions of Berger and Humphrey (1997), each output in our study is measured in value terms but not in terms of the number of transactions or accounts. Generally, the intermediation approach views labor, funds, operating cost and interest as major inputs. On the other hand, it views loans and investments as major outputs. Thus, banks in this study are considered to have two outputs: loans (y1) and financial investment (y2), and three inputs: labor (x1), fixed assets (x2) and funds (x3).

Our sample includes 27 banks in Taiwan and 18 banks in China for each year. The sample periods cover four years starting from the year 2006 to 2009. The descriptive statistics of variables shows in Table 1. On average, loans of the Chinese banks has 8.87 times amount as much as those of the Taiwanese banks and the investment of the Chinese banks has 13.57 times amount as much as those of the Taiwanese banks. With respect to the input variables, the Chinese banking industry has 21.54 times employees, 6.23 times fixed assets and 11.57 times funds as many as the Taiwanese banking industry.

**Table 1 Descriptive statistics of variables, 2006-2009**

	Taiwan				China			
	Mean	S.D.	Max.	Min.	Mean	S.D.	Max.	Min.
<b>Outputs</b>								
Total loans (Y1, millions of USD)	16,840	14,777	61,997	1,512	149,404	201,892	788,310	1,784
Investments (Y2, millions of USD)	8,301	8,962	48,297	151	112,665	163,511	627,254	982
<b>Inputs</b>								
Labors (X1, no. of employees)	4,055	2,361	9,290	287	87,358	142,526	452,464	1,228
Net fixed assets (X2, millions of USD)	451	500	2,556	40	2,808	4,244	16,370	30
Funds (X3, millions of USD)	24,418	21,697	103,171	2,565	282,589	390,548	1,567,713	2,630

#### 5. Empirical results

Table 2 shows the results for average technical inefficiencies and the technology gaps of banks in China and Taiwan. The values of  $\vec{R}_0^*(x_0, y_0; -g_{x_0}, g_{y_0})$  in Eq. (3) are used to compare technical inefficiencies of banks across different groups. The values of

$\bar{R}_0^h(x_0, y_0; -g_{x_0}, g_{y_0})$  in Eq. (4) are used to observe performance of banks within a specific group  $h$  ( $h$ =Taiwan; China). On average, technical inefficiencies of the Taiwanese and Chinese banks were 14.53% and 5.78% respectively if they operate under the metafrontier. The average degree of the required increment of outputs and the decrement of inputs in Taiwanese banks was 14.53%, versus the degree of 5.78% for Chinese banks. This result suggests that the Chinese banks outperformed Taiwanese banks in technical efficiency. Regarding the panel results, Chinese banks still outperformed Taiwanese banks in technical efficiency over all the sample periods. However, the group-specific frontier of the Taiwanese benchmark banks was closer to the metafrontier in each period. Although it is not appropriate to directly compare the group-specific technical efficiency across groups due to technological heterogeneity, Table 2 nevertheless shows that, during the entire sample period, the Chinese banks are much closer to their own cost production frontiers with an average technical inefficiency  $\bar{R}_0^h(x_0, y_0; -g_{x_0}, g_{y_0})=4.10\%$  than the Taiwanese banks to their own production frontier with an average technical efficiency  $\bar{R}_0^h(x_0, y_0; -g_{x_0}, g_{y_0})=13.65\%$ . It can also be found that both the Chinese and Taiwanese banks showed the highest degree of inefficiency in 2008. However, we find that the Taiwanese banking industry has the lower average value of  $TG^h$  (0.88%), compared with that (1.68%) of the Chinese banking industry. It means that the benchmark banks located in Taiwan were closer to the potential technology (the metafrontier) even though the Chinese banking industry outperformed the former in technical efficiency.

**Table 2 Average inefficiency and technology gap**

	Year	$\beta^*$	$\beta^h$	$TG^h$
Taiwan	2006	13.88	13.69	0.19
	2007	14.50	13.81	0.69
	2008	15.39	13.99	1.40
	2009	14.36	13.10	1.26
	<b>Mean</b>	<b>14.53</b>	<b>13.65</b>	<b>0.88</b>
China	2006	4.77	3.35	1.42
	2007	7.19	4.95	2.24
	2008	6.18	4.74	1.44
	2009	4.98	3.36	1.62
	<b>Mean</b>	<b>5.78</b>	<b>4.10</b>	<b>1.68</b>

The figures in this table are the average annual percentages over all outputs and inputs.

The average values of productivity growth, technical efficiency change, technology change,  $\Delta TEG^h$  and  $\Delta TG^h$  are listed in Table 3. The first three columns provide  $LPI^*$  and its components which are the conventional works by Chamber et al. (1996a, 1996b), and the following three columns provide those of the  $LPI^h$ . We first examine the results on  $LPI^h$  of banks within a specific group and its components, the change in technical efficiency and technology. They are not suitable to execute comparison across groups as a result of different technologies. Average productivity of both Taiwanese and Chinese banks improved slightly by 0.47% and 0.97% respectively. Regarding the panel results, the former improved and the later deteriorated in two out of three sample periods. Especially, productivity deteriorated within both the two groups during the period 2007-2008, in

which technology deterioration dominated efficiency change. The decline seems to be temporary for Taiwanese banks as they recovered quickly in the following year. However, productivity decay of the Chinese banking industry still held in next year and its technology deteriorated up to a even higher level of 3.72%.

In order to compare the results on productivity growth and its components across groups, we further examine them under the common technology (the metafrontier). It can be found that productivity change of the Taiwanese banking industry slightly outperformed the Chinese banking industry. The former's average potential productivity increases by 0.63%. It was mainly attributed to the improvement in technology (0.79%), on average. However, average technical efficiency exhibits deterioration (−0.16%). Average productivity of Chinese banks also improved, up to a degree of 0.56%. The improvement in technology was main source. The panel results of  $LPI^*$  and its components are also illustrated in Table 3. The Taiwanese banking industry outperformed the Chinese group only during 2008–2009. For the Chinese banking industry, its potential productivity decay (−2.54%) came from the metaproduction technology deterioration (−3.74%) of its benchmark banks even though its members showed catching-up in technical efficiency (1.20%).

As discuss previously, if the group-specific Luenberger productivity index is greater than the meta Luenberger productivity index, i.e.,  $LPI^h > LPI^*$ , then it implies a convergence of the group-specific productivity toward the meta productivity. The rate of convergence can further be attributed to various sources via Eq. (19). The last three columns of Table 3 summarizes the sources and rates of convergence.

First of all, Table 3 shows that the meta Luenberger productivity of Taiwanese banks barely improves over the country-specific Luenberger productivity by 0.16% ( $LPG^h=0.16\%$ ). For Chinese banks, the country-specific productivity converged to the meta productivity by 0.41% ( $LPG^h=-0.41\%$ ) on average. When we further explore their components, it can be found that technical efficiency of the Taiwanese group converged to that of the metafrontier at the average rate of 0.35% ( $\Delta TEG^h=-0.35\%$ ) annually. However, its country-specific technology diverged from the metafrontier at the average rate of 0.51% ( $\Delta TG^h=0.51\%$ ) annually. On the other hand, both technical efficiency and technology of the Chinese group converge to those of the metafrontier at the average rate of, respectively, 0.07% ( $\Delta TEG^h=-0.07\%$ ) and 0.34% ( $\Delta TG^h=-0.34\%$ ) annually.

The empirical findings shown in Table 3 seem to suggest that the important source of the path to the divergence of country-specific productivity from the meta productivity is the growth of production technology in the case of Taiwan. For Chinese banks, the production technology dominated the path to the convergence of the country-specific productivity to the meta productivity.

**Table 3 Decomposition of the overall LPI\***

		Metafrontier			Group-specific frontier			$LPG^h$	$\Delta TEG^h$	$\Delta TG^h$
		$LPI^*$	$\Delta TE^*$	$\Delta T^*$	$LPI^h$	$\Delta TE^h$	$\Delta T^h$			
Taiwan	2006-2007	1.65	-0.62	2.27	1.26	-0.12	1.38	0.39	-0.50	0.89
	2007-2008	-1.15	-0.89	-0.26	-1.32	-0.18	-1.14	0.17	-0.69	0.86
	2008-2009	1.38	1.03	0.35	1.43	0.89	0.54	-0.05	0.14	-0.19
	<b>Mean</b>	<b>0.63</b>	<b>-0.16</b>	<b>0.79</b>	<b>0.47</b>	<b>0.20</b>	<b>0.27</b>	<b>0.16</b>	<b>-0.35</b>	<b>0.51</b>
China	2006-2007	3.14	-2.42	5.56	7.78	-1.60	9.38	-4.64	-0.82	-3.82
	2007-2008	1.06	1.01	0.05	-2.52	0.21	-2.73	3.58	0.79	2.79
	2008-2009	-2.54	1.20	-3.74	-2.34	1.38	-3.72	-0.20	-0.17	-0.03
	<b>Mean</b>	<b>0.56</b>	<b>-0.07</b>	<b>0.63</b>	<b>0.97</b>	<b>0.00</b>	<b>0.97</b>	<b>-0.41</b>	<b>-0.07</b>	<b>-0.34</b>

The figures in this table are the average annual change percentages over all outputs and inputs.

We now turn to show the results on decomposition of  $LPI^*$  with respect to output-specific and input-specific contributions. For comparison across countries, Tables 4 and 5 illustrate the results of decomposition for Taiwanese and Chinese banks. The individual output-specific and input-specific indicators with respect to  $LPI^*$ ,  $\Delta TE^*$  and  $\Delta T^*$ , when added up, yield their respective overall indicators. The relationship holds across banks in each period and on average. For example, Table 4 shows that Taiwanese banks exhibited productivity growth of 0.63% (see Table 3), which is nothing but the sum of productivity change in loans (0.05%), investment (-0.16%), labors (0.43%), fixed assets (0.35%) and funds (-0.04%). We can find that labors, especially for their technical growth (0.74%), played a dominant role in this industry. Furthermore, productivity growth of both labors and fixed assets, especially for their technical growth, made positive contributions to Taiwanese banks productivity over all the sample period even at the outset of the global financial crisis in 2007–2008. We can trace the sources of Taiwanese banking technical efficiency change (-0.16% in Table 3) and technical change (0.79% in Table 3) with respect to output and input components in the same way.

**Table 4 Decomposition of Taiwanese banking LPI\* with respect to individual variables**

	Y1			Y2			X3		
	$LPI^*$	$\Delta TE^*$	$\Delta T^*$	$LPI^*$	$\Delta TE^*$	$\Delta T^*$	$LPI^*$	$\Delta TE^*$	$\Delta T^*$
2006-2007	0.28	0.31	-0.03	0.96	-0.20	1.16	0.01	0	0.01
2007-2008	0.00	-0.08	0.08	-2.11	0.11	-2.22	-0.05	0	-0.05
2008-2009	-0.13	0.15	-0.28	0.66	0.64	0.02			
<b>Mean</b>	<b>0.05</b>	<b>0.13</b>	<b>-0.08</b>	<b>-0.16</b>	<b>0.18</b>	<b>-0.34</b>			
	X1			X2			X3		
	$LPI^*$	$\Delta TE^*$	$\Delta T^*$	$LPI^*$	$\Delta TE^*$	$\Delta T^*$	$LPI^*$	$\Delta TE^*$	$\Delta T^*$
2006-2007	0.17	-0.62	0.79	0.23	-0.11	0.34	0.01	0	0.01
2007-2008	0.43	-0.5	0.93	0.58	-0.42	1.00	-0.05	0	-0.05

2008-2009	0.68	0.18	0.50	0.24	0.06	0.18	-0.07	0	-0.07
<b>Mean</b>	<b>0.43</b>	<b>-0.31</b>	<b>0.74</b>	<b>0.35</b>	<b>-0.16</b>	<b>0.51</b>	<b>-0.04</b>	<b>0</b>	<b>-0.04</b>
The figures in this table are the average annual change percentages									

In Table 5, the average productivity growth of Chinese banks can be traced in the same way as above. The average productivity growth of labors (1.13%) not only played a dominant role within the Chinese banking industry but also outperformed that of the Taiwanese banking labors. Comparing the components of the productivity growth of labors across two groups, we find that technical improvement was major source. Furthermore, the labor technical improvement of Chinese banks outperformed that of Taiwanese banks. Referring to Tables 4 and 5, we can also compare the productivity contributions of other individual outputs and inputs toward  $LPI^*$  across groups. The comparison reveals that Taiwanese banks outperformed Chinese banks only in the productivity growth of loans and funds.

**Table 5 Decomposition of Chinese banking  $LPI^*$  with respect to individual variables**

	Y1			Y2					
	$LPI^*$	$\Delta TE^*$	$\Delta T^*$	$LPI^*$	$\Delta TE^*$	$\Delta T^*$			
2006-2007	0.47	-0.40	0.87	1.32	-1.33	2.65			
2007-2008	0.34	-0.10	0.44	0.48	1.66	-1.18			
2008-2009	-4.28	0.35	-4.63	-0.31	-0.29	-0.02			
<b>Mean</b>	<b>-1.16</b>	<b>-0.05</b>	<b>-1.11</b>	<b>0.50</b>	<b>0.01</b>	<b>0.49</b>			
	X1			X2			X3		
	$LPI^*$	$\Delta TE^*$	$\Delta T^*$	$LPI^*$	$\Delta TE^*$	$\Delta T^*$	$LPI^*$	$\Delta TE^*$	$\Delta T^*$
2006-2007	1.32	-0.08	1.40	0.57	-0.62	1.19	-0.54	0.01	-0.55
2007-2008	0.86	0.47	0.39	-0.08	-0.96	0.88	-0.54	-0.06	-0.48
2008-2009	1.21	0.38	0.83	1.06	0.70	0.36	-0.22	0.06	-0.28
<b>Mean</b>	<b>1.13</b>	<b>0.26</b>	<b>0.87</b>	<b>0.52</b>	<b>-0.29</b>	<b>0.81</b>	<b>-0.43</b>	<b>0.00</b>	<b>-0.43</b>
The figures in this table are the average annual change percentages									

Tables 6 and 7 show further decomposition of  $LPI^*$  into output- and input- specific components and exhibit the relationship between  $LPI^*$  and  $LPI^h$  for each output and input. We first focus on Taiwanese banks. Table 6 shows that their average productivity growth was mainly driven by the labor usage (0.43%) which significantly came from the contribution of their group-specific technology improvement (0.55%). Similarly, Table 7 shows that the average productivity growth of Chinese banks was mainly driven by the labor usage (1.13%) which also came from the contribution of the group-specific technology change (0.65%). For Taiwanese and Chinese banks, Table 3 has shown negative values of  $\Delta TEG^h$  in two out of three sample periods and on average. Taking a further look at Tables 6 and 7, we find different sources for the two groups. For Taiwanese banks, catching-up in technical efficiency was mainly induced by inputs including labors (-0.16%) and fixed assets (-0.23%). On the other hand, catching-up in technical



efficiency for Chinese banks was mainly driven by investments ( $-0.23\%$ ). We finally turn to trace the source of catching-up of a group technology with the meta technology ( $\Delta TG^h$ ). For Taiwanese banks, Table 6 shows that the divergence of their group-specific technology change from the potential technology change was mainly driven by loans ( $\Delta TG^h=0.11\%$ ), investments ( $\Delta TG^h=0.27\%$ ) and labors ( $\Delta TG^h=0.19\%$ ). Table 3 has shown that technology of the Chinese group converged toward the potential technology at the average rate of  $0.34\%$  ( $\Delta TG^h=-0.34\%$ ) annually. We further find in Table 7 that the above convergence was mainly pushed by loans ( $\Delta TG^h=-0.13\%$ ), investments ( $\Delta TG^h=-0.23\%$ ) and funds ( $\Delta TG^h=-0.15\%$ ).

**Table 6 The relationship between  $LPI^*$  and  $LPI^h$  with respect to individual variables for Taiwanese banks**

	Y1					Y2									
	$LPI^*$	$\Delta TE^h$	$\Delta T^h$	$\Delta TEG^h$	$\Delta TG^h$	$LPI^*$	$\Delta TE^h$	$\Delta T^h$	$\Delta TEG^h$	$\Delta TG^h$					
2006-2007	0.28	0.21	0.14	0.10	-0.17	0.96	-0.24	0.84	0.05	0.31					
2007-2008	0	-0.14	-0.05	0.06	0.13	-2.11	0.68	-2.84	-0.57	0.62					
2008-2009	-0.13	0.20	-0.66	-0.05	0.38	0.66	0.12	0.13	0.52	-0.11					
<b>Mean</b>	<b>0.05</b>	<b>0.09</b>	<b>-0.19</b>	<b>0.04</b>	<b>0.11</b>	<b>-0.16</b>	<b>0.19</b>	<b>-0.62</b>	<b>0</b>	<b>0.27</b>					
	X1					X2					X3				
	$LPI^*$	$\Delta TE^h$	$\Delta T^h$	$\Delta TEG^h$	$\Delta TG^h$	$LPI^*$	$\Delta TE^h$	$\Delta T^h$	$\Delta TEG^h$	$\Delta TG^h$	$LPI^*$	$\Delta TE^h$	$\Delta T^h$	$\Delta TEG^h$	$\Delta TG^h$
2006-2007	0.17	-0.25	0.42	-0.38	0.38	0.23	0.16	0.01	-0.27	0.33	0.01	0	-0.03	0	0.04
2007-2008	0.43	-0.56	0.94	0.07	-0.02	0.58	-0.16	0.91	-0.25	0.08	-0.05	0	-0.10	0	0.05
2008-2009	0.68	0.36	0.28	-0.18	0.22	0.24	0.21	0.78	-0.15	-0.6	-0.07	0	0.01	0	-0.08
<b>Mean</b>	<b>0.43</b>	<b>-0.15</b>	<b>0.55</b>	<b>-0.16</b>	<b>0.19</b>	<b>0.35</b>	<b>0.07</b>	<b>0.57</b>	<b>-0.23</b>	<b>-0.06</b>	<b>-0.04</b>	<b>0</b>	<b>-0.04</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

The figures in this table are the average annual change percentages

**Table 7 The relationship between  $LPI^*$  and  $LPI^h$  with respect to individual variables for Chinese banks**

	Y1					Y2									
	$LPI^*$	$\Delta TE^h$	$\Delta T^h$	$\Delta TEG^h$	$\Delta TG^h$	$LPI^*$	$\Delta TE^h$	$\Delta T^h$	$\Delta TEG^h$	$\Delta TG^h$					
2006-2007	0.47	-0.44	1.31	0.04	-0.44	1.32	-1.18	6.93	-0.15	-4.28					
2007-2008	0.34	0.09	0.22	-0.19	0.22	0.48	1.39	-4.29	0.27	3.11					
2008-2009	-4.28	0.22	-4.46	0.13	-0.17	-0.31	0.51	-0.48	-0.8	0.46					
<b>Mean</b>	<b>-1.16</b>	<b>-0.04</b>	<b>-0.98</b>	<b>-0.01</b>	<b>-0.13</b>	<b>0.50</b>	<b>0.24</b>	<b>0.72</b>	<b>-0.23</b>	<b>-0.23</b>					
	X1					X2					X3				
	$LPI^*$	$\Delta TE^h$	$\Delta T^h$	$\Delta TEG^h$	$\Delta TG^h$	$LPI^*$	$\Delta TE^h$	$\Delta T^h$	$\Delta TEG^h$	$\Delta TG^h$	$LPI^*$	$\Delta TE^h$	$\Delta T^h$	$\Delta TEG^h$	$\Delta TG^h$
2006-2007	1.32	0.05	1.15	-0.13	0.25	0.57	0.02	0.60	-0.64	0.59	-0.54	-0.05	-0.61	0.06	0.06
2007-2008	0.86	0.02	0.31	0.45	0.08	-0.08	-1.28	1.05	0.32	-0.17	-0.54	-0.01	-0.02	-0.06	-0.45
2008-2009	1.21	0.46	0.48	-0.08	0.35	1.06	0.24	0.94	0.46	-0.58	-0.22	-0.05	-0.20	0.12	-0.09
<b>Mean</b>	<b>1.13</b>	<b>0.18</b>	<b>0.65</b>	<b>0.08</b>	<b>0.22</b>	<b>0.52</b>	<b>-0.34</b>	<b>0.86</b>	<b>0.05</b>	<b>-0.05</b>	<b>-0.43</b>	<b>-0.04</b>	<b>-0.28</b>	<b>0.04</b>	<b>-0.15</b>

The figures in this table are the average annual change percentages

## 6. Conclusions

The papers that compare productivity growth across different DMUs usually resort to the Malmquist productivity index or the Luenberger productivity indicator. However, it may be improper to directly compare productivity change of DMUs belonging to different groups with different production technology. Consequently, the proper measure of productivity comparison is assessed with respect to the meta production technology. Based on the Russell directional distance functions, this study develops the non-radial metafrontier Luenberger productivity indicator not only to execute the comparison across DMUs facing diverse technologies but also to deal with non-radial slacks. Furthermore, the relationship between meta Luenberger productivity indicator and group Luenberger productivity indicators can be expressed as the sum of output- and input-specific indicators so as to explore the contribution of a specific output and input to productivity change. Especially, the gaps of technical efficiency change and technology change attributed to individual output- and input-specific components are newly developed in this study. A panel data of 27 Taiwanese banks and 18 Chinese banks covering the period 2006-2009 are illustrated to measure the above decompositions and gaps.

First, the benchmark banks located in Taiwan were closer to the potential technology even though the Chinese banking industry outperformed the former in technical efficiency. Second, the average productivity growth of Taiwanese banks under the metafrontier slightly outperformed those in China. The main source of productivity growth for these two groups was technology improvement. When we further explore the contributions of output-specific and input-specific productivity growth, we find that labors, especially for their technical growth, played a dominant role in this industry for both countries. Regarding the dynamics of productivity change and its components, Taiwanese banking technical efficiency change demonstrated convergence toward that under the metafrontier. Labors and fixed assets were the main sources. For Chinese banks, their group-specific productivity change and components, especially technology change, showed convergence toward those under the metafrontier. Loans, investments and funds were the main driving power.

## REFERENCES

- Ariff M, Can L (2008) Cost and profit efficiency of Chinese banks: A non-parametric analysis. *China Economic Review* 19:260-273
- Battese GE, Rao DSP (2002) Technology gap, efficiency, and a stochastic metafrontier function. *International Journal of Business and Economics* 1:87–93
- Battese GE, Rao DSP, O'Donnell CJ (2004) A metafrontier production function for estimation of technical efficiencies and technology potentials for firms operating under different technologies. *Journal of Productivity Analysis* 21:91–103
- Berger AN, Hasan I, Zhou M (2009) Bank ownership and efficiency in China: what will happen in the world's largest nation? *Journal of Banking and Finance* 33: 113-130
- Berger AN, Humphrey DB (1997) Efficiency of financial institutions: International survey and directions for future research. *European Journal of Operational Research* 98:175-212

- Boussemart JP, Briec W, Kerstens K, Poutineau JS (2003) Luenberger and Malmquist Productivity Indices: theoretical comparisons and empirical illustration. *Bulletin of Economic Research* 55:391–405
- Chambers RG, Färe R, Grosskopf S (1996a) Productivity growth in APEC countries. *Pacific Economic Review* 1:181-190
- Chambers RG, Chung YH, Färe R (1996b) Benefit and distance functions. *Journal of Economic Theory* 70:407-419
- Chang TP, Hu JL, Chou RY, Sun L (2012) The sources of bank productivity growth in China during 2002-2009: A disaggregation view. *Journal of Banking & Finance* 36:1997–2006
- Chen KH, Huang YJ, Yang CH (2009) Analysis of regional productivity growth in China: A generalized metafrontier MPI approach. *China Economic Review* 20: 777–792
- Chen KH, Yang HY (2011) A cross-country comparison of productivity growth using the generalised metafrontier Malmquist productivity index: with application to banking industries in Taiwan and China. *Journal of Productivity Analysis* 35: 197-212
- Chen X, Skully M, Brown K (2005) Banking efficiency in China: Application of DEA to pre- and post-deregulation eras: 1993-2000. *China Economic Review* 16: 229-245
- Färe R, Lovell CAK (1978) Measuring the technical efficiency of production. *Journal of Economic Theory* 19:150-162
- Fukuyama H, Weber WL (2009) A directional slacks-based measure of technical inefficiency. *Socio-Economic Planning Sciences* 43:274-287
- Fu X, Heffernan S (2007) Cost X-efficiency in China's banking sector. *China Economic Review* 18:35-53
- Hayami Y (1969) Sources of Agricultural Productivity Gap among Selected Countries. *American Journal of Agricultural Economics* 51:564–575
- Hayami Y, Ruttan VW (1970) Agricultural Productivity Differences Among Countries. *American Economic Review* 60:895–911
- Huang MY, Fu TT (2013) An Examination of the Cost Efficiency of Banks in Taiwan and China Using the Metafrontier Cost Function. *Journal of Productivity Analysis* 40:387–406
- Mahlberg B, Sahoo BK (2011) Radial and non-radial decompositions of Luenberger productivity indicator with an illustrative application. *International Journal of Production Economics* 131:721–726
- O'Donnell CJ, Rao DSP, Battese GE (2008) Metafrontier frameworks for the study of firm-level efficiencies and technology ratios. *Empirical Economics* 34:231–255
- Oh DH (2010a) A metafrontier approach for measuring an environmentally sensitive productivity growth index. *Energy Economics* 32:146–157
- Oh DH (2010b) A global Malmquist-Luenberger productivity index. *Journal of Productivity Analysis* 34:183–197
- Oh DH, Lee JD (2010) A metafrontier approach for measuring Malmquist productivity index. *Empirical Economics* 38:47–64

**THE RELATIONSHIP AMONG GOLD, CRUDE OIL,  
THE US AND TAIWAN'S STOCK MARKET**  
**MỐI QUAN HỆ GIỮA VÀNG, DẦU THÔ, THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN  
MỸ VÀ ĐÀI LOAN**

*Ming-Kun Lin*

*Hsin-Fu Chen*

*Keng-Shen Chen*

*Lunghwa University of Science Technology Taoyuan, Taiwan*

**Abstract**

*This paper tries to explore the relationship between Taiwan stock market and commodity market and American stock market. There are six variables with total 213 observations for each variable by using monthly data from the periods of October 1997 to June 2015. Model 1 examines commodity market including gold price (LLG), crude oil price (WTI), USD index (USDX) and Taiwan stock market. Model 2 adds American stock market, Dow Jones Industrial Average (DJIA) and NASDAQ.*

*The results on Ordinary Least Squares (OLS) showed that USDX has significant negative impact on Taiwan stock market in model 1. However, in Model 2 showed WTI and USDX have significant negative impact but NASDAQ has positive significant impact on Taiwan stock market. The results of Unit Root test demonstrated that all variables are not stationary series in its original numbers, but they become I(1) stationary series after First Difference. In addition, the results of Johansen Cointegration showed that there are no cointegration relationship on both models, but there is on-way leading relationship for Taiwan stock market on WTI, DJIA and NASDAQ from Granger Causality test.*

*From Impulse Response Analysis, the results showed that Taiwan stock market has negative impulse response on USDX and WTI while it has positive impulse response on LLG, DJIA and NASDAQ, and the impulse lasted for 4 periods. Finally, the results of Forecast Error Variance Decomposition showed there are high self-explanation powers for all variables on both models and NASDAQ has the most influence from DJIA and Taiwan stock market in model 2.*

**Keywords:** *Gold Price, Crude Oil Price, USD Index, Dow Industrial, NASDAQ, Taiwan Stock Market*

**Tóm tắt**

*Nghiên cứu tìm hiểu mối quan hệ giữa thị trường hàng hoá và thị trường chứng khoán Đài Loan và thị trường chứng khoán Mỹ. Có 6 biến với tổng số 213 quan sát cho mỗi biến được thực hiện bằng cách sử dụng dữ liệu hàng tháng trong giai đoạn từ tháng 10 năm 1997 đến tháng 6 năm 2015. Mô hình 1 xem xét thị trường hàng hoá, gồm giá vàng (LLG), giá dầu thô (WTI), chỉ số đồng đô la Mỹ (USDX) và thị trường chứng khoán Đài Loan. Mô hình 2 có thêm thị trường chứng khoán Mỹ, chỉ số công nghiệp Dow Jones (DJIA) và NASDAQ*

*Kết quả phương pháp bình phương nhỏ nhất (OLS) cho thấy chỉ số USDX có tác động tỉ lệ nghịch đối với thị trường chứng khoán Đài Loan trong mô hình 1. Tuy nhiên, mô*

hình 2 cho thấy chỉ số WTI và USDX có tác động tỉ lệ nghịch nhưng chỉ số NASDAQ có tác động tỉ lệ thuận tới thị trường chứng khoán Đài Loan. Kết quả kiểm định nghiệm đơn vị cho thấy rằng tất cả các biến đều không phải chuỗi dừng trong giá trị ban đầu, tuy nhiên đã trở thành chuỗi dừng I (1) sau vi phân bậc 1. Bên cạnh đó, kết quả kiểm định đồng liên kết Johansen cũng cho thấy rằng không có quan hệ đồng liên kết trong cả hai mô hình, nhưng có quan hệ định hướng đơn chiều đối với thị trường chứng khoán Đài Loan của chỉ số WTI, DJIA và NASDAQ từ kiểm định nhân quả Granger.

Từ phân tích phản ứng xung, kết quả cho thấy thị trường chứng khoán Đài Loan có phản ứng xung tỉ lệ nghịch với USDX và WTI trong khi có phản ứng xung tỉ lệ thuận với LLG, DJIA và NASDAQ và phản ứng xung kéo dài 4 chu kỳ. Cuối cùng, kết quả phân tách phương sai số dự báo cho thấy có tác động tự giải thích đối với tất cả các biến số của cả hai mô hình và chỉ số NASDAQ có tác động lớn nhất từ DJIA và thị trường chứng khoán Đài Loan trong mô hình 2.

**Từ khóa:** giá vàng, giá dầu thô, chỉ số USD, chỉ số công nghiệp Dow, NASDAQ, thị trường chứng khoán Đài Loan

## 1. Introduction

Stock market is one of the most important economic and financial indexes for a country's economics development. Taiwan's stock market has been established since the year 1962 and there are total 1496 companies, 838 in list market and 658 in Over the Counter (OTC) market by the end of 2015.

Gold price and crude oil price have been increased sharply since 2002, and these commodities are trading in US dollars. Therefore, this paper is setting up the first model to examine the impact of goods market, gold price (LLG) and crude oil price (WTI) with US dollar index (USDX) on Taiwan's stock market. In addition, Taiwan is a trade-oriented country, most products are mainly for export and import and the US market is one of the major trade markets in Taiwan. Thus, in model 2, it added American stock market, Dow Jones Industrial Average (DJIA) and NASDAQ into model 1, to explore the relationship between Taiwan and American stock markets.

The main purpose is to explore the relationship between gold price, crude oil price, US dollar index, American stock markets and Taiwan stock market. There are six variables with total 213 observations for each variable in monthly data from October 1997 to June 2015. It tries to find out a long term relationship between Taiwan's stock market and model 1 and model 2 by using cointegration. Further, to observe the causality among variables in Granger causality test. Finally, impulse response analysis and forecast error variance decomposition test the impact of impulse response among variables on other variables and their explanation power.

The results on Ordinary Least Squares (OLS) showed that USDX has significant negative impact on Taiwan stock market in model 1. However, in Model 2 showed WTI and USDX have significant negative impact but NASDAQ has positive significant impact on Taiwan stock market. The results of Unit Root test demonstrated that all variables are

not stationary series in its original numbers, but they become I(1) stationary series after First Difference. In addition, the results of Johansen Cointegration showed that there are no cointegration relationship on both models, but there is on-way leading relationship for Taiwan stock market on WTI, DJIA and NASDAQ from Granger Causality test.

From Impulse Response Analysis, the results showed that Taiwan stock market has negative impulse response on USDX and WTI while it has positive impulse response on LLG, DJIA and NASDAQ, and the impulse lasted for 4 periods. Finally, the results of Forecast Error Variance Decomposition showed there are high self-explanation powers for all variables on both models and NASDAQ has the most influence from DJIA and Taiwan stock market in model 2.

## **2. Literature Review**

Hsieh (2006) used monthly data between September 1990 to January 2006 to explore the relationship among gold spot and future prices, and crude oil spot and future prices and Taiwan stock market. He found that Taiwan stock market and gold spot price has random walk trend in unit root test. In addition, gold and crude oil prices have long term stable relationship with Taiwan stock market in cointegration test. Gold price has one-way leading relationship in Taiwan stock market in granger causality test. Finally, there has a significant positive relationship between Taiwan stock market and gold price in impulse response analysis test.

Chen S. (2011) used daily data between January 1992 to December 2010 to explore the relationship between gold price and Taiwan stock market. She found that gold price has negative significant impact on Taiwan stock market in OLS regression.

Chang (2006) used monthly data between January 1995 to January 2005 to explore the relationship between high crude oil price and Taiwan stock market. She found out that there are neither leading relationships between WTI and Taiwan stock market in Vector Autoregression (VAR) test, nor causality in granger causality test. Finally, there is a short term impact of WTI on Taiwan stock market in impulse response analysis test.

Huang H. (2008) used monthly data between January 1991 to December 2008 to explore the relationship among WTI, Shanghai stock market DJIA and Taiwan stock market. She found that WTI and Taiwan stock market become stationary series after first difference I(1) in unit root test. In addition, there have a long term stable equilibrium relationship among Shanghai stock market, DJIA, WTI and Taiwan stock market in cointegration test. In addition, there is a feedback relationship between WTI and Taiwan stock market in granger causality test. Finally, there has the same direction movement between Taiwan stock market and WTI in OLS test.

Chen C. (2009) used monthly data between October 1983 to October 2008 to explore the relationship among WTI, new Taiwan Dollar/US Dollar exchange rate and Taiwan stock market. Period 1 includes October 1983 to August 1988, and period 2, August 1988 to September 2001 and period 3, September 2001 to October 2008. She found that WTI and Taiwan stock market has random walk trend and become stationary series after first difference I(1) in unit root test. WTI, Exchange rate and Taiwan stock

market have long term stable relationship in cointegration test in period 1 and 3, but not in period 2. WTI has impact on Taiwan stock market in period 3, in granger causality test. Finally, there has no impact of WTI and exchange rate on Taiwan stock market in period 1, but WTI has slight impact on Taiwan stock market in period 2 and 3 in impulse response analysis test.

Huang Z. (2009) used daily data between January 2, 2006 to February 27, 2009 to explore the relationship among WTI, LLG, DJIA, German, Japan, Taiwan and Shanghai stock markets. She found that WTI, DJIA and Taiwan stock market has random walk trend and become stationary series after first difference  $I(1)$  in ADF unit root test. WTI, LLG, US dollar exchange rate and Taiwan stock market have long term stable equilibrium relationship in Johansen cointegration test. WTI and US dollar exchange rate have feedback effect on Taiwan stock market in VAR test. WTI has also feedback effect on Taiwan stock market, but US dollar exchange rate has one-way leading on Taiwan stock market in granger causality test.

Shi P. (2011) used monthly data between May 1994 to November 2010 to explore the relationship among NASDAQ, Philadelphia semi-conductor index (PSCX) and Taiwan stock market. He found that NASDAQ, PSCX and Taiwan stock market have random walk trend and become stationary series after first difference  $I(1)$  in ADF unit root test. NASDAQ, PSCX and Taiwan stock market have no long term stable relationship in cointegration test. NASDAQ has most significant impact on Taiwan stock market in VAR test. NASDAQ has more impact on Taiwan's stock market in granger causality test. Finally, there are positive relationship among NASDAQ, PSCX and Taiwan stock market in correlation test.

Lee K. (2012) used daily data between January 4, 2000 to December 28, 2011 to explore the NT\$/US\$ exchange rate (US dollar exchange rate), WTI and LLG. He found that US dollar exchange rate, WTI and LLG have random walk trend and become stationary series after first difference  $I(1)$  in ADF unit root test. There is no stable equilibrium relationship among Exchange rate, WTI, and LLG, in Johansen cointegration test. The impact orders are LLG less impact than WTI and US dollar exchange rate. US dollar exchange rate has most sensitive impact in VAR test. WTI and US dollar exchange rate have feedback effect. LLG has one-way leading relationship on US dollar exchange rate in granger causality test.

Tien S. (2013) used monthly data between December 1999 to October 2012 to explore Mining Fund (MF), LLG and US dollar index (USDIX). She found that MF, LLG and USDIX have stable long term equilibrium relationship in Johansen cointegration test. LLG has one-way leading relationship with USDIX in Granger causality test.

### **3. Research Methodology:**

This paper starts from Ordinary Least Square (OLS) and it is important to know that used data series are stationary or not in the empirical studies in time series models. If it is a nonstationary time series data to do regression will cause the estimate model to be

biased. Granger & Newbold (1974)<sup>94</sup> called it is a false regression. Therefore, it uses ADF unit root test to test data series stationary, Johansen cointegration, Granger causality, impulse response, and forecast error variance decomposition. In addition, it is also important to decide the fitness of lag period by using Akaike Information Criterion (AIC) before running above tests.

(1). Ordinary Least Squares

In regression analysis, if there is only forecasting variable, it is called simple regression and if there are more than one, it is called multi-regression model. The models in this paper are multi-regression model, formula (3.1).

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 X_{1i} + \beta_2 X_{2i} + \beta_3 X_{3i} + \beta_4 X_{4i} + \varepsilon_i \quad (3.1)$$

Y is dependent variable, Xs are independent variables,  $\beta$ s are coefficients, i s are different period of sample data number, and  $\varepsilon_i$  is error term

(2). Akaike Information Criterion (AIC)

There are two ways of judging the best lag period, Akaike Information Criterion (AIC) and Schwartz Bayesian Information Criterion (SIC). SIC was Schwartz (1978)<sup>95</sup> induced from Bayesian Criterion. AIC was developed by Akaike (1973)<sup>96</sup> from the concept of Maximum Likelihood.

A. AIC

Akaike (1974) uses formula (3.2) to choose the best lag period by using the minimum value of AIC.

$$AIC(P) = T \ln \sigma_\varepsilon^2 + 2P \quad (3.2)$$

P: lag period, T: valid sample numbers,  $\sigma_\varepsilon^2$ : residuals of variance (maximum likelihood value)

B. SBC

Schwarz (1978) used Bayesian Criterion to set up SIC (Schwarz's Bayesian Criterion).

$$SIC(P) = T \ln(\sigma_\varepsilon^2) + P \ln(T) \quad (3.3)$$

This paper uses Akaike (1974) AIC rules to choose the best lag period for the models

(3). ADF Unit Root test

Dicker and Fuller (1979)<sup>97</sup> used unit root test to examine the stationary of data series. If the results with unit root, it implies that the data series are nonstationary. There are three different models of ADF unit root as the followings:

<sup>94</sup> Granger, CWJ and Newbold, P. (1974). "Spurious regressions in econometrics".

<sup>95</sup> Schwarz, Gideon E. (1978). "Estimating The Dimension of A Model".

<sup>96</sup> Akaike, Hirotugu (1974). "A New Look at The Statistical Model Identification".

<sup>97</sup> Dickey, DA; and Fuller, WA (1979). "Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series with a Unit Root".



Model 1 : no intercept, no trend

$$\Delta Y_t = \delta Y_{t-1} + \sum_{i=1}^p \alpha_i \Delta Y_{t-i} + \varepsilon_t \quad (3.4)$$

Model 2 : with intercept but no trend

$$\Delta Y_t = \alpha + \delta Y_{t-1} + \sum_{i=1}^p \alpha_i \Delta Y_{t-i} + \varepsilon_t \quad (3.5)$$

Model 3 : with intercept and trend

$$\Delta Y_t = \alpha + \gamma t + \delta Y_{t-1} + \sum_{i=1}^p \alpha_i \Delta Y_{t-i} + \varepsilon_t \quad (3.6)$$

$\Delta Y_t$ : first order differentiate,  $\alpha$  : intercept,  $t$  : time trend,  $\varepsilon_t$ : error term,  $\gamma$  ,  $\alpha_t$  ,  $\delta$  : coefficient value, and  $P$  : lag period

ADF unit root hypothesis :

$H_0$  :  $\delta = 0$  ( with unit root , data series are not stationary )

$H_1$  :  $\delta \neq 0$  ( without unit root, data series are stationary )

According to the results, if it rejects  $H_0$  , without unit root, it implies that original data series are stationary. If the results accept  $H_0$  , with unit root, it implies that original data series are nonstationary and it needs to do second order differentiate until it rejects  $H_0$  .

#### (4). Johansen Cointegration

Granger (1981) <sup>98</sup> cointegration concept states that two nonstationary variables will become stationary after linear cointegration and it implies that they will have long-term stable relationship. Engle and Granger (1987) <sup>99</sup> cointegration theory. It implies that if nonstationary data series become stationary after linear programming. The main purpose is to understand if there is a long-term stable relationship among data series.

There are two different cointegration theories including, Engle and Granger (1987) and Johansen (1988) <sup>100</sup>, and Johansen and Juselius (1990) <sup>101</sup>, maximum likelihood cointegration. In this paper adopts maximum likelihood cointegration test. Johansen cointegration is not only to estimate all cointegration vectors but also it can complete understand long-term or short-term relationship in time series data. In addition, it can use  $\chi^2$  normal distribution statistics to examine cointegration vector number (r) improved insufficient of Engle-Granger two stages

<sup>98</sup> Granger, Clive (1981). "Some Properties of Time Series Data and Their Use in Econometric Model Specification".

<sup>99</sup> Engle, Robert F. , Granger, Clive WJ (1987). "Co-integration and error correction: Representation, estimation and testing".

<sup>100</sup> S. Johansen (1988). "Statistical Analysis of Cointegration Vectors".

<sup>101</sup> S. Johansen, K. Juselius (1990) "Maximum Likelihood Estimation And Inference On Cointegration — With Applications To The Demand For Money".

cointegration. Johansen cointegration sets up under VAR system and assume a lag of k rank and k numbers of vector, its VAR model equation is as (3.7) :

$$X_t = \pi_1 X_{t-1} + \dots + \pi_k X_{t-k} + \mu + \varepsilon_t \quad (3.7)$$

$X_t$ : lag of k rank nonstationary variable, integration  $I(1)$ ,  $\pi_i$ : coefficient matrix,  $\mu$  : constant vector,  $\varepsilon_t$ : error term

Johansen and Juselius (1990) used maximum likelihood cointegration test to setup Trace Test and Maximum Eigenvalue Test, two LR ( $\chi^2$  distribution statistics to examine cointegration vector number (r) :

Trace Test

$$\lambda_{trace} = -T \sum_{i=r+1}^n \ln(1 - \tilde{\lambda}_i) \quad (3.8)$$

$H_0$  :  $\text{rank}(\pi) \leq r$  (maximum r cointegration)

$H_1$  :  $\text{rank}(\pi) > r$  (minimum r+1 cointegration)

Maximum Eigenvalue Test

$$\lambda_{max} = -T \ln(1 - \tilde{\lambda}_{r+1}) \quad (3.9)$$

$H_0$  :  $\text{rank}(\pi) = r$  (with r numbers of cointegration vectors)

$H_1$  :  $\text{rank}(\pi) = r + 1$  (with r+1 numbers of cointegration vectors)

T: numbers of observatories, n: series numbers,  $\tilde{\lambda}_i$ : i's coefficient value,  $\pi$  : all implies long-term information, and r: cointegration vector numbers

Refers to the critical values of Johansen and Juselius(1990) to decide reject or accept  $H_0$ .

(5). Vector Autoregression (VAR)

Sims (1980)<sup>102</sup> used Vector Autoregression (VAR) to solve internal and external problem. VAR uses its own variables with one lag period as an explanation variable and see them as internal variables for all variables. It will be very clear to know how a variable change to affect another variable.

General equation (3.10) :

$$Y_t = \alpha + \sum_{i=1}^n \beta_i Y_{t-i} + \varepsilon_t \quad (3.10)$$

$$E(\varepsilon_t \varepsilon_s) = 0 \quad ; \quad E(\varepsilon_t \varepsilon_t') = \Sigma \neq 0$$

$Y_t$ : internal variable vector,  $Y_{t-i}$ : i's one lag period vector of  $Y_t$  vector,  $\beta_i$ : coefficient matrix,  $\varepsilon_t$ : expected error of vector,  $\Sigma$ : covariance matrix

$E(\varepsilon_t \varepsilon_s) = 0$  , implies time series independent for each regression

$E(\varepsilon_t \varepsilon_t') = \Sigma$  , error term of current period

<sup>102</sup> Sims, Christopher (January 1980) "Macroeconomics and reality".

(6). Granger Causality

Granger (1969)<sup>103</sup> used predictability to measure the causality among variables. If there is a causality relationship, then, adds previous information of an independent variable to increase the explanation ability of dependent variable. If the previous information of variable X helps to predict dependent variable Y. Then, it can state as X variable Granger affect variable Y. In addition, if X and Y variables have mutual Granger effects, they are feedback effect between two variables. Therefore, there are four results for Granger causality to explain the relationship between variables, Granger cause, does not Granger cause, feedback and independent

Granger causality models(3.11) and (3.12) :

$$X_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^k \alpha_{1i} X_{t-i} + \sum_{i=1}^k \alpha_{2i} Y_{t-i} + \varepsilon_{1t} \quad (3.11)$$

$$Y_t = \beta_0 + \sum_{i=1}^k \beta_{1i} X_{t-i} + \sum_{i=1}^k \beta_{2i} Y_{t-i} + \varepsilon_{2t} \quad (3.12)$$

$\varepsilon_{1t}$  ,  $\varepsilon_{2t}$  : two irrelevant error terms.

Four coefficients to determine the relationships between variables :

If  $\alpha_{2i} \neq 0$  and  $\alpha_{1i} = 0$  , implies Y causes X (Y Causes X) ;

If  $\beta_{1i} \neq 0$  and  $\beta_{2i} = 0$  , implies X causes Y (X Causes Y) ;

If  $\alpha_{2i} \neq 0$  and  $\beta_{1i} \neq 0$  , implies there is feedback between two variables.

If  $\alpha_{2i} = 0$  and  $\beta_{1i} = 0$  , implies there is independent between two variables.

(7). Impulse Response Analysis

Sims (1980) used impulse response analysis to study an unexpected change of a variable impacted by external shocks in VAR model. It implies a dynamic reaction model when a variable was impacted by external shocks. From impulse response analysis, it can know the positive or negative impact with persistence or volatility impact and periods.

From Wald Decomposition Theorem transfers vector autogression (VAR) model to moving average (MA),

$$\begin{aligned} Y_t - \sum_{i=1}^m \beta_i Y_{t-i} &= \alpha + \varepsilon_t \\ (1 - \beta_1 L - \beta_2 L^2 - \dots - \beta_m L^m) Y_t &= \alpha + \varepsilon_t \\ Y_t &= (1 - \beta_1 L - \beta_2 L^2 - \dots - \beta_m L^m)^{-1} \alpha + (1 - \beta_1 L - \beta_2 L^2 - \dots - \beta_m L^m)^{-1} \varepsilon_t \\ Y_t &= \alpha' + \sum_{i=0}^{\infty} c_i \varepsilon_{t-i} \end{aligned} \quad (3.13)$$

L: Lag Operator,  $\alpha'$  : constant vector,  $c_i$  : matrix,  $c_0 = I$  (unit matrix) ,  $\varepsilon_t$  : vector forecast error.

<sup>103</sup> Granger, C. W. J. (1969). "Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-spectral Methods"

If  $\varepsilon_t$  has no relationship with current period, it can decide the relationship between two variables by calculating forecast error variance percentage.

If  $\varepsilon_t$  has certain relationship with current period, it has to use Cholesky decomposition to choose a lower triangular matrix :

$$Y_t = \alpha' + \sum_{i=0}^{\infty} c_i F F^{-1} \varepsilon_{t-i} \quad (3.14)$$

F: Non-singular,  $D_i = c_i F$  ,  $\eta_{t-i} = F^{-1} \varepsilon_{t-i}$  ,

To write above equations (3.14) to:

$$Y_t = \alpha' + \sum_{i=0}^{\infty} D_i \eta_{t-i} \quad (3.15)$$

$\eta_{t-i}$  : random term with no autocorrelation

#### (8). Forecast Error Variance Decomposition

In general empirical study, if there are too many variables in VAR model, there may exist collinear, over distribution and parameters problems to affect the results of estimation in regression model.

$Y_t$  t period forecast error equation (3.16):

$$Y_t = \hat{E}_{t-k} Y_t = D_0 \eta_t + D_1 \eta_{t-1} + \dots + D_{k-1} \eta_{t-k+1} \quad (3.16)$$

$\hat{E}_{t-k} Y_t = E(Y_t | Y_{t-k}, Y_{t-k-1}, \dots, Y_{t-k-2}, \dots)$ : error term by using previous data of  $t-k$  period to forecast  $t$  period.

It can be used coefficient D matrix of moving average (MA) in VAR model applying decomposition on covariance of k rank forecast error in each variable.

Covariance matrix of k rank forecast error:

$$E(Y_t = \hat{E}_{t-k} Y_t)(Y_t = \hat{E}_{t-k} Y_t)' = D_0 E(\eta_t \eta_t') D_0' + D_1 E(\eta_t \eta_t') D_1' + \dots + D_{k-1} E(\eta_t \eta_t') D_{k-1}' \quad (3.17)$$

#### 4. Empirical Results:

This paper used E-vies software to run regression. The data sample period starts from October 1997 to June 2015. There are total 213 observations for each variable by using monthly data into empirical studies. The data sources are from Taiwan Economic Journal database system (TEJ).

**Model 1 :**

$$TAIEX = CONSTAN + \beta_1 LIG + \beta_2 WTI + \beta_3 USDX + \varepsilon$$

Model 1 represents the relationship between Taiwan stock market and goods market including WTI, LIG, and USDX.

**Model 2 :**

$$TAIEX = \text{CONSTAN} + \beta_1 LLG + \beta_2 WTI + \beta_3 USDX + \beta_4 DJIA + \beta_5 NASDAQ + \varepsilon$$

Model 2 represents the relationship among Taiwan stock market, goods market including WTI, LLG, and USDX and US stock markets, DJIA and NASDAQ.

**Table 1. Variables Explanation and Symbol**

Variables	Variable Name	Symbols
Taiwan Stock Market	Taiwan Capitalization Weighted Stock Index	TAIEX
Crude Oil Price	West Texas Intermediate	WTI
Gold Price	Loco London Gold Price	LLG
US Dollars Index	US Dollars Index	USDX
Dow Jones Industrial Average	Dow Jones Industrial Average	DJIA
NASDAQ	National Association of Securities Dealers Automated Quotations system	NASDAQ

#### 4.1 OLS Results

	Model 1		Model 2	
	Coefficient	t-Statistic	Coefficient	t-Statistic
C	10.73138	10.18610	10.99142	12.28049
WTI	-0.034910	-0.798655	-0.239833	<b>-5.522188***</b>
LLG	0.073901	1.415313	0.034399	0.864964
USDX	-0.499887	<b>-2.648217***</b>	-1.241004	<b>-7.844855***</b>
DJIA	-	-	0.013701	0.122880
NASDAQ	-	-	0.518478	<b>7.825477***</b>
R2	0.164048		0.527588	
Adjusted R2	0.152049		0.516177	
D-W Statistic	0.139557		0.233087	
F-Statistic	13.67149		46.23536	

註：\*\*\*、\*\*、\*、 represents 1% significant level。

#### 4.2 ADF Unit Root Test Results:

	Intercept, no trend	Intercept and trend	No intercept and trend
TAIEX	-3.296666 (2)	-3.348203 (2)	0.219230 (7)
WTI	-1.241910 (1)	-3.490660 (2)	0.821409 (1)
LLG	0.148645 (0)	-2.322166 (0)	1.757081 (0)
USDX	-1.222155 (2)	-2.465111 (2)	-0.165626 (2)
DJIA	-2.439977 (6)	-2.871435 (6)	1.369473 (6)
NASDAQ	-2.297691 (1)	-2.473811 (1)	0.865147 (1)

Notes 1. ( ) lag period 2. logarithm statistics 3. \*\*\*represents 1% significant level 4.ADF t statistics to choose the best lag period.

#### 4.2.1 Differentiate :

	Intercept, no trend	Intercept and trend	No intercept and trend
TAIEX	-5.608356 (6) ***	-5.590028 (6) ***	-5.615613 (6) ***
WTI	-11.15097 (0) ***	-11.12423 (0) ***	-11.09896 (0) ***
LLG	-10.99745 (1) ***	-11.11920 (1) ***	-13.88130 (0) ***
USDX	-9.767361 (1) ***	-9.793694 (1) ***	-9.790116 (1) ***
DJIA	-5.791962 (5) ***	-5.807383 (5) ***	-5.599625 (5) ***
NASDAQ	-10.67277 (0) ***	-10.65349 (0) ***	-10.63177 (0) ***

Notes 1. ( ) lag period 2. logarithm statistics 3. \*\*\*represents 1% significant level 4.ADF t statistics to choose the best lag period.

#### 4.3 Johansen Cointegration Test Results:

##### Model 1 : Johansen Cointegration

Null Hypothesis	Eigenvalue	Trace Test		
		Trace Test Value	5%	P Value
None	0.093776	44.33554	54.07904	0.2746
1 at most	0.062665	23.65708	35.19275	0.4850
2 at most	0.035770	10.06701	20.26184	0.6333
3 at most	0.011446	2.417589	9.164546	0.6940

Null Hypothesis	Eigenvalue	Maximal Eigenvalue Test		
		Trace Test Value	5%	P Value
None	0.093776	20.67847	28.58808	0.3620
1 at most	0.062665	13.59007	22.29962	0.5001
2 at most	0.035770	7.649418	15.89210	0.5900
3 at most	0.011446	2.417589	9.164546	0.6940

註：\* represents 5% significant level , reject null hypothesis.

##### Model 2 : Johansen Cointegration

Null Hypothesis	Eigenvalue	Trace Test		
		Trace Test Value	5%	P Value
None	0.109894	85.99390	103.8473	0.4110
1 at most	0.091318	61.54686	76.97277	0.4131
2 at most	0.080432	41.43726	54.07904	0.4001
3 at most	0.047572	23.82852	35.19275	0.4738
4 at most	0.042524	13.59301	20.26184	0.3184
5 at most	0.021049	4.467454	9.164546	0.3469

Null Hypothesis	Eigenvalue	Maximal Eigenvalue Test		
		Trace Test Value	5%	P Value

None	0.109894	24.44704	40.95680	0.8460
1 at most	0.091318	20.10960	34.80587	0.8065
2 at most	0.080432	17.60874	28.58808	0.6091
3 at most	0.047572	10.23551	22.29962	0.8164
4 at most	0.042524	9.125551	15.89210	0.4205
5 at most	0.021049	4.467454	9.164546	0.3469

Notes : \* represents 5% significant level , reject null hypothesis.

#### 4.4 AIC Results:

Lag period	Model 1	Model 2
	AIC value	AIC value
0	-0.490260	-3.005872
1	-12.97774	-20.46675
2	-13.08965*	-20.63554*
3	-13.02778	-20.56575
4	-12.95458	-20.47278
5	-12.89462	-20.38183
6	-12.80610	-20.25834
7	-12.73125	-20.24571
8	-12.71282	-20.20535

Notes : \* represents AIC minimum value

#### 4.5 Granger Causality Results

##### Model 1 : Granger Causality

Null Hypothesis $H_0$			Chi-sq	Prob.
WTI	Granger	TAIEX	1.3675	0.5047
LLG	Granger	TAIEX	0.2243	0.8939
USDX	Granger	TAIEX	0.2312	0.8908
TAIEX	Granger	WTI	14.305	0.0008***
LLG	Granger	WTI	1.4214	0.4913
USDX	Granger	WTI	0.1325	0.9359
TAIEX	Granger	LLG	0.0528	0.9740
WTI	Granger	LLG	2.0893	0.3518
USDX	Granger	LLG	1.2299	0.5407
TAIEX	Granger	USDX	0.2905	0.8648
WTI	Granger	USDX	1.0786	0.5832
LLG	Granger	USDX	4.0788	0.1301

Notes: \* , \*\* , \*\*\* represents 10% , 5% and 1% significant level , reject null hypothesis.

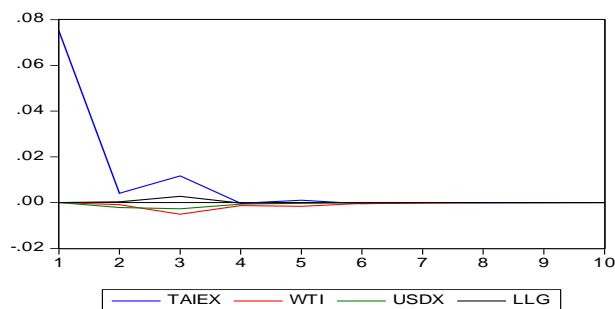
**Model 2: Granger Causality**

Null Hypothesis $H_0$			Chi-sq	Prob.
WTI	Granger	TAIEX	1.4288	0.4895
LLG	Granger	TAIEX	0.2566	0.8796
USDX	Granger	TAIEX	0.1824	0.9128
DJIA	Granger	TAIEX	0.2891	0.8655
NASDAQ	Granger	TAIEX	0.2534	0.8810
TAIEX	Granger	DJIA	11.146	0.0038***
WTI	Granger	DJIA	1.7384	0.4193
LLG	Granger	DJIA	1.9521	0.3768
USDX	Granger	DJIA	0.7568	0.6849
NASDAQ	Granger	DJIA	0.8903	0.6407
TAIEX	Granger	WTI	10.635	0.0049***
LLG	Granger	WTI	1.4887	0.4751
USDX	Granger	WTI	0.3235	0.8506
DJIA	Granger	WTI	4.7475	0.0931*
NASDAQ	Granger	WTI	0.9634	0.6177
TAIEX	Granger	LLG	0.5261	0.7687
WTI	Granger	LLG	1.5583	0.4588
USDX	Granger	LLG	1.2294	0.5408
DJIA	Granger	LLG	0.9213	0.6309
NASDAQ	Granger	LLG	0.1045	0.9491
TAIEX	Granger	USDX	0.2536	0.8809
WTI	Granger	USDX	1.1077	0.5747
LLG	Granger	USDX	4.5629	0.1021
DJIA	Granger	USDX	1.8307	0.4004
NASDAQ	Granger	USDX	8.8326	0.0121**
TAIEX	Granger	NASDAQ	10.951	0.0042***
WTI	Granger	NASDAQ	0.7253	0.6958
LLG	Granger	NASDAQ	1.0546	0.5902
USDX	Granger	NASDAQ	0.0356	0.9824
DJIA	Granger	NASDAQ	6.0653	0.0482**

Notes: \*、\*\*、\*\*\* represents 10%、5% and 1% significant level , reject null hypothesis.

**4.6 Impulse Response Analysis**

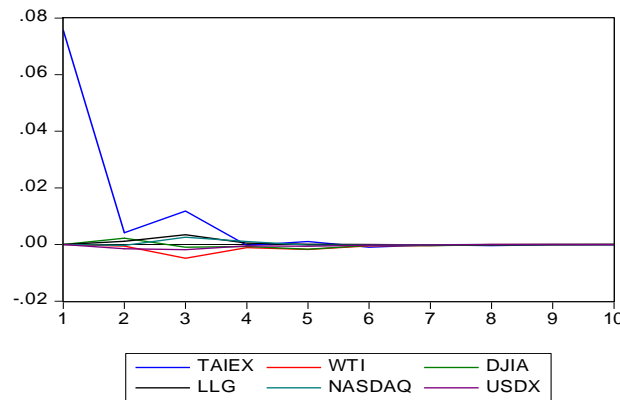
**Model 1 :**



**Figure 1. Model 1 of TAIEX Impulse Response**



**Model 2 :**



**Figure 2. Model 2 of TAIEX Impulse Response**

**4.7 Forecast Error Variance Decomposition Results:**

**Model 1 : TAIEX Forecast Error Variance Decomposition**

	Period	TAIEX	WTI	USDX	LLG
TAIEX	1	100.0000	0.000000	0.000000	0.000000
	2	99.89784	0.015453	0.085048	0.001661
	3	99.19198	0.465495	0.210996	0.131530
	4	99.15200	0.496658	0.218988	0.132349
	5	99.10574	0.541581	0.220373	0.132310
	6	99.10345	0.543680	0.220373	0.132499
	7	99.10257	0.544551	0.220377	0.132498
	8	99.10255	0.544551	0.220388	0.132509
	9	99.10255	0.544553	0.220389	0.132509
	10	99.10255	0.544555	0.220389	0.132510

**Model 2 : TAIEX Forecast Error Variance Decomposition**

	Period	TAIEX	WTI	DJIA	LLG	NASDAQ	USDX
TAIEX	1	100.0000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000
	2	99.84574	0.005761	0.084915	0.023475	0.001566	0.038541
	3	99.07418	0.402274	0.097901	0.221296	0.110614	0.093735
	4	99.01941	0.422015	0.106522	0.225253	0.129041	0.097763
	5	98.91519	0.471237	0.154777	0.225102	0.129729	0.103963
	6	98.90815	0.474601	0.156564	0.225064	0.130785	0.104839
	7	98.90322	0.476762	0.158725	0.225325	0.130812	0.105155
	8	98.90288	0.476763	0.158998	0.225394	0.130811	0.105155
	9	98.90278	0.476779	0.159063	0.225408	0.130816	0.105156
	10	98.90277	0.476781	0.159066	0.225413	0.130816	0.105157

## 5. Conclusion

This paper tried to explore the relationship among commodity market (gold price, crude oil price and US dollar index), American stock Market (DJIA and NASDAQ) and Taiwan stock market. It also uses two models respectively to examine the relationship between commodity market and American stock market. Model 1 examines commodity market including gold price, crude oil price, USD index and Taiwan stock market. Model 2 adds American stock market, Dow Jones Industrial Average (DJIA) and NASDAQ into model 1. There are six variables with total 213 observations for each variable using monthly data from the period of October 1957 to June 2015.

The results on Ordinary Least Squares (OLS) showed that USDX has significant negative impact on Taiwan stock market in model 1. However, in Model 2 showed WTI and USDX have significant negative impact but NASDAQ has positive significant impact on Taiwan stock market. The results of Unit Root test demonstrated that all variables are not stationary series in its original numbers, but they become I(1) stationary series after First Difference. In addition, the results of Johansen Cointegration showed that there are no cointegration relationship on both models, but there is on-way leading relationship for Taiwan stock market on WTI, DJIA and NASDAQ from Granger Causality test.

From Impulse Response Analysis, the results showed that Taiwan stock market has negative impulse response on USDX and WTI while it has positive impulse response on LLG, DJIA and NASDAQ, and the impulse lasted for 4 periods. Finally, the results of Forecast Error Variance Decomposition showed there are high self-explanation powers for all variables on both models and NASDAQ has the most influence from DJIA and Taiwan stock market in model 2.

## REFERENCE

### English

- Albert, M.B., Avery, D., Narin, F. & McAllister, P., (1990) "Direct Validation of Citation Counts as Indicators of Industrially Important Patents", *Research Policy*, Vol.20, Iss.2, pp251-259.
- Breizman, A. F., & Narin, F., (2001), "Method and apparatus for choosing a stock portfolio, based on patent indicators", United States Patent, 6175824.
- Bollerslev, T., (1986), "Generalized Autoregressive conditional heteroscedasticity," *Journal of Econometrics*, vol.31, pp.307-328.
- Box, G.E.P. & Jenkins, G.M., (1976), *Time Series Analysis: Forecasting and Control*. San Francisco; Holden-Day, Press.
- Collins, Peter, Wyatt & Suzann, (1988), "Citation in patent to the Basic Research Literature", *Research Policy*, Vol.17, Iss.2, pp65-74.
- Day, Theodore E., Lewis & Craig M., "Stock Market Volatility and the Information Content of Stock Index Options", *Journal of Econometrics*. Amsterdam: Apr 1992. Vol 52, Iss. 1-2; p267.
- Deng F., B. Lev, & Narin F., (1999), "Science and Technology as Predictors of Stock Performance," *Financial Analysts Journal*, May/June, Vol. 55, No.3.

- Dietmar H., Frederic M.S. & Katrin V., (2002), "Citations, family size, opposition and the value of patent rights" *Research Policy*, Vol.32, Iss.8, pp1343-1363
- Dickey, D. A. & Fuller W. A., (1979), "Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series with a Unit Root", *Journal of American Statistical Association*, 76, pp427-431.
- Enders, W., (2004), *Applied Econometric Time Series*. New York: John Wiley & Sons, Inc.
- Engle, R.F., (1982), "Autoregressive Conditional Heteroscedasticity with Estimates of the Variance of United Kingdom Inflation." *Econometrica*, (50), pp987-1007.
- Engle, R.F. & B.S. Yoo (1987), "Forecasting and Testing in Cointegrated Systems", *Journal of Econometrics* .35, pp143-159.
- Green, J. P., Stark, Andrew W & Thomas, H. M. , "UK evidence on the market valuation of research and development expenditures", *Journal of Business Finance & Accounting*. Oxford: Mar 1996.Vol 23, Iss. 2; pg. 191, 26 pg
- Granger, C. W. J.( 1969) . "Investigating causal relations by econometric models and cross-Spectral methods". *Econometrica*, 37, pp424-438.
- Granger, C.W.J., & Engle, R.F., (1987), "Co-integration and Error Correction: Representation, Estimation, and Testing " *Econometrica* 55 ,March, pp251-276.
- Granger, C. & P. Newbold, (1974), " Spurious regressions in econometrics," *Journal of Econometrics* 2, pp111-120.
- Hall, B., (1999), " Innovation and Market Value," NBER Working Paper Series, No. 6984.
- Hall, B. H., Jaffe A. B., & Trajtenberg M., (2001), "Market Value and Patent Citation: A First Look", University of California, Berkeley, Dept of Economics Working Paper.
- Hardouvelis, G. A., (1990), "Margin Requirements, Volatility, and the Transitory Component of Stock Prices," *The American Economic Review*, Vol. 80, No.4, pp736-762.
- Hsieh, D.A. & M. H. Miller, (1990), "Margin Regulation and Stock Market Volatility," *The Journal of Finance*, Vol. Xlv, No.1, pp3-29.
- Lamoureux, C. G., & Lastrapes, W. D., (1990), "Persistence in Variance, Structural Change, and the GARCH Model", *Journal of Business and Economic Statistics*, 8: pp225-234.
- Levine, Ross & S. Zervos, (1998), "Stock Markets, Banks, and Economic Growth", *The American Economic Review* 88, pp537-557.
- Lee, S. B. & Yoo T. Y., (1993), "Margin Regulation and Stock Market Volatility: further evidence from Japan, Korea and Taiwan," *Pacific-Basin Finance Journal*, 1, pp155-174.
- Maddala, G. S. & I. Kim, (1998), "Unit Roots, Cointegration, and Structural Change". Cambridge: University Press.
- Markman G. D., Espina M. I. & Phan P. H, (2004), "Patent as Surrogates for Inimitable and Non-Substitutable Resources," *Journal of Management*, Vol.30(4), pp529-544.
- Narin, France, Noma, Elliot, Perry & Ross, (1987)," Patent as Indicators of Corporate Technological Strength , " *Research Policy*, Vol.16,Iss2-4, pp143-155.

- Patrick Thomas, (2001), "A relationship between technology indicators and stock market performance," *Scientometrics*, Vol. 51, No. 1, pp319-333.
- Salim M.D. & Partha, (1997), "Co-movement in International Equity Markets," *Journal of Financial Research*, Vol. 20, pp305-323.
- Said, E. & D. A. Dickey, (1984), "Testing for unit roots in autoregressive moving average models of unknown order," *Biometrika*, Vol.71, pp599-607.
- Sill, D. K., (1993), "Predicting Stock—Market Volatility," *Business Review—Federal Reserve Bank of Philadelphia*, pp15-p27.
- Sims, C.A. (1980), "Macro-economics and Reality", *Econometrica*, vol. 33, pp 1-48.
- Solnik & Bruno, (1983) "The Relation between Stock Prices and Inflationary Expectations: The International Evidence" *The Journal of Finance*. Cambridge: Mar 1983. Vol 38, Iss. 1; pg. 35, 14 pgs.
- Theodossiou, P. & U. Lee, (1993), "Mean and volatility spillovers across major national stock market: future empirical evidence", *Journal of Finance Research*, 16, pp337-350.
- Thomas, P., Mcmillan, G..S. & Abington P. S., (2001), "Using Science and Technology Indicators to Manage R&D as A Business." , *Engineering Management Journal*, September, Vol.13, No.3.
- Yao, B & D. Ge,(2002) "Value Creation Through "Going Together" : An Event Study on Market Response to Technology Alliance Formation", Working Paper.
- Yoon, Y. & Swales, J. (1991),"Prediction stock price performance: a neural network approach", *Proceeding of Twenty-Fourth Annual Hawaii International Conference on System Science*, pp156-162

## Chinese

- 宋嘉凌，**台灣股市與主要國際股市之相關性研究**，碩士論文，臺灣大學國際企業學研究所，台北(2006)。
- 李冠賢，**匯率、黃金與原油價格互動關係之研究-以台灣為例**，碩士論文，真理大學財經研究所，新北(2011)。
- 張芳倩，**原油價格與大盤及類股股價指數之相關性**，碩士論文，中正大學財務金融所，嘉義(2006)。
- 黃姿穎，**油價、金價、匯率與國際股市之關聯性研究**，碩士論文，義守大學財務金融學系碩士班，高雄(2009)。
- 黃慧文，**原油價格對台灣股票市場之影響**，碩士論文，屏東商業技術學院國際企業所，屏東(2008)。
- 謝鎮州，**股票、黃金與原油價格互動關係之研究-以台灣為例**，碩士論文，逢甲大學經濟學系碩士班，台中(2006)。

**HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ - THÁCH THỨC VÀ GIẢI PHÁP  
TRONG ĐÀO TẠO LAO ĐỘNG TRÌNH ĐỘ ĐẠI HỌC Ở NƯỚC TA  
INTERNATIONAL ECONOMIC INTEGRATION - CHALLENGES  
AND SOLUTIONS IN TRAINING LABOUR FORCES AT UNIVERSITY LEVEL  
IN OUR COUNTRY**

*PGS.TS. Lê Đình Sơn  
Trường Đại học Đà Nẵng*

**Tóm tắt**

*Mấy năm gần đây, trong các hội nghị bàn về giáo dục đại học và phát triển nguồn nhân lực cho nền kinh tế cũng như trên các phương tiện thông tin đại chúng ngày càng có nhiều ý kiến cảnh báo về sự phát triển thiếu kiểm soát về quy mô và chất lượng đào tạo đại học ở nước ta. Đây là vấn đề đã kéo dài nhiều năm và chưa có biện pháp giải quyết. Tình trạng ít gắn kết giữa đào tạo và sử dụng nhân lực trong giáo dục đại học là một vấn đề cần được xem xét nghiêm túc trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam. Bài viết phân tích những bất cập, khái quát các thách thức hiện nay trong đào tạo lao động trình độ đại học ở nước ta, trên cơ sở đó đề xuất một số giải pháp khắc phục những hạn chế này nhằm góp phần nâng cao hiệu quả giáo dục đại học và sức cạnh tranh của nền kinh tế.*

**Từ khóa:** *Kinh tế quốc tế, hội nhập, hiệu quả, cạnh tranh, giải pháp*

**Abstract**

*In recent years, in the conferences on higher education and human resources development for the economy as well as on the mass media, there are more opinions warning about the uncontrolled growth of the higher education scope and quality in our country. This is a problem that has lasted several years and with no solutions. The lack of linkage with training and usage of human resources in higher education is an issue that requires a serious consideration in the process of international economic integration of Vietnam. The paper analyzes the shortcomings, giving an overview of the current challenges in training labor forces at university level in our country, and on that basis proposes some solutions to overcoming the limitations in order to improve the higher education efficiency and competitiveness of the economy.*

**Keywords:** *integration, international economy*

**1. Đặt vấn đề**

Việt Nam đang ngày càng tham gia sâu rộng vào tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế. Chúng ta đã ký kết trên 90 hiệp định thương mại song phương, gần 60 hiệp định khuyến khích và bảo hộ đầu tư, 54 hiệp định chống đánh thuế hai lần và nhiều hiệp định hợp tác về văn hoá song phương với các nước và các tổ chức quốc tế. Việt Nam chính thức trở thành thành viên của Tổ chức Thương mại thế giới (WTO) từ 01/2007. Tính đến tháng 4/2016, nước ta đã tham gia thiết lập 12 hiệp định thương mại tự do (FTA) với 56 quốc gia và nền kinh tế trên thế giới, trong đó có các FTA thế hệ mới với diện cam kết rộng và mức cam kết sâu như Hiệp định Việt Nam - EU và Hiệp định TPP. Ngoài cam kết về tự do hóa

thương mại hàng hóa và dịch vụ, các nước tham gia còn cam kết trên nhiều lĩnh vực khác, trong đó có các vấn đề đầu tư và lao động.... Trong khu vực, Cộng đồng Kinh tế ASEAN được thành lập tháng 12/2015 với chính sách xây dựng một thị trường chung và cơ sở sản xuất thống nhất, bao gồm việc dỡ bỏ thuế quan và các hàng rào phi thuế quan, thuận lợi hóa thương mại, dịch vụ, đầu tư và tự do lưu chuyển dòng vốn, thuận lợi hóa di chuyển lao động có tay nghề (di chuyển thể nhân). Các sự kiện đó đã đánh dấu mức độ hội nhập ngày càng sâu rộng của nước ta với nền kinh tế thế giới, tạo ra nhiều cơ hội mới cho sự phát triển kinh tế nước ta, đồng thời cũng đặt ra yêu cầu nâng cao chất lượng đào tạo nguồn nhân lực, đổi mới mô hình tăng trưởng, tái cơ cấu nền kinh tế đất nước.

Hội nhập kinh tế quốc tế gắn liền với sự phát triển của kinh tế thị trường, là xu thế vận động hợp quy luật của các nền kinh tế hiện nay. Hội nhập kinh tế quốc tế phản ánh bản chất xã hội của lao động, thể hiện sự phát triển mở rộng trong phân công lao động ở quy mô toàn cầu trong thế giới hiện đại. Hội nhập quốc tế là lựa chọn chính sách của hầu hết các quốc gia để phát triển. Tuy nhiên, hội nhập kinh tế quốc tế đồng thời cũng tạo ra những thách thức không nhỏ trong đào tạo lao động nói chung và lao động trình độ đại học (ĐH) nói riêng cho nền kinh tế các nước đang phát triển. Những thách thức này cần sớm được tính đến để có giải pháp hợp lý nhằm tạo sự gắn kết hiệu quả giữa hoạt động đào tạo của các nhà trường trong hệ thống giáo dục đại học (GDĐH) và nhu cầu sử dụng lao động được đào tạo cho sự phát triển kinh tế nước ta trong bối cảnh hội nhập.

## **2. Khái niệm lao động trình độ đại học**

Trong các báo cáo về lao động và việc làm ở nước ta thường sử dụng khái niệm “lao động trình độ cao”. *Bản tin tóm tắt chính sách số 1 năm 2014* (do Viện Khoa học Lao động và Xã hội phối hợp với Tổ chức Lao động Quốc tế thực hiện) [1] định nghĩa:

“Lao động trình độ cao là một bộ phận của nguồn nhân lực làm việc ở những vị trí lãnh đạo, chuyên môn kỹ thuật bậc cao và chuyên môn kỹ thuật bậc trung. Lao động trình độ cao có đặc điểm là thường được đào tạo ở trình độ cao đẳng trở lên; có kiến thức và kỹ năng để làm các công việc phức tạp; có khả năng thích ứng nhanh với những thay đổi của công nghệ và vận dụng sáng tạo những kiến thức, những kỹ năng đã được đào tạo trong quá trình lao động sản xuất”.

Theo đó, “lao động trình độ cao” đồng thời là lao động có chất lượng (*có kiến thức và kỹ năng để làm các công việc phức tạp; có khả năng thích ứng nhanh với những thay đổi của công nghệ và vận dụng sáng tạo những kiến thức, những kỹ năng đã được đào tạo trong quá trình lao động sản xuất*). Trên thực tế, có bộ phận không nhỏ lao động được đào tạo ở các trường ĐH không đáp ứng yêu cầu đã nêu. Bài viết quan tâm đến đối tượng “lao động trình độ ĐH” với định nghĩa:

*Lao động trình độ ĐH là nguồn nhân lực được đào tạo ở trình độ cử nhân (hoặc tương đương) trở lên theo các hình thức quy định đối với hệ thống giáo dục quốc dân; lao động trình độ ĐH có thể được đào tạo ở trong nước và nước ngoài.*

“Lao động trình độ cao” là khái niệm không đồng nhất với bằng cấp, bậc đào tạo, trong khi “lao động trình độ ĐH” được xác định dựa trên bậc đào tạo, bằng cấp về trình độ

đào tạo đạt được của đối tượng. Các khái niệm này chưa đạt được hiểu biết chung và sử dụng thống nhất trong các tham luận tại hội nghị khoa học cũng như trên các phương tiện thông tin đại chúng, do vậy đã phần nào hạn chế nhận thức chung về chính sách phát triển nguồn nhân lực trong GDDH nước ta.

### 3. Bất cập và thách thức trong đào tạo lao động trình độ đại học ở nước ta

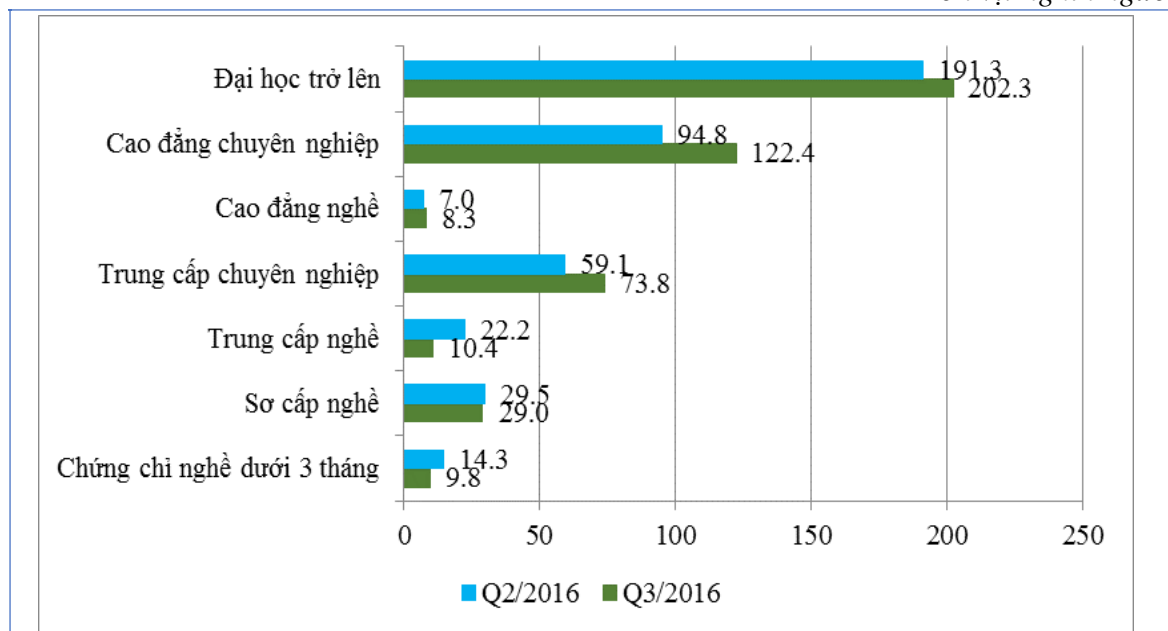
#### 1. Bất cập trong đào tạo lao động trình độ đại học ở nước ta

##### 3.1.1. Bất cập về số lượng

Theo số liệu công bố trong *Bản tin cập nhật thị trường lao động Việt Nam* số 11, ngày 2/12 [2] thì quý 3/2016 cả nước có 1.117,7 nghìn người trong độ tuổi lao động bị thất nghiệp, tăng 29 nghìn người so với quý 2/2016. Trong số những người thất nghiệp, 456,1 nghìn người có chuyên môn, kỹ thuật; nhiều nhất là các nhóm trình độ ĐH trở lên - 202,3 nghìn người, cao đẳng chuyên nghiệp - 122,4 nghìn người, và trung cấp chuyên nghiệp - 73,8 nghìn người (Hình 1).

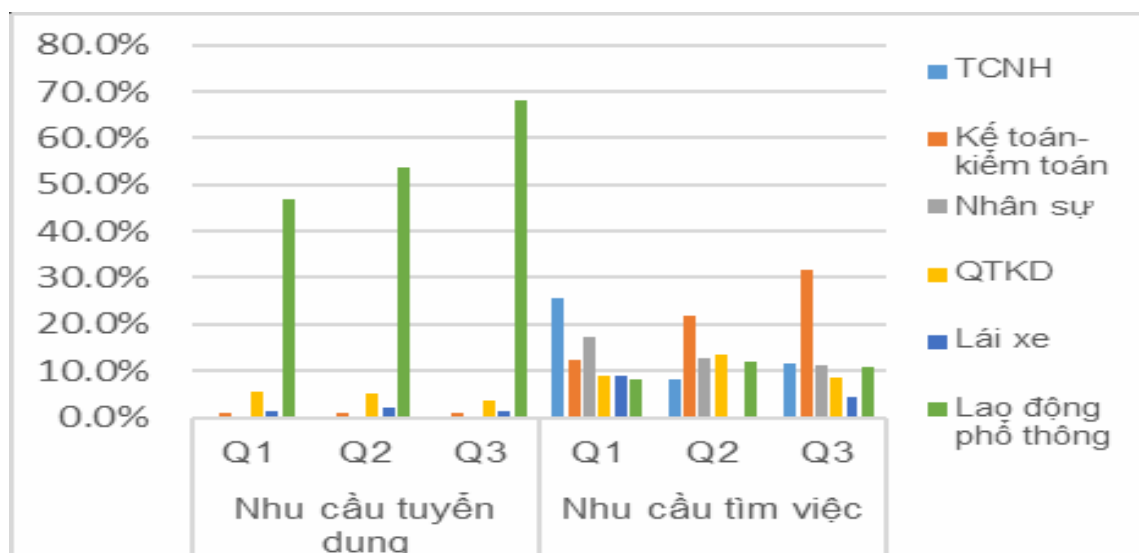
Cũng theo kết quả điều tra đã công bố trong bản tin này, một số nhóm nghề người lao động tìm việc nhiều, nhưng số việc làm ít (Hình 2). Nhu cầu tìm việc của người lao động thuộc các nhóm nghề cần được đào tạo ở trình độ ĐH cao trong khi nhu cầu tuyển dụng thấp. Ngược lại, nhu cầu tuyển dụng lao động phổ thông cao trong khi nhu cầu tìm việc thấp. Điều này cho thấy có biểu hiện không tương thích giữa sự phát triển đào tạo trong GDDH và trình độ phát triển của nền kinh tế.

*Đơn vị: nghìn người*



*Nguồn: TCTK (2016), Điều tra LĐ-VL hằng quý, Bộ LĐ- TB&XH.*

**Hình 1. Số lượng người thất nghiệp trong độ tuổi lao động theo trình độ chuyên môn, kỹ thuật**



Nguồn: Tính toán từ cổng thông tin điện tử của Bộ LĐ- TB&XH, Q3/2016.

**Hình 2. Chênh lệch cơ cấu giữa nhu cầu tuyển dụng và tìm việc theo một số nghề (%)**

Hiện tượng nhân lực được đào tạo trình độ ĐH thất nghiệp nhiều trong năm 2016 không phải là cá biệt. Các báo cáo về dân số và việc làm năm 2013, 2014, 2015 đều cho thấy tình trạng này.

Theo Báo cáo của Tổng cục Thống kê [3], năm 2013 dân số thất nghiệp nước ta có trình độ học vấn tương đối khá, số chưa đi học chỉ chiếm 2,5% và số có trình độ chuyên môn kỹ thuật chiếm 35,7% tổng số người thất nghiệp, trong đó trình độ cao đẳng chiếm 6,6% và ĐH trở lên chiếm 14,0%. Tỷ trọng lao động nữ có trình độ cao đẳng, ĐH trở lên thất nghiệp cao hơn nam (Bảng 1).

**Bảng 1. Cơ cấu người thất nghiệp chia theo các bậc học cao nhất đã đạt được, năm 2013**

Bậc học cao nhất đã đạt được	Tỷ trọng (%)			Nữ (%)
	Tổng số	Nam	Nữ	
<b>Tổng số</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>47,9</b>
Chưa đi học	2,5	1,5	3,6	68,8
Chưa tốt nghiệp tiểu học	6,8	4,8	9,0	63,3
Tốt nghiệp tiểu học	15,5	14,6	16,5	51,1
Tốt nghiệp THCS	21,9	22,9	20,9	45,6
Tốt nghiệp PTTH	17,5	18,3	16,6	45,5
Dạy nghề	8,4	13,3	3,1	17,6
Trung cấp chuyên nghiệp	6,7	5,9	7,6	54,5
Cao đẳng	6,6	5,3	8,0	58,2
Đại học trở lên	14,0	13,5	14,6	50,0

Nguồn: Cổng thông tin điện tử của Tổng cục Thống kê, 2013.



Bảng 2 trình bày tỷ trọng người thất nghiệp năm 2014 chia theo trình độ. Số người thất nghiệp có trình độ cao đẳng, ĐH trở lên là khá cao. Điều này phản ánh một thực trạng rằng càng ngày các sinh viên tốt nghiệp cao đẳng, ĐH càng khó xin việc. Số liệu cũng chỉ ra rằng tỷ trọng thất nghiệp của những người được đào tạo nghề và những người chưa đi học hoặc chưa tốt nghiệp tiểu học là rất thấp. “Số dĩ có điều đó là do nhóm những người này sẵn sàng làm các công việc giản đơn trong khi những người có trình độ ĐH trở lên cố gắng tìm kiếm công việc ổn định, có mức thu nhập cao và phù hợp” [4]. Tỷ trọng lao động nữ có trình độ cao đẳng, ĐH trở lên thất nghiệp duy trì ở mức cao hơn nam.

**Bảng 2. Cơ cấu người thất nghiệp chia theo các bậc học cao nhất đã đạt được, năm 2014**

Bậc học cao nhất đã đạt được	Tỷ trọng (%)			Nữ (%)
	Tổng số	Nam	Nữ	
<b>Tổng số</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>46,7</b>
Chưa đi học	2,1	2,0	2,2	49,1
Chưa tốt nghiệp tiểu học	5,2	4,2	6,3	56,9
Tốt nghiệp tiểu học	14,0	14,1	13,8	46,1
Tốt nghiệp THCS	21,1	21,7	20,5	45,3
Sơ cấp nghề	3,1	5,3	0,6	8,8
Tốt nghiệp PTTH	17,6	19,1	15,9	42,2
Trung cấp nghề	3,1	4,5	1,6	23,4
Trung cấp chuyên nghiệp	8,1	6,0	10,6	60,9
Cao đẳng nghề	1,5	2,3	0,6	17,4
Cao đẳng	7,7	5,4	10,3	62,5
Đại học trở lên	16,5	15,4	17,7	50,2

*Nguồn: Cổng thông tin điện tử của Tổng cục Thống kê, 2014.*

Bảng 3 trình bày cơ cấu của lao động thất nghiệp năm 2015 theo trình độ học vấn cao nhất đạt được. Số liệu cho thấy đối tượng có trình độ cao đẳng, ĐH trở lên duy trì tỷ trọng cao trong tổng số người thất nghiệp. Trong khi thị phần thất nghiệp của nhóm “đã qua đào tạo nghề” hay nhóm “chưa đi học hoặc chưa tốt nghiệp tiểu học” là rất thấp (6,3% và 2,4% theo tuần tự). “Điều này chỉ ra sự bất hợp lý giữa ngành nghề đào tạo với yêu cầu việc làm của thị trường lao động. Tình trạng “thừa thầy thiếu thợ” đang tồn tại” [5].

**Bảng 3. Cơ cấu lao động thất nghiệp theo trình độ học vấn cao nhất đạt được, năm 2015**

Trình độ học vấn	Tỷ trọng (%)			Nữ (%)
	Tổng số	Nam	Nữ	
<b>Tổng số</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>45,2</b>
Chưa đi học	2,4	1,7	2,3	61,2
Chưa tốt nghiệp tiểu học	7,7	6,4	9,2	54,1
Tốt nghiệp tiểu học	17,1	17,7	16,5	43,4

Tốt nghiệp THCS	20,0	23,7	15,5	35,1
Tốt nghiệp THPT	15,0	16,7	12,9	38,9
Sơ cấp nghề	3,3	5,3	0,9	12,6
Trung cấp nghề	2,0	2,5	1,4	32,3
Trung cấp chuyên nghiệp	6,5	4,7	8,6	60,5
Cao đẳng nghề	1,0	1,4	0,5	24,9
Cao đẳng CN	8,8	5,8	12,4	63,9
Đại học trở lên	16,3	14,2	18,8	52,2

*Nguồn: Cổng thông tin điện tử của Tổng cục Thống kê, 2015.*

Như vậy, báo cáo điều tra lao động việc làm những năm gần đây đều cho thấy tình trạng thất nghiệp của nhóm lao động trình độ ĐH luôn ở mức cao. Trong các nhóm lao động được đào tạo (dạy nghề; trung cấp chuyên nghiệp; cao đẳng, ĐH trở lên), nhóm có trình độ cao đẳng, ĐH trở lên luôn chiếm tỷ lệ cao nhất. Rõ ràng vấn đề quy mô, ngành nghề đào tạo cao đẳng, ĐH đang là bất cập. Điều này rất đáng lưu ý trong hoạt động đào tạo lao động trình độ ĐH ở nước ta.

Trong cả 3 bảng thống kê (các năm 2013, 2014, 2015) tỷ trọng lao động nữ có trình độ cao đẳng và ĐH trở lên thất nghiệp trong cơ cấu lao động nữ thất nghiệp đều cao hơn khá nhiều so với tỷ trọng này ở nam. Điều này đặt ra vấn đề: Phải chăng việc chọn ngành đào tạo cần tính đến nhiều hơn về sự phù hợp của giới? Điều kiện môi trường việc làm, khả năng tìm việc trên thị trường lao động có sự khác nhau ở hai giới ở mức độ nào? Nội dung này cần được quan tâm trong tư vấn hướng nghiệp, song tạm thời không bàn đến trong giới hạn chủ đề của bài viết này.

### *3.1.2. Bất cập về chất lượng*

Hội nghị Ban Chấp hành Trung ương Đảng lần thứ 8 Khóa XI đã chỉ rõ: “Chất lượng, hiệu quả giáo dục và đào tạo còn thấp so với yêu cầu, nhất là GDĐH, giáo dục nghề nghiệp.... Đào tạo thiếu gắn kết với nghiên cứu khoa học, sản xuất, kinh doanh và nhu cầu của thị trường lao động...” [6].

Có thể thấy, việc học hỏi xu thế, kinh nghiệm phát triển giáo dục của thế giới rất được quan tâm ở nước ta. Song, quá trình vận dụng kinh nghiệm thế giới vào điều kiện thực tế ở nước ta đã nảy sinh những bất cập cần có sự điều chỉnh. Bất cập về chất lượng có thể xem là một “nguy cơ tiềm ẩn”.

Bất cập về chất lượng thể hiện rõ nhất ở nội dung chương trình và cách tổ chức đào tạo. Đào tạo theo tín chỉ có nhiều ưu điểm so với đào tạo theo niên chế, trong đó nổi bật là trao quyền chủ động cho người học từ việc lập kế hoạch học tập với nội dung chương trình phong phú, cập nhật đến cách học chủ động với sự hướng dẫn của giảng viên. GDĐH nước ta đã có những năm tháng cầu thị học hỏi kinh nghiệm này của thế giới. Dù vậy, sau nhiều năm chuyển đổi từ đào tạo theo niên chế qua tín chỉ, nội dung, chương trình đào tạo, cách dạy, cách học trong các nhà trường vẫn ít có sự thay đổi.

Nội dung kiến thức vẫn nặng về lý thuyết, nhẹ về thực hành và chưa gắn kết với thực tiễn nghề nghiệp. Chương trình đào tạo chưa đáp ứng nhu cầu của người sử dụng lao động, chưa xuất phát từ yêu cầu thực tế của các ngành nghề trên thị trường lao động. Việc

xây dựng chương trình, lựa chọn nội dung đào tạo còn mang tính chủ quan, ít khi thông qua kết quả khảo sát, nghiên cứu nhu cầu của các doanh nghiệp, tổ chức sử dụng lao động. Giảng viên thường chỉ dựa vào kinh nghiệm và tham khảo các giáo trình, tài liệu thu thập được để biên soạn giáo trình môn học.

Về nguyên tắc, nội dung chương trình đào tạo theo tín chỉ cần được thiết kế mềm dẻo, cấu thành bởi các đơn vị kiến thức, kỹ năng có tính độc lập (được gọi là các môđun). Nhờ đó sinh viên có thể lựa chọn phù hợp với năng lực, điều kiện và định hướng của bản thân. Tính mềm dẻo của chương trình đào tạo cũng đồng thời yêu cầu ở sinh viên kỹ năng tự học và sáng tạo. Trong đào tạo theo hệ thống tín chỉ, thông thường giảng viên chỉ lên lớp 50%, thời gian còn lại dành cho các hoạt động độc lập như thí nghiệm, thực hành, xemine, học nhóm, tự học, tự nghiên cứu... Tuy nhiên, dường như chưa có trường ĐH nào thoát được cái vòng hạn hẹp của tư duy niên chế - học phần trong thiết kế và thực hiện chương trình đào tạo. Ở nhiều trường ĐH việc xây dựng và đổi mới chương trình đào tạo theo hệ thống tín chỉ vẫn chưa thực sự đáp ứng các yêu cầu, vẫn tình trạng “bình mới rượu cũ” [7].

Tình trạng tổ chức đào tạo “thuận lợi cho nhà trường” thay vì “tạo điều kiện cho người học” khá phổ biến. Với mức thu học phí hạn chế, để đảm bảo nguồn kinh phí hoạt động, các trường đều hướng đến tăng quy mô đào tạo, quy mô lớp học ở mức có thể. Nhiều môn học được tổ chức theo lớp ghép đông đến hàng trăm sinh viên. Giảng viên không thể tổ chức được các giờ thảo luận có chất lượng theo từng nhóm. Do vậy, tính tích cực, sáng tạo trong học tập của sinh viên càng hạn chế. Hình thức đào tạo theo tín chỉ tạo điều kiện, đồng thời đòi hỏi sinh viên tự giác, sáng tạo trong học tập. Việc học tập xuất phát từ chính nhu cầu của người học. Nhưng trên thực tế, nhiều sinh viên học tập thụ động, không ít sinh viên hầu như không đến thư viện trong quá trình học tập ở trường ĐH; việc học tập trong phòng thí nghiệm chỉ khiên cưỡng theo yêu cầu lịch trình quy định vốn đã rất hạn chế. Ở nhiều trường ĐH trên thế giới, sinh viên thường xuyên tự giác làm việc trong thư viện và phòng thí nghiệm. Trong khi đó, ở các trường ĐH nước ta, ngay cả việc sinh viên có mặt trên lớp cũng cần quản lý bằng điểm danh. Các trường ĐH phải sử dụng điểm chuyên cần, điểm rèn luyện để ràng buộc, giữ sinh viên trên lớp.

Theo báo cáo tại các hội thảo về đào tạo, số sinh viên học theo kiểu đối phó chiếm tới 50% ([8]; [9]). Trong khi đó, kết quả cấp bằng ở nhiều ngành đào tạo lại cho thấy số lượng sinh viên đạt loại khá, giỏi chiếm đa số. Tình trạng “lạm phát điểm” từng xuất hiện ở một số nơi trên thế giới như một “cứu cánh” trong cạnh tranh về việc làm của sinh viên tốt nghiệp trong điều kiện mở rộng quá mức quy mô đào tạo nay trở nên khá phổ biến ở nước ta. Điều này phản ánh mức độ không chính xác và bất cập về chất lượng đào tạo; đã xuất hiện những tín hiệu “báo động” từ thị trường lao động.

### **3.2. Thách thức trong đào tạo lao động trình độ đại học ở nước ta**

Trước hết cần khẳng định rằng, việc thực hiện chính sách GDDH đại trà từ cuối thập niên 1990 ở nước ta (khác với GDDH tinh hoa giai đoạn trước) là phù hợp với xu thế phát triển kinh tế và giáo dục thế giới. Trên thế giới, từ cuối thập niên 1980, do kết quả của sự gia tăng dân số và yêu cầu công nghiệp hóa ở các nước công nghiệp phát triển, chính phủ nhiều nước đã đưa ra các chính sách thể hiện sự ủng hộ chính trị đối với GDDH đại trà

[10]. Sự phát triển khoa học, công nghệ và sản xuất kéo theo sự thay đổi nhu cầu về nguồn nhân lực được đào tạo trình độ cao ở nhiều nước trên thế giới những năm gần đây càng khẳng định lựa chọn này. Hội nhập kinh tế quốc tế đặt ra yêu cầu mở rộng giao lưu, học tập kinh nghiệm quốc tế về phát triển kinh tế nói chung và phát triển GDĐH nói riêng.

Tuy nhiên, quá trình vận dụng kinh nghiệm thế giới luôn cần có sự điều chỉnh phù hợp. Nhu cầu về nguồn nhân lực và khả năng đáp ứng về quy mô, chất lượng đào tạo lao động trình độ ĐH đối với sự phát triển kinh tế ở các nước do yêu cầu công nghiệp hóa trong thập niên 1990 không giống ở nước ta hiện nay. Vì vậy, đánh giá thực trạng, xác định những thách thức và có giải pháp thích hợp điều chỉnh hoạt động đào tạo lao động trình độ ĐH trong bối cảnh hội nhập luôn là cần thiết.

Thách thức trong đào tạo lao động trình độ ĐH hiện nay ở nước ta được nhắc đến nhiều trên các diễn đàn về giáo dục trong thời gian gần đây, song chủ yếu là những lời than phiền, lo ngại. Đây là vấn đề lớn của giáo dục, không thể giải quyết trong một bài nghiên cứu. Trong khuôn khổ bài viết này chúng tôi chỉ trao đổi dưới góc nhìn *kinh tế học giáo dục* về hai khía cạnh của vấn đề được khái quát dưới dạng các kịch bản gắn với những thách thức hiện diện và có thể gia tăng mạnh nếu không có biện pháp can thiệp, đó là *đào tạo kém chất lượng kéo dài, thiếu kiểm soát* và *đào tạo không tương hợp với sự phát triển của nền kinh tế*. Trên cơ sở đó đề xuất các giải pháp.

### 3.2.1. Kịch bản đào tạo kém chất lượng kéo dài, thiếu kiểm soát

Như đã trao đổi trong Tiểu mục 3.1.2, bất cập về chất lượng đào tạo có thể xem là “nguy cơ tiềm ẩn” đối với chất lượng nguồn nhân lực có trình độ ĐH và ảnh hưởng tiêu cực đến nền kinh tế nước ta. Mặc dù chưa có nghiên cứu nào chỉ ra chính xác có bao nhiêu phần trăm trong tổng số mấy trăm ngàn trường hợp người tốt nghiệp ĐH thất nghiệp ở nước ta hàng năm là do trình độ chuyên môn đào tạo hạn chế, “đào tạo kém chất lượng”, hay diễn đạt “ít chỉ trích” hơn là “chất lượng đào tạo hạn chế” vẫn được cho là thách thức hiện diện về nguồn nhân lực có trình độ ĐH ở nước ta.

Thành lập nhiều trường ĐH, nhưng không kiểm soát được chất lượng đào tạo trong những năm qua là một nguyên nhân cơ bản dẫn đến tình trạng này. Theo thống kê của Bộ Giáo dục và Đào tạo, từ năm 2006 tới 2011 ở nước ta có 84 trường ĐH được thành lập, trong đó thành lập mới 33 trường và nâng cấp 51 trường từ cao đẳng lên ĐH. Trong số này có 59 trường công lập, 35 trường tư thục. Đến cuối năm 2011 cả nước có 202 trường ĐH và 218 cao đẳng. Ở các nước có nền giáo dục phát triển, các chương trình đào tạo được xem là đảm bảo chất lượng chỉ trong trường hợp đã được công nhận đạt tiêu chuẩn kiểm định chất lượng. Trong khi đó, ở nước ta hiện nay chất lượng đào tạo chủ yếu dựa vào “cam kết” của nhà trường. Việc nhà trường có thực hiện đúng cam kết hay không thì chưa có cơ chế đảm bảo kiểm soát được. Thực tế những năm gần đây, các trường đều cố gắng tuyển sinh càng nhiều càng tốt theo chỉ tiêu được phân bổ và nhu cầu của người học (không phải là nhu cầu thực của thị trường lao động). Việc giao quyền tự chủ mở ngành cũng không tương xứng với trách nhiệm của các trường và khả năng đảm bảo chất lượng. Trên cùng một địa bàn có những ngành đào tạo nhiều trường cùng tuyển sinh. Ở tầm vĩ mô, Nhà nước chưa có biện pháp hữu hiệu để điều tiết.

Mặc dù theo quy luật cung - cầu thì “cầu” xác định khối lượng, cơ cấu của “cung” về hàng hoá. Trên thị trường, hàng hoá nào tiêu thụ được nhiều (“cầu” lớn) thì sẽ tác động phát triển cung ứng, sản xuất và ngược lại. Tuy nhiên, do đặc điểm của “hàng hóa giáo dục” ưu điểm nổi trội của cơ chế thị trường mà Adam Smith gọi là “bàn tay vô hình” không giúp được cho sự cân bằng, điều hòa cung - cầu đối với việc cung ứng các chương trình đào tạo mà sản phẩm không được thị trường đón nhận (khó tìm được việc làm sau tốt nghiệp).

“Chất lượng các chương trình đào tạo” được mặc định là “chất lượng hàng hóa”, nếu xem thí sinh và phụ huynh học sinh là “khách hàng” của các trường ĐH. Một thực tế là: Khách hàng của dịch vụ GDĐH (cả người học và phụ huynh) khó có thể biết được trường mình chất lượng thực của các dịch vụ mà họ sẽ được cung cấp. Do vậy, sẽ là không công bằng nếu quy lỗi cho người học. Trong kinh tế học, hiện tượng người mua không biết rõ chất lượng của dịch vụ sẽ thụ hưởng được gọi là “thông tin bất đối xứng”. John L. Yeager gọi đó là “thị trường của niềm tin” (Trust market). Và ở đây, hậu quả rủi ro “người mua” (khách hàng - người học) sẽ phải chịu [11]. Sự tích lũy quá nhiều rủi ro loại này sẽ là gánh nặng cho nền kinh tế và ảnh hưởng tiêu cực đến tiến trình hội nhập quốc tế.

Hậu quả kéo dài tình trạng đào tạo kém chất lượng đã rõ. Tuy nhiên, chúng tôi vẫn muốn dẫn ra một trường hợp khá điển hình về di chứng của đào tạo kém chất lượng mà một quốc gia đang phát triển phải gánh chịu. Đó là trường hợp của Chile. Năm 1981 Chính phủ Chile đã tiến hành một cuộc cải cách giáo dục bậc cao dựa trên nguyên lý rằng giáo dục là một loại hàng hóa, do vậy có thể tự điều chỉnh để đạt được sự cân bằng giữa cung và cầu theo quy luật thị trường. Theo đó, các cơ sở giáo dục bậc cao tư nhân đã mọc lên nhiều và các trường ĐH bắt đầu cạnh tranh với nhau để có được sinh viên (bao gồm cả việc quảng cáo sản phẩm của trường). Kết quả là đã hình thành hệ thống dịch vụ mang màu sắc kinh doanh, mà ở đó sự lựa chọn trường phụ thuộc cả vào mức độ tài năng và hoàn cảnh kinh tế của từng gia đình. Trong trào lưu chung số lượng sinh viên ĐH tăng lên rất nhanh, sau hai thập kỷ có tới trên 50% số thanh niên tuổi từ 18 - 24 học ĐH. Nhiều thanh niên đã phải lựa chọn theo học các trường kém chất lượng, để rồi khi ra trường không tìm được việc làm [12].

Một số công trình nghiên cứu kinh tế học giáo dục trên thế giới đã sử dụng cụm từ “rủi ro về đạo đức” để nói về một loại thất bại điển hình của thị trường giáo dục. Trên thị trường, mọi cá nhân đều có xu hướng hành xử dựa trên lợi ích liên quan đến bản thân. “Rủi ro về đạo đức” là vấn đề một tổ chức hay cá nhân không còn động cơ hay hành động một cách hợp lý như trước khi giao dịch xảy ra. GDĐH là một trong những lĩnh vực có nhiều cơ hội rủi ro về đạo đức. Đầu tư vào vốn con người không chắc chắn. “Rủi ro về đạo đức” có thể xảy ra đối với cơ sở giáo dục hoặc người học. Tiêu cực kinh điển nhất của giáo dục là bằng cấp thường được người học dùng làm tín hiệu về năng lực để tăng thu nhập, nhưng thông tin về năng lực lại không hoàn hảo, và do đó người sử dụng lao động từ chối những tín hiệu đó [13].

Sự “bùng nổ” về số lượng các trường ĐH kéo theo sự gia tăng quá nhanh số lượng sinh viên; điều kiện đào tạo không thể đáp ứng, nhất là chất lượng đội ngũ giảng viên và phương tiện thực hành, thực tập; nhà trường thiếu sự liên kết chặt chẽ với doanh nghiệp;

nội dung chương trình nặng về lý thuyết, xa rời thực tế; các trường “cung ứng sản phẩm” căn cứ “những gì mình có”, chứ không phải “những gì thị trường cần”... đó là một số hạn chế cơ bản hiện nay trong GDĐH nước ta. Và kịch bản này, nếu còn kéo dài, không kiểm soát được sẽ góp phần làm suy giảm năng lực cạnh tranh của nền kinh tế nước ta trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế.

### 3.2.2. Kịch bản đào tạo không tương hợp với sự phát triển của nền kinh tế

Sự không tương hợp giữa giáo dục (đào tạo) ĐH và sự phát triển của nền kinh tế ở nước ta hiện nay thể hiện ở cả quy mô đào tạo và ngành nghề đào tạo.

Sự “bùng nổ” của hệ thống các trường ĐH dẫn đến tỷ lệ thanh niên chọn học ĐH so với học nghề quá cao, vượt quá nhu cầu phân công lao động trong nền kinh tế. Đây là một nguyên nhân hiện diện của hiện tượng tỷ lệ người có trình độ ĐH thất nghiệp duy trì ở mức độ cao trong những năm gần đây ở nước ta (xem 3.1).

Sai lầm kinh điển trong hoạch định chính sách phát triển giáo dục là xem sự phát triển quy mô GDĐH như chỉ báo điều kiện, có quan hệ tương quan đối với sự phát triển kinh tế của các quốc gia. Một cách thận trọng, cần nhìn nhận GDĐH và tăng trưởng kinh tế có mối quan hệ tương thuộc. Theo nhiều nghiên cứu, các nước có số năm đi học trung bình cao hơn (sau khi điều chỉnh một số ảnh hưởng ban đầu của thu nhập và chất lượng giáo dục) có xu hướng có tỉ lệ tăng trưởng vững chắc hơn so với những nước có số năm đi học trung bình thấp hơn. Tuy nhiên, “mối quan hệ giữa giáo dục và tăng trưởng kinh tế khá nhạy cảm với quãng thời gian được khảo sát; không thể đối xử với số năm đi học như nhau ở các nước khác nhau. Các nước giàu (các nước có sự tăng trưởng kinh tế trên cơ sở bền vững) có số sinh viên vào ĐH cao. Nhưng không phải tất cả các nước có tỷ lệ học sau trung học cao đều là các nước giàu” [14].

Những nghiên cứu về kinh tế học có nguồn gốc từ Adam Smith đã liên kết kinh tế với nguồn vốn con người, chứ không phải giáo dục với sự tăng trưởng kinh tế. Giáo dục (cụ thể là GDĐH) đóng góp vào sự hình thành vốn con người. Song đây chỉ là một nhân tố tạo ra, duy trì và nâng cao nguồn vốn con người.

“Không ai tranh cãi về việc các cá nhân có học nhiều hơn thì kiếm được trung bình nhiều hơn so với những người ít được đào tạo hơn (Psacharopoulos 1995; Psacharopoulos và Patri-nos 2002). Nhưng điều này cho thấy thu nhập có liên hệ với mức độ đạt được giáo dục (và ngược lại), chứ không phải chỉ ra mối liên hệ giữa mức độ đạt được giáo dục (dù cho được đo cách nào đi nữa) với sự tăng trưởng kinh tế... Phải nhấn mạnh một sự thật hiển nhiên rằng *tăng trưởng kinh tế là một quá trình, chứ không phải một sự kiện*... Tăng trưởng kinh tế là kết quả của sự tương tác năng động giữa các yếu tố đẩy nền kinh tế tiến tới và những yếu tố đang kéo lùi nó lại (McFadden 2008; Lutz, Cuaresma và Sanderson 2008; Cicone và Jaroncinski 2008)” [14].

Câu hỏi đặt ra là: Chúng ta (nền kinh tế của đất nước) có khả năng sử dụng (huy động) hiệu quả nguồn lực - nhân lực được đào tạo trình độ ĐH (giả định là đào tạo có chất lượng) với quy mô một số ngành nghề vượt quá xa nhu cầu như hiện nay được hay không? Có thể chuyển dịch cơ cấu ngành nghề của nền kinh tế theo danh mục ngành nghề chuyên môn được đào tạo của lao động trình độ ĐH để tận dụng được đội ngũ này hay không?

Câu trả lời là không chắc chắn. Như vậy, ngay trong trường hợp đào tạo có chất lượng, thách thức vẫn hiện diện với GDĐH nước ta. Càng đào tạo, càng dư thừa nguồn nhân lực đào tạo. Hậu quả không chỉ ở lãng phí tài chính dành cho hoạt động đào tạo, mà hơn thế là lãng phí cơ hội của các đối tượng đào tạo. Một vấn đề cần tính đến là: Những người đã tốt nghiệp ĐH thường không dễ dàng chấp nhận công việc và mức lương, thu nhập của lao động giản đơn hoặc được đào tạo ngắn hạn.

Có ý kiến cho rằng, GDĐH đang đi trước, đón đầu sự phát triển kinh tế. *Báo cáo điều tra lao động, việc làm 2014 và 2015* ([4]; [5]) còn lạc quan khẳng định rằng: “Chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp hoá, hiện đại hoá là một chủ trương lớn của Đảng và Nhà nước, quá trình này tất yếu làm thay đổi tỷ trọng lao động trong các ngành kinh tế”. Trong khi đó, theo số liệu thống kê: Năm 2014 nền kinh tế nước ta có 40,1% “lao động giản đơn” (21,1 triệu người), 6,1% lao động có trình độ chuyên môn kỹ thuật bậc cao và 3,1% lao động có trình độ chuyên môn kỹ thuật bậc trung; năm 2015 có 39,8% “lao động giản đơn” (21 triệu người), 6,5% lao động có trình độ chuyên môn kỹ thuật bậc cao và 3,2% lao động có trình độ chuyên môn kỹ thuật bậc trung. Sự chuyển dịch chưa thấy rõ. Sự chuyển dịch cơ cấu lao động trong bối cảnh hội nhập kinh tế thế giới cần được tính đến. Song, đây là vấn đề phức tạp, cần được nghiên cứu sâu mới có thể đưa ra dự báo hay kết luận.

Ở nước ta hiện nay, với kịch bản đào tạo không tương hợp với sự phát triển của nền kinh tế, hậu quả nhãn tiền là số lượng người được đào tạo ĐH thất nghiệp sẽ ngày càng gia tăng, tỷ lệ sẽ được tích lũy qua các năm, bởi sự chuyển dịch của nền kinh tế không đồng hành với quy mô, cơ cấu ngành nghề đào tạo.

Sự không tương hợp giữa đào tạo và xu hướng phát triển cơ cấu kinh tế dẫn đến trường hợp lương đền bù của những người tốt nghiệp ĐH không tương xứng với đầu tư của họ cho đào tạo. Và đây sẽ không chỉ là thất bại của GDĐH...

Với các kịch bản đã nêu, thách thức trong đào tạo lao động trình độ ĐH ở nước ta vẫn hiện hữu, đòi hỏi phải có giải pháp phù hợp.

#### **4. Một số giải pháp đề xuất**

Bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng và sự phát triển mở rộng phân công lao động quốc tế trong xu thế hội nhập cùng với những thách thức đã phân tích đặt ra yêu cầu cần có giải pháp thích hợp nâng cao hiệu quả quản lý đào tạo lao động trình độ ĐH ở nước ta.

Các nhóm giải pháp đề xuất như sau:

##### **4.1. Thiết lập một cơ chế thông tin hiệu quả cho mối quan hệ cung - cầu giữa giáo dục đại học và thị trường lao động**

*Quan hệ cung - cầu giữa GDĐH và thị trường lao động là mối quan hệ phức tạp.* Mối quan hệ này cần được xem xét không chỉ dựa trên các dữ liệu thống kê thuần túy, mà phải được nhìn nhận ở nhiều tác động đa chiều, trong đó có toàn cầu hóa, hội nhập kinh tế quốc tế, sự phát triển của khoa học, công nghệ, bối cảnh, xu thế và định hướng phát triển kinh tế - xã hội của đất nước (với hàng loạt các yếu tố liên quan). Giải quyết mối quan hệ

đặc thù này cần cho cả hai trường hợp (hai kịch bản) về thách thức trong đào tạo lao động trình độ ĐH đã nêu ở Mục 3.2. Một cơ chế thông tin hiệu quả được thiết lập sẽ giúp định hướng hoạt động đào tạo của các nhà trường đáp ứng hợp lý nhu cầu thị trường cả về số lượng và chất lượng sản phẩm đào tạo.

*Quan hệ cung - cầu giữa GDDH và thị trường lao động là quan hệ “động”, luôn thay đổi*, đặc biệt trong bối cảnh hội nhập và phân công lao động quốc tế. Cần dựa trên các tác động qua lại - “cầu” xác định “cung” và “cung” tác động trở lại “cầu” trong những điều kiện nhất định, để điều chỉnh mối quan hệ này cho phù hợp với từng giai đoạn phát triển kinh tế. GDDH, nếu đáp ứng được yêu cầu đào tạo có chất lượng thì cũng tạo nên sự bùng nổ lượng “cầu” (Nhu cầu nhân lực Công nghệ Thông tin trong các lĩnh vực kinh tế là một ví dụ). Để quan hệ này không tồn tại một cách tự phát gây lãng phí nguồn lực (đầu tư tài chính; chi phí cơ hội - thời gian bỏ phí của người học vì kết quả học tập không sử dụng được), Nhà nước cần có chính sách điều chỉnh, các bên cung - cầu đều phải tham gia vào quá trình điều chỉnh này.

Sự điều chỉnh mối quan hệ cung - cầu chỉ đạt được hiệu quả nếu dựa vào nguồn thông tin được thu thập có hệ thống, toàn diện và được xử lý tốt. Các thông tin về mối quan hệ cung - cầu như lượng “cầu” (số lượng) và lượng “cung” (quy mô); cơ cấu “cầu” (hệ thống ngành nghề) - cơ cấu “cung” (hệ thống chuyên ngành đào tạo); chất lượng “cầu” (tiêu chuẩn nghề nghiệp) - chất lượng “cung” (chuẩn đầu ra); thực tế “cung” (năng lực đào tạo) - thực tế “cầu” (khả năng tiếp nhận); dự báo cung - cầu (tăng - giảm); xu hướng, xu thế phát triển (kinh tế - xã hội; đất nước - thế giới; đào tạo - việc làm) cần trước hết cho Chính phủ, các nhà quản lý GDDH, các cơ sở đào tạo (bên cung), sau nữa là các nhà quản lý kinh tế, doanh nghiệp (bên cầu) và cả người học (đối tượng đem “cầu” đến với “cung” và đem “cung” đến với “cầu”). Với yêu cầu tính đến vai trò tiên phong, đón đầu sự phát triển kinh tế - xã hội của trường ĐH, GDDH cần nhiều thông tin hơn là những dữ liệu có được từ nguồn quy hoạch phát triển nhân lực hiện nay.

GDDH là lĩnh vực dịch vụ đặc biệt, sản phẩm của các nhà trường là con người, do vậy không thể chấp nhận sự phá sản của các nhà trường một cách tự nhiên do không xử lý tốt thông tin về cung - cầu. Hơn nữa, sẽ vượt quá khả năng của từng nhà trường đơn lẻ hoặc sẽ lãng phí nguồn lực nếu để mặc cho các trường ĐH tự xử lý các dữ liệu thông tin thu được từ kết quả quy hoạch phát triển nguồn nhân lực của các bộ, ngành, địa phương. Vì vậy, nên thành lập một cơ quan nghiên cứu, tạm gọi là Cơ quan Nghiên cứu Phát triển nghề nghiệp để làm việc này (không chỉ xử lý thông tin một lần hàng năm, mà còn phải xử lý cập nhật thường xuyên). Nhiều thông tin cần thiết cho hoạt động đào tạo cần được cung cấp cho các trường ĐH. Ví dụ: Nhu cầu trong khả năng hiện tại của thị trường lao động và nhu cầu cần thiết cho sự phát triển có thể khác nhau. Ngành Y tế còn thiếu rất nhiều điều dưỡng viên. Với tỷ lệ hợp lý điều dưỡng viên/bác sĩ theo quy chuẩn quốc tế thì các trường đào tạo hết công suất cũng chưa đủ đáp ứng. Nhưng sinh viên ra trường vẫn rất khó tìm việc làm. Đó có thể là do bối cảnh kinh tế hay do nguyên nhân khác? Tình hình sẽ thay đổi theo xu hướng nào? Nhu cầu về số lượng giáo viên ngoại ngữ là một ví dụ khác. Xét ở mức độ hiện tại, số lượng có thể bão hòa ở nhiều địa phương. Nhưng để nâng cao chất lượng dạy học ngoại ngữ thì tỷ lệ học sinh/giáo viên phải hạ thấp nhiều lần so với hiện nay, và



khi đó sự thiếu hụt trầm trọng giáo viên sẽ xảy ra... Những thông tin này cũng có thể được sử dụng phục vụ cho sự phát triển của các doanh nghiệp cả trong điều kiện hiện tại và định hướng phát triển tương lai, đồng thời có thể dùng làm tư liệu để triển khai công tác hướng nghiệp trong các nhà trường phổ thông. Nhà nước cần có chính sách thúc đẩy các bên liên quan đến mối quan hệ cung - cầu trong GDĐH khai thác, sử dụng thường xuyên và hiệu quả các thông tin do Cơ quan Nghiên cứu phát triển nghề nghiệp cung cấp.

#### **4.2. Áp dụng các chính sách, biện pháp kiểm soát quy mô, chất lượng giáo dục đại học**

Hiện nay các trường ĐH thường không có đủ thông tin dự báo cần thiết và cũng ít khi tự thân thường xuyên có quyết định kịp thời điều chỉnh quy mô, ngành nghề đào tạo thích hợp với nhu cầu nhân lực của thị trường lao động, nếu không có chính sách, biện pháp từ phía các cơ quan quản lý nhà nước. Tương tự với các trường hợp đào tạo kém chất lượng. Khác với các doanh nghiệp, các trường ĐH vẫn có thể duy trì “sản xuất” ngay cả khi sản phẩm giáo dục kém chất lượng hoặc vượt quá số lượng cần thiết cung ứng cho thị trường. Do vậy, cơ quan quản lý nhà nước cần có các chính sách phù hợp để kiểm soát quy mô và chất lượng GDĐH. Các nội dung sau cần quan tâm:

- Thực hiện hiệu quả công tác quy hoạch mạng lưới các cơ sở đào tạo ĐH và quy hoạch đào tạo nguồn nhân lực chất lượng cao. Trên cơ sở quy hoạch, dự báo phát triển nền kinh tế và kinh tế các vùng, địa phương với những biến động của hội nhập kinh tế quốc tế, xác định nhu cầu nguồn nhân lực cần đào tạo ở trình độ ĐH.

- Sử dụng thông tin về nhu cầu nhân lực của thị trường lao động để điều tiết quy mô đào tạo; mở rộng thông tin đến các trường trung học, các cơ sở giáo dục phổ thông, đưa nội dung thông tin vào hoạt động hướng nghiệp. Nghiên cứu ban hành các chính sách khuyến khích hoặc chế tài nhằm điều chỉnh quy mô đào tạo trên cơ sở dự báo, quy hoạch.

- Triển khai mở rộng hoạt động kiểm định chất lượng GDĐH; thành lập các trung tâm kiểm định chất lượng giáo dục, tiến tới kiểm định chất lượng tất cả các chương trình đào tạo; sử dụng kết quả kiểm định chất lượng như điều kiện cho phép đào tạo các chương trình, mở các ngành đào tạo. Quy định rõ và giám sát chặt chẽ các nội dung ba công khai trên mạng thông tin của các trường ĐH.

Để triển khai hiệu quả hai nhóm biện pháp nêu trên, rất cần nâng cao chất lượng công tác hoạch định chiến lược phát triển kinh tế của đất nước làm cơ sở cho công tác quy hoạch phát triển nguồn nhân lực. Ví dụ: Báo cáo điều tra lao động, việc làm năm 2013 cho thấy ở TP. Hồ Chí Minh, lao động dịch vụ chiếm tỷ trọng 64,4% trong cơ cấu các ngành nghề. Thông tin này có ý nghĩa như thế nào đối với quy hoạch phát triển ngành nghề đào tạo? Đó là một nội dung cần thiết cho chính sách, chiến lược phát triển giáo dục.

#### **4.3. Thúc đẩy hoạt động sáng tạo, khởi nghiệp của sinh viên trong các trường đại học và triển khai mô hình đại học - doanh nghiệp**

Một con đường hiệu quả gắn đào tạo với sử dụng lao động trình độ ĐH trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế là thúc đẩy hoạt động sáng tạo, khởi nghiệp của sinh viên các trường ĐH và triển khai mô hình ĐH - doanh nghiệp.

Một khi tinh thần khởi nghiệp lan tỏa trong sinh viên, những ý tưởng sáng tạo sẽ được kích hoạt, đồng thời kiến thức được trang bị trong quá trình đào tạo sẽ được vận dụng vào thực tiễn và thúc đẩy người học tiếp tục đi sâu tìm kiếm kiến thức mới.

Khởi nghiệp của những người được đào tạo trong các trường ĐH có thể làm xuất hiện những lĩnh vực sản xuất, kinh doanh mới, đồng thời khởi nghiệp hun đúc tài năng, ý tưởng sáng tạo, rèn luyện kỹ năng, chia sẻ kiến thức, kinh nghiệm trong thanh niên, sinh viên.

Hoạt động sáng tạo, khởi nghiệp nếu được tổ chức tốt sẽ tạo ra nhiều việc làm mới, đồng thời giúp sinh viên, nguồn nhân lực trình độ ĐH thích nghi tốt với sự thay đổi hoạt động sản xuất, kinh doanh trong bối cảnh hội nhập quốc tế. Một phần những bất cập về quy mô và chất lượng đào tạo của hệ thống GDĐH sẽ được giải quyết nhờ hoạt động sáng tạo, khởi nghiệp của sinh viên. Đây cũng là cách thức hiệu quả nâng cao sức cạnh tranh của GDĐH nước ta.

Triển khai mô hình ĐH - doanh nghiệp là một hướng phát triển tích cực của hệ thống GDĐH hiện nay. Với điều kiện thực tế ở nước ta có thể xây dựng và phát triển mở rộng các mô hình ĐH trong doanh nghiệp hay doanh nghiệp, công ty trong trường ĐH. So với các trường ĐH theo mô hình truyền thống, các nhà trường tổ chức theo những mô hình này năng động hơn nhiều, cả trong hoạt động đào tạo, nghiên cứu, sáng tạo tri thức và kết nối với thị trường lao động, kiến tạo việc làm cho sinh viên sau khi tốt nghiệp. Các mô hình này không chỉ giúp nâng cao chất lượng đào tạo và nghiên cứu của các trường ĐH, mà còn đồng thời có tác động tích cực hóa hoạt động khởi nghiệp của sinh viên, là đầu kéo cho phong trào khởi nghiệp của thanh niên cả nước. Các mô hình “hai trong một” này sẽ góp phần tạo cơ hội cho nguồn nhân lực được đào tạo trong các trường ĐH sớm thích nghi và có năng lực thích nghi với môi trường thay đổi công nghệ (dẫn đến thay đổi nghề nghiệp) diễn ra quá nhanh hiện nay và trong tương lai gần khi sự phát triển kinh tế tri thức lan tỏa đến các nước đang phát triển như Việt Nam và tạo sức ép lên cả hệ thống GDĐH. Với một cơ chế vận động năng động, từng trường ĐH và cả hệ thống GDĐH sẽ có thể chủ động điều chỉnh hoạt động đào tạo phù hợp với sự biến động của thị trường lao động trong bối cảnh hội nhập kinh tế và phân công lao động quốc tế ngày càng mở rộng.

Các nhóm giải pháp trên đây chỉ có thể đem lại hiệu quả trong điều kiện nền kinh tế nước ta có sự tăng trưởng bền vững hoặc có sự phát triển lành mạnh. Theo nhận xét của các chuyên gia kinh tế, tăng trưởng kinh tế Việt Nam hiện chủ yếu dựa vào đầu tư nước ngoài và xuất khẩu ở các ngành ít sử dụng nhân lực được đào tạo ở trình độ cao. Nếu chỉ hướng đến sử dụng nhân lực ít phải đầu tư với lợi ích trước mắt kiểu này thì khó có thể tạo ra những thay đổi tích cực trong đào tạo lao động trình độ ĐH ở nước ta. Và hậu quả về lâu dài sẽ là sự suy giảm sức cạnh tranh của cả nền kinh tế.

## **5. Kết luận**

Trong bối cảnh hội nhập kinh tế hiện nay, khi thế giới đang chuyển mình bước vào thời kỳ đầu của giai đoạn kinh tế tri thức, đầu tư cho giáo dục bậc cao, đào tạo lao động trình độ ĐH là hướng phát triển đón đầu được nhiều quốc gia lựa chọn. Tuy nhiên, lựa chọn này cần có bước đi phù hợp với từng quốc gia, trong từng hoàn cảnh cụ thể. Cũng như các doanh

ng nghiệp, các trường ĐH nước ta đang đứng trước nhiều thách thức tiềm ẩn của tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế. Trong đó có hai vấn đề lớn: *đào tạo kém chất lượng kéo dài, thiếu kiểm soát và đào tạo không tương hợp với sự phát triển của nền kinh tế*. Bản chất của những thách thức này là ở mức độ phát triển còn hạn chế của cả nền kinh tế, của từng thành phần và chủ thể tham gia vào nền kinh tế đó, trong đó có cả các doanh nghiệp và các trường ĐH. Để vượt qua những thách thức, cần nhiều thời gian, nhiều giải pháp đồng bộ. Các giải pháp đề xuất trong bài viết này mới chỉ giới hạn trong phạm vi điều chỉnh của hệ thống GDĐH. Cần có nhiều hơn các nghiên cứu có tính dự báo về xu hướng phát triển của nền kinh tế và giải pháp tác động điều chỉnh từ phía các nhà quản lý kinh tế vĩ mô.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Viện Khoa học lao động và Xã hội, Tổ chức Lao động quốc tế, *Bản tin tóm tắt chính sách*, Số 1 năm 2014.
2. Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội, Tổng cục Thống kê, *Bản tin cập nhật thị trường lao động Việt Nam*, Quý 3/2016.
3. Tổng cục Thống kê, *Báo cáo điều tra lao động việc làm năm 2013*, Hà Nội 2014.
4. Tổng cục Thống kê, *Báo cáo điều tra lao động việc làm năm 2014*, Hà Nội 2015.
5. Tổng cục Thống kê, *Báo cáo điều tra lao động việc làm năm 2015*, Hà Nội 2016.
6. Ban Chấp hành Trung ương Đảng Cộng sản Việt Nam, *Nghị quyết Hội nghị Trung ương 8 Khóa XI về đổi mới căn bản, toàn diện giáo dục và đào tạo*, Số 29-NQ/TW ngày 04.11.2013.
7. Nguyễn Thái Sơn, “Những bất cập trong đào tạo theo hệ thống tín chỉ ở Việt Nam”, *Tạp chí Khoa học xã hội Việt Nam*, số 2(75), 2014.
8. Ban Tuyên giáo Trung ương, Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội, Bộ Giáo dục và Đào tạo, *Hội thảo khoa học “Đổi mới công tác đào tạo nhân lực cho các khu công nghiệp và khu chế xuất ở Việt Nam”*, TP. Hồ Chí Minh, 5.2016.
9. Ban Liên lạc các trường đại học và cao đẳng Việt Nam, *Hội thảo khoa học “Giải pháp nâng cao hiệu quả quản lý giáo dục đại học và cao đẳng Việt Nam”*, 10/2010.
10. Nguyễn Đức Chính, *Tổng quan chung về đảm bảo và kiểm định chất lượng đào tạo trong giáo dục đại học*, NXB. Đại học Quốc gia Hà Nội, 2000.
11. Phạm Phụ, “Các cơ sở giáo dục trong bối cảnh của nền kinh tế thị trường”, *Kỷ yếu hội thảo “Phát triển giáo dục trong nền kinh tế thị trường và trước nhu cầu hội nhập quốc tế”*, HN, 2008.
12. Giáo dục và Thời đại, “Giáo dục bậc cao Chile: Bị chi phối bởi yếu tố thị trường”, *Minh Hải dịch (Theo University World New)*, 5.2009.
13. Bùi Chí Bình, *Kinh tế học giáo dục - cách tiếp cận và các vấn đề phức tạp*, Giáo trình Khoa Giáo dục, Trường Đại học Khoa học Xã hội và Nhân văn TP. Hồ Chí Minh, 2014.
14. Malcolm McPherson, “Giáo dục đại học và tăng trưởng kinh tế”, *Thông tin giáo dục quốc tế*, số 2 - 2011.

**PROMOTING NEW ECONOMIC GLOBALIZATION  
BY “ONE BELT AND ONE ROAD”- PATH ANALYSIS**

**XÚC TIẾN HOẠT ĐỘNG TOÀN CẦU HÓA KINH TẾ MỚI NHỜ SÁNG KIẾN  
“MỘT VÀNH ĐAI - MỘT CON ĐƯỜNG” - PHÂN TÍCH SƠ ĐỒ ĐƯỜNG**

*Wang Yan*

*Party School of Shenyang Municipal Party Committee of CPC*

*(Shenyang, China)*

**Abstract:**

*Economic globalization is an inevitable trend of world economic development, but the current mode is trapped in the pressure and dilemma of transformation. “One Belt and One Road” is a new proposal on international cooperation put forward by China under the new situation of economic globalization; as the generator of new power for globalization, it broke through the dilemma of the present economic globalization. “One Belt and One Road” fully reflects the new concepts of openness, inclusiveness, joint negotiation and construction, mutual benefits and win-win outcome. It will lay a solid foundation for globalization through interconnectivity, vitalize power resources for globalization through market-orientation, promote the restructuring of global value chain through international capacity cooperation, and initiate new human civilization through cultural exchange. The proposal and implementation of “One Belt and One Road” will promote a new round economic globalization as well as the formation and development of a new pattern of opening up in China and the world.*

**Key words:** “One Belt and One Road”, economic globalization, path

**Tóm tắt:**

*Toàn cầu hóa kinh tế là một xu thế phát triển kinh tế thế giới tất yếu, nhưng mô hình hiện tại bị bó hẹp trong áp lực và tình thế khó xử từ việc chuyển đổi. “Một vành đai, một con đường” là đề án mới về hợp tác quốc tế do Trung Quốc khởi xướng trong tình hình toàn cầu hóa kinh tế mới. Là phương thức tạo động lực mới cho toàn cầu hóa, đề án đã vượt qua tình thế khó xử trong quá trình toàn cầu hóa kinh tế hiện tại. “Một vành đai, một con đường” thể hiện toàn diện những khái niệm mới về sự cởi mở, bao hàm, thương lượng và xây dựng chung, lợi ích từ hai phía và kết quả hai bên cùng có lợi. Nó sẽ tạo nền móng vững chắc cho quá trình toàn cầu hóa thông qua liên kết quốc tế, xây dựng nguồn lực lượng cho toàn cầu hóa nhờ định hướng thị trường, thúc đẩy tái cơ cấu chuỗi giá trị toàn cầu nhờ hợp tác năng lực quốc tế và khởi đầu nền văn minh nhân loại mới nhờ trao đổi văn hóa. Đề án này và việc thực hiện “Một vành đai, một con đường” sẽ thúc đẩy một quá trình toàn cầu hóa kinh tế mới cũng như tạo dựng và phát triển một đường hướng mở cửa ở Trung Quốc và trên thế giới.*

**Key words:** “One Belt and One Road”, economic globalization, path

## **1. Breaking through the dilemma of economic globalization by “One Belt, One Road”**

### ***1.1 The trend of economic globalization***

Profound changes are taking place unprecedentedly around the world. The changes are extensive, but economic globalization and international economic integration are the major trends of economic development in the modern world. Particularly, the rapid progress and widespread extension of economic globalization during the past three decades was beyond imagination. Economic globalization has brought about transnational circulation of various economic elements such as capital, information, resources and products as well as other relevant elements like stuff, technology and ideology, greatly contributing to the integration and rapid growth of world economy. As Khanna, world-famous strategist and researcher from Brookings Institution, points out in his book *Connectography: Mapping the Future of Global Civilization*, the world is entering a new golden era of globalization. In the global village, people's life and nations' running can't go without globalization. We can't imagine what would happen if we went back to the old-fashioned isolated life. The essence of globalization lies in the optimal configuration of production factors and constant development of market opening. Therefore, economic globalization is a major trend since it conforms to the requirements of development of productive force and caters to the interests of all parties. Although it may cause problems such as unfair or imbalanced development to some degree, it will inevitably develop vigorously in the future.

In the modern history, globalization has experienced three major periods, respectively Globalization1.0, i.e. the Age of Discovery, Globalization2.0, i.e. the Age of UK and Pound, and Globalization3.0, i.e. the Age of US and Dollar. The current globalization is in the European and American capitalist mode. During the past five centuries, globalization in the first 400 years was dominated by Europe, and then by US in the rest century. The upgraded Globalization4.0 will transform the world from hegemonism to diversified development, global economy will achieve profound integration, and global resources will circulate more efficiently. China is playing a crucial leading role in establishing new international economic order, which is inevitable in the era and in history. Globalization4.0 is round the corner. Though it will be very intricate to upgrade from Globalization3.0 to Globalization4.0, the trend is irreversible.

### ***1.2 The dilemma and pressure of transformation of economic globalization***

The preceding globalization greatly contributed to constant economic growth around the world, but it also triggered a series of problems that have aroused international concern. Since the international financial crisis in 2008, economic globalization has stagnated and even receded, protectionism and internal concern around the world began to rise, and the multilateral trading system was battered; global financial risks were intensified; the role of cross-border trade in global economic growth was weakening; manufacturing reflux and energy independence in the US made its demand gradually develop toward “involution”; global trade imbalances have been alleviated but growth declined into a “New Mediocre” state. Globalization3.0 dominated by the United States and dollar was innately defected, because single currency and demand-driven pattern may

easily cause imbalanced global trade and investment. Currently, the globalization system is facing the pressure of transformation in the key period of fission.

Globalization encourages competition and efficiency, but meanwhile, it also widens the gap between the rich and the poor since wealth is being increasingly concentrated in a few countries and interest groups. Developing countries perform unevenly while integrating into economic globalization: some countries (emerging economies represented by BRICS) have been involved in the division of labor in world economy but for a long time they've been hovering at the middle and lower reaches of the global value chain; some underdeveloped countries have not been involved in the global value chain and were forgotten because of deficiency in science, technology, and transportation, etc. Kyrghyzstan economy expert Gianabekove said that due to the widespread prevalence of seaborne trade and single currency clearing system in history, many European and Asian inland countries including Kyrghyzstan missed opportunities to develop, thus they were trapped in single economic development mode. "One Belt and One Road" (abbreviated to B&R, hereafter the same) conception will conduce to diverse development in those regions and even in the world, stimulate the economy to develop orderly, pluralistically and healthily, and contribute positively to remodeling globalization in the new era.

After WTO's "Doha Round" negotiation, globalization was hindered while regional economic communities began to thrive. Regional cooperation model aims to integrate regional resources and complement each other's advantages, which is generally beneficial for the development of world economy. But if we are contented with integration confined to small scope instead of worldwide integration, exclusive and parochial regional economic cooperation model will be formed, which will eventually affect the development of globalization.

Only by promoting global economic recovery and growth as well as breaking through problems like imbalanced and unfair growth can economic globalization progress forward healthily. "One Belt and One Road" proposed by China will help to solve the dilemma of economic globalization.

### ***1.3. Breaking through the dilemma of economic globalization by "One Belt, One Road"***

Proposed by Chinese president Xi Jinping under the new situation of economic globalization, B&R is a significant strategic decision made by China to respond to the profound development of economic globalization and to integrate international and intranational development. The proposal covers rich and extensive contents, fully reflects the new and open perceptions of constructing cooperative and win-win partnership and establishing a common human community. The presentation and implementation of the proposal is a prominent landmark for China to become a new pusher of economic globalization; it will contribute to the formation and development of new opening up patterns in China and the world. Construction of B&R will run through Eurasia continent, connecting Asian-Pacific economic circle in the east and entering European economic circle in the west, conducive to build a huge market of unprecedented scale and stimulate economic development in countries along the route. It's actually a forerunner of Globalization4.0. The era of Globalization4.0 with China's involvement and domination is

not going to construct a parallel hegemonic structure but aims to restore the defects of Globalization 3.0--difficulty to optimize and evolve global governance structure caused by hegemonism and capriciousness of certain wealthy countries.

B&R initiated by China is an important supporting point of UN's 2030 Agenda for sustainable development and the creator of new power for globalization. The proposal will open channels of global circulation of production factors and promote balanced, inclusive and comprehensively beneficial globalization through interconnectivity and capacity cooperation. It has stepped into the world spotlight and showed healthy development direction for globalization. Getting rid of west-centered theory means breakthrough, while restructuring the discourse power of global economy means establishment. "One Belt and One Road" is promoting inclusive economic globalization and overpassing unfair, unreasonable and unsustainable globalization. Gustavo, director of Argentinean "Asia and Argentina" Research Center, points out that through restructuring the value chain, industry chain and supply chain, B&R proposed by China is weaving a three-dimensional trade and investment network, enabling the subzone countries that used to be at the periphery of globalization to get new opportunities, and explorers of the new era will gain unprecedented development opportunities along the new Silk Road. Ostrovsky, deputy director of Institute of Far Eastern Studies, Russian Academy of Sciences, also indicates that B&R will bring new opportunities for the healthy development of economic globalization, from pushing economic development to promoting integration in political and social fields.

## **2. Fundamental concepts of "One Belt and One Road" and China's practical experiences**

### ***2.1 Fundamental conceptions: expanding new space for world economic development through cooperation and mutual benefits***

"One Belt and One Road" conforms to the trend of the times in the 21<sup>st</sup> century--peace, development, cooperation and mutual benefits, provides a huge inclusive development platform, and organically connects "Chinese Dream" to "World Dream", which fully reflects the new and open perceptions of constructing cooperative and win-win partnership and establishing a common human community. The core concepts of B&R are openness, inclusiveness, joint negotiation and construction, mutual benefits and win-win outcome. Openness and inclusiveness means that regions and countries involved in B&R project are open--any country can be a participant, constructor and beneficiary if it wishes. Joint negotiation and construction requires negotiating on the basis of equality, putting heads together, and fully exerting one's strengths and abilities in order to build B&R favorably. Mutual benefits and win-win outcome means giving consideration to the interests of all parties, reflecting the requests of all parties, and benefiting people of all countries. On this basis, B&R will push countries to cooperate in a win-win pattern and develop together; it will eventually build a new pattern of international relations and promote political democratization in the international community.

"One Belt and One Road" is dedicated to create new cooperative and win-win international relations; through policy communication, facility connectivity, unimpeded

trade, accommodation of funds and connecting popular sentiments, it aims to build a common community of interests, fate and responsibility with mutual political trust, economic integration, cultural inclusiveness, and to achieve common prosperity of China and countries along the route. Therefore, what B&R involves and solves is not just the development issue of China but also global problems such as poverty, the gap between the rich and poor, and global governance; it's an innovative manner to solve global challenges and an important way to promote the achievement of UN's goal of sustainable development by 2030.

## ***2.2 China's experiences: mode of revolution-construction-reform and opening up***

Globalization system is in a key period of transformation, so it's necessary to notice that China repeatedly highlights the openness and inclusiveness of "One Belt and One Road" --it not only learns experiences and takes warning from the old order but also summarizes China's experiences of reform, i.e. "periphery first and center later, increment first and stock later". The perception of mutual benefits and win-win results actually reflects the successful experiences of China in the past thirty years: first, peaceful development is important than anything else; without peace and stability, nothing else could be achieved. Second, people's livelihood is the orientation and everything should be dedicated to improve people's life eventually; we can't learn from the western mode which only leads to empty running of national political machines. Third, mutual and multifaceted benefit is the goal; globalization is an irresistible trend, but the new globalization must be guided by new perceptions--it should be a win-win game instead of a zero-sum game as it used to be. Fourth, the new logic of globalization should consider the survival of ourselves as well as others, and promote the development and prosperity of ourselves as well as others. Meanwhile, B&R highlights that the method should be highly down-to-earth; it should be based on common negotiation, construction, sharing and benefits instead of ex parte giving.

"To get rich we have to build roads first, and to get rich quickly we have to build highways"--this is the experience summarized by Chinese folks during the reform and opening up. In fact, whether from top-level design or from specific experiences, each period of China's revolution, construction and reform has generated a series of methods, experiences and modes with Chinese characteristics, providing rich nutrition for the construction of "One Belt and One Road", especially the progressive reform and the orderly opening from coastal areas to the inland. Through pilot projects like industrial parks and economic corridors, China summarized experiences and then promoted them widely to other areas and projects, eventually forming the new pattern of Eurasia integration based on China's domestic market integration and reaching out to the surrounding regions. For developing and underdeveloped countries along the route, it's important experience to integrate into economic globalization and achieve self-development.

## ***2.3 Differences between "One Belt and One Road" and Marshall Plan***

Some domestic and overseas media state that "One Belt and One Road" is the Chinese version of Marshall Plan, which is intentional or unintentional distortion. Actually,



the two are largely different. First, their bases are different. B&R is neither an economic aid program nor the consequence of geopolitics; rather, it's a global industrial division system based on geoeconomics and comparative advantages. As a new mode of international economic cooperation proposed by China, it's not only beneficial for China's interests but also conducive to the development of countries and regions along the route. Secondly, they differ in historical background. B&R is committed to peaceful development and adding power to the construction of world economy, while Marshall Plan was the prelude of the cold war after WWII and laid economic foundation for NATO. Thirdly, they differentiate greatly in conditions and contents. Marshall Plan set regulations and rules for recipient countries who could only unconditionally accept the time limit and high interest rate, and finally established hegemonism of US dollar. On the contrary, B&R, through construction of infrastructure projects, adopts market operation mode, follows the law of the market and popular international rules, and advocates bilateral and two-way selection in financial cooperation. Finally, they reflect differences in international relations. According to Marshall Plan, the US provided aid for the "Second World"; by contrast, B&R reflects new international relations and promotes many-to-many cooperation mode among developing countries. It doesn't mean that Chinese government will provide foreign aid; through establishing open international development financing institutions, it aims to provide more public products for relevant countries and regions; it's a great cause of long-lasting development without time limit. Therefore, B&R is not a Chinese version but the transcendence of Marshall Plan.

### **3. Promoting economic globalization by "One Belt and One Road": path analysis**

#### ***3.1 B&R: Laying a solid foundation through interconnectivity***

Different countries in the world have different resource endowments with great complementarity, so they are highly inter-dependent in terms of potential and demand. However, due to the relative backwardness in building inter-connective hardware and software, there lacks corresponding foundation and prerequisites for the profound development of globalization. As stated by Huang Wei, director of Global Governance Research Division of Institute of World Economics and Politics, Chinese Academy of Social Sciences, "if there isn't guarantee in infrastructure construction like roads and communications, it will be very difficult to integrate into globalized production activities. B&R can provide help for the disadvantaged groups and underdeveloped countries, which has already been proved during the process of poverty alleviation." Khanna, world-famous strategist and researcher from Brookings Institution, points out that the revolution of global interconnectivity has already begun, while the Silk Road economic belt built by China is a proposal advocating the largest-scale infrastructure investment in world history. Infrastructure construction in the following 40 years will surpass the total amount of infrastructure built in the past 4,000 years. Construction of railways, roads, tunnels, electricity networks and cables will bring greater benefits to all countries. Kyrghyzstan's former president Akayev also admits that B&R is a new mode of international relations and world trade based on the common benefits of all participating countries, which will make globalization fairer and more humane.

B&R mainly focuses on policy communication, facility connectivity, unimpeded trade, accommodation of funds and connecting popular sentiments; it's positively planning the construction of China-Mongolia-Russia and New Eurasia Land Bridges as well as economic corridors such as China-Central Asia-West Asia, China-Indo-China Peninsula, China-Pakistan, and Bangladesh-China-India-Myanmar. The constant strengthening of cooperation in these key fields and the continuous progress in cooperative planning have established transnational and cross-regional interconnective networks for relevant countries, and the networks are constantly stretching to every corner of the world. To some extent, B&R is just like the pivot of global interconnectivity which guides the world to build a new pattern of global interconnectivity and provides continuous fundamental support for the new round globalization. Countries along the route can participate in the project voluntarily, gain new power through cooperation in economy, trade and industrial investment, and connect themselves to the construction of B&R, so as to achieve diverse, balanced and sustainable development. For instance, ASEAN countries' key concern at present is sustainable development and interconnectivity; since Vietnam's construction of "Two Corridors and One Circle" corresponds with China's construction of "One Belt and One Road", China and Vietnam should greatly promote interconnective cooperation projects under the framework of "Two Corridors and One Circle" and "One Belt and One Road", and deepen their cooperation based on their co-efforts in various fields in the past for the sake of mutual benefits and win-win outcome.

### ***3.2 B&R: Vitalizing power resources for globalization through market-orientation***

To a large extent, the inefficient and unreasonable distribution of global resources eroded the power for globalization and hindered people from all countries to share the benefits brought by globalization. Determining the distribution of global resources through market principles is not only conducive to improving the efficiency of the distribution of resources, especially the scarce resources, but also directly driving production factors such as stuff, capital and technology to circulate more conveniently and freely. Although B&R is a cooperation proposal put forward by Chinese government, it consistently insists on market operation in the whole process so that market can play a decisive role and enterprises can play a dominant role in resource allocation. For specific projects, marketed operation has relatively clear goals and can easily win consensus, which will help to erase divergences among governments of all countries and promote governments and social subjects to establish a community to "share interests and risks and cooperate comprehensively"; eventually, a relatively stable and highly efficient cooperative network will be established.

### ***3.3 B&R: Restructuring the global value chain through international capacity cooperation***

While helping developing countries improve their infrastructure construction and build logistics channels, B&R will also assist them to develop key industrial sectors such as textiles, household appliances, automobile manufacturing, steel and electric power through capacity cooperation, which is beneficial for their structural transformation of economy. Since the 1990s, China gained world factories during the industrial transfer of

international manufacturing; currently, it's undergoing industrial restructuring and upgrading and has issued the plan "Made in China 2025" accordingly. Countries along the route of B&R are in different stages of industrialization, and part of China's labor concentrated industries and capital concentrated industries are expected to be transferred to the participating countries, providing opportunities for developing and underdeveloped countries to join world economic division of labor. These countries are expected to be involved in the new round globalization, push the restructuring of global value chain and gradually help to form coordinated development and production chain. For instance, countries like Bangladesh and Tajikistan along the route were involved in the global production chain of textile industry through B&R construction.

#### ***3.4 B&R: Promoting the formation of new rules of economic globalization based on mutual benefits and win-win results***

Due to the unfair distribution of interests in the development of economic globalization, various forms of protectionism came into existence, becoming the largest obstacle to the progress of globalization. One of the important goals of B&R is to guarantee the sustainable development of economy of all countries involved; we don't seize stocks but promote increment, with the starting point and objective of achieving common prosperity of all participating countries. All countries' efforts to achieve common benefits, win-win outcome and common flourishing will serve as a guarantee for global sustainable development and reflects the significance of the increasingly deepening globalization. China participates in economic globalization based on the principle of mutual benefits and win-win results, firmly safeguards reasonable rules, positively involves in revising unreasonable rules and formulating new ones, so that economic globalization can promote economic development to a larger degree in China and the world. As the African proverb goes, "If you want to walk fast, walk alone; if you want to walk far, walk together." The only way for China to keep steady development is to carry out positive and active diplomatic interaction with countries along the route, seek common ground while reserving differences, and share development dividends with them.

Globalization4.0 pushed by B&R comprehensively surpassed Globalization3.0 in terms of perceptions; it's an important opportunity for newly-emerging great powers and developing countries. The Chinese mode smashes the myth of the so-called "universal value" advocated by western countries and encourages developing countries to independently explore their development paths according with their national conditions, restoring the diversity of the world. Therefore, during the globalization process, countries along the route should take their own development practices into consideration, actively involve in the formulation of new rules of economic globalization, promotes democracy in international relations and legalization in international governance, attach importance to solving problems in terms of equality and justice, and steer economic globalization to develop in a more inclusive, widely beneficial and healthier manner.

#### **3.5 B&R: Initiating new human civilization through cultural exchange**

Both the ancient Silk Roads and the modern B&R were derived from different nations' yearning for and involvement in cultural exchange and integration as well as their

desire to establish a platform to learn from others' strengths to offset their own weaknesses in culture and art, to develop commerce and trade activities vigorously, and to communicate with and borrow from different civilizations. Cultural exchange and cooperation contribute to the development different civilizations. The ancient Silk Roads not only composed splendid ancient civilizations but also provided rich contents and nutrition for modern civilization, having played a positive role in economic and trade cooperation, cultural exchange and stabilization of nations. B&R construction will also play a unique role in the three aspects.

B&R construction should further deepen the cultural exchange and cooperation among countries along the route, simultaneously spread the remarkable Chinese civilization and explore the profound cultural deposits of these countries, inherit and develop the widely gracious and deeply inspiring cultural symbol of the Silk Roads, and positively exert the functions of cultural exchange and cooperation. Consequently, it will enable countries along the route to take in and integrate the reasonable contents of foreign cultures, and promote grand civilization exchange and social development of China and these countries. B&R will enable the world to share China's opportunities, modes and schemes, promote the inheritance and revitalization of history and culture, and initiate new human civilization of the 21<sup>st</sup> century.

#### **REFERENCES:**

- WANG Yi-wei, 2016. Interpretation in Civilization of "One Belt and One Road". *Journal of Xinjiang Normal University(Philosophy and Social Sciences)*, Vol.37, 2016(1).
- National Development and Reform Commission, Ministry of Foreign Affairs, Ministry of Commerce, 2015. *Vision and Action of Promoting Joint Construction of the Silk Road Economic Belt and the 21<sup>st</sup> Century Maritime Silk Road*. Mar.28, 2015.
- Wang Yiwei, 2015. *One Belt and One Road: Opportunities and Challenges*. Beijing: People's Publishing House, pp.1
- Xie Lujiang, 2016. China As a New Pusher of Economic Globalization-- Reviewing China's New Pattern of Opening up from the Perspective of "One Belt and One Road". *Journal of Guihai Symposium*, 2016(1)
- Su Ge, 2016. The Belt and Road Initiative in Global Perspective. *Research on International Issues*, 2016(2)
- Pei Changhong & Yu Yan, 2015. "One Belt and One Road" Construction and the Further Opening-up of China. *International Economics and Trade Research*, Vol.31, 2015(10)

# A GRAVITY MODEL ANALYSIS OF TRADE FACILITATION IN NORTHEAST ASIA

## PHÂN TÍCH MÔ HÌNH TRỌNG LỰC TRONG TẠO THUẬN LỢI THƯƠNG MẠI Ở KHU VỰC ĐÔNG BẮC Á

Zhuang LIU

Party School of Central Committee of C.P.C

### Abstract

*Northeast Asia is attracting increasing attention because of its great contribution to the world's economy. Due to the lack of regional level of formal institutionalization for Northeast Asian countries' trade cooperation, policymakers turn their attention to the trade facilitation. In this paper, an augmented gravity model is used to model the relations between trade flows and trade facilitation. The estimation with Driscoll-Kraay standard errors is used to deal with the heteroskedasticity, and autocorrelation problem. World Bank's Logistic Performance Index (LPI) is as the measure of trade facilitation. Our results show that trade facilitation has a significantly positive impact on the trade flows. We also quantify the gains from the improvement of trade facilitation. When the LPIs of the Northeast Asian countries get the highest regional level, the exports of the countries will increase by more than 100% on average and the intra-regional exports of the countries will increase by 152.82%. In the last section, we suggest that the trade facilitation should be enhanced from different aspects such as infrastructure, customs efficiency, logistics and technology. Further, the improvement of trade facilitation in Northeast Asia should be consider as a whole, all the countries should cooperate together to make the region better.*

**Keyword:** Northeast Asia; Trade Facilitation; LPI; Gravity Model

### Tóm tắt

*Khu vực Đông Bắc Á đang ngày càng thu hút sự chú ý nhờ đóng góp đáng kể vào nền kinh tế thế giới. Do thiếu các thể chế chính thức cấp độ khu vực cho hoạt động hợp tác thương mại giữa các quốc gia Đông Bắc Á, các nhà hoạch định chính sách chuyển sự chú ý sang hoạt động tạo thuận lợi thương mại. Trong bài viết này, mô hình trọng lực mở rộng được vận dụng để khái quát mối quan hệ giữa dòng chảy thương mại và tạo thuận lợi thương mại. Ước tính với sai số chuẩn Driscoll-Kraay được sử dụng để khắc phục phương sai thay đổi và vấn đề tự tương quan. Chỉ số Năng lực quốc gia về Logistics (LPI) của Ngân hàng thế giới được coi là công cụ đo lường mức độ tạo thuận lợi thương mại. Kết quả của chúng tôi cho thấy tạo thuận lợi thương mại có tác động tích cực tới dòng thương mại. Chúng tôi cũng lượng hóa những kết quả đạt được từ việc tăng cường tạo thuận lợi thương mại. Khi chỉ số LPI của các quốc gia Đông Bắc Á đạt mức cao nhất trong khu vực, xuất khẩu của các nước này trung bình sẽ tăng thêm hơn 100% và xuất khẩu nội khối sẽ tăng thêm 152.82%. Trong phần cuối bài, chúng tôi đề xuất tăng cường tạo thuận lợi thương mại từ các phương diện khác nhau như cơ sở hạ tầng, hiệu quả hoạt động hải quan, logistics và công nghệ. Ngoài ra, việc tăng cường tạo thuận lợi thương mại ở khu vực Đông Bắc Á cần được xem xét một cách tổng thể, tất cả các quốc gia cũng cần phải hợp tác với nhau để tạo nên một khu vực tốt đẹp hơn.*

**Từ khóa:** Đông Bắc Á; Tạo thuận lợi cho thương mại; LPI; Mô hình Gravity

## 1. Introduction

Globalization intensifies international competition while offering extensive opportunities for development. As the integral level of formal trade barriers has decreased, the increase of the “soft” power of trade is required. Thus, the topics on trade facilitation have been brought to researchers’ tables. However, there is no generally accepted definition for trade facilitation. OECD defines the trade facilitation as “streamlining and simplifying international trade procedures in order to allow for easier flow of goods and trade at both national and international level.”<sup>104</sup> According to WTO, trade facilitation is “the simplification and harmonization of international trade procedures” where the procedures include “the activities, practices, and formalities involved in collecting, presenting, communicating, and processing data and other information required for the movement of goods in international trade.” Generally, the term refers to the ease of moving goods across the borders (Felipe and Kumar 2010).

Northeast Asia plays a critical role in Asia and even in the world. The GDP of Northeast Asian countries is more than 20% of the total GDP of the world in 2014, but the trade in the region has not been well-developed. Meanwhile, the lack of regional level of formal institutionalization for Northeast Asian countries’ trade cooperation drives policymakers to focus on more practical ways to improve the regional trade.

This paper uses an augmented gravity model to examine the impact of trade facilitation on the Northeast Asian countries’ export flows and estimate the changes in trade from the improvement of trade facilitation.<sup>105</sup> The World Bank’s Logistic Performance Index (LPI) is employed as the indicator of trade facilitation.

## 2. Literature Review

The great contribution to the world’s economy and the accelerated process of integration make Northeast Asia attract increasing attention. Lee (2005) finds the trade concentration ratio in Northeast Asia increased from 1.09 in 1990 to 1.65 in 2004 and he estimates an FTA is likely to generate economic welfare of 30 billion USD with a CGE model. However, Kuznetsova (2013) finds that formation of trade coalition does not cause a gain of mutual trade flows in Northeast Asia with a gravity model.

Some studies have indicated that without reaching any regional trade agreement, lower tariff can increase the volume of trade flows.<sup>106</sup> Besides tariff, cost of trade is a strong factor influencing Asian regional trade. Using a gravity model, De (2004) has shown that transaction cost including port efficiency and infrastructure quality is statistically significant in explaining trade in Asia. Similarly, the improvement of trade facilitation increased intra-APEC trade of the APEC countries and (Wilson, Mann and

---

<sup>104</sup> <http://www.oecd.org/tad/facilitation/whatistradefacilitation.htm>

<sup>105</sup> Due to the availability of data of North Korea, Northeast Asian countries only include China, Japan, Republic of Korea, Russia Federation and Mongolia.

<sup>106</sup> According to Lee (2005), the weighted average tariff of China, Japan and Korea in 2004 decreased to less than 6 percent from around 20 percent in 1991, and the regional trade volume in Northeast Asia increased 479% from 56 billion USD IN1991 to 325 billion USD in 2004.

Otsuki, 2003). But there is little evidence on the impact of trade facilitation on Northeast Asian intraregional trade.

Different measures of trade facilitation were used to estimate the improvement of trade from enhancing trade facilitation. The difference of cost, insurance and freight, and free on board values (Limao and Venables, 2001), trade mobility index (TMI)(Wilson, Mann and Otsuki, 2003) and time taken to export (Djankov Freund, and Pham, 2006) were chosen to capture the quality of trade facilitation in the past studies. Besides, Hertel and Mirza (2009) and Felipe and Kumar (2010) employed the World Bank's Logistic Performance Index (LPI), like this study, to quantify the gains from improvement of trade facilitation.

### 3. Empirical Analysis

#### 3.1 Model Selection

Gravity models are widely used to model the relation between bilateral trade flow and trade cost. The inspiration of the original gravity model is from the Newtonian universal gravity. Since the first empirical work by Tinbergen (1962) and Pöyhönen (1963), the gravity model has been further developed to explain trade flows by different determinants. The general formulation of the gravity models explains a trade flow  $Trade_{ij}$  from origin  $i$  to destination  $j$  with a measure of market size of the origin and destination  $G_i$  and  $G_j$  (such as GDP, GDP per capita and population), and the distance between the trade partners  $d_{ij}$  (to capture the cost of trade). Generally, gravity models are in log-linear form:

$$\ln Trade_{ij} = \beta_0 + \beta_1 \ln G_i + \beta_2 \ln G_j + \beta_3 \ln d_{ij} + u_{ij} \quad (1)$$

where  $\beta_0$  is constant,  $\beta_1$ ,  $\beta_2$  and  $\beta_3$  are coefficients,  $u_{ij}$  is error term.

The general gravity model builds a bridge between trade flows and trade barriers. In order to specify the impact of trade facilitation on trade, we add World Bank's LPI and dummy variables Common Border and Common Language to construct our augmented gravity model of export from exporting economy  $i$  to importing partner  $j$  in the trading year  $t$  ( $t=2007, 2010, 2012$ ) as follows:

$$\ln Exp_{ijt} = \beta_0 + \beta_1 \ln GDPPC_{it} + \beta_2 \ln GDPPC_{jt} + \beta_3 \ln POP_{it} + \beta_4 \ln POP_{jt} + \beta_5 \ln D_{ij} + \beta_6 \ln LPI_{it} + \beta_7 \ln LPI_{jt} + \beta_8 \ln Border_{ij} + \beta_9 \ln Language_{ij} + u_{ijt} \quad (2)$$

with dependent variables as follows (expected sign on coefficients in the parentheses):

$GDPPC_{i(j)t}$ : the per capita gross domestic product of economy  $i$  ( $j$ ) ( $\beta_1 > 0$ ,  $\beta_2 > 0$ );

$POP_{i(j)t}$ : the population of economy  $i$  ( $j$ ) ( $\beta_3 > 0$ ,  $\beta_4 > 0$ );

$D_{ij}$ : the distance between the capitals of economies  $i$  and  $j$  ( $\beta_5 < 0$ );

$LPI_{i(j)t}$ : the World Bank's logistic performance index of economy  $i$  ( $j$ ) ( $\beta_6 > 0$ ,  $\beta_7 > 0$ );

$Border_{ij} = 1$  if economies  $i$  and  $j$  share a common border, otherwise 0 ( $\beta_8 < 0$ );

$Language_{ij} = 1$  if economies  $i$  and  $j$  use a common language, otherwise 0 ( $\beta_9 < 0$ ).

### **3.2 Data Sources and Methodology**

Due to the availability, the Northeast Asian countries only include China, Japan, South Korea, Russia and Mongolia.<sup>107</sup> The sample data includes the export data of the five Northeast Asian economies to other Northeast Asian partners and their other nine main trade partners are selected<sup>108</sup> in 2007, 2010 and 2012. There are 195 observations including nine variables. The export data is from the United Nations COMTRADE databases. The data of GDP per capita, population and World Bank's LPI are taken from World Development Indicators. The distance is calculated as the distance between the capitals of the trade partners. The distance, Common border and common language come from CEPIL.

The regression with Driscoll-Kraay standard errors is used to deal with the heteroskedasticity, and autocorrelation problem in the unbalanced panel data.

Panel data is common to be analyzed in economics, but too much information of cross-sectional and temporal dependencies can make the panels overstated. Therefore, studies with a regression on panel data normally adjust the standard errors of the coefficient estimates for possible dependence in the residuals. An assumption of the cross-sectional independency of the disturbances in a state-level panel model usually is not inappropriate. Furthermore, if the patterns of the dependence are raised by unobservable common factors and the factors are correlation with the explanatory variables, the panel estimators with fixed effect (random effect or pooled OLS estimation will fail because of the inefficiency of the coefficient estimators.

To solve the problem, Driscoll and Kraay (1998) propose a covariance matrix estimator and the estimator generates heteroskedastic and consistent standard errors that are robust to general forms of cross-sectional (spatial) and temporal dependence. Such standard error called Driscoll- Kraay standard error. In this study, the unbalanced state-level panel data is used and there may exist some common influencing factors of trade in different countries. The estimation with Driscoll and Kraay standard error is used to ensure the estimators precise and efficient.

### **3.3 Empirical Results**

Table 1 shows the results from the estimation of equation 2. The first column of Table 4 lists the OLS estimates of equation 2 in logarithms and the result of White test. The sign of estimates satisfy our expectations. The coefficient of determination  $R^2$  is 0.855. The results are well explained by the model. The main dependent variables are statistically significant and most of the estimates of the coefficients are around 1. Besides, The result of White Test is rejecting the original hypothesis that means the existence of heteroskedasticity.

---

<sup>107</sup> According to World Bank, the Northeast Asia refers to China, Japan, South Korea, North Korea Mongolia and Russian Far East and Siberia. But the economic information cannot be accessed, the North Korea is excluded in this study.

<sup>108</sup> According to the trade statistics in 2012, the nine trade partners include Australia, Hong Kong, Germany, Malaysia, Singapore, Thailand, United States, United Kingdom, Vietnam.



The GLS robust variance estimation is used, since the sample is panel data and the heteroskedastic problem. Column 2 in Table 1 presents the results from GLS robust variance estimation and Hausman specification test.

The main results of this study are shown in column 3. The sign of the coefficients are in line with our expectation in the literature and all the dependent variables are statistically significant at 1%. This confirms that estimation with Driscoll and Kraay standard error performance better in this study. The sizes of the trade partners are main factors that positively influence trade flows. Specifically, increase in GDP per capita of the exporter by 1% brings more growth in trade flow than the importer. Similarly, The coefficient of exporter's population is 1.17, which is larger than the coefficient of importer's population. Since China is a major importer and exporter in this region, the large population of China means a sufficient labor supply for exporting and a big demand market for importing. The basic variable Distance negatively impacts trade flows. When distance decreases by 1%, the trade flow will increase by almost 1%. A Common border or common language also increases the trade flows between trading partners as the column 3 shown.

LPIs, our most interested variables, do have our expected signs. Every 1% improvement in the LPI of exporting economy increases exports by 0.78%. A raise in the LPI of importing economy by 1% only results in an increase in imports by 0.89%. This is the evidence of the importance of trade facilitation in trade. In the following section, the gain from an improvement in trade facilitation is quantified.

**Table 1: The Results of the Regressions and Tests of Equation 2**

Dependent Variable: Log of Export			
VARIABLE	(1)	(2)	(3)
	OLS	Random Effect GLS	Driscoll and Kraay
Exporting economy's	1.31 <sup>***</sup>	0.92 <sup>***</sup>	1.31 <sup>***</sup>
GDP per capita	(0.17)	(0.22)	(0.04)
Importing economy's	0.58 <sup>***</sup>	0.56 <sup>**</sup>	0.58 <sup>***</sup>
GDP per capita	(0.16)	(0.22)	(0.20)
Exporting economy's population	1.17 <sup>***</sup> (0.07)	1.16 <sup>***</sup> (0.11)	1.17 <sup>***</sup> (0.02)
Importing economy's population	0.75 <sup>***</sup> (0.07)	0.74 <sup>***</sup> (0.11)	0.75 <sup>***</sup> (0.03)
Distance	---0.97 <sup>***</sup> (0.18)	---0.90 <sup>***</sup> (0.27)	---0.97 <sup>***</sup> (0.04)
Exporting economy's LPI	0.78 <sup>***</sup> (0.28)	1.12 <sup>***</sup> (0.40)	0.78 <sup>***</sup> (0.08)

Importing economy's	0.89**	0.72	0.89***
LPI	(0.36)	(0.50)	(0.31)
Common border	1.83***	1.51**	1.83***
	(0.41)	(0.62)	(0.26)
Common Language	0.93	0.64	0.93***
	(0.60)	(0.92)	(0.20)
Constant	---28.39***	--□25.34***	---28.39***
	(2.54)	(3.68)	(1.30)
R <sup>2</sup>	0.855		0.856
White Test(Chi2)	85.62		
Hausman Test(Chi2)		14.01	

Standard errors in parentheses \*  $p < 0.10$ , \*\*  $p < 0.05$ , \*\*\*  $p < 0.01$

### 3.4 Simulation Design and Results

The results of the gravity model proved trade facilitation enhance trade of Northeast Asian countries statistically in the last section. We design two scenarios to quantify the economic gain from improving trade facilitation (LPI). Table 2 shows the average and individual LPIs of the Northeast Asian countries. The LPIs are highly various among the countries. It is not practical to make the same one-off improvement in the trade facilitation of all the countries. Considering feasibility, scenario 1 supposes the LPIs of the Northeast Asian counties are at least the average level of the region. To test the trade potential, we design the LPIs of all the regional countries are at the highest level of the region in scenario 2.

**Table 2: The LPIs of Northeast Asian Countries**

COUNTRY	YEAR		
	2007	2010	2012
CHINA	3.32	3.49	3.52
JAPAN	4.02	3.97	3.93
KOREA	3.52	3.64	3.70
RUSSIA	2.37	2.61	2.58
MONGOLIA	2.08	2.25	2.25
AVERAGE	3.06	3.19	3.20

In scenario 1, Only Russia and Mongolia's LPIs are lower than the regional average LPIs. As table 3 shown, if the LPIs of the three countries is brought to the regional average level, the total export of the region to the economies in the sample will increase by 6.82%. As the result of the improvement of trade facilitation, the export of a Northeast Asian county to other economies in the sample will increase at least 53.6 million USD. The country with the lowest LPIs, Mongolia, gets the highest trade improvement (122.37 %)

If the LPIs of all the countries in the region reach the Japan's level (regional highest level), the exports of the countries will increase 103.76 % on average. The benefits of the

countries in the region benefit from the improvement in LPI are significant. Most countries get more than 100% increase in export due to the LPI's improvement. We can find the great trade potential in Northeast Asia. But the scenario 2 is an ideal case, it is a long way for the countries in the region to perfect trade facilitation.

**Table 3: Estimated Trade Gains in the Two Scenarios**

EXPORTER	SCENARIO>1 (at>least>average>LPI)		SCENARIO>2 (reginal>highest>LPI)	
	AVERAGE>CHAN GE>IN> EXPORT(MILLIO N>USD)	%>CHANGE >IN> EXPORT	AVERAGE>CHAN GE>IN> EXPORT(MILLION >USD)	%>CHANGE>IN> EXPORT
CHINA	5900	6.35%	113100	121.74%
JAPAN	1300	1.47%	43500	49.15%
KOREA	100	0.55%	20600	113.19%
RUSSIA	7200	67.92%	41300	389.62%
MONGOLIA	53.6	122.37%	294.2	671.69%
OVERALL>L EVEL	2900	6.82%	44100	103.76%

The estimated gains in intra-Northeast Asian trade from the improvements in LPI also are calculated (see Table 4). In scenario 2, intra-Northeast Asian trade increases by as much as 702.42%. Besides, scenario 2 increases the trade in Intra-Northeast Asia more than the trade with rest of the world. It reveals that the trade facilitation is critical for the economic integration of Northeast Asia.

**Table 4: Change in Intra-Northeast Asia Exports from the Improvement of LPI in Scenario 2**

EXPORTER	%&CHANGE&IN&EXPORT	
	TRADE&WITH&ALL&OTHER& ECONOMIES&IN&THE& SAMPLE	TRADE&IN& INTRA1NORTHEAST& ASIA
CHINA	121.74%	213.16%
JAPAN	49.15%	81.50%
KOREA	113.19%	130.11%
RUSSIA	389.62%	500.00%
MONGOLIA	671.69%	702.42%

#### 4. Policy Suggestion

As discussed, an improvement in LPI does increase trades of the Northeast-Asian countries whatever the original level of LPI is. Thus, the policymakers should learn from

the experience of the countries with better trade facilitation and take some actions to strengthen the regional corporation in Northeast Asia.

First, trade facilitation should be improved from different aspects. Trade facilitation, as well as LPI, includes different components, such as infrastructures, logistics, customs efficiency, tax policy and technology. Generally, poor customs efficiency and outdated infrastructure cause a high trade cost. Thus, the weakest component should be found out and improved at the first step. Increasing budget on infrastructure, adapting international trade standards and simplifying customs processes are important. Besides, the application of the new technology like IoT(the internet of things) is also a critical part of trade facilitation.

Further, the negotiations of trade facilitation and integration should be expedited. The importance of trade facilitation is a consensus around world. However, the countries in Northeast Asia have different political system, economic development and cultures. It is necessary to discuss trade facilitation in the region as a whole. Regional economic integration and improvement of trade facilitation are reciprocal causation. This also requires us to discuss trade improvement systematically.

## REFERENCES

- Djankov S., C. Freund, and C. Pham. 2006. Trading on Time. World Bank Policy Research Working Paper 3909. The World Bank, Washington, DC.
- Driscoll, J. C., and A. C. Kraay. 1998. Consistent Covariance Matrix Estimation with Spatially Dependent Panel Data. *Review of Economics and Statistics* 80: 549-560.
- Felipe J. and U. Kumar. 2010. "The Role of Trade Facilitation in Central Asia: A Gravity Model. Working Paper No. 628. The Levy Economics Institute Working Paper Collection .
- Hertel T. and T. Mirza. 2009. "The Role of Trade Facilitation in South Asian Economic Integration." Study on Intraregional Trade and Investment in South Asia. ADB, Mandaluyong City.
- Lee, C. J. et al. 2005. Rationale for a China-Japan-Korea FTA and Its Impact on the Korean Economy, Korean Institute for International Economic Policy (KIEP), Seoul
- Limao, N. and Venables, A. J. 2001. "Infrastructure, Geographical Disadvantage, Transport Costs, and Trade", *The World Bank Economic Review* 15: 451-479.
- Wilson, J., C. Mann and T. Otsuki. 2003. Trade Facilitation and Economic Development: Measure The Impact. World Bank Policy Research Working Paper 2988. The World Bank, Washington, DC.
- Kuznetsova, N. V., 2013, Economic Integration of Northeast Asia, *World Applied Sciences Journal* 25 (5): 768-773.

# THE CONSTRUCTION OF THE COMMUNITY OF COMMON DESTINY OF ASEAN AND CHINA

## XÂY DỰNG MỘT CỘNG ĐỒNG VẬN MỆNH CHUNG ASEAN - TRUNG QUỐC

ZHANG Yujie

Tsinghua University

### Abstract:

*The construction of the Community of Common Destiny of ASEAN and China is inevitable. Both are located in the east of Asia closely, communicate in economic cooperation and trade actively, have similar culture background and are meeting historical chance to develop together. China is the second largest economy in the world, ASEAN, if it was a single entity, is the sixth largest, the construction of the Community of Common Destiny<sup>109</sup> will make the union to be the largest and will benefit the east Asia, even the whole world and promote the updated version of the free trade zone and makes both greater.*

**Keyword:** *China and ASEAN, Community of Common Destiny, Regional Economy, Free Trade, World Economy*

### Tóm tắt:

*Xây dựng Cộng đồng vận mệnh chung ASEAN - Trung Quốc là xu thế tất yếu. Cả hai bên nằm gần nhau tại khu vực Đông Á, giao tiếp với nhau thông qua hợp tác kinh tế và giao thương, có nền tảng văn hóa tương đồng và đang có được cơ hội lịch sử để cùng nhau phát triển. Trung Quốc là nền kinh tế lớn thứ hai trên thế giới và ASEAN, nếu là một thể chế thống nhất, đứng thứ sáu về quy mô kinh tế nên việc xây dựng Cộng đồng vận mệnh chung sẽ biến khối này thành nền kinh tế lớn nhất và sẽ mang lại lợi ích cho khu vực Đông Á cũng như toàn thế giới và thúc đẩy phát triển khu vực tự do thương mại cũng như làm cho cả hai bên cùng lớn mạnh.*

**Từ khóa:** *Trung Quốc và ASEAN, Kinh tế Khu vực, Thương mại Tự do, Kinh tế Thế giới*

## 1. Important Regional Economic Organization-ASEAN

### 1.1. ASEAN is the largest regional economic organization in the Southeast Asia

**The predecessor of ASEAN** is the Association of Southeast Asia, which is found by Malaysia, Philippines and Thailand in July 1981. In August 1967, the foreign ministers of five countries: Indonesia, Malaysia, the Philippines, Singapore, and Thailand, signed the ASEAN Declaration, more commonly known as the Bangkok Declaration, which meant the creation of ASEAN officially.

**The aims and purposes of ASEAN** are to accelerate economic growth, social progress, and cultural development in the region, to promote regional peace and stability, to promote collaboration and mutual assistance on matters of common interest and to

---

<sup>109</sup> Li, Keqiang, "The Letter of Congratulation for the Opening Ceremony of the Year of China-ASEAN Cultural Exchange", Beijing, Xinhua News Agency, April 8, 2014.

maintain close, beneficial co-operation with existing international organizations with similar aims and purposes.

**The members of ASEAN:** In 1980s and 1990s, Brunei(1984), Vietnam(1995), Laos(1997), Myanmar(1997) and Cambodia(1999) join ASEAN, the member scale of ASEAN increased from 5 to 10 country members. ASEAN, that covers a land area of 4.4 million square kilometers, has a combined population of approximately 625 million people, 8.8% of the world's population and the organization's combined nominal GDP had grown to US\$2.8 trillion, is an influential regional economic organization.

### ***1.2. The vitality of ASEAN is increasing***

Since ASEAN was found, it has been well developed in economy and influence and made very great effort in promote the economic integration of Southeast Asian countries. In Jan. 2007, 12<sup>th</sup> ASEAN Summit planned to build a common community of safety, economy and social culture. In December 2008, the charter turned ASEAN into a legal entity and aimed to create a single free-trade area for the region encompassing 500 million people.

As a regional organization, ASEAN plays an important role in international affairs. In the beginning of 1990s, ASEAN first began the process of regional corporation in East Asia, and form a series of corporation mechanisms around ASEAN. ASEAN and China, Japan and South Korea(10+3) and the special corporation mechanism between ASEAN and each of the three countries have been developed to be the main channel of corporation in East Asia. Besides, ASEAN built the dialogue partnership with United States, Japan, Australia, New Zealand, Canada, South Korea, China, Russia and India. To achieve the goal of internal economic integration of ASEAN,

## **2. The Strategic Partnership of China and ASEAN**

In October 2003, the Plan of Action to Implement Joint Declaration on the ASEAN-China Strategic Partnership for Peace and Prosperity was signed in Bali. This is a milestone for the cooperation of China and ASEAN to reach the level of comprehensive strategic cooperation and one of foundation of regional economic integration. In October, 2013, "Joint statement on the 10 anniversary of the establishment of China-ASEAN strategic partnership", which was signed in the 16<sup>th</sup> China-ASEAN summit with confirming 31 behavior principles in political and security, economic, social and cultural, regional and international affairs cooperation, made the development direction of China-ASEAN cooperation clear.

### ***2.1 Cooperation Plan in Economy<sup>110</sup>***

The "updated version" of CFTA includes improving the market environment and the mutual balance of trade, expanding the coverage of the Framework Agreement on China-ASEAN Comprehensive Economic Co-operation Area and increasing the mutual trade volume to 500 billion USD in 2015, 1000 billion USD. The process of the Regional

---

<sup>110</sup> "Joint statement on the 10 anniversary of the establishment of China-ASEAN strategic partnership", October, 11<sup>th</sup> 2013.

Comprehensive Economic Partnership (RCEP) is accelerated to promote the economic integration of ASEAN. Besides, China-ASEAN Expo was created to be grate platform to communicate in economy and trade.

Both are committed to narrow the development gap of ASEAN countries by implementing the IAI include Greater Mekong Subregion(GMS), ASEAN Mekong basin development cooperation (AMBDC) and BIMP-EAGA. It is encouraged for local governments to participate the corporation of “China - ASEAN” with transfer industrial production power to ASEAN countries including textile, wood processing, furniture and light industrial productions to synergy effect.

The financial corporation should be enhanced. With deepening cooperation of “Chiang Mai Initiative Multilateralization” and “The China-ASEAN Inter-bank Association”, the early-warning mechanism of financial risk should be improved.

The countries should continue to coordinate air, land and maritime transportation routes, and strengthen the planning and building of connectivity in the areas of telecommunications, power, and cyberspace.

In environment protection, agriculture, human resource development and tourism and energy fields, ASEAN and China should be work together. Under the China-ASEAN environmental technology and industrial cooperation framework, the relative technology transfer, capacity building and innovation should be enhanced.

## ***2.2 Cooperation Plan in Society and Culture<sup>111</sup>***

The cooperation in youth education, culture, media, education, tourism, society development, public health and catastrophic management should be promoted. The funds including “China-ASEAN Cooperation Fund”, “China-ASEAN Cooperative Investment Fund” and “China-ASEAN Public Health Fund” is supposed to be play important roles.

“2013 is the 10<sup>th</sup> anniversary of the establishment of China- ASEAN strategic partnership. In the 10 years, the relationship of China and ASEAN has been well developed and achieved a lot. From 2002 to 2012, the mutual trade volume increased 23.6% annually to 40 billion USD; the cumulative investment increased 3 times to more than 10 billion USD. China is the largest trade partner of ASEAN; ASEAN is the second largest partner of China. China and ASEAN is the largest FTA of developing countries in the world. Both communicate closely in culture, the cooperation in civil and social affairs. In 2012, the Chinese tourists to ASEAN countries increased to 9.69 million. Especially, in dealing with financial crisis and natural disaster, both offer mutual support and stay together to enhance the foundation of the public will,”<sup>112</sup>Chinese Premier Li Keqiang said.

---

<sup>111</sup> Joint statement on the 10 anniversary of the establishment of China-ASEAN strategic partnership”,Bandar Seri, October 11, 2013.

<sup>112</sup> Li, Keqiang, the speech in the 16<sup>th</sup> China-ASEAN Summit, Bandar Seri Begawan, Xinhua News Agency, October 10, 2013.

### **3. The Future of the Upgraded Version of CAFTA**

“It is to upgrade CAFTA to increase the mutual trade volume to 100 billion USD before 2020.”<sup>113</sup> Chinese Premier Li Keqiang stated in the 10<sup>th</sup> China-ASEAN Expo in September 2013. The initiative of the upgraded version of CAFTA is the kind signal for ASEAN to deepen the mutual cooperation. China is going to open more market to ASEAN and plans to discuss to lower the tariff and facilitate the customs duty, and to accelerate the substantive openness in investment with ASEAN.

#### ***3.1 The Rich Content of the Upgraded Version of CAFTA***

The core of the upgraded version of CAFTA is to promote economic openness, to realize the benefits of trade liberalization and to upgrade the level of trade and investment facilitation. The upgraded version includes three main aspects: (1) in commodity trade, both should shorten the sensitive production list; (2) in service trade, both can promise the higher level than the WTO standard; (3) in investment, China will increase the investment to ASEAN and offer more to ASEAN partners.

#### ***3.2 The Feasibility of the Upgraded Version of CAFTA***

The building of the upgraded version will further promote the mutual openness and deepen economic cooperation.

First, the countries in ASEAN are in the beginning period of industrialization and rising stage of economic development, so the need investment, infrastructure and low-price and high-quantity industrial products. China just has such capacity to support the countries. Also, China is in the transformation period, which means there is the need to transfer some industrial production power. Both have complementary industrial needs.

Besides, most of the countries in ASEAN are producers of agricultural products with various agricultural products, seafood and fruit. China has a large population with vast potential market. This is a great opportunity for the companies in ASEAN to enter the Chinese market. The upgraded version of CAFTA is going to be major open platform for China and ASEAN.

### **4. The Deep Collaboration between China and the Members of ASEAN**

#### ***4.1 The prosperity of mutual trade between China and Thailand, and the “Sino-Thai Relations Development Planning”***

China is the second largest trade partner, largest export market and second largest import origin of Thailand. First is the increasing mutual trade volume. In 2012, the mutual trade volume of commodity reached 63.9 billion USD including 2.67 billion USD Thailand to China and 37.2 billion USD from China to Thailand. The major commodities exported from Thailand are plastic products, rubber and mechanical and electrical products, 32 % of export from Thailand to China in 2012 was rubber, 27.9% was mechanical and electrical product,

---

<sup>113</sup> Li, Keqiang, the speech in the 10<sup>th</sup> China-ASEAN Expo, Bandar Seri, October, 2013.



China and Thailand have agreed to implement “Sino-Thai Strategic Cooperation United Action Planning (2012-2016)”<sup>114</sup> and “Memorandum of Understanding on cooperation on sustainable development” under the guide of “Joint Statement on the establishment of Comprehensive Strategic Cooperation Partnership” signed in April 2012, and made effort to cooperate in various fields.

In trade, investment and financial communicate and cooperation, China and Thailand promised to improve the trade facilitation. To 2015, the mutual trade volume increase to more than 100 billion USD.

In improving investment environment, China and Thailand promised to increase the investment in information and communication facilitation, green industry, environment management, green supply chain and other sustainability development fields. The transportation infrastructural investment should be promoted with the railway, road, port and airport network to accelerate the process of local trade and tourism development.

Besides, in technology filed, China and Thailand promised to cooperate in IT, aerospace technology and biological medicine and the application of the relative technology. The cooperation in energy also will be enhanced.

#### ***4.2 China is the third largest trade partner of Malaysia in Asia***

China has been the second largest export partner and largest origin of import. In the top ten imported commodities of Malaysia, China has advantage in the mechanical and electrical product, metal products, textile, and furniture and meets the competition from Japan, US, France, Singapore and the countries around Malaysia in chemical product, optical instrument and food.

In 2013, the mutual trade volume of China and Malaysia increased to 106 billion USD, Malaysia became the third largest trade partner in Asia right after Japan and South Korea. According to the statement of the statistical bureau of Malaysia, the mutual trade volume of China and Malaysia was 58.5 billion USD in 2017, increased by 7%, was 15.1% of total trade volume of Malaysia. Malaysia exports mechanical and electrical product, animal and vegetable oil, rubber/ rubber products and fossil fuel to China and imports mechanical and electrical product, mechanical equipment, steel and plastic product from China. In 2012, Malaysia imported the products listed above more than 19.8 billion USD, which was 66.6% of the total import form China.

#### ***4.3 China is the second export market and first import partner of Indonesia***

China has been the second export market and first import partner of Indonesia. In the top ten import product list of Indonesia, China has advantages in exporting mechanical and electrical products, metal product, textile, furniture and chinaware and competes in chemical products, plastic products, optical instrument and transportation instrument with Japan, US, France, Germany, South Korea.

The mutual trade volume of China and Indonesia has been increasing. According to the statement of the statistical bureau of Indonesia, the mutual trade volume increased to

---

<sup>114</sup> “Sino-Thai Strategic Cooperation United Action Planning (2012-2016)”, Bangkok, Xinhua News Agency, October 12, 2013.

51 billion USD in 2012, increased by 36.9% and was 15.3% of total trade volume of Indonesia. Indonesia mainly exports fossil fuel, animal and vegetable oil, ore sand, rubber product and wood pulp to China, and imports various products including mechanical equipment, mechanical and electrical products, steel, base metal and chemical product. In 2012, Indonesia imported the products listed above more than 17.2 billion USD which was 58.7% of the total import from China.

#### ***4.4 The economic and trade cooperation of China and Vietnam to reach the trade volume to 100 billion USD in 2017***

Vietnam is a developing country, which implemented Doi Moi policy in 1986. In 1996, the 8<sup>th</sup> national congress of Communist Party of Vietnamese proposed to promote the development of industrialization and modernization. In 2001, the 9<sup>th</sup> national congress of Communist Party of Vietnamese confirmed the communism oriented market economy system and three keys of economic strategy: focusing on industrialization and modernization, developing diverse economic sectors and taking the leading role of state owned economy, building supporting management system of market economy. In the twenty years of Doi Moi policy, the economy of Vietnam developed very fast, the economic scale has been expanding, the open level has been raised and forms the pattern of “led by state-owned economy and concomitant with multi-economic elements”. In 2006, Besides, the population of Vietnam is around 90 million (2013). With the development of economy, the life level of citizen has been improved, but the transportation infrastructure is still the weak part of the economy.

China is the first import partner of Vietnam with the Vietnamese products including textile, fuel, seafood, shoes, rice, wood product, coffee and rubber. The mutual trade volume of China and Vietnam was more than 40 billion USD in 2011, increased by 33.6% of 2010; in 2012 the mutual trade volume reached 50.4 billion USD. In 2012, the added non-financial direct investment of Chinese enterprise to Vietnam was estimated around 330 million USD, the investment of Vietnam to China till 2011 is 120 million USD. The mutual trade volume of 1991 was 32 million USD, the scale of mutual trade increased more than 1000 times<sup>115</sup>.

During the visiting to Vietnam of Chinese Premier Li Keqiang in October 2013, he emphasized China and Vietnam should cooperate together to realize the great opportunity and to create a new situation of pragmatic cooperation.<sup>116</sup> Besides, he pointed out that the development of the cooperation of China and Vietnam with great potentials. The economic and trade cooperation should be promoted with the market orientation, the participation of enterprises and the guide of government to strive for goal of the 100 billion USD mutual trade volume in 2017. Meanwhile, the cooperation should be supported with currency swap and settlement. Chinese government encourages Chinese enterprises to invest in Vietnam

---

<sup>115</sup> Liu, Gang, The mutual trade volume increases 1000 times, more policy support is needed, People’s Daily, February 29, 2012.

<sup>116</sup> Li, Keqiang, The speech in luncheon party of China-Vietnam industrial and commercial circles, Hanoi, Xinhua News Agency, October 15, 2013.

in various ways and welcome Vietnamese enterprises to invest in China to deepen the cooperation under the framework of ASEAN.

## **Conclusion**

China is the second largest economy in the world; ASEAN is the seventh largest economy in the world and the third in Asia. The construction of the Community of Common Destiny of ASEAN and China will benefit all the participators and the development of world economy.

The regional economic integration is good for international trade and international fiancé, the building of bilateral and multilateral free trade area will accelerate the flow of resources and the process of the allocation, and promote the facilitation of consumption and production.

China and ASEAN can carry out all-round cooperation in infrastructure, environment protection, ocean, agriculture, manufacturing, service, investment, technology, development of the Mekong River basin, tourism, transportation, energy and so on.

China has competitive industry system and vast industrial capital; ASEAN has great market potential and huge demand, the high-level cooperation of China and ASEAN in various fields can be a good sample and founding experience to provide a new model for the world economy and contribute to the human civilization.

## **REFERENCE**

- [1] Li, Keqiang, “The Letter of Congratulation for the Opening Ceremony of the Year of China-ASEAN Cultural Exchange”, Beijing, Xinhua News Agency, April 8, 2014.
- [2] Joint statement on the 10 anniversary of the establishment of China-ASEAN strategic partnership”, Bandar Seri, October 11, 2013.
- [3] Li, Keqiang, the speech in the 16th China-ASEAN Summit, Bandar Seri Begawan, Xinhua News Agency, October 10, 2013.
- [4] Li, Keqiang, the speech in the 10th China-ASEAN Expo, Bandar Seri, October, 2013.
- [5] “Sino-Thai Strategic Cooperation United Action Planning (2012-2016)”, Bangkok, Xinhua News Agency, October 12, 2013.
- [6] Liu, Gang, The mutual trade volume increases 1000 times, more policy support is needed, People’s Daily, February 29, 2012.
- [7] Li, Keqiang, The speech in luncheon party of China-Vietnam industrial and commercial circles, Hanoi, Xinhua News Agency, October 15, 2013.

# EXPERIENCE AND REVELATION OF CHINESE ENTERPRISES INTERNATIONALIZATION

## KINH NGHIỆM VÀ HÌNH THỨC QUỐC TẾ HÓA CÁC DOANH NGHIỆP TRUNG QUỐC

*Lei Xiaomiao*

*Party school of the central committee of C.P.C, Beijing 10091, China*

### **Abstract:**

*Global economic integration makes more and more transnational flow of production factors between countries, more and more enterprises in the world to go international, and makes the world economy more and more interdependent. In recent years, the internationalization of multinational enterprises has shown some new features, for example, more and more emerging markets and developing countries in foreign investment flows increased year by year. This paper studied the internationalization behavior of Chinese enterprises in respects of theory revelation, model revelation and path revelation, so as to provide the experience and revelation of Chinese transnational corporations.*

**Key words:** *Enterprise internationalization, transnational corporation, transnational flow of production factors, economic globalization, reverse internationalization*

### **Introduction**

Chinese enterprises have begun the process of internationalization, participate in the global economy, and participate in the global allocation of production factors. In 2015, China's foreign investment flows were beyond Japan, second only to the United States, ranking second in the world. The practice and experience of internationalization of Chinese enterprises will help to explore the law of the internationalization of enterprises in emerging markets and developing countries, and also provide a fresh experience for theoretical innovation.

### **Giới thiệu**

Các doanh nghiệp Trung Quốc đã bắt đầu quá trình quốc tế hóa, tham gia vào nền kinh tế thế giới và gia nhập vào quá trình phân bổ yếu tố sản xuất toàn cầu. Vào năm 2015, dòng đầu tư nước ngoài của Trung Quốc đã vượt qua Nhật Bản, giữ vị trí thứ hai sau Mỹ trên thế giới. Hoạt động thực tế và kinh nghiệm quốc tế hóa của các doanh nghiệp Trung Quốc sẽ giúp xác định quy luật quốc tế hóa của doanh nghiệp trong các thị trường mới nổi và các nước đang phát triển, đồng thời đem lại một kinh nghiệm mới cho hoạt động đổi mới học thuyết.

## **1 Theory revelation**

### **1.1 Innovate traditional theory system**

The internationalization of Chinese enterprises presents the characteristics of "multi level", which mainly consists of the following four types:

The first is the traditional international trade type. Direct or indirect export is still the main mode of internationalization, dominated by large-scale manufacturing, accompanied by still trade oriented small and medium manufacturing. This type of enterprise internationalization still follows the traditional international trade theory.

The second is the early investment consciousness type. In the early stages, it has shifted from simple exports to green investment, cross-border mergers and acquisitions and other models of foreign direct investment, such as Haier and other types of enterprises. The transnational investment motivation of this type of enterprises is not a simple market seeking, but a combination of market seeking, technology seeking and efficiency seeking and other multiple mixed motives. In the process of foreign investment, they have accumulated more and more ownership advantages, along with the growth of the enterprise, their investment path is also more and more choice of "psychological distance" far away countries or regions, external performance is from developing countries to developed markets. This kind of enterprise internationalization process is more suitable for the multinational direct investment theory.

The third is a small scale flexible development type. Just as described by Lewis's theory of small-scale technology and Lall's theory of technology localization, the self innovation ability of this kind of enterprise is insufficient, mainly introduces the developed country technology to carry on the small-scale production or the national product production, and uses the "late development advantage" to achieve rapid development; then, the imported technology will be digested, absorbed and improved, so as to achieve localization of technology. Therefore, the use of foreign investment theory of developing countries can better explain the internationalization process of this type of enterprise.

The fourth is a born international type. It is based on high and new technology industries. Due to its founders or managers are born with an international educational background, working background or a global perspective, the internationalization of this type of enterprise has been established in the early days of the founding of the enterprise, allocating resources on a global scale. Therefore, the theory of transnational flow of production factors is more suitable to explain the internationalization behavior of these enterprises.

### ***1.2 Open up a new theoretical field***

In fact, Chinese enterprise internationalization is a dynamic process, a lot of enterprises from the "trade type" to "investment type" positive transformation; there are also many enterprises in transition from "small scale production type" to "globalization configuration type". Therefore, in the analysis of China enterprise internationalization process, the corresponding theory should be flexible to use, no theory is applied to a certain type of enterprise once and for all, but with the growth of enterprises, the theory should also continue to improve.

The common ground between other developing countries enterprises and Chinese enterprises is that they carry out international operation under the condition of not having the absolute superiority. Therefore, on the one hand, the developing countries should apply

the theory according to the different types of transnational enterprises. On the other hand, they should comply with the "advantage utilization" to "advantage acquisition".

For enterprises in developing countries, if only see the necessary conditions to carry out transnational business activities, regardless of transnational business activities is an important way to get the advantage, it is possible to lose the opportunity, not conducive to international competition.

It should be noted that the transnational business activities will also bring advantages to the enterprise; grasping the essence of multinational corporations should change from "advantage utilization" to "advantage acquisition". Take the internationalization of enterprises as a process of "continuous learning and growth", in order to achieve global resource acquisition and optimal allocation, thereby establish a global competitive advantage.

## **2 Model revelation**

### ***2.1 Progressive development model***

This path refers to the development of the company from the complete domestic enterprise into an inward oriented international enterprise, and developed into a low difficulty export-oriented enterprise, then into a high difficulty export-oriented enterprise. Follow the gradual process of "inward internationalization → peripheral internationalization → regional internationalization → global internationalization". The path of internationalization of enterprises evolves into: domestic joint venture product export → establish overseas sales and manufacturing subsidiaries → merger or acquire foreign enterprises. With the transaction by domestic transfer to abroad, the psychological distance is from the near to the distant and constantly improve the ability of the company, and continuously strengthen the advantage. Typical of this model is the Haier group (Haier). By reviewing the history of Haier group, we find that Haier had taken the pace of internationalization in many developing countries before its establishment in the United States.

Haier at the earliest was a small collective factory close to collapse, it was established in 1984, on the basis of Qingdao Refrigerator General Factory, introducing Germany Liebherr refrigerator production technology. In 1996 it realized the first transnational operation in Jakarta Indonesia, and then invested and built factories in Philippines, Malaysia, Iran, the Middle East and other places. In 2000, it entered the developed markets (investment in South Carolina, USA). From the perspective of the history of international development, Haier's export-oriented internationalization firstly was to enter the developing countries, gradually accumulated international experience and expanded the scope of transnational operations, and then entered the United States and other developed countries.

In addition to Haier, such as China Merchants Bank, ICBC and other high-risk financial companies, their overseas expansion roads were also a gradual path based, first set up a small amount of business and representative offices and agents in Hongkong,

Macao and Asian countries, and then gradually established a comprehensive business, the larger subsidiaries and branches to Europe and North America.

The Chinese multinational companies that took the path of gradual growth tend to be the early explorers of the internationalization of Chinese enterprises, because of the fierce competition in the industry and the lack of international experience, for the purpose of avoiding the uncertainty of business and political risk, they were forced to take gradual growth path of Export and then investment, joint venture and then sole proprietorship. In fact, this is also a common sense, because the development of an enterprise from a wholly domestic enterprise into an international enterprise is a complex process of uncertainty and adventure, it is impossible to blindly adventure and put into resources. It is the most sensible approach starting from the relatively familiar with the risk of smaller overseas markets, and taking the export mode with less investment and less risk.

### ***2.2 Radical development model***

Before 2001 Chinese formally joined the WTO, the vast majority of Chinese international expansion of the enterprises followed the gradual growth path, only a handful of Yangtze River Delta and Pearl River Delta high-tech enterprises choose the growth path of the radical, became born international enterprises. The TCL Company is one of the few Chinese enterprises using the radical path in the initial stage. This is mainly because TCL's predecessor was one of the first 13 joint ventures in China. Therefore, even if omitting the inward internationalization process, it also had the advantages and the ability to carry out the export-oriented internationalization, which made it possible for the spanning development of the two markets at home and abroad.

TCL was founded in 1985 as a joint venture, thus omitting the stage of development from a purely domestic enterprise into a joint venture through inward internationalization. After the accumulation of international experience in the form of joint venture, it set up the first overseas factory in Vietnam in 1999, began an export-oriented international development, and began to extend the tentacles to Philippines, Vietnam and other Southeast Asian countries, and carried out production and sales in Indonesia, Singapore, Russia and other countries. In 2002, TCL began to accelerate its internationalization process, first through the acquisition of the German Schneider TV entered into the European and American color TV market; the following year by the acquisition of the old American brand high Vivitar Corporation entered the U.S. market; shortly afterwards purchased French Thompson. From TCL began to invest in developing countries to build factories in 1999 to enter the American market in 2003 (the acquisition of the United States high Vivitar Corporation), it showed the development process of the internationalization from low difficulty to high difficulty export-oriented transformation.

### ***2.3 Leaping development model***

Leaping growth Chinese transnational enterprises have already realized that in order to become a truly global enterprise, must not only win such as the United States, Europe, Japan and other key foreign market consumers, also need through the acquisition of foreign trademarks or technology to reshape the local brand image. Leaping growth Chinese transnational enterprises often did not have the advantage of brand before

Leaping, investment in developed countries was not only to obtain advanced technology and advanced manufacturing technology through mergers and acquisitions, but also hope to enhance the brand awareness and competitive advantage by entering the developed markets. As a result, this high-end technology, brand awareness, advanced management philosophy is the demand of the enterprise to choose the jumping path.

"Born international enterprises" or "Chinese Enterprises with extremely high degree of inward internationalization" are more likely to choose the leaping path. Jianlibao Company belongs to the latter. The predecessor of Jianlibao was the Sanshui winery established in 1985, since the introduction of canned production line in Germany, its production efficiency had been greatly improved; in 1991, the American branch was founded, and in 1993 set up a branch company headquartered in New York Manhattan Fifth Avenue The Empire State Building, which marked Jianlibao got a foot in the door of the "highly difficult export-oriented internationalization". With the help of success in the United States to promote the image of Jianlibao brand, it quickly gained a higher global visibility, which greatly promoted the pace of entering the market of developing countries. Up to 1996, it had established branches in more than 10 countries or regions, achieving the promotion from a high difficulty internationalization to low difficulty internationalization.

Thus it can be seen that, this path is first to enter the regions with a far psychological distance, and then the regions with relatively close psychological distance; or firstly the high difficulty export-oriented internationalization, then the low difficulty export-oriented internationalization. Compared with the previous two kinds of path, this path is the biggest benefit, if they can succeed in the markets of developed countries, certainly will open the brand awareness, and then enter the developing countries will be more easy.

### **3. Path revelation**

#### ***3.1 Multi domain practice***

The transnational enterprises in a country are generally characterized by "multi level", which is summarized as the following four types from the two dimensions of enterprise motivation and international market entry mode, as shown in table 1:

The first is the traditional international trade type, taking a direct or indirect export model, mainly manufacturing.

The second is the early investment consciousness type. Its international motives were mixed with market seeking, technology seeking and efficiency seeking and so on. This type of transnational enterprises have accumulated more and more ownership advantages and international experience in their export trade, and then turn to green investment, cross-border mergers and acquisitions.

The third is a small scale flexible development type. Just as described by Lewis's theory of small-scale technology and Lall's theory of technology localization, the self innovation ability of this type of enterprise is insufficient, mainly introduces the developed



country technology to carry on the small-scale production or the national product production, therefore, the acquisition of strategic assets is the main motivation.

The fourth is a born international type, based on high and new technology industries. The internationalization of this type of enterprise has been established in the early days of the founding of the enterprise, allocating resources on a global scale.

### 3.2 Basic experience

As shown in Table 1, there are differences in emphasis on the choice of internationalization path between the above four different types of transnational enterprises.

**Table 1 Growth Path Choice of Enterprise Internationalization**

Enterprise Type \ Growth Path	Progressive Path	Radical Path	Leaping Path
Traditional International Trade Type	√		
Early Investment Consciousness Type	√		
Small Scale Flexible Development Type			√
Born International Type		√	√

*Table source: the author drew this table after summarizing the content.*

First, for the traditional international trade type enterprises and early investment consciousness type enterprises, the internationalization motivation of these two types of transnational enterprises are generally similar to those of transnational enterprises of the early western developed countries. Therefore, they conform to the "stage theory" and are suitable for the gradual growth path.

Second, for small Scale flexible development type enterprises, the growing desire is always relatively strong, strategic asset seeking taking technology, brand, management concept as the representative is the main demand, thus it is suitable for leaping growth path.

Third, for born international enterprises, because of its inherent advantages of globalization, it is not recommended to choose a conservative progressive path, but should be based on their specific motives to choose radical path or jump path. If the strategic asset motivation of enterprises is strong, then choose the leaping path; if market seeking motivation of the enterprise is prominent, choose radical path.

## THE REFERENCE

- [1] Chen Zeng-sheng, Cui Geng. Foreign Market Selection and Entry Mode of Chinese Transnational Corporations in the Process of Enterprise Internationalization [J]. Strategic Decision Research, 2011(06): p. 14-21.

- [2] Yan Li-gang, Wu Gui-sheng. Research on the Internationalization Mode of Chinese Enterprises [J]. Science of Science and Management of S.& T., 2006(08):p.102-107.
- [3] Luo, Y. 2002. Capability exploitation and building in a foreign market: Implications for multinational enterprises[J]. Organization Science, 13(1): 48-63.
- [4] Caves, R.E.,1996. Multinational Enterprise and Economic Analysis[J]. Cambridge University Press.
- [5] Lecraw, D. J. 1993. Outward direct investment by Indonesian firms: motivations and effects[J]. Journal of International Business Studies, 24:589-600.
- [6] Van Hoesel, R. 1999. New Multinational Enterprises from Korea and China Taiwan: Beyond Export-led growth[J]. New York: Routledge.
- [7] Aggarwal, R. ,&Tamir. A.1990. The international success of developing country firms: Role of government-directed comparative advantage[J]. Management International Review, 30(2):163-180.
- [8] Tallman, S. , & Shenkar, O. 1990. International cooperative venture strategies: Outward investment and small firm from NICS[J]. Management International Review, 30(4): 229-315.
- [9] Buckley, P. J. 2007. The strategy of multinational enterprises in the light of the rise of China[J]. Scandinavian Journal of Management, 23(2):107-126.
- [10] Meyer, K. E. 2004. Perspectives on multinational enterprises in emerging economies[J]. Journal of International Business Studies, 32(2): 357-367.
- [11] Meyer, K. E. , & Estrin, S. 2001. Brownfield entry in emerging market[J]. Journal of International Business Studies, 32(3): 575-584.
- [12] Cai, K. G. 1999. Outward foreign direct investment: A novel dimension of China's intergration into the regional and global economy[J], China Quarterly, 160: 856-880.
- [13] Deng, P. 2004. Outward investment by Chinese MNCs: Motivations and implications[J]. Business Horizon, 47(3):8-16.
- [14] Child, J. , & Suzana, B. R. 2005. The internationalization of Chinese firms: A case for theoretical extension? [J]. Management and Organization Review, 1(3):381-410
- [15] Caves, R.E. 1996. Multinational Enterprise and Economic Analysis[M]. Cambridge University Press.
- [16] Deng, P. 004. Outward investment by Chinese MNCs: Motivations and implications[J]. Business Horizon, 47(3):8-16.
- [17] Jackson, T., Modernization theory in international management studies and the role of cross-cultural management scholarship[J]. International Journal of Cross Cultural Management, 2015. **Vol.15**(No.2): p. 131-133.
- [18] Ralston, D.A. and A. Pearson, The Cross-Cultural Evolution of the Subordinate Influence Ethics Measure[J]. Journal of Business Ethics, 2010. **Vol.96**(No.1): p. 149-168.
- [19] Terpstra-Tong, J. and D.A. Ralston, Moving Toward a Global Understanding of Upward Influence Strategies: An Asian Perspective with Directions for Cross-Cultural Research Asia Pacific[J]. Journal of Management, 2002. **Vol.19**(NO.2-3): p. 373-404.

**A STUDY ON THE CONSTRUCTION OF MULTICULTURAL TRADE  
NETWORK BY USING CHANG PO-GO'S TRADE NETWORK**  
**NGHIÊN CỨU VỀ VIỆC XÂY DỰNG MẠNG LƯỚI THƯƠNG MẠI ĐA VĂN  
HOÁ BẰNG VIỆC SỬ DỤNG MẠNG LƯỚI THƯƠNG MẠI CHANG PO-GO**

*Sungsik Kim*<sup>117</sup>

*Chungnam National University, Korea*

**Abstract**

*Korea launched the “First Five-Year Economic Development Plan” in 1962. Since then, Korean economy has grown rapidly by adopting the economic development policies based on the export-led growth strategy. Korea has become large trading nation today. However it is traced out that the maritime trader, Chang Po-Go, contributed a lot of value to make Korea known as a trading nation about 1200 years ago in the Silla era. His maritime trade activities were not limited to simple historical hypotheses, but were recognized as true objective facts. He established his trading network based on the overseas market by utilizing foreign communities. Through such trade network, it is possible to establish a basis for continuous trade activities and to maximize trade profits. Korea needs to diversify its trade partners, which are concentrated on some developed countries, in order to open up the \$2 trillion trade era. As part of that strategy, this paper proposes the construction of multicultural trade network by using Chang Po-Go's trade network.*

**Keywords:** *Chang Po-Go, Hub, Multicultural Community-Based, Node, Trade Network*

**Tóm tắt**

*Hàn Quốc bắt đầu thực hiện “Kế hoạch phát triển kinh tế 5 năm lần thứ nhất” vào năm 1962. Kể từ đó, kinh tế Hàn Quốc đã có bước tăng trưởng nhanh chóng nhờ việc áp dụng các chính sách phát triển kinh tế dựa trên chiến lược tăng trưởng theo định hướng xuất khẩu. Hàn Quốc ngày nay đã trở thành một quốc gia trao đổi thương mại lớn. Tuy nhiên, lần theo lịch sử, nhà thương mại hàng hải Chang Po-Go đã có những đóng góp giá trị, góp phần đưa Hàn Quốc trở thành một quốc gia thông thương lớn khoảng 1200 năm trước ở vùng Silla. Hoạt động thông thương đường biển của ông không chỉ giới hạn ở các học thuyết lịch sử giản đơn mà đã được công nhận là có giá trị thực tế khách quan. Ông đã thiết lập mạng lưới thông thương ở thị trường nước ngoài bằng cách tận dụng cộng đồng nước ngoài. Thông qua những mạng lưới thương mại như vậy, một nền tảng cho hoạt động giao dịch liên tục có thể được thiết lập và giúp tối đa hoá lợi nhuận thương mại. Hàn Quốc cần phải đa dạng hoá các đối tác thương mại, trong đó tập trung vào một số nước phát triển, nhằm mở ra một khu vực thương mại với trị giá 2 nghìn tỷ đôla. Như một phần của chiến lược này, bài báo này đề xuất việc xây dựng mạng lưới thương mại đa văn hoá, sử dụng mô hình mạng lưới thương mại của Chang Po-Go.*

**Từ khoá:** *Chang Po-Go, Trung tâm, cộng đồng đa văn hoá, mạng lưới thương mại*

**JEL Classifications:** F10, F23, F60

---

<sup>117</sup> Address: 30 Gyeryong-ro, Yuseong-gu, Daejeon, 34177, Korea; Tel: +82-42-543-1191; E-mail address: eden1191@naver.com

## **I. Introduction**

The trend of globalization is fluctuating due to the development of information and communication technology and traffic. Globalization and liberalization across borders are transforming the landscape of international order on a global scale. This international situation is forming an open network society such as globalization and openness. These changes are spreading throughout Asia, including Korea, both personally and materially. Korea's trade volume has surpassed \$ 1 trillion, and more than 2 million foreigners in Korea entering the multicultural society.

Korea, which was one of the poorest countries in the world, started the economic development in 1962 with the "First Five-Year Economic Development Plan". However, because Korea is a geopolitical resource deprivation country, there is no other way but to import and export natural products and trade goods. The strategy of entry into this trade has already started from the maritime trade of Chang Po-Go in the Silla period 1200 years ago.

Chang Po-Go's maritime trade activities were not limited to simple historical hypotheses, but being recognized as objective facts. Chang Po-Go strategy was different from others by the way that he established a trade network by tying diaspora overseas the community of Silla. The excellent model of Chang Po-Go's trade network was that it has established a trading base in overseas markets by utilizing overseas Koreans' society and established a trade network based on these bases. Through such a trade network, it was able to establish a basis for continuous trade and maximize trade profits.

The Association of Southeast Asian Nations (ASEAN), which is the target area of this study, started to emerge as an economic union in December 2015 and is attracting attention from all over the world. In particular, Korea has signed an FTA with the most dynamic ASEAN market. It is becoming more and more necessary to link up multicultural emigrants from Asian countries to establish a network and to introduce a new trade entry and exit model. The paper suggests a way to utilize Chang Po-Go's trade network model which is being re-evaluated as a competitive model of Asia in the 21st century in line with this trend.

Chang Po-Go's trade model is the subject of benchmarking that we should follow in the era of globalization, and it raises the necessity of continuous and systematic research value as a compass of the future trade.

## **II. Literature Review**

### ***1. Existing research on Chang Po-Go network***

In order to study Chang Po-Go's foreign trade network, It is a study on the literature re-examining the formation of the overseas Silla society and the role of the transnational Chang Po-Go based on historical facts. And it is a research on Diaspora overseas the community of Silla and overseas the global trade network of Silla.

Kim Sang-Ki (1984) published a report on the maritime trade of Chang Po-Go in Korea for the first time as a domestic study through a paper entitled "Ancient Trade Forms

and Maritime Trade in the End of Silla". He commented on the situation among the three countries of Silla, Tang China, Japan and the transnational Chang Po-Go based on historical facts at the time. The situation of each country, the maritime trade, the development of international trade in sailing and domestic maritime activities, and Buddhist missionary work. He set out to reveal the outstanding achievements of Chang Po-Go and the excellent ability of the people of Silla.

Kwon Duk-Young (2005) studied systematic and comprehensive research in the Silla Society, which was residing in Tang China in "Study on Silla Community in Tang China". In this paper, he then sharply analyzed that Silla society influenced the development of ancient East Asia. The study caused great rebellion in the academic world.

Hu Il et al. (2001) published a study on "Chang Po-Go & Yellow Sea Maritime Trade" based on various historical books of China. They analyzed that Chang Po-go had played an outstanding role in the process of pursuing the opening policy of Tang China and the social network of Silla abroad. In particular, they published a series of "A Study of Overseas Barter" consecutively 9 times. In this study, they contributed to discovering the maritime activities of Chang Po-Go and the private trade between the three countries.

Choi Min-Ja (2003) has proposed a new management model that is effective for management in today's global society, in a paper entitled "Cosmopolitan Chang Po-Go and Global Village Management", which analyzed Chang Po-Go's international management model in terms of politics, diplomacy, society, culture. Han Chang-Soo (2004) evaluated Chang Po-Go as the world's first free-trade person in his book, "Global CEO, Maritime King Chang Po-Go".

Kim Yong-Ho (2011) emphasized that immigrants should be removed from the concept of the native space of the country in "A Proposal for Building a Global Korean Network Community in the Era of Great Transformation of the 21st Century", and emphasized the need for a network centered on various factors such as government, business, local autonomy, and civic groups. Initially, a new network community starts as a cultural and economic community. However, it argues that it should develop into a multi-layered community that performs government functions. And Korea Diaspora around the world should form a global Korean nation network that is a cultural unit, an economic unit, and a development unit based on openness and inclusion.

Network theory is a useful principle for analyzing transnational actors, transnational actors and transnational networks. In fact, the network has existed for a long time as a concept of connecting human beings and humans. However, globalization is accelerating due to the development of IT technology and the diffusion of information by the spread of the internet. In addition, networking is accelerating the emergence of transnational actors, the establishment of transnational networks, and the increasing role of NGOs.

The Chang Po-Go trade network has begun to be used as a national network through various studies. It is being utilized as a network of overseas Korean society in the world. However, there is no research on trade networks using multicultural migrants.

Therefore, the author sets up a trade network that utilizes multiculturalism, and starts this research to search for the way of trade to pioneer and expand new markets.

## 2. Network theory review

### 1) Network formation theory

#### (1) Graph Theory

The beginning of the network is graph theory. Euler (1740) connects each piece of land with nodes, legs and links all the bridges to solve the problem of crossing the seven bridges of Königsberg beside the Pregelen River at the foot only once. He proved in graph theory that there cannot be a route through two or more nodes and an odd number of links through all the bridges only once.

#### (2) Random Network Theory

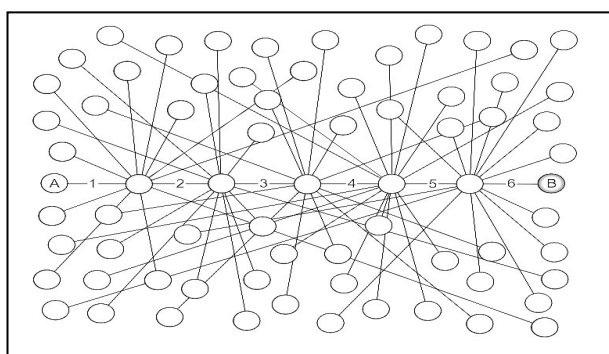
In 1959, Paul Erdos and Alfred Reney began research on a real-world network in which all organisms are randomly linked. If you randomly select and link a pair of nodes in the network, a small number of clusters initially exist, but after a certain period of time, a huge cluster of almost everyone belongs. That is, we are part of a huge cluster of global social networks. Thus, it is true that not all people on the planet know each other, but there is a path that can be interconnected between any two people (Barabasi, 2002/2003).

#### (3) Clustering Model

Milgram (1967) argues that any two people living in the United States through the 'six degree of separation theory' <Fig. 1>, they were connected to each other in 6 steps. In other words, we live in a very narrow world in the real world.

According to Barabasi (2002/2003), "the small world effect" is a phenomenon in which the whole network seems to be in close relation with each other because of the small number of links linked to the wrong place even if the network is vast.

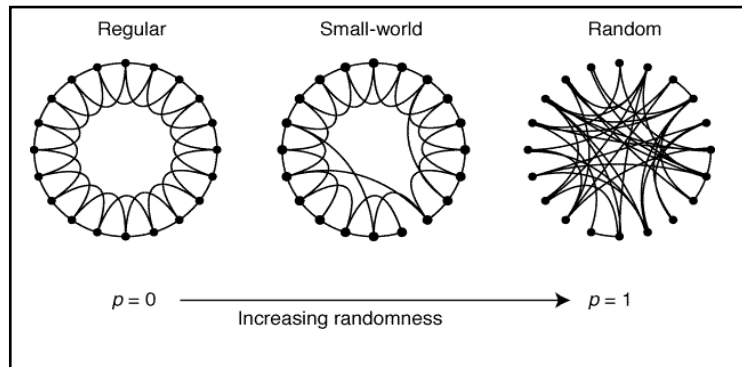
**Fig. 1. Six Degrees of Separation**



*Source: zetawiki.com Revised.*

<Fig. 2>, the 'narrow world network' investigated that the average distance between nodes sharply decreases even if only a few long-distance links are added. This proves that even a gigantic network is enough to have a narrow world property with only a few long-distance links.

**Fig. 2. Clustering Network & Small-world Network**



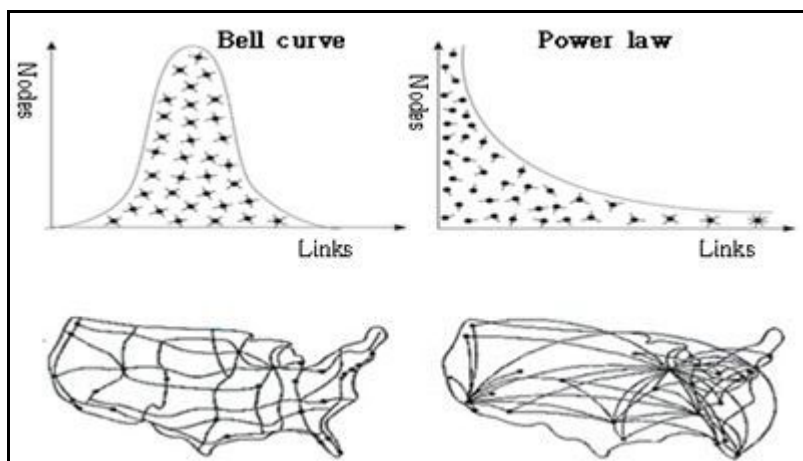
Source: Watts and Strogatz (1998).

(4) Scale-free network theory

Gladwell (cited in Choi Seung-Hyun, 2010) defines connectors as extremely exceptional people in the making of friends and acquaintances, that is, those who have the ability to form networks in society. The hub, formed by the active activity of these connectors, has a vast number of nodes and links that shorten the path between the two nodes in the system. This phenomenon is called a tipping point.

<Fig. 3>, In a random network, the distribution of the number of connections is a bell curve. This is because most nodes have the same number of links and there are no nodes with many links. Thus, a random network is similar to a highway network where most cities (nodes) have almost the same number of highways (links). On the other hand, in a scale-free network of power law distributions, most nodes are connected by a few hubs with only a few links and a very large number of connections. This is very similar to an airline route network in which a number of smaller airports are interconnected via a few major hubs (Barabasi, 2002/2003).

**Fig. 3. Random Network & Scale-free Network**



2) Emergence of network society

Today's emigrants cross the geographical and cultural boundaries by forming economic networks, social and political networks, etc. Through these activities, emigrants

can not only maintain ties with their home countries but also contribute greatly to the political and economic development of their own countries. This phenomenon is called transnationalism. In the era of globalization, international migration has increased and new transnational societies have been created and act as important transnational actors.

As a supranational actor, Diaspora is rapidly establishing a network community with the development of information and communication technology in the 21st century, and these networks are joining together to develop into a global ethnic network. The transnational actors of the network are forming the ethnic network by actively linking the members of the community. The ethnic networks are expanding and developing by the networks that are organized in the resident countries and are connected with the home countries according to the progress of globalization.

In the age of globalization, the economic role and weight of diaspora emigrants with double identities in language and culture are gradually increasing. In the age of globalization, trade networks play a very important role in the international market as the world becomes more interdependent. As the age of globalization progresses, the principles of previous economies of scale are being pushed by the principle of network economy.

### **III. Chang Po-Go Trade Network Analysis**

#### ***1. Theoretical Approach***

Components of a network include hubs, nodes, links, and connectors. Here, the node is the most basic network structure. Cho Hee-Jung (2010) said that the most basic definition of a network is "a set of interconnected nodes". A connector with a very strong connection ability to connect a hub and a node is called a connector. The link is to connect the nodes to each other, and a node is formed at the point where these links intersect.

The analysis of networks involves analyzing how individuals and groups are connected, including actors, and identifying strategies for achieving goals. Therefore, the roles of major transnational key actors are very important in the international community. The major actors in the global society of globalization are supranational or non-national organizations, including the state. International organizations are the areas where networks are best applied. International organizations are not just organizations for interaction, they work through an extensive network. In the end, the network is a coalition of actors working to achieve a common goal that can't be achieved individually.

The Chang Po-Go trade network was a concept of transnational actors and NGOs. At that time, the society of Silla in Tang China and the Silla in Japan were transnational actors. The nodes was Sillabang and Sillachon in society of Tang China, and Herbs was Sillaso, Sillawon, and Sillakwan. Here, Sillaso is a self-governing organization and has played the role of the present non-governmental organization. Sillawon the role of inheriting the identity of Diaspora Silla people, and Sillakwan played a role in maintaining relations with their home country, Silla.

On the other hand, the Silla community in Japan lived in Koguryeo, Baekje, and Silla in a collective residence (node), succeeding the language and culture of Koguryeo,



Baekje and Silla. Chang Po-Go played a role as a connector by bundling such society of Silla in Tang China and Silla in together (Hwang Sang-Seok, 2011). Since the overseas Silla society formed a transnational ethnic network, and the Chang Po-Go Merchant was able to launch the world 's first private trade between the three countries.

## 2. Analysis model

Hillery referred to three components community, geographic area, connection ties and social interaction, in order to develop into a local, social, and national community. First, it means that geographical area means physical space, second, connection ties that expresses group consciousness, and third, social interactions that represent social relations (Bang Young-Joon, 2006). The following is the application of the theory of ethnic community network construction to Chang Po-Go Trade Merchant and the overseas Silla social community<Table 1>

**Table 1. The Community Component of Overseas Silla**

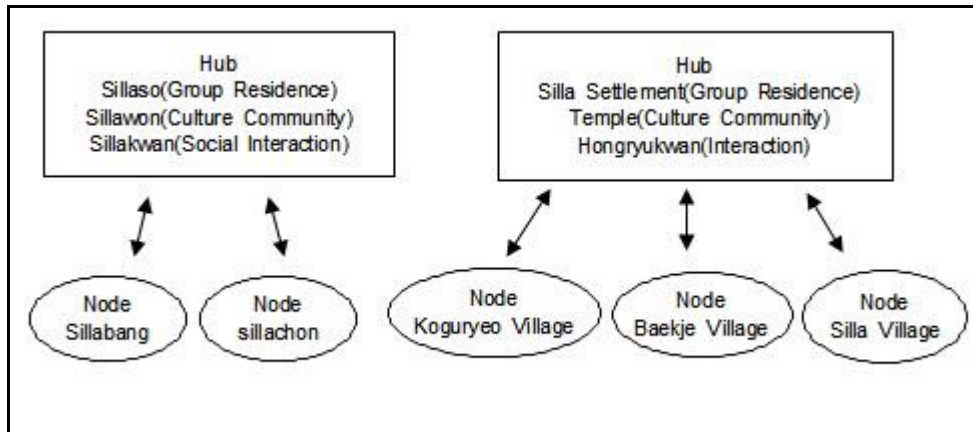
Community Component	Chang Po-Go Trade Merchant	Silla Community in Tang China	Silla Community in Japan
Geographic Area (Group Residence)	Cheonghaejin Chuksanpo, Choju, Yangju Hakata	Sillaso, Sillabang, Sillachon	Koguryeo Village, Baekje Village, Silla Village
Connection Ties (Traditional Culture Community)	Acceptance of Multiculturalism	Succession of Native Language and Culture, Religion	Succession of Koguryeo & Baekje Culture, Religion
Social Interaction (Private Trade, Sea Transportation)	Trade Envoy to Tang China: Gyokwanseon Trade Envoy to Japan: Hoeyeokseon Pioneering of the Sea Route	Coast trade, Shipping, Shipbuilding	Control of Economic Power, Preferential for Trade

According to Hwang Sang-Seok (2011), the overseas community of Silla society included not only Silla people but also Koguryeo and Baekje refugees. Koguryeo, Baekje, and Silla were in opposition for over 700 years, so they had the roots of the same race, but there was a hostile emotional scarcity and a lot of alienation. Nevertheless, as shown in <Table 1>, the reasons for the establishment of the ethnic community in the overseas Silla community are as follows. First, the overseas Silla community lived in a group residence. Secondly, the overseas Silla community formed a religion and culture community, lived in the language of the mother country, succeeding culture and customs. Third, Silla Diaspora has established a global network sharing a sense of belonging and bond as one community. In this way, the overseas Silla society was a global network of ethnic communities. The supranational network model, which is a global network, is shown in< Fig. 4>.

<Fig. 4>, Herb, which constitutes a global trade network in the overseas Silla society, was the Sillaso of a self-governing organization, the Sillakwan of a host of the envoys, and the Sillawon of a religious and cultural community. And herb was the Silla Settlement of the Silla social community in Japan, Honglyeokwan and the temple. Node

was Sillabang, Sillachon of Silla Society in Tang China, and node was the Koguryeo Village, the Baekje Village, the Silla Village of the Silla Society in Japan. Overseas Silla traders and merchants played a role in connecting hubs and nodes. In this way, the overseas Silla community has formed a network linking hubs and nodes.

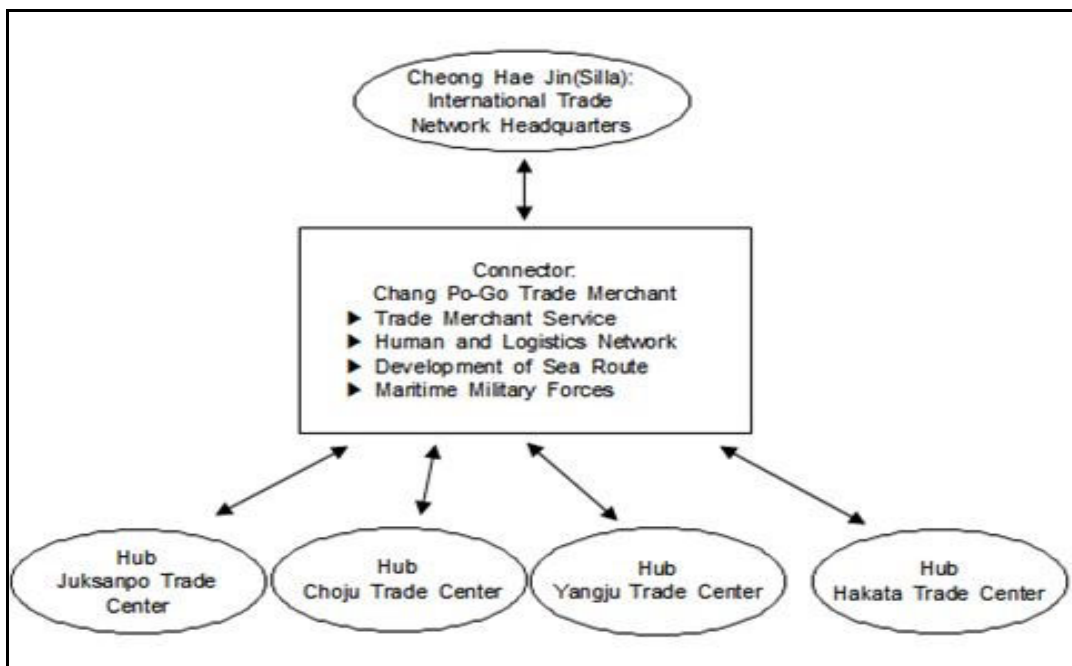
**Fig. 4. Overseas Silla's Trade Network Model**



*Source: Hwang Sang-Seok (2011) Revised.*

Overseas Silla Diaspora was a village and formed a national community based on a clan. So Chang Po-Go was a supranational actor who established a network between Silla people in his home country and Diaspora Silla people in overseas. Therefore, Chang Po-Go and Chang Po-Go Trade Merchant played a role as connectors connecting the home country of Silla and the community of overseas Silla society <Fig. 5>.

**Fig. 5. Chang Po-Go's Trade Network Model**



*Source: Hwang Sang-Seok (2011) Revised.*

<Fig. 5>, Chang Po-Go as a connector, placed the headquarters of the international trade network in Cheonghaejin of Silla and informed strategic directions and collected information from each region. He set up a trade office, a trade cell base, in the hub of the Tang China. It was a command center that united overseas Silla society and was an information gathering center for the market trends and circumstances of the huge Tang dynasty. It was a bridgehead connecting the Yangtze River to the capital city of Changan. Western goods were gathered around the circumference and transported to Luoyang and Changan. And the Yangzhou Trading Base was a base for contact with Islamic merchants who trade goods in Southeast Asia, India and the Middle East and was the information center of the Western world. The Hakata Trading Office in Japan was the hub of trade in Japan, and was the hub of information on Japan's politics, economy, and society as well as an exchange of culture and civilization.

Chang Po-Go exported the products produced by Silla through its network with international trading headquarters in Cheonghaejin, and imported goods from Tang China, Western, and Southeast Asian countries. As such, Chang Po-Go was a merchandising trade between the three countries connecting Tang China, Japan, and based on the overseas Silla network.

The reason why Chang Po-Go was able to establish a global trade network was that the international environment of East Asia was opening up to internationalization at that time. Chang Po-Go was a transnational actor who made good use of the flow of change in international order. The reason why he was able to demonstrate his strong leadership was because he reflected the age of the international environment.

#### **IV. Multi-cultural trade network construction strategy**

##### ***1. Construction of multi-cultural hub network***

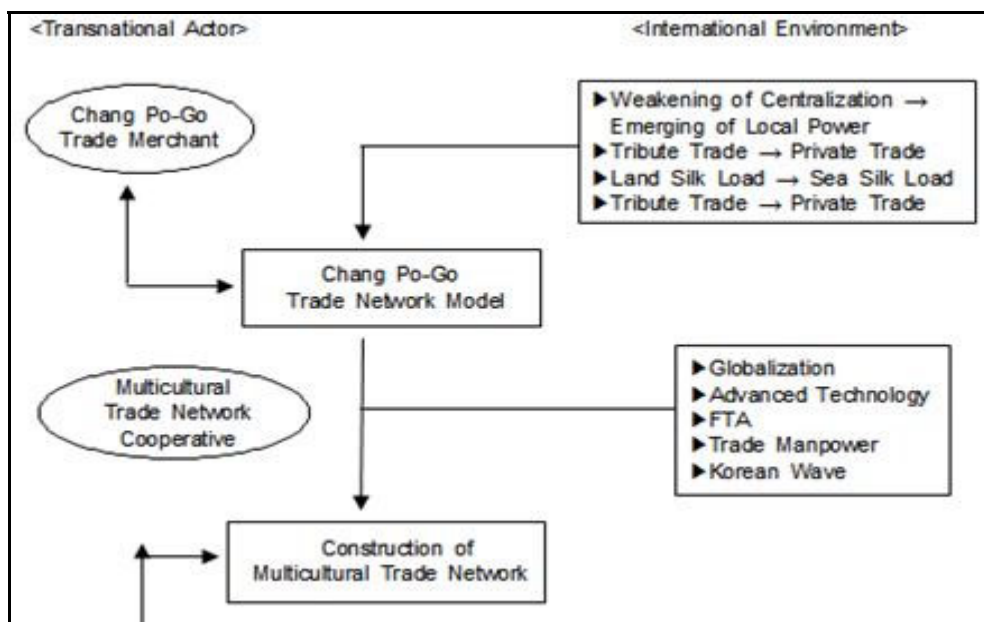
It was because the Chang Po-Go Trade Network established a global network of overseas Tang China and Japan society based on Chunghaejin, which also caught the flow of change in the international order at the time. This means that the formation of a 'transnational social space' is a key driving force for building a global network.

<Fig. 6>, Chang Po-Go grasped the flow of change in the international order of East Asia at that time and put Chang Po-Go merchant as a supranational main actor. In the 21st century, the world has a great power of networking, a community of homogeneity and identity. With this change in international order, diaspora is being formed and expanded as a transnational ethnic network.

Multicultural migrants are in the form of collective residence by country and are scattered all over the country. They are also sharing information through self-help groups, self-help groups of SOHO(Small Office Home Office) trade and merchant ambulant trade, and self-help groups of international students. This phenomenon is rapidly increasing. If you build a connector to connect it and build it as a hub network and develop it into a trade network, you will be able to exert tremendous synergy. The hub network functions not only for existing networks but also for new and incoming networks, individuals,

organizations, and corporations to be connected to hubs through hubs quickly and effectively. And if you build a load for each country and run an international trade network through a link between the hub and the load, the ripple effect is expected to be enormous.

**Fig. 6. Multicultural Trade Network Model**



In this context, it is necessary to establish a multicultural migrant global trade network cooperative (tentative name) that will build a hub net connecting the national on-line network of multicultural migrants applying Chang Po-Go's trade network model <Fig. 6>. Ultimately, we expect that multicultural migrants will establish a global trade network that aims to cooperate and communicate with their ethnic communities through the Internet.

## **2. Developing entrepreneurial spirit of connector**

### 1) Leadership

Yukil Flexible Leadership has three components: □ efficiency improvement program and system (efficiency center), □ human relations improvement program and system (human relationship center), □ adaptability increasing program and system (change centered). If you apply this theory to Chang Po-Go network, it is as follows. First, from the viewpoint of efficiency, Chang Po-Go has established an efficient and systematic trade network linking Cheonghaejin with the overseas Silla community. And integrated the main routes and developed the shortest routes. Second, in the center of human relations, Chang Po-Go is considered to have maintained interpersonal relationships with various kinds of people such as politics, military, religion, interpreter, and shipping. Third, from the perspective of change, it is the spirit of challenge that he went to the party at a young age in order to raise his dream without despair on the wall of the confusion of Silla society and

the system of the bones system. Chang Po-Go was a prophet with a vision to read the trends of international society and look forward to the future. He was a leader among the leaders who pioneered the trade port and transformed the tribute trade into private trade.

#### 2) Challenging, Progressive, Innovative Will

According to Han Chang-Soo (2004), Chang Po-Go's challenge spirit and innovative thinking did not get frustrated by the limitations of the rise of status due to the bone-rank system. He was able to overcome the disadvantages of the poor environment of Silla at that time, building a new management model trade network. This is because there was an enterprising spirit of challenge to actively advance overseas. He had a different mind-set than the Silla nobility, which was dominated by stereotypes of the bone-rank system. His innovative thinking was an enterprising force that constantly challenged and led to new possibilities.

#### 3) Development of creative technology and the will to develop and develop the growth industry

Chang Po-Go predicted that the tribute trade would decline by understanding the current situation in Northeast Asia, and pioneered and developed a new trade type of private trade as a growth industry. Chang Po-Go's creative technology development intentions are manifested in various fields. He has developed various technologies and systems in trade and maritime such as continuous development of navigation and shipbuilding, new maritime trade route, services such as ship lending, and credit trading in trade (Park, Myung-Sop, Lee, Eun-Jung and Lee, Jae-Sung, 2012).

#### 4) Ability to adapt to external environment and willingness to develop overseas markets

At that time, Silla was in the situation of many immigrants, pirate looting and trafficking, lack of security, weakening of central power, and decline of tribute trade. Chang Po-Go opened the era of private trade by clearing pirates, stabilizing security, and actively opening up overseas markets. He established a trade network with Cheonghaejin as headquarters and established the Tang China Trading Base and the Japan Trading Base. It has paved the way for trade in Southeast Asian and Arabian merchants with the aspect of today's general trading company.

### ***3. Core Competency Management***

At that time, there was no concept of territorial sea. However, Chang Po-Go led the East Asian maritime trade based on well-developed military, naval and shipbuilding technologies. Chang Po-Go has strengthened its core competence in the transport sector, which is the center of trade in comparative advantage. The Chang Po-Go Merchant at the time was a leading navigator with excellent navigational and interpreting abilities, and the main characters of the sea walking on the edge of maritime trade. The Chang Po-Go Merchant's navigational skills are certainly considered to be in a comparative advantage.

Chang Po-Go seems to have shown us the know-how to survive in the era of openness. He boldly set up the international trade headquarters in Cheonghaejin, and established a local base in several cities to pursue a strategy of localization at the same

time. Today, the international community is gathering blocks by region, and the WTO, FTA, etc. are rapidly changing the survival environment of trade. The Chang Po-Go trade network is like a compass that suggests the direction of trade that we should go through in the FTA era.

The 21st century is the era of globalization, in which the concept of territory and borders has been lost. In order for the nation to be competitive in this new international environment, we must strategically prepare for the future. It is necessary to cultivate transnational talent with an international sense and ability. Modern society does not want talent that has merely ability to trade. We want a global talent who understands the globalization and openness of international affairs, and has strategic thinking to accept and utilize other cultures positively in the world market.

In this regard, it is possible to lead more effective and productive international trade if we build a trade network and utilize it as a trading force by utilizing multicultural migrants. Because multicultural migrants basically speak two languages, have a wide understanding and acceptance of other cultures, have personal ties to their own countries, have a challenging spirit and have global capabilities. In addition, they will become the best trade experts if they strengthen their capacity as leaders with insight, international trade expertise, and wisdom, virtue, and courage to present national vision and strategy, such as Chang Po-Go.

## **V. Conclusion**

Chang Po-Go took control of Northeast Asia's maritime management right with the headquarters of the trade merchant in Cheonghaejin at the end of Unified Silla Dynasty in 1200 years ago. He led the three countries' trade between Silla Korea, Tang China and Japan, and established the Korean Peninsula as the center of trade. He was the leader who practiced the truth that the ruler of the sea ruled the world. He was a pioneer and maritime trade king who organized the era of chaos caused by war and pirates and opened a new era of trade. At that time, the central axis of the world was Rome and Tang China. Western goods were transported to the Tang Dynasty through the Silk Road, and the East goods were also transferred to the West through the Tang Dynasty. He is the true accomplisher of the Silk Road by linking the trade items of the Western world that came to Jangan and Yangju of the Tang Dynasty, which was the gathering place of trading goods at the time, to the Silla Korea, which was located at the end of the East.

Chang Po-Go had already established trade network headquarters in Cheonghaejin in the early 9th century and led international trade including Islam, Southeast Asia as well as three countries trade between Silla Korea, Tang China and Japan. Through the trade network, he led the trade of commodities such as diverse living necessities, jewelry, fragrances, medicines, books and paintings. He traded not only everyday commodities trading but also mutual cultures across cultures, religions and ideologies. In this regard, he is regarded as a leading figure in globalization, which has recently become important.

He was a leader who had the courage and tolerance of adventure and pioneering spirit constantly challenging on the world stage. He is an internationally sensational transnational actor with excellent leadership and entrepreneurship, an insightful and actionable innovator who can analyze the international relations and trends of the times. He is a great figure that can be re-illuminated today as a representative of a desirable CEO in the 21st century who has a virtue as a manager.

The most important achievement of Chang Po-Go was that he opened the era of free trade by turning tribute trade into private trade at the time. In addition, over 1200 years ago, he established a trade network centering on the overseas Silla society and led the trade in Northeast Asia. Furthermore, it has made possible the peace in Northeast Asia through mutual cultural exchange. Chang Po-Go's trade network today is a prototype of general trading companies and multinational corporations. Above all, Chang Po-Go's free trade spirit and venture business spirit is an important value that we must inherit and develop in the WTO and FTA era of infinite competition.

## REFERENCES

- Barabasi, A. (2003), *Linked: the New Science of Networks*, (Kang Byung-Nam and Ki-Hoon Kim, Trans.), Seoul: East Asia (Original Work Published 2002), 23-28, 89-90, 113-120, 173-187.
- Bang, Young-Joon (2006), "Study on the Nature of Community and Practice", *Journal of Ethics*, 1(64), 109.
- Castells, M. (2003), *The Rise of the Network Society* (Mook-Han Kim, Trans.), Seoul: Hanul Publishing Group (Original Work Published 1996).
- Cho, Hee-Jung (2010), *Politics and Democracy in Network Society*, Sogang Publishing Center.
- Choi, Min-Ja (2003), *Cosmopolitan Chang Po-Go & Global Village Management*, Seoul: Bumhanbook Co., 21, 22-24.
- Choi, Seung-Hyun (2010), *The World Overseas Business Network and Utilization of the World Korean Business: A Case Study on the Korean Business in the U.S.* (Doctoral Dissertation), Seoul: Hankuk University of Foreign Studies, 29.
- Granovetter, M. S. (1973), "The Strength of Weak Ties", *American Journal of Sociology*, Vol.78. 1360-1380.
- Han, Chang-Soo (2004), *Global CEO, Maritime King Jang Bo-Go*, Samsung Economics Research Institute(SERI), 11.
- Hu, Il, Jae-Soo Choi, Sang-Taek Kang and Chang-Eok Lee (2001), *Chang Po-Go & Yellow Sea Maritime Trade*, Seoul: Kookhak, 34.
- Hwang, Sang-Seok (2011), *A Study on Global Network regarding Chang Po-Go and Diaspora of Silla People* (Doctoral Dissertation), Chonnam: Chonnam National University, 15, 21-30.

- Kang, Jang-Mook and Won-Tae Lee (2010), "Exploring New Configurations of Network Politics: Theoretical Search for Network Theory of Politics", *The 21st century Political Science Review*, 20(1), 30.
- Kim, Sang-Ki (1984), *Ancient Trade Forms and Maritime Trade in the End of Shilla*, Seoul: Eulyoo Publishing Co.
- Kim, Sung-Hoon (1996), "Chang Po-Go Model in Northeast Economic Cooperation", *The Journal of Northeast Asian Economic Studies*, 7, 10.
- Kim, Yong-Ho (2011), "A Proposal for Building a Global Korean Network Community in the Era of Great Transformation of the 21st Century", *Journal of Diaspora Studies*, 5(2), 7-27.
- Kwon, Duk-Young (2005), *Study on Silla Community in Tang China*, Seoul: Ilchokak.
- Lee, Min-Soo (2011), "Chang Po-Go Leadership and His Entrepreneurship", *The Review of Business History*, 26(1), 67, 78.
- Lim, Chae-Wan and Hyung-Kwon Jeon (2006), *Korean Diaspora and Global Networks*, Seoul: Hanul Publishing Group, 4-5, 10, 66-67.
- Milgram, S. (1967), "The Small World Problem", *Psychology Today*, Vol.2. 60-67.
- Park, Myung-Sop, Eun-Jung Lee and Jae-Sung Lee (2012), "A Study on the Global Management Strategy of Chang Po-Go through the Innovative Minds", *The Journal of Maritime Business*, Vol. 21, 110.



**TÁC ĐỘNG CỦA VIỆC THAM GIA HIỆP ĐỊNH ĐỐI TÁC KINH TẾ  
XUYÊN THÁI BÌNH DƯƠNG (TPP) VÀ CỘNG ĐỒNG KINH TẾ ASEAN (AEC)  
ĐỐI VỚI NGÀNH LOGISTICS CỦA VIỆT NAM**

**IMPACTS OF JOINING THE TRANS-PACIFIC STRATEGIC ECONOMIC  
PARTNERSHIP AGREEMENT (TPP) AND ASEAN ECONOMIC COMMUNITY  
(AEC) TOWARDS LOGISTICS SERVICE IN VIETNAM**

*ThS. Nguyễn Thị Quỳnh Anh*

*ThS. Võ Thị Thanh Thảo*

*Trường Cao đẳng Công nghệ thông tin Hữu nghị Việt Hàn, Đà Nẵng*

**Tóm tắt**

*Việt Nam đang ngày càng hội nhập sâu rộng vào kinh tế khu vực và kinh tế thế giới thông qua việc tham gia và ký kết nhiều điều ước quốc tế. Nhìn vào bản đồ hội nhập kinh tế thế giới, Việt Nam tuy là một nước nhỏ nhưng lại tham gia vào nhiều khu vực kinh tế lớn trong một cố gắng đưa đất nước phát triển nhanh hơn, cụ thể là Cộng đồng kinh tế ASEAN (AEC) và Hiệp định Đối tác kinh tế xuyên Thái Bình Dương (TPP). Trước cánh cửa hội nhập kinh tế toàn cầu như vậy, chúng ta thường nói về những cơ hội và thách thức, nhất là đối với các ngành hoạt động non trẻ chưa có nhiều kinh nghiệm, trong đó Logistics được kỳ vọng sẽ phát triển mạnh. Trong bối cảnh đó, thông qua bài viết của mình, chúng tôi xin giới thiệu đến người đọc một số tác động chính của việc tham gia TPP và AEC đến ngành Logistics của Việt Nam để từ đó kiến nghị một số giải pháp tổng quan nhằm phát triển ngành Logistics Việt Nam trong thời kỳ hội nhập quốc tế.*

**Từ khóa:** *TPP; AEC; Logistics; cơ hội; thách thức*

**Abstract**

*Vietnam is increasingly integrating into the regional economy and the world economy through participation and signed many international treaties. Look at the map world economic integration, Vietnam is a small country but it involved in major economic regions in an attempt to bring the country to grow faster, namely the ASEAN Economic Community (AEC) and Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement (TPP). In the situation of international integration, we often mention the opportunities and challenges, especially for the fledgling industries included Logistics. In this study, we would like to introduce some key impacts of joining the TPP and AEC toward logistics service in Vietnam, and then proposing some solutions to develop logistics services in the international integration period.*

**Keywords:** *TPP; AEC; Logistics; opportunities; challenges*

**1. Tổng quan về Hiệp định đối tác chiến lược xuyên Thái Bình Dương (TPP) và Cộng đồng kinh tế ASEAN (AEC)**

**1.1. Hiệp định đối tác chiến lược xuyên Thái Bình Dương (TPP)**

Hiệp định đối tác kinh tế xuyên Thái Bình Dương hay còn gọi là TPP, viết tắt của từ Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement, là một hiệp định, thỏa thuận

thương mại tự do với mục đích hội nhập nền kinh tế khu vực Châu Á - Thái Bình Dương. Mục đích chính của TPP là xóa bỏ các loại thuế và rào cản cho hàng hóa, dịch vụ xuất nhập khẩu giữa các nước thành viên, cụ thể:

(i) Tiếp cận thị trường một cách toàn diện, theo đó hàng hóa của các nước thành viên được tiếp cận thị trường của nhau một cách dễ dàng hơn do ít nhất 90% các dòng thuế được cắt giảm ngay hoặc thực hiện với lộ trình rất ngắn xuống 0%. Đồng thời, các hạn chế về dịch vụ được đồng loạt xóa bỏ nhằm tạo ra những cơ hội mới cho người lao động và doanh nghiệp cũng như những lợi ích trực tiếp cho người tiêu dùng.

(ii) Xây dựng một hiệp định khu vực toàn diện nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho thương mại và phát triển chuỗi sản xuất và cung ứng giữa các thành viên TPP, hỗ trợ mục tiêu tạo việc làm, nâng cao mức sống và cải thiện phúc lợi tại các nước thành viên.

(iii) Hình thành khung hiệp định trên cơ sở những thỏa thuận đã thực hiện trong khuôn khổ Diễn đàn Hợp tác kinh tế châu Á-Thái Bình Dương (APEC) và các diễn đàn khác và bằng việc đưa vào TPP vấn đề mới và mang tính xuyên suốt gồm: gắn kết môi trường chính sách, năng lực cạnh tranh và tạo thuận lợi cho kinh doanh, các doanh nghiệp vừa và nhỏ, phát triển.

(iv) Coi các vấn đề mới nổi lên trong thương mại toàn cầu như một phần của đàm phán TPP. Các công nghệ mới sẽ tạo ra những cơ hội mới cho thương mại và đầu tư giữa các thành viên, đồng thời cũng làm nảy sinh những vấn đề thương mại mới tiềm ẩn cần giải quyết để có thể thúc đẩy thương mại hàng hóa và dịch vụ, đảm bảo tất cả các nền kinh tế các nước TPP đều được hưởng lợi.

(v) Xây dựng TPP thành một hiệp định mở, cho phép hiệp định này tiếp tục phát triển để đáp ứng những tiến triển mới trong thương mại, công nghệ hoặc các vấn đề và thách thức mới

Bên cạnh đó, TPP còn đề cập tới nhiều biện pháp để thúc đẩy hợp tác liên quan tới hoạch định chính sách, tạo thuận lợi cho doanh nghiệp, phát triển chuỗi cung ứng giữa các nước thành viên, nâng cao sự tham gia của các doanh nghiệp vừa và nhỏ vào quá trình lưu thông hàng hóa giữa các quốc gia thành viên TPP cũng như tạo điều kiện để thúc đẩy sự phát triển chung của các quốc gia thành viên.

## **1.2. Cộng đồng kinh tế ASEAN (AEC)**

Cộng đồng kinh tế Asean (AEC) là một khu vực kinh tế chung bao gồm các thành viên: Brunei, Cam-pu-chia, Indonesia, Lào, Malaysia, Myanmar, Philippines, Singapore, Thái Lan, Việt Nam. AEC là một trụ cột nằm trong Cộng đồng chung Asean. AEC tương tự như một quốc gia chung của các công dân Asean. Mục tiêu của AEC là hình thành một thị trường chung của các nước thành viên, bao gồm:

(i) Một thị trường đơn nhất và cơ sở sản xuất chung, thông qua: Tự do lưu chuyển hàng hoá; Tự do lưu chuyển dịch vụ; Tự do lưu chuyển đầu tư; Tự do lưu chuyển vốn; Tự do lưu chuyển lao động có tay nghề; Lĩnh vực hội nhập ưu tiên; Thực phẩm, nông nghiệp và lâm nghiệp

(ii) Một khu vực kinh tế cạnh tranh, thông qua: Các khuôn khổ chính sách về cạnh tranh; Bảo hộ người tiêu dùng; Quyền sở hữu trí tuệ; Phát triển cơ sở hạ tầng; Thuế quan; Thương mại điện tử

(iii) Phát triển kinh tế cân bằng, thông qua: Các kế hoạch phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ (SME); Sáng kiến hội nhập nhằm thu hẹp khoảng cách phát triển trong ASEAN

(iv) Hội nhập vào nền kinh tế toàn cầu, thông qua: Tham vấn chặt chẽ trong đàm phán đối tác kinh tế; Nâng cao năng lực tham gia vào mạng lưới cung cấp toàn cầu

AEC không đơn thuần là tập hợp của các cam kết tự do hóa thương mại, đầu tư mà được xây dựng dựa trên sự thống nhất, hài hòa cao về hệ thống tiêu chuẩn, quy trình quản lý hoạt động thương mại, đầu tư và khả năng điều phối chặt chẽ các chính sách vĩ mô giữa các nước thành viên. Phương thức thực hiện tự do hóa thương mại của AEC không chỉ mang tính chất chung chung, tổng quát ở cấp độ khu vực mà là sự hướng dẫn cụ thể với mục tiêu rõ ràng và thời hạn cần thiết ở từng quốc gia phù hợp với trình độ phát triển kinh tế của nước đó.

Bên cạnh đó, với lợi thế về sự ra đời muộn của AEC cho phép AEC kế thừa những ưu điểm về phương thức tự do hóa thương mại của các tổ chức, các liên kết kinh tế có quy mô lớn và thời gian hoạt động dài như TPP, EU... Đó cũng là lí do giải thích cho nhiều điểm tương đồng giữa AEC với TPP hay EU.

## **2. Tình hình ngành logistics Việt Nam hiện nay**

### **2.1. Thực trạng ngành Logistics Việt Nam hiện nay**

Theo khảo sát của Hiệp hội Doanh nghiệp Logistics Việt Nam (VLA), hiện có khoảng 1.300 doanh nghiệp dịch vụ Logistics đang hoạt động, trong đó 20% là công ty nhà nước, 70% là công ty TNHH và doanh nghiệp tư nhân là 10%. Tham gia thị trường Logistics còn có 25 tập đoàn giao nhận hàng đầu thế giới kinh doanh dưới nhiều hình thức. Số lượng lao động bình quân tại doanh nghiệp Logistics vừa và nhỏ khoảng 30 - 40 người và các doanh nghiệp lớn có từ 100 lao động trở lên. Trong đó, chỉ khoảng 5 - 7% số lao động là có đào tạo bài bản và chuyên nghiệp, số còn lại xuất phát từ nhiều nguồn và 85% doanh nghiệp tự đào tạo nguồn nhân lực.

#### **2.1.1. Dịch vụ vận tải hàng hóa**

Tại Việt Nam, do hoạt động nhỏ lẻ, thiếu liên kết và tài chính eo hẹp, vận tải đơn phương thức vẫn chiếm ưu thế. Đặc biệt, cơ cấu vận tải của Việt Nam có nhiều bất cân đối so với toàn cầu với sự chiếm ưu thế của vận tải đường bộ và thủy nội địa, trong khi vận tải đường biển và đường hàng không chiếm tỷ trọng rất thấp. Cụ thể, trong năm 2016, khối lượng hàng hóa vận chuyển bằng đường bộ chiếm ưu thế khi đạt tỷ trọng 77,1%; hàng hóa vận chuyển bằng các loại hình khác như đường sông chỉ đạt 17,1%; bằng đường biển chiếm 5,2%; bằng đường sắt chiếm 0,6%; bằng đường hàng không chiếm 0,02%. Sự phụ thuộc nhiều vào đường bộ hơn là đường biển và đường sắt vốn có chi phí thấp hơn để vận chuyển trên những quãng đường dài trong khi địa hình nước ta lại trải dài, là một trong những nguyên nhân lớn khiến chi phí Logistics nước ta bị đội lên cao.

Tốc độ tăng trưởng lượng hàng hóa vận chuyển năm 2015 đã có sự cải thiện so với năm 2014. Cụ thể, năm 2015, tổng khối lượng vận chuyển đạt quy mô 1.134 triệu tấn, tăng 6% so với năm 2014. Mức tăng này cao hơn so với tốc độ tăng 5,5% của năm 2014. Tuy nhiên, trong năm 2016 thì dịch vụ vận tải container đạt kết quả không mấy khả quan do mất cân bằng cung cầu kéo dài. Do ảnh hưởng xấu từ tình hình kinh tế thế giới cũng như nhu cầu hàng hóa tại Trung Quốc, trong năm 2016, có 18% số tàu container trên toàn thế giới phải neo đậu ngoài khơi ngoài cảng biển. Trong năm 2016, khối lượng vận tải khả dụng của các công ty trên toàn cầu đã tăng 7% trong khi nhu cầu chỉ tăng 1%, khiến giá vận tải biển đã giảm gần 50% trong thời gian qua. Từ mức 500 điểm trong năm 2015, giá cước liên tục lập đáy mới khiến hàng loạt các doanh nghiệp vận tải biển báo cáo thua lỗ. Ngoài ra, giá dầu thế giới đã có sự tăng trưởng gần 30% kể từ đầu năm khiến cho ngành không còn hưởng lợi từ chi phí đầu vào thấp. Cụ thể, giá dầu thô thế giới đã tăng từ 35 USD trong tháng 1 năm 2016 lên 48 USD trong tháng 6 năm 2016. Bên cạnh đó, tăng trưởng hàng hóa tiếp tục yếu ớt sau các cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu cũng như những khó khăn kinh tế tại Việt Nam làm suy giảm tốc độ tăng trưởng đối với vận chuyển hàng hóa.

### *2.1.2. Cảng biển*

Số liệu tính đến tháng 2/2015 từ Bộ Giao thông vận tải cho thấy, Việt Nam có 29 cảng biển (234 bến cảng) với công suất thiết kế 470-500 triệu tấn/năm, được phân bố trên 3 miền Bắc - Trung - Nam và được chia thành 6 nhóm. Nhóm 1: Cảng biển phía Bắc (Quảng Ninh tới Ninh Bình). Nhóm 2: Bắc Trung Bộ (Thanh Hoá đến Hà Tĩnh); Nhóm 3: Trung Trung Bộ (Quảng Bình đến Quảng Ngãi); Nhóm 4: Nam Trung Bộ (Bình Định đến Bình Thuận); Nhóm 5: Đông Nam Bộ và nhóm 6: Đồng bằng sông Cửu Long. Còn nếu phân theo tính năng của cảng, các cảng biển được chia thành 3 loại: Cảng tổng hợp quốc gia, cảng địa phương (có phạm vi hấp dẫn và chức năng phục vụ chủ yếu trong phạm vi địa phương đó) và cảng chuyên dùng (phục vụ trực tiếp cho các cơ sở công nghiệp tập trung, hàng qua cảng có tính đặc thù chuyên biệt như dầu thô, than, quặng). Hàng hóa có sự tập trung cao tại 2 nhóm cảng số 1 và số 5 khi nhóm cảng 1 chiếm 35% container qua cảng, nhóm cảng 5 chiếm 62%.

Trong năm 2016, hoạt động kinh doanh cảng biển diễn ra sôi động trên cả nước với nhu cầu dịch vụ cảng biển tiếp tục duy trì ở mức cao. Tại khu vực phía Bắc, Cảng biển khu vực Hải Phòng kỳ vọng sẽ tiếp tục là cơ hội đầu tư hấp dẫn trong thời gian tới. Theo số liệu từ Cục Thống kê thành phố Hải Phòng, trong năm 2016, khối lượng hàng hoá vận chuyển ước đạt 124 triệu tấn, doanh thu kho bãi/hỗ trợ vận tải đạt 19.772 tỷ đồng, sản lượng hàng hóa thông qua cảng ước đạt 72 triệu tấn. Ngoài ra, dự án đường /cầu vượt Tân Vũ - Lạch Huyện dự kiến sẽ được hoàn thành đưa vào sử dụng vào tháng 5 năm 2017. Trong khu vực phía Nam, sau 5 năm đi vào khai thác, từ 2011 - 2016, sản lượng hàng hóa qua Cảng Cái Mép tăng gấp 7 lần, số lượng tàu trọng tải lớn (trên 80.000 DWT) tăng 5 lần. Hiện nay, mỗi tuần cảng có 1 tàu mẹ đi Địa Trung hải (với công suất 9.000 teu), 2 tàu mẹ (14.000 teu) đi Bắc Âu, 3 tàu mẹ đi bờ Đông và bờ Tây nước Mỹ, 2 tàu nội Á và 4 tàu con đi lại trong nước để trung chuyển hàng hóa.

### *2.1.3. Dịch vụ kho bãi, phân phối*

Từ góc độ nhà cung cấp, quy mô thị trường 3PL (Third-Party Logistics) nhỏ nhưng có tốc độ tăng trưởng cao, trung bình khoảng 20% - 25%. Theo tổ chức Amstrong & Associates, thị trường cung cấp dịch vụ Logistics tổng hợp 3PL tại Việt Nam năm 2014 đạt giá trị khoảng 1,5 tỷ USD, tương đối nhỏ so với các nước Châu Á như Thái Lan (2,9 tỷ USD), Đài Loan (5 tỷ USD), Malaysia (2,6 tỷ USD), Philippine (2,2 tỷ USD). Cạnh tranh trên thị trường 3PL ở mức độ tập trung cao. Theo Hiệp hội doanh nghiệp dịch vụ Logistics Việt Nam, trong số hơn 1.000 doanh nghiệp cung cấp dịch vụ Logistics thì chỉ có khoảng 10%-15% doanh nghiệp có khả năng khai thác dịch vụ 3PL. Trong số này, 80% là doanh nghiệp nội địa nhưng chỉ chiếm 20-25% thị phần, có thể kể đến những cái tên như: Gemadept, Vinafco, Transimex... 75-80% thị phần còn lại thuộc về khoảng 30 doanh nghiệp nước ngoài có mạng lưới toàn cầu như: APL Logistics, Maersk Logistics, NYK Logistics, Schenker, BirKart, BJ, Errmey, Sunil Mezario, Hapag Lloyd, Zim, Sun Express. Bên cạnh đó, hiện nay nhiều doanh nghiệp Việt Nam đang có xu hướng đầu tư mạnh vào kho, trung tâm Logistics.

### **2.2. Chỉ số đo lường hiệu quả hoạt động Logistics (LPI)**

Chỉ số đo lường hiệu quả hoạt động Logistics được Ngân hàng Thế giới đưa ra từ năm 2007, là thước đo tiêu chuẩn nhằm mục đích xác định những vấn đề liên quan đến hoạt động Logistics mà một đất nước đang đối mặt. Chỉ số LPI được tính toán dựa trên các khảo sát đối với các nhà cung cấp trong chuỗi hoạt động Logistics (bao gồm hoạt động giao nhận hàng hóa và vận tải). Chỉ số được tính toán dựa trên trung bình trọng số của 6 tiêu chí đánh giá nhỏ về hoạt động thương mại của một quốc gia trên thang điểm từ 1 đến 5.

Theo báo cáo của ngân hàng Thế giới (WB), năm 2016 lần đầu tiên ghi nhận chỉ số hoạt động Logistics (LPI) của Việt Nam bị giảm điểm. Hơn nữa, đó còn là một sự suy giảm gần như là toàn diện, bởi có đến 5/6 điểm thành phần của chỉ số LPI bị giảm, chỉ một thành phần tăng điểm rất hạn chế. Theo xếp hạng của WB, Logistics tại Việt Nam đang ở vị trí 64/160 trên toàn thế giới với điểm (LPI) 2,98 trong năm 2016. Trong đó, có 4 điểm khiến LPI Việt Nam 2016 bị tụt hạng. Đó là năng lực Logistics, kết cấu hạ tầng, ứng dụng công nghệ và kiểm tra chuyên ngành (liên quan đến yếu tố hải quan).

Hầu hết doanh nghiệp Logistics Việt Nam nội địa có quy mô nhỏ, dịch vụ đơn lẻ, tính tích hợp chưa cao. Do đó, doanh nghiệp chỉ cung cấp những dịch vụ đơn giản, như: làm thủ tục hải quan, cho thuê phương tiện vận tải, kho bãi... Bên cạnh đó, trình độ nhân lực chưa chuẩn hóa, ứng dụng công nghệ ở mức thấp, thiếu hụt trầm trọng về số lượng nhân lực có trình độ quản lý lĩnh vực Logistics cũng như trình độ ngoại ngữ.

**Bảng 1. Chỉ số hoạt động Logistics (LPI) của Việt Nam 2007-2016**

Năm	Xếp hạng LPI	LPI	Điểm thành phần					
			Hải quan	Hạ tầng	Gửi hàng quốc tế	Năng lực và chất lượng dịch vụ logistics	Theo dõi đơn hàng	Tính đúng giờ
2007	53	2.89	2.89	2.5	3	2.8	2.9	3.22
2010	53	2.96	2.68	2.56	3.04	2.89	3.1	3.44
2012	53	3	2.65	2.68	3.14	2.68	3.16	3.64
2014	48	3.15	2.81	3.11	3.22	3.09	3.19	3.49
2016	64	2.98	2.75	2.7	3.12	2.88	2.84	3.5
Thay đổi 2014 - 2016	-16	-0.17	-0.06	-0.41	-0.1	-0.21	-0.35	0.01

(Nguồn: Ngân hàng thế giới WB)

Bên cạnh sự yếu thế của doanh nghiệp, hạ tầng cho dịch vụ Logistics tại Việt Nam còn nhiều hạn chế. Trước hết, là sự thiếu đồng bộ, nhất là giữa cảng biển với hệ thống đường bộ, đường sắt và hệ thống dịch vụ hỗ trợ sau cảng biển. Thiếu những cảng cạn, trung tâm Logistics có quy mô và vị trí thuận tiện tại mỗi khu vực kinh tế trọng điểm để làm đầu mối trung chuyển, phân phối hàng hóa. Ngoài ra, sự kết nối giữa đường sắt và đường bộ còn thấp, hoạt động chuyển giao hàng hóa giữa hai phương thức còn chậm chạp.

Ngoài những vấn đề về đầu tư cơ sở hạ tầng và phương tiện vận tải thì việc vận hành phương thức vận tải đường bộ tại Việt Nam còn thiếu hiệu quả do chưa tối ưu hóa cung đường, chưa giảm được thời gian chờ, và chưa thay đổi được quan điểm quản lý chi phí - hiệu quả theo hướng tối ưu hóa số vòng xoay đầu xe thay vì chờ quá tải. Hơn nữa, quy trình thủ tục hải quan còn nhiều chông chéo và cứng nhắc làm chậm tốc độ luân chuyển hàng hóa.

### 2.3. Ma trận Swot ngành Logistics Việt Nam

Điểm mạnh (S)	Điểm yếu (W)
<p><b>S1:</b> Các doanh nghiệp Việt Nam sở hữu phần lớn kho bãi, khiến doanh nghiệp nước ngoài phải thuê lại hoặc liên kết, liên doanh để phục vụ dịch vụ logistics</p> <p><b>S2:</b> Tốc độ tăng trưởng doanh thu thị trường Logistics ở mức cao, khoảng 25%/năm. Quy mô thị trường đạt hơn 20 tỷ USD và vẫn chưa được khai thác hết</p>	<p><b>W1:</b> Lĩnh vực vận tải đường bộ còn manh mún, chất lượng dịch vụ thấp.</p> <p><b>W2:</b> Thiếu các khu kho vận tập trung có vị trí chiến lược, đồng bộ với hệ thống cảng, sân bay, đường quốc lộ, cơ sở sản xuất.</p> <p><b>W3:</b> Mất cân đối cung cầu tại các cảng biển miền Nam</p> <p><b>W4:</b> Cơ chế sở hữu, hoạt động ga hàng hóa thiếu hiệu quả tại các sân bay hàng</p>

	không khi đơn vị giao nhận không được cho phép tập kết hàng hóa. <b>W5:</b> Khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp nội địa còn thấp so với doanh nghiệp FDI.
<b>Cơ hội (O)</b>	<b>Thách thức (T)</b>
<p><b>O1:</b> Giá nhiên liệu đang ở mức thấp, giúp giảm chi phí đầu vào của lĩnh vực vận tải.</p> <p><b>O2:</b> 2/3 số lượng hàng hóa xuất nhập khẩu của thế giới dự báo sẽ phải đi qua vùng biển Đông trong 5-10 năm tới, giúp cải thiện nhu cầu vận tải.</p> <p><b>O3:</b> Dự báo, một chu kỳ tăng trưởng mới của ngành vận tải biển có thể sẽ bắt đầu trong thời gian gần.</p> <p><b>O4:</b> Tốc độ tăng trưởng xuất nhập khẩu của Việt Nam được kỳ vọng duy trì ở mức cao với sự hỗ trợ từ các hiệp định TPP, AEC.</p> <p><b>O5:</b> Sự quan tâm từ phía Chính phủ thông qua hàng loạt các quy hoạch chiến lược</p>	<p><b>T1:</b> Kinh tế thế giới có dấu hiệu phục hồi nhưng chưa bền vững và tốc độ tăng trưởng chưa cao, ảnh hưởng đến tình hình xuất nhập khẩu của Việt Nam và qua đó làm giảm nhu cầu vận chuyển.</p> <p><b>T2:</b> Chính sách, thủ tục, thông lệ hải quan rườm rà, áp dụng thiếu nhất quán.</p> <p><b>T3:</b> Cơ sở hạ tầng cho hoạt động logistics nghèo nàn và thiếu đồng bộ, hạn chế, dẫn đến chi phí logistics của Việt Nam còn cao hơn nhiều so với các nước.</p> <p><b>T4:</b> Hoạt động của chính các doanh nghiệp Logistics còn nhiều hạn chế, cả về quy mô hoạt động, vốn, nguồn nhân lực...</p> <p><b>T5:</b> Thiếu sự kết nối giữa doanh nghiệp xuất khẩu và doanh nghiệp Logistics do thói quen nhập khẩu CIF và xuất khẩu theo FOB.</p>

### 3. Những tác động của việc tham gia tpp và aec đối với dịch vụ logistics Việt Nam

#### 3.1. Cơ hội cho Logistics Việt Nam

Hội nhập kinh tế khu vực và toàn cầu là xu hướng phát triển tất yếu của thế giới, trong đó hội nhập cộng đồng kinh tế Asean (AEC) và Hiệp định đối tác chiến lược xuyên Thái Bình Dương (TPP) sẽ là bước ngoặt lớn mang tính lịch sử, là đòn bẩy quan trọng để thúc đẩy nền kinh tế Việt Nam phát triển và hội nhập sâu rộng hơn trong sân chơi toàn cầu. Bên cạnh đó, đây sẽ là những tiền đề quan trọng tạo thị trường cho ngành Logistics và thúc đẩy ngành Logistics Việt Nam phát triển.

*Thứ nhất*, sự gia tăng hoạt động xuất nhập khẩu khiến Logistics trở thành ngành dịch vụ quan trọng của hoạt động thương mại quốc tế. Những cam kết về gỡ bỏ rào cản thuế quan và phi thuế quan của TPP và AEC mang đến kỳ vọng mở rộng thị trường cho các doanh nghiệp trong nước. Thương mại gia tăng sẽ là một động lực cho sự phát triển các dịch vụ Logistics trong nước. Từ đó, nhu cầu đối với dịch vụ Logistics, cả xuất và nhập, đều sẽ tăng cao. Gia tăng thương mại quốc tế là cơ hội để mở rộng thị trường, tham gia sâu vào chuỗi sản xuất và cung ứng khu vực. Đây là điều kiện thuận lợi để Logistics Việt Nam có cơ hội tiếp cận với thị trường Logistics rộng lớn hơn.

*Thứ hai*, khi tham gia các hiệp định thương mại tự do (FTA) mới như TPP hay AEC thì hàng hóa từ các nước thành viên giao thương lẫn nhau sẽ được hưởng thuế suất ưu đãi nhất, không hạn chế về số lượng và địa điểm nhằm từng bước xây dựng không gian kinh tế thống nhất. Các doanh nghiệp Việt Nam có thể bán hàng sang các nước ASEAN cũng như các nước thành viên tham gia TPP. Đây là một trong những thuận lợi đối với việc lưu chuyển hàng hóa của các doanh nghiệp. Hơn nữa, các thủ tục xuất nhập khẩu sẽ đỡ rườm rà hơn và việc cải cách thủ tục xuất xứ, tiến tới cho phép doanh nghiệp tự chứng nhận xuất xứ cũng sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp thông quan hàng hóa sang thị trường các nước thành viên TPP hay AEC.

*Thứ ba*, bên cạnh sự gia tăng thương mại là sự vận động mạnh mẽ của các luồng đầu tư sản xuất đến Việt Nam từ các nước TPP và AEC cùng các nhà đầu tư ngoại khối nhằm hưởng lợi từ TPP hoặc AEC. Hoạt động này cũng thúc đẩy di chuyển các nguồn lực sản xuất, trong đó có máy móc, thiết bị và nguyên liệu, mở thêm cơ hội lớn cho vận tải và Logistics.

*Thứ tư*, khi hội nhập Logistics với các hiệp định thương mại tự do (FTA) mới như TPP hay AEC, chúng ta sẽ phải hội nhập về nhân lực chuyên nghiệp. Điều đó giúp chúng ta có điều kiện đưa nhân lực, mạng lưới ra ngoài nước, nguồn nhân lực sẽ được cọ xát

*Thứ năm*, với tốc độ tăng trưởng 8 - 10%/năm thị trường xuất nhập khẩu sẽ tạo ra nhiều nhu cầu về dịch vụ Logistics ở tất cả các khâu đoạn. Cơ hội tham gia của doanh nghiệp Việt vào cấp độ 3PL, 4PL sẽ nhiều hơn, tạo động lực cho doanh nghiệp nội địa đầu tư sâu, rộng hơn vào cung cấp các dịch vụ gia tăng trong Logistics. Đặc biệt, thương mại điện tử là một nội dung được đàm phán trong TPP để tăng cường các hoạt động trong lĩnh vực này. Đây là tiền đề quan trọng để triển khai Logistics ở cấp độ 5PL với sự vận hành hài hòa 3 hệ thống: Hệ thống quản lý đơn hàng (OMS), Hệ thống quản lý kho hàng (WMS) và Hệ thống quản lý vận tải (TMS).

*Cuối cùng*, các FTA mới như TPP và AEC hứa hẹn sẽ thúc đẩy chúng ta kiện toàn, cải thiện hơn nữa hệ thống thể chế, chính sách và quản lý nhà nước đối với hoạt động Logistics, như hoàn thiện khung pháp luật cho hoạt động Logistics; hoàn thiện hoạt động hải quan; nâng cao kiến thức chuyên môn cho các cán bộ quản lý trong ngành Logistics tại Việt Nam. Cơ hội phát triển kết cấu hạ tầng cho Logistics tại Việt Nam, cơ hội mở rộng thị trường cho các doanh nghiệp Logistics tại Việt Nam và cơ hội nâng cao hiệu quả hoạt động Logistics đối với các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ Logistics tại Việt Nam.

### **3.2. Thách thức**

Bên cạnh các cơ hội, dịch vụ Logistics cũng sẽ phải đối mặt với không ít các thách thức khi Việt Nam hội nhập các hiệp định tự do thương mại mới như TPP và AEC.

*Thứ nhất*, thách thức về tự do cạnh tranh: Tự do thương mại trong TPP hay AEC và các FTA mang đến cơ hội tiếp cận thị trường mới, nhưng đồng thời với đó là mở cửa thị trường nội địa. Do vậy, các doanh nghiệp nội chịu sức ép cạnh tranh từ những doanh nghiệp nước ngoài, đặc biệt là các hãng Logistics toàn cầu, luôn hơn hẳn về năng lực tài chính, công nghệ, chất lượng dịch vụ. Năng lực tài chính yếu khiến cho các doanh nghiệp Việt không thể tạo cho mình một hạ tầng Logistics tốt, không xây dựng được mạng lưới



hoạt động ở nước ngoài. Các doanh nghiệp này chỉ có thể cung cấp các dịch vụ cơ bản, ít giá trị gia tăng. Hơn nữa, các doanh nghiệp sản xuất FDI có tính “dân tộc” cao, thường lựa chọn sử dụng dịch vụ vận tải và Logistics từ các công ty dịch vụ có vốn từ nước của họ. Do vậy, mức độ cạnh tranh để giành những hợp đồng lớn càng trở nên gay gắt hơn.

*Thứ hai*, các doanh nghiệp Logistics Việt Nam phải đối diện với các thách thức về chất lượng dịch vụ khi gia nhập các hiệp định tự do thương mại (FTA) mới. Hiện nay, ở Việt Nam, hoạt động Logistics chưa tạo thành một chuỗi liên tục trong chuỗi cung ứng. Hầu hết các doanh nghiệp Logistics Việt Nam chưa cung cấp được dịch vụ Logistics hoàn chỉnh theo đúng nghĩa của nó mà hầu như chỉ đảm nhận vai trò vệ tinh cho các công ty Logistics nước ngoài, thực hiện các nghiệp vụ đơn lẻ khai báo hải quan, cho thuê phương tiện vận tải nội địa, kho bãi, mua bán cước phí...

*Thứ ba*, thách thức về ứng dụng công nghệ thông tin và thương mại điện tử. Trong hoạt động giao nhận vận tải, việc sử dụng các ứng dụng công nghệ thông tin trong giao dịch và quản trị là một yếu tố quan trọng, đánh giá độ tin cậy và năng lực của doanh nghiệp Logistics. Trong khi đó, các doanh nghiệp Việt Nam thường quản lý thủ công, mức độ ứng dụng công nghệ thông tin còn thấp. Mức độ ứng dụng thương mại điện tử (bao gồm cả trao đổi EDI và vận đơn điện tử, chứng từ điện tử...) của các doanh nghiệp Việt Nam yếu và thua kém so với các doanh nghiệp Logistics nước ngoài, chưa có khả năng liên kết với các mạng lưới dịch vụ Logistics khác. Do vậy, doanh nghiệp Logistics Việt Nam chỉ có thể làm các dịch vụ đơn lẻ cho các doanh nghiệp Logistics nước ngoài.

*Thứ tư*, ngành Logistics Việt Nam còn phải đối mặt với thách thức về nguồn nhân lực. Nguồn nhân lực của doanh nghiệp Logistics Việt Nam chủ yếu là tự đào tạo theo kinh nghiệm thực tế, mức độ chuyên nghiệp còn kém. Khi thị trường bùng nổ, các doanh nghiệp Logistics sẽ phải đối diện thêm với xu hướng thiếu hụt nhân lực giỏi do sức hút của các doanh nghiệp ngoại hoặc tự tách ra thành lập công ty riêng.

*Thứ năm*, hiện nay hệ thống cơ sở hạ tầng Logistics Việt Nam chưa đồng bộ, mặc dù hệ thống ấy vẫn đáp ứng ở mức độ nào đó nhu cầu nhưng còn thiếu khá nhiều thành phần quan trọng cũng như sự kết nối giữa các thành phần ấy là chưa được đảm bảo. Một số cảng biển lớn vẫn còn chưa khai thác đến mức công suất thiết kế mà phải hoạt động cầm chừng, nguyên nhân là do chưa có hệ thống đường bộ kết nối. Trong khi đó, một số cảng có đường bộ kết nối tốt thì lại quá tải, không theo kịp sự phát triển nhu cầu Logistics tăng trưởng khá nhanh của doanh nghiệp.

*Thứ sáu*, khi hội nhập TPP và AEC, các doanh nghiệp xuất nhập khẩu Việt Nam bắt buộc phải giảm chi phí Logistics. Chính chi phí vận tải cao đã khiến giá hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam mất lợi thế cạnh tranh. Mục tiêu quan trọng của các doanh nghiệp Việt Nam là giảm chi phí Logistics ít nhất là còn 15% vào năm 2020 thì mới có thể cạnh tranh được với các doanh nghiệp trong khu vực.

*Cuối cùng*, chính là thách thức về cơ chế chính sách quản lý và hạ tầng Logistics. Việc quản lý các hoạt động Logistics không nhất quán, còn chông chéo. Mỗi bộ quản lý một khâu đoạn như thuế và hải quan do Bộ Tài chính quản lý, vận tải và hạ tầng do Bộ Giao thông Vận tải, xúc tiến thương mại do Bộ Công Thương phụ trách...

#### **4. Một số giải pháp phát triển ngành logistics Việt Nam khi hội nhập TPP và AEC**

Để tận dụng tốt những cơ hội và vượt qua những thách thức nêu trên từ TPP và AEC, các cơ quan quản lý nhà nước và các doanh nghiệp Logistics Việt Nam cần phải thực hiện các giải pháp sau đây:

##### ***- Đối với cơ quan quản lý nhà nước:***

*(i) Định hướng phát triển Logistics cần cân đối với tiềm lực kinh tế quốc gia và vị thế quốc gia trong hệ thống Logistics khu vực và thế giới*

Là một quốc gia đang phát triển nên tiềm lực đầu tư cho phát triển Logistics, đặc biệt là phát triển hạ tầng cơ sở còn rất hạn chế, Việt Nam cần phải cân nhắc lựa chọn phương án đầu tư hợp lý. Bên cạnh đó, việc đánh giá năng lực cạnh tranh hiện tại và vị thế của Việt Nam trong bản đồ Logistics khu vực và thế giới rất cần thiết. Với điều kiện của Việt Nam hiện nay, trong khi chưa có kế hoạch phát triển riêng cho ngành Logistics một cách toàn diện, để tránh gặp phải tình huống hệ thống hạ tầng cơ sở đang mất dần tính đồng bộ hay quá tải thì Việt Nam cần xây dựng kế hoạch phát triển dài hạn, cần dự báo khả năng phát triển của Logistics để có những phương án đón đầu phù hợp. Mô hình kế hoạch phát triển dài hạn hợp lý nhất cho Việt Nam là một kế hoạch tổng thể nhưng trong đó bao gồm nhiều lộ trình ngắn hạn, xây dựng kế hoạch phát triển Logistics trên cơ sở kế hoạch phát triển kinh tế quốc gia.

*(ii) Chính sách phát triển nguồn nhân lực phù hợp, phục vụ cho sự phát triển của ngành Logistics*

Trong suốt thời gian qua, ở nhiều lĩnh vực, nguồn nhân lực của Việt Nam chỉ có lợi thế về giá rẻ chứ chưa thực sự có lợi thế về trình độ. Logistics là một ngành công nghiệp còn mới ở Việt Nam và nó có những đòi hỏi khá khắt khe đối với nhân lực trong ngành. Những điểm yếu của nguồn nhân lực Việt Nam nếu nhìn nhận theo yêu cầu cho một hệ thống Logistics là mặt bằng trình độ chưa cao, tính kỷ luật và tác phong làm việc rất thiếu chuyên nghiệp, tính ổn định không đảm bảo, sức khỏe thể chất chỉ ở mức trung bình. Do vậy, khi áp dụng bài học phát triển nhân lực tại Việt Nam, ngoài việc nâng cao trình độ của nguồn nhân lực thì điều Việt Nam cần nhất là đào tạo kỹ năng, kỷ luật và tác phong làm việc phù hợp với các hoạt động của Logistics.

*(iii) Đơn giản hóa thủ tục hành chính nhằm giảm bớt thời gian và chi phí Logistics tạo thuận lợi cho thương mại qua biên giới*

Tiếp tục cải tiến và áp dụng thủ tục hải quan hiện đại nhằm giảm thời gian thông quan, giảm thời gian nộp thuế; cải tiến thủ tục tại cảng biển, cảng hàng không và vận chuyển qua biên giới..., qua đó giảm chi phí và thời gian hoạt động Logistics

*(iii) Phát triển hạ tầng giao thông vận tải và dịch vụ Logistics, kết nối các phương thức vận tải*

Chính phủ Việt Nam nên việc ưu tiên phát triển kết cấu hạ tầng giao thông vận tải và hạ tầng mềm ITC, đặc biệt là tại các hành lang kinh tế; phát triển đồng bộ các phương thức vận tải, trước tiên là vận tải đa phương thức

### **- Đối với các doanh nghiệp Logistics Việt Nam**

(i) Các doanh nghiệp Logistics Việt Nam cần đánh giá và nhận thức đúng thực trạng của doanh nghiệp mình.

Các doanh nghiệp Logistics Việt Nam nên biết lợi thế cạnh tranh cũng như các hạn chế của mình để từ đó khắc phục các điểm yếu, phát huy điểm mạnh để nâng cao năng lực cạnh tranh.

(ii) Các doanh nghiệp Logistics cần chủ động liên kết với các doanh nghiệp cùng ngành

Với việc liên kết với các doanh nghiệp cùng ngành sẽ giúp các doanh nghiệp Logistics Việt Nam tạo ra những liên kết đủ lớn tham gia vào thị trường, hỗ trợ, bổ sung cho nhau, đủ sức để thực hiện chuỗi dịch vụ Logistics hoàn chỉnh.

(iii) Đẩy mạnh hợp tác với các doanh nghiệp xuất nhập khẩu để hình thành chuỗi cung ứng, nâng cao chất lượng dịch vụ và hiệu suất hoạt động

Để có sự liên kết thường xuyên và hữu hiệu, các doanh nghiệp Logistics cần chủ động nắm vững nghiệp vụ chuyên ngành thương mại, các quy tắc, các hiệp định thương mại song phương, đa phương mà Việt Nam đã ký kết. Thường xuyên trao đổi thông tin có liên quan để nắm bắt tình hình, hỗ trợ nghiệp vụ cho các doanh nghiệp xuất khẩu để từ đó tiến tới xây dựng cổng thông tin giao dịch Logistics tại mỗi khu vực phục vụ.

(iv) Các doanh nghiệp Logistics nên tăng cường việc sử dụng công nghệ thông tin trong hoạt động Logistics của mình

Hiện nay, trình độ công nghệ trong Logistics ở Việt Nam so với thế giới vẫn còn yếu kém. Việc liên lạc giữa công ty giao nhận, Logistics với khách hàng, hải quan chủ yếu vẫn là thủ công, giấy tờ. Trong khi những nước như Singapore, Thailand, Malaysia... đã áp dụng thương mại điện tử (EDI) cho phép các bên liên quan liên lạc với nhau bằng kỹ thuật mạng tin học tiên tiến, thông quan bằng các thiết bị điện tử. Vì vậy, để bắt kịp xu hướng hội nhập toàn cầu, các doanh nghiệp Logistics Việt Nam nên thực hiện các phương pháp công nghệ Logistics tiên tiến như quản trị chuỗi cung ứng (supply Chain management-SCM) hay giao hàng đúng thời điểm (JIT), trong thiết kế luồng vận tải nhiều chặng và sắp xếp các công đoạn trong dây chuyền cung ứng dịch vụ Logistics.

### **Kết luận**

Để phát triển bền vững trong xu thế hội nhập toàn cầu, các cơ quan quản lý nhà nước cũng như các doanh nghiệp Logistics Việt Nam cần nắm rõ các tác động của việc hội nhập các hiệp định thương mại tự do FTA mới như TPP và AEC. Hơn thế nữa, để có thể tận dụng tốt những cơ hội và vượt qua những thách thức, các cơ quan quản lý nhà nước và các doanh nghiệp Logistics Việt Nam cần phát huy tính chủ động, đổi mới tư duy và tăng cường năng lực cạnh tranh. Theo đó, chúng ta cần hoàn thiện công tác quản lý nhà nước đối với hoạt động logistics. Xây dựng khung pháp lý thống nhất quản lý lĩnh vực này, tránh chồng chéo, gây khó khăn cho hoạt động của doanh nghiệp. Thành lập cơ quan quản lý và điều hành logistics quốc gia để thống nhất điều phối hoạt động logistics của Việt Nam

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

Ban thư ký ASEAN (2011), *Sổ tay kinh doanh trong cộng đồng kinh tế ASEAN*, Jakarta, tháng 11/2011.

Brock R. Williams, Analyst in International Trade and Finance (2013), *Trans-Pacific Partnership (TPP) Countries: Comparative Trade and Economic*, CRS Report for Congress.

FPT Securities (2015), *Báo cáo ngành Logistics*, tháng 07/2015

Ha Van Hoi (2012), *Agreement on Trans-Pacific partners: Opportunities and challenges for Vietnam's export*, The conference TPP- Foreign Trade University, Hanoi.

Hà Văn Hội (2013), *Đặc điểm của các Hiệp định thương mại tự do (FTA) trong những năm gần đây và những tác động tới thương mại quốc tế của Việt Nam*, Những vấn đề Kinh tế & Chính trị thế giới, tháng 8.2013.

*Hiệp định về thương mại hàng hóa ASEAN/ATIGA năm 2009*

Liên Việt Post Bank Research (2015), *Báo cáo ngành Logistics Việt Nam*, tháng 12/2015

Phạm Duy Nghĩa (2013), *Hiệp định Đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP): Cơ hội nào cho Việt Nam*, Nxb. Thời Đại TP. Hồ Chí Minh.

**COMPARATIVE ANALYSIS OF VIETNAM'S BILATERAL FREE TRADE  
AGREEMENTS: COVERAGE AND DEPTH OF INTEGRATION**  
**PHÂN TÍCH SO SÁNH CÁC HIỆP ĐỊNH THƯƠNG MẠI TỰ DO SONG PHƯƠNG  
CỦA VIỆT NAM: ĐỘ RỘNG VÀ ĐỘ SÂU CỦA HỘI NHẬP**

*Joonheon Song*<sup>118</sup>

*Tokyo International University, Japan*

**Abstract**

*Since late 2010, Vietnam's free trade agreement (FTA) policy has changed from mainly ASEAN+1 FTAs to the aggressive conclusion of bilateral agreements with major trading and investment partners. This paper examines the content of Vietnam's bilateral FTAs with the United States, Japan, Chile, South Korea, Eurasian Economic Union, and the European Union. In order to compare the coverage and depth of integration, this paper focuses on the 'WTO-plus' and 'WTO-extra' provisions of the FTAs, which are policy areas already covered by the WTO agreements and issues falling outside the current WTO mandate, respectively. The findings of this paper could be useful for better understanding of the features of Vietnam's bilateral FTA beyond tariff reduction.*

**Keywords:** *Vietnam, Free trade agreement, WTO-plus, WTO-extra*

**JEL Classifications:** F13, F15, F16

**Tóm tắt**

*Từ cuối năm 2010, chính sách hiệp định thương mại tự do (FTA) của Việt Nam đã có nhiều thay đổi, từ ASEAN+1 FTAs sang các hiệp định song phương mạnh mẽ hơn với các đối tác thương mại và đầu tư chính. Bài báo này nghiên cứu nội dung của các FTA song phương giữa Việt Nam với Hoa Kỳ, Nhật Bản, Chile, Hàn Quốc, Liên minh kinh tế Á - Âu và Liên minh châu Âu. Nhằm so sánh độ rộng và độ sâu của hội nhập, bài báo tập trung vào các nội dung "WTO cộng" và "WTO bổ trợ" trong các FTA, đây là các khu vực chính sách đã được bàn đến trong các hiệp định WTO và các vấn đề bên ngoài phạm vi điều chỉnh hiện nay của WTO. Kết quả của nghiên cứu này rất hữu ích trong việc giúp hiểu rõ hơn các đặc điểm của hiệp định thương mại tự do song phương của Việt Nam bên cạnh việc cắt giảm thuế quan.*

**Từ khoá:** *Việt Nam, Hiệp định thương mại tự do, WTO cộng, WTO bổ trợ*

**Introduction**

With the proliferation of free trade agreements (FTAs) worldwide since the 1990s, the East Asian countries have also aggressively concluded FTAs for the purpose of promoting trade and economic cooperation. According to the World Trade Organization (WTO), since the creation of the WTO in 1995, over 400 regional trade agreements (RTAs) covering trade in goods or services have been notified. As of 1 September 2016, a total of 267 RTAs (FTAs

---

<sup>118</sup>Address: 1-13-1 Matoba-Kita, Kawagoe-shi, Saitama, 350-1197, Japan; Tel.: +81-49-232-1111;  
E-mail address: jsong@tiu.ac.jp.

and customs unions) were in force (WTO, 2017). While the European region (20% of all RTAs in force) continues to be most active in RTA formation in the process of enlargement of the European Union (EU), East Asian region (17%) records the second largest number of RTAs in force (WTO, 2016). Recently, the member countries of Association of South East Asian Nations (ASEAN) have individually promoted the expansion of bilateral FTAs beyond ASEAN Free Trade Area (AFTA) and ASEAN+1 FTA.

According to the Article 24 of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), FTA “shall be understood to mean a group of two or more customs territories in which the duties and other restrictive regulations of commerce are eliminated on substantially all the trade between the constituent territories in products originating in such territories.” WTO members may conclude FTA with one another concerning trade in goods and services. However, as mentioned by Baker (2005), FTA is no longer simply about trade in goods and tariff reduction. Currently, most FTAs contain various commitments such as investment protection, competition policy, intellectual property rights, labor and environmental regulation, energy, regional cooperation and safety, among a host of other issues. In particular, since the establishment of the WTO, relatively new FTAs tend to cover several policy issues that are not currently covered by the WTO agreements (Horn *et al.*, 2010).

Based on the above discussion, this paper analyzes a content of Vietnam’s bilateral FTAs. Vietnam, like other member countries of ASEAN, has actively promoted the conclusion of FTAs with major trading and investment partners. Despite potential risks of trade liberalizations such as expansion of the trade deficit due to the surge of imports, Vietnamese government considered that the expansion of FTA is indispensable in order to improve international competitiveness of domestic industries (Sato, 2012). Hence, Vietnam not only has established the FTA network with the world’s major economies, but also has pursued a comprehensive FTA covering a wide range of policy issues. This paper seeks to enhance the understanding of Vietnam’s bilateral FTAs in context of the recent deep and broad integration beyond the reduction of tariffs.

The remainder of this paper is organized as follows. The next section examines briefly the background and rationale of Vietnam’s FTA policy. Section 3 deals with the methodology adopted for the analysis. Section 4 presents the findings concerning both the coverage and depth of Vietnam’s bilateral FTAs. The final section discusses policy implications of the results.

## **1. Overview of Vietnam’s FTA Policy**

Following the commencement of *doi moi*, which is commonly referred to in English as renovation, the Vietnamese trade policy regime has experienced significant changes (Athukorala, 2006). Until the end of the 1980s, Vietnam was thoroughly isolated from the capitalist market economy because of the Vietnam War and then the US sanctions (Jenkins, 2004). The country became a member of various trading arrangements with Socialist countries. However, with the collapse of the Berlin Wall and the dismantling of the Soviet Union, Vietnam became increasingly incorporated into the global economy during the 1990s (Toohey, 2008). As a result of numerous market-oriented legal and

economic reforms began with the adoption of *doi moi* in 1986, the Vietnamese economy underwent changes from a centrally planned and a relatively closed economy to a much more market oriented and a global economy increasingly integrated with the world markets (Jenkins, 2004).

With the continuous legal and economic reforms undertaken in 1990s, the Vietnamese government has promoted open-door policy in order to further increase exports and foreign direct investment (FDI) which are inevitable for economic growth. Vietnam also has actively expanded a series of trade arrangements for the purpose of increasing exports and investment (Thanh and Duong, 2011). To begin with, Vietnam concluded a bilateral trade agreement with the US in 2001. The bilateral agreement not only referred to the WTO Agreements in the fields of the customs administrations, intellectual property rights, services in trade, and investment, but also includes WTO-plus provisions, particularly in the area of intellectual property rights and investment (Toohey, 2008). In July 2005, Vietnam also became a member of the ASEAN. Until the late 2000s, the Vietnamese government has concluded various FTAs under the ASEAN umbrella, including with China, South Korea, Japan, Australia, New Zealand, and India (Thanh and Duong, 2011; Sato, 2012).

Besides, Vietnam officially became the 150th member on 11 January 2007 as results of significant additional legal reforms with the US and other WTO member countries as well as continuous efforts for market opening (Abbott *et al.*, 2009). Vietnam's WTO accession was expected to improve competitiveness of domestic industries, particularly in the services sector. As a matter of fact, like Japan and South Korea, Vietnam also has supported multilateralism of the WTO rather than FTAs (Toohey, 2008). Therefore, as mentioned above, the Vietnamese government tended towards the ASEAN-centered FTA, so-called ASEAN+1 FTA, rather than bilateral agreements.

There is very little doubt that Vietnam's efforts for integration with global economy has contributed to changes in economic structure as well as economic growth. For example, Vietnam's exports to the US have rapidly increased after the conclusion of the bilateral agreement in 2001 (Abbott *et al.*, 2009; Cuong *et al.*, 2015). As shown in Table 1, the US is now Vietnam's largest export market, followed by the EU, ASEAN, China, Japan, and South Korea. By contrast, Vietnam's bilateral agreement with China has contributed to the increase of imports from the country (Cuong *et al.*, 2015). In 2015, China was Vietnam's the largest import partner, with approximately 30% of the total import value.

**Table 1. Major Trade Partners of Vietnam in 2015**

(Unit: Million US dollars, %)

Export			Import		
Partners	Values	Ratio	Partners	Values	Ratio
United States	33,465	21.7	China	49,499	29.9
European Union	30,937	19.1	South Korea	27,631	16.7
ASEAN	18,254	11.3	ASEAN	23,808	14.4

China	17,109	10.6	Japan	14,360	8.7
Japan	14,132	8.7	Taiwan	10,992	6.6
South Korea	8,921	5.5	European Union	10,426	6.3
Others	13,198	24.2	Others	28,855	17.4
Total	162,017	100.0	Total	165,570	100.0

Source: General Statistics Office of Vietnam.

Cuong *et al.* (2015) also estimated that the ASEAN-Korea FTA concluded in 2007 has significantly induced FDI to Vietnam. According to the statistics of Vietnamese government, South Korea is the biggest foreign investor in Vietnam in terms of both the number of projects and the total registered capital, followed by Japan and Singapore. Thanh and Duong (2011) found that expansion of exports and investment was generally accelerated in times of deepening economic integration through FTAs.

**Table 2. Cumulative Foreign Direct Investment in Vietnam as of 2015**

(Unit: Million US dollars, %)

Country and Region	Number of Projects		Total Registered Capital	
	No.	Ratio	Values	Ratio
South Korea	4,970	24.8	45,191	16.0
Japan	2,914	14.5	38,974	13.8
Singapore	1,544	7.7	35,149	12.5
Taiwan	2,478	12.3	30,997	11.0
British Virgin Islands	623	3.1	19,275	6.8
Hong Kong	975	4.9	15,547	5.5
Malaysia	523	2.6	13,420	4.8
United States	781	3.9	11,302	4.0
China	1,296	6.5	10,174	3.6
Netherlands	255	1.3	8,265	2.9
Total (including others)	20,069	100.0	281,883	100.0

Source: General Statistics Office of Vietnam.

As a result of market-oriented economic reforms over the past decades, Vietnam's main trading products have also changed dramatically. In the 1980s, Vietnam's the main exports overwhelmingly were agricultural and fishery products. However, the main export products have shifted from agriculture to relatively unskilled labor intensive sectors, such as apparel and footwear, during the 1990s (Toohey, 2008). Since the 2000s, Vietnam's export growth has been accompanied by a shift toward a larger share of products with higher processing content (Thanh and Duong, 2011). In recent years, Vietnam's major export sectors have changed to relatively high value-added products, such as smart phone, electronic parts, and computer.



**Table 3. Changes in Major Export Products of Vietnam***(Unit: Million US dollars, %)*

2005			2015		
Products	Values	Ratio	Products	Values	Ratio
Textile, sewing products	4772	14.7	Phones all of kinds and parts	30,166	18.6
Footwear	3039	9.4	Textile, sewing product	22,802	14.1
Fishery products	2733	8.4	Electronic parts and computer	15,608	9.6
Wood and wooden products	1561	4.8	Footwear	12,007	7.4
Electronic parts and computer	1427	4.4	Wood and wooden products	6,892	4.3
Frozen shrimps	1266	3.9	Fishery products	6,596	4.1
Frozen fish	609	1.9	Crude oil	3,710	2.3
Total (including others)	32,447	100.0	Total (including others)	162,017	100.0

*Source:* General Statistics Office of Vietnam.

Since the late 2000s, Vietnam's FTA policy has changed from mainly ASEAN+1 FTAs to the aggressive conclusion of bilateral agreements with major trading and investment partners. Under the circumstances that Northeast Asian countries such as China, Japan and Korea actively promote FTAs, Vietnam was also forced to follow the trend to avoid being comparatively disadvantaged. According to the analysis by Heng and Gayathi (2004), Vietnam's further participation in the expansion of FTAs could bring greater economic advantage and lower adjustment costs for efforts in industrialization and economic structural reform.

## 2. Framework of Analysis

Although a tariff reduction is still essential in FTA negotiations, a variety of policy issues related to non-economic as well as economic areas are currently being committed in these agreements (WTO, 2011). The recent trend of regionalism not only encompasses countries at different levels of economic developments, but also focuses on the so-called 'WTO-plus' (WTO+) type issues, such as investment, services, trade remedy measures, standards, intellectual property rights, harmonization of regulations. Furthermore, relatively new FTAs are also including various so-called 'WTO-extra' (WTO-X) type issues that has not previously been regulated by the WTO (Horn *et al.*, 2010; WTO, 2011; Kleimann, 2013; Słok-Wódkowska and Śledziowska, 2015).

Above two categories of FTA provisions - that is, WTO+ and WTO-X areas - were suggested by Horn *et al.* (2010) for the purpose of analysis of FTAs concluded by the EU and US with third countries. The first category, called WTO+ provisions, refers to policy areas that fall under the current mandate of the WTO and are already subject to some form

of commitment in WTO agreements. In addition to the reduction in tariffs, the archetypal examples of WTO+ areas include customs administration, trade remedy measures, sanitary and phyto-sanitary (SPS) measures, technical barriers to trade (TBT) measures, state aid covered by the General Agreement on Trade in Services (GATS), trade-related intellectual property rights (TRIPs), trade-related investment measures (TRIMs), and export taxes.

For instance, Tehet *et al.* (2009) examined WTO+ provisions relating to anti-dumping, countervailing and safeguard measures adopted in 74 RTAs worldwide. In the case of anti-dumping, a number of RTAs have some specific provisions on the determination of dumping and injury, procedure for investigation, imposition and duration of anti-dumping duties, among others. Similarly, Crawford *et al.* (2013) surveyed 232 RTAs notified to the GATT/WTO, and analyzed global and bilateral safeguard provisions through the comparison of the GATT Article XIX and the WTO Safeguard Agreement. In the case of global safeguard for example, 62 RTAs permit the exclusion of RTA partner, with or without conditions.

By contrast, the second category of policy areas, called WTO-X provisions, is meant to deal with issues lying outside the current WTO mandate. For example, Horn *et al.* (2010) classified environmental obligation as WTO-X area because there are no rules with regard to environmental protection in the WTO. Likewise, a total of 38 policy areas are included in WTO-X provisions, such as competition policy, movement of capital, labor market regulations, economic cooperation, and among others. As shown in Table 4, WTO-X areas contain non-economic and trade-related issues, such as cooperation in safety and criminal matters (Słok-Wódkowska and Śledziowska, 2015).

According to the analysis of WTO (2011), there are some patterns of WTO-X provisions covered in FTAs. First, while the average number of WTO+ areas covered by FTAs has been gradually increasing from 1958 to 2010, WTO-X areas, in contrast, are more included in FTAs coming into force since 2000. Second, the main policy areas covered by WTO-X provisions are competition policy, intellectual property rights not covered by TRIPS, investment, movement of capital, and environmental laws. Third, FTAs between developed and developing countries tend to show a higher average number of WTO-X provisions than FTAs between two developed countries or between two developing countries. Finally, unlike WTO+ areas, most of WTO-X provisions are not legally enforceable, and therefore substantive commitments in FTAs are relatively few.

**Table 4. WTO+ and WTO-X Policy Areas in FTAs**

WTO+ areas (14)	WTO-X areas (38)	
Industrial goods	Anti-corruption	Health
Agricultural goods	Competition policy	Human rights
Customs administration	Environmental laws	Illegal immigration
Export taxes	Intellectual property rights	Illicit drugs
SPS measures	Investment measures	Industrial cooperation
Technical barriers to trade	Labor market regulation	Information society
State trading enterprise	Movement of capital	Mining

Countervailing measures	Consumer protection	Money laundering
Anti-dumping	Data protection	Nuclear safety
State aid	Agriculture	Political dialogue
Public procurement	Approximation of legislation	Public administration
TRIMs	Audio visual	Regional cooperation
GATS	Civil protection	Research and technology
TRIPs	Innovation policies	Small &medium-sized enterprises
	Cultural cooperation	Social matters
	Economic policy dialogue	Statistics
	Education and training	Taxation
	Energy	Terrorism
	Financial assistance	Visa and asylum

Source: Horn *et al.* (2010).

### 3. Anatomy of Vietnam's Bilateral FTAs

#### 3.1. Overview

Since the *doi moi* (renovation) program was adopted in 1986, the Vietnamese government has consistently promoted free trade and open-market policies (Toohey, 2008). As mentioned above, the Vietnamese government adhered closely to the ASEAN-centered FTA policy after becoming a member of the ASEAN in 1995. As a result, Vietnam has established the regional FTA network with China, South Korea, Japan, Australia, New Zealand, and India, using the ASEAN platform. However, since late 2010, the government has solely pursued bilateral FTA as well as the regional and plurilateral agreements, such as the Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP) and Trans-Pacific Partnership Agreement (TPP). In addition to the ASEAN+1 FTAs, Vietnam has concluded bilateral FTAs with the US, Japan, Chile, South Korea, Eurasian Economic Union (EEU), and the European Union (EU). Currently, Vietnam is also in FTA negotiations with Israel and European Free Trade Association (EFTA).

**Table 5. Vietnam's FTAs with Other Partners**

FTAs	Status
<i>AFTA and ASEAN+1 FTAs</i>	Entered into force in January 1993
ASEAN Free Trade Area (AFTA)	Entered into force in July 2005
ASEAN-China FTA	Entered into force in June 2007
ASEAN-Korea FTA	Entered into force in December 2008
ASEAN-Japan FTA	Entered into force in January 2010
ASEAN-Australia-New Zealand FTA	Entered into force in January 2010
ASEAN-India FTA	

<i>Bilateral and Plurilateral FTAs</i>	
Vietnam-US FTA	Entered into force in December 2001
Vietnam-Japan FTA	Entered into force in October 2009
Vietnam-Chile FTA	Entered into force in January 2014
Vietnam-Korea FTA	Entered into force in December 2015
Vietnam-Eurasian Economic Union (EEU) FTA	Entered into force in October 2016
Vietnam-European Union (EU) FTA	Concluded in December 2015
Trans-Pacific Partnership Agreement (TPP)	Signed in February 2016

A basic aim of this paper is to identify Vietnam's bilateral FTAs through the methodology suggested by Horn *et al.* (2010). While Vietnam has several ASEAN+1 FTAs including AFTA, this paper only scrutinizes the six bilateral agreements as follows: (1) Agreement between the United States of America and the Socialist Republic of Vietnam on Trade Relations (VUSFTA), (2) Agreement between Japan and the Socialist Republic of Vietnam for an Economic Partnership (JVFTA), (3) Free Trade Agreement between the Government of the Republic of Chile and the Government of the Socialist Republic of Vietnam (CVFTA), (4) Free Trade Agreement between the Republic of Korea and the Socialist Republic of Vietnam (KVFTA), (5) Free Trade Agreement between the Socialist Republic of Vietnam, of the One Part, and the Eurasian Economic Union and Its Member States (VEEUFTA), and (6) Free Trade Agreement between the European Union and the Socialist Republic of Vietnam (EVFTA). While there is no question about the importance of TPP in terms of the impacts on the Vietnamese economy, this paper excludes analysis of the big trade agreement signed by 12 countries in the light of the current situation following the US's decision to withdraw from the TPP.

Of the six bilateral FTAs, the VUSFTA, which entered into force in December 2001, was not only a milestone for fully normalizing US-Vietnam economic relations (Manyin, 2001), but also the touchstone of Vietnam's WTO accession in 2007 (Abbott *et al.*, 2009). It granted reciprocal most-favored-nation treatment between the two countries. The VUSFTA consists of four parts: market access, trade in services, intellectual property rights, and investment. Next, in October 2009, Vietnam concluded the first comprehensive bilateral FTA with Japan. With the bilateral investment treaty (BIT) between Japan and Vietnam, which entered into force in December 2004, the JVFTA has contributed to the expansion of economic exchange between the two countries. As the first FTA with a Latin American country, the CVFTA was signed in November 2011 and came into effect in January 2014. Most notably, the CVFTA contains only commitment on goods, excluding commitments on services and investment. Like the case of Japan, Vietnam also launched a bilateral agreement with South Korea, even though the ASEAN-Korea FTA has already entered into force. The KVFTA, which came into effect in December 2015, includes a comprehensive market access commitments on goods, services and investment.

Besides, Vietnam recently has promoted FTAs with the major regional integrations. The first is the agreement with the EEU, which includes Armenia, Belarus, Kazakhstan, Kyrgyzstan, and Russia. The VEEUFTA was formally signed in May 2015 and entered into force in October 2016 following the ratification by all countries participating in the treaty. The second is the FTA with the EU, which concluded in December 2015. However, the EVFTA is pending signature and ratification, expected to enter into force in early 2018. This paper includes the analysis of the EVFTA based on the text of the agreement, which released in February 2016.

### 3.2. WTO-plus areas

This sub-section discusses the extent to which the various WTO+ areas are covered in the six bilateral FTAs of Vietnam. The coverage of WTO+ areas in the agreements is displayed in Table 6, where a dark box means that a particular FTA includes an obligation in a particular area. As can be seen, generally speaking, relatively recent agreements have a high degree of coverage. In particular, the EVFTA includes all obligations of WTO+ areas including export duties. The bilateral FTAs with South Korea and EEA also contain relatively large number of WTO+ provisions.

**Table 6. Classification of WTO+ Areas in Vietnam's Bilateral FTAs**

Areas	Vietnam-US	Vietnam-Japan	Vietnam-Chile	Vietnam-Korea	Vietnam-EAEU	Vietnam-EU
Industrial products						
Agricultural products						
Customs administrations						
Export duties						
Sanitary & phyto-sanitary measures						
Technical barriers to trade						
State trading enterprises						
Anti-dumping						
Countervailing measures						
State aid						
Public procurement						
Trade-related investment measures						
General agreement on trade in services						
Trade-related aspects of intellectual property rights						

As expected, all of the bilateral FTAs include a commitment on reduction of tariff and non-tariff barriers for industrial and agricultural products. For example, in case of the VUSFTA, Vietnam reduced tariffs on approximately 250 goods which four-fifths of agricultural products, and eliminated quotas on all imports over a period of three to seven

years (Manyin, 2001). According to the JVFTA, Vietnam committed to eliminating about 93% of tariffs on the imports from Japan within 16 years, while Japan planned to eliminate 95% of tariffs on Vietnam's exports within 10 years. Meanwhile, in case of the KVFTA, Vietnamese and South Korean governments pledged to eliminate tariffs on 89.9% and 95.4% of tariff lines, respectively, within 15 years.

The EVFTA is unique in that it includes the provisions on elimination of export as well as import duties. According to the EVFTA (Annex 2-d of Chapter 2), Vietnam will eliminate all export duties, except for a few tariff lines. Out of the 603 tariff lines subject to export duties, Vietnam will not only freeze the existing rate at 0% on 134 tariff lines, but also eliminate export duties on 412 tariff lines within a fixed period of time (Delegation of the European Union to Vietnam, 2016). Horn *et al.* (2010) show that the EU tends to cover a reduction of export duties in its FTAs.

Moreover, all bilateral FTAs of Vietnam include obligation concerning customs administration issues. With trade reduction and market opening, trade facilitation is a critical element for increasing bilateral trade because it improves a transparency of customs procedures and removes potential non-tariff barriers. With the exception of the VUSFTA, the agreements contain a separate chapter concerning the customs procedures and trade facilitation. Usually, these chapters include provisions related to the exchange of information concerning customs requirements, commitment to further simplification and standardization of documentation required by customs, enhancing transparency of customs procedures, and cooperation of customs authorities.

As a prominent example of WTO+ areas, TBT and SPS undertakings appear in all agreements except for the FTA with the US. In the case of the VUSFTA, two governments only re-affirmed the provisions of GATT 1994. Typically, TBT and SPS chapters contain commitments on the establishment of a committee aimed at the effective implementation and operation of the agreement, technical cooperation relating to TBT and SPS issues, and enhancement of transparency, including the affirmation of the WTO TBT and SPS Agreements. Uniquely, the EVFTA includes a provision for enhancing the cooperation on animal welfare in the SPS chapter.

Trade remedy such as antidumping and countervailing measures is also a prominent case of the WTO+ areas. There are various provisions beyond the WTO rules, which are substantial and procedural requirements for the imposition of antidumping and countervailing duties, in the Vietnam's bilateral FTAs with South Korea, the EEU, and the EU. For example, Article 7.6.3 of the KVFTA clearly prohibits the practice of 'zeroing' in calculation of dumping margin, and explicitly allows the application of the 'lesser duty' rule when determining the level of antidumping duties. On the other hand, the relevant provisions of the FTAs with the US, Japan, and Chile belong to so-called WTO-equivalent which maintains WTO rules with no or only minor modifications.

State trading enterprise or state-owned enterprise (SOE) is a very important issue for Vietnam's FTA partners. According to the US International Trade Administration (2017), the wholly SOEs accounted for approximately 30% of GDP and control the majority of natural resources, despite they accounted for just 0.2% of the total number of enterprises in

Vietnam at the end of 2014. Therefore, the EVFTA contains separate chapter regarding SOEs in order to ensure non-discrimination and commercial considerations, corporate governance, and transparency. Though there is no separate chapter, Article 2.11 (State Trading Enterprises) of the VEEUFTA re-confirms the Article 18 of GATT 1944 and its WTO obligations and commitments.

Even though Vietnam is not yet member of the WTO Government Procurement Agreement (GPA), FTAs with Japan, the EEU and EU include provisions or separate chapters relating to the government procurement. In particular, Vietnam opened up a number of public procurement markets in the FTA with the EU. In case of the JVFTA, Japan and Vietnam agreed to only improving transparency and effectiveness of the measures regarding government procurement, in terms of the improvement of business environment. Similarly, the CVFTA mainly confirmed the importance of cooperation in the field of government procurement.

Except for the JVFTA and CVFTA, the bilateral FTAs of Vietnam contain WTO+ provisions in the area of TRIMs. For example, these agreements call for 'fair and equitable' treatment in relation to investments, along with the standard principles of non-discrimination and most-favored-nation. The definitions in the VUSFTA go beyond that of the TRIMs Agreement, which includes not just commercial presence but also portfolio investment, tangible and intangible property, contractual rights, intellectual property, and rights conferred pursuant to law. The Chapter 9 (Investment) of the KVFTA includes expansive disciplines relating to investment, such as scope, standard of treatment, compensation for losses, expropriation, transfers, performance requirements, dispute settlement, and among others.

Vietnam also went beyond its WTO commitments in the field of trade in services when it concluded bilateral FTAs. For instance, according to the VUSFTA, Vietnam has offered market access to a number of services sectors, including accounting, advertising, banking, computer, distribution, education, insurance, legal, and telecommunications (Manyin, 2001). In case of the FTA with the EU, Vietnam agreed to liberalize new markets in a wide range of sectors, such as building cleaning, disinfecting and exterminating, packaging, trade fairs and exhibitions, rental and leasing without operators relating to machinery and equipment, interdisciplinary research and development, technical testing and analysis services, and among others (Delegation of the European Union to Vietnam, 2016). Under the KVFTA, Vietnamese and South Korean governments have committed to not only go beyond the liberalization level of ASEAN-Korea FTA, but also contain provisions for renegotiation about the chapters with the annexes relating to trade in services and investment based on a negative list approach.

Finally, the bilateral FTAs of Vietnam contain WTO+ provisions in the area of intellectual property rights. These agreements go above and beyond the WTO TRIPs agreement by including additional commitments to protect intellectual properties such as copyright, trademark, industrial design, and patent. For example, Article 4.4 of the relevant chapter of the VUSFTA requires copyright protection to be a minimum of 75 years from publication, whereas Article 12 of the TRIPs Agreement requires a minimum of 50 years.

According to the Article 8.3 of Chapter 12 (Intellectual Property) of the EVFTA, Vietnam will allow an extension of the patent protection of pharmaceutical products in order to compensate for delays in the marketing approval if the approval process takes more than 24 months.

### **3.3. WTO-extra areas**

This sub-section turns attention to the WTO-X areas, which refer to commitments in policy issues not currently covered or regulated by the WTO Agreement. Table 7 shows information about the coverage of WTO-X areas in the bilateral FTAs of Vietnam. Unlike the WTO+ issues, WTO-X provisions are generally scattered in the text of the agreement, regardless of the title of chapter. For example, the EVFTA contains the provisions relating to the data protection on pharmaceutical and agrochemical products in the chapter of intellectual property. On the other hand, the chapters on cooperation between countries include various provisions aimed to encourage and facilitate cooperation in many different fields from economic to social issues.

As already mentioned, Horn *et al.* (2010) classified WTO-X provisions into 38 categories. In particular, Vietnam has agreed to include a chapter on competition policy with Japan, South Korea, the EEU, and the EU. In order to proscribe anti-competitive practices, for example, Chapter 11 (Competition) of KVFTA contains several substantial rules, such as the implementation of competition laws and policies, application of competition law to state-owned as well as private enterprises, cooperation and coordination between competition authorities (Korea Fair Trade Commission, Vietnam Competition Authority and Vietnam Competition Council), and technical assistances.

Among the 38 WTO-X areas, investment measures and intellectual property rights are typical hybrid provisions between a WTO+ and a WTO-X obligation because the two areas are not only covered by WTO TRIMs and TRIPs Agreements, respectively, but also include particular commitments which are lying outside WTO mandate. For instance, some FTAs include provisions with respect to adhering to international conventions that are not covered by the WTO TRIPs Agreement. In the case of investment, the relevant chapters contain legally enforceable rules regarding the mechanisms for adequate compensation in case of expropriation as well as the arbitration rules for dispute settlement between states and non-state entities. For example, Vietnam has agreed with South Korea to the introduction of Investor-State Dispute Settlement in the Section B of Chapter 9 (Investment) of KVFTA. Similar clause can be also found in the bilateral FTAs with the US, the EEU, and the EU.

The VEEUFTA and EVFTA commonly include provisions for protecting environment and improving labor circumstances, in terms of sustainable development. Under the FTAs with EEU and the EU, Vietnamese government reaffirmed the commitments under the Ministerial Declaration of the UN Economic and Social Council on Full Employment and Decent Work of 2006 as well as the obligations deriving from membership of the International Labour Organization (ILO) and the ILO Declaration on Fundamental Principles and Rights at Work and



**Figure 7. Classification of WTO-X Areas in Vietnam's Bilateral FTAs**

Areas	Vietnam-US	Vietnam-Japan	Vietnam-Chile	Vietnam-Korea	Vietnam-EAEU	Vietnam-EU
Anti-corruption						
Competition policy						
Environmental laws						
Intellectual property rights						
Investment measures						
Labor market regulation						
Movement of capital						
Consumer protection						
Data protection						
Agriculture						
Approximation of legislation						
Audio visual						
Civil protection						
Innovation policies						
Cultural cooperation						
Economic policy dialogue						
Education and training						
Energy						
Financial assistance						
Health						
Human rights						
Illegal immigration						
Illicit drugs						
Industrial cooperation						
Information society						
Mining						
Money laundering						
Nuclear safety						
Political dialogue						
Public administration						
Regional cooperation						
Research and technology						
Small &medium-sizedenterprises						
Social matters						
Statistics						

Taxation						
Terrorism						
Visa and asylum						

its Follow-up. Moreover, the VEUFTA includes commitments to the effective implementation in their laws and practices of the multilateral environmental agreements, including the UN Framework Convention on Climate Change, the UN Convention on Biological Diversity, and the UN Convention on International Trade in Endangered Species of Wild Fauna and Flora.

The EVFTA also contains a separate chapter on the energy issues. The EU and Vietnam agreed to a legal framework in their bilateral FTA, for the purpose of the facilitation of trade and investment in renewable energy generation through the elimination of non-tariff barriers, such as local content requirements, as well as the promotion of cooperation.

The JVFTA is unique in that it includes particular commitments on movement of natural persons. In addition to the short-term business visitors, intra-corporate transferees, professional service providers, and contractual service suppliers, Japanese and Vietnamese governments have granted entry and temporary stay for the practicing nurses. As a result of further negotiations, Japanese government has approved conditionally the acceptance of health-care providers under the FTA scheme. According to the bilateral FTA with Vietnam, Japan accepted a total of 470 Vietnamese candidates (53 nurses and 417 caregivers) during the period of 2014 to 2016.

**Table 8. Vietnamese Nursing and Caregiving Candidates under the JVFTA**

Years	Number of Nurses	Number of Caregivers
2014	21	117
2015	14	138
2016	18	162

*Source:* Ministry of Health, Labor and Welfare of Japan.

Finally, the bilateral FTAs of Vietnam contain a separate chapter for a comprehensive cooperation between member countries, except for the VUSFTA and VEEUFTA. For example, Vietnam has agreed with Chile to cooperate in 13 areas; including (a) economic development, (b) innovation, research and development, (c) agriculture, food industry and forestry, (d) mining and industry, (e) energy, (f) small and medium-sized enterprises, (g) tourism, (h) education and human capital development, (i) culture, (j) gender issues, (k) climate change, (l) health care, and (m) development aspects. Cooperation activities between the two countries have been conducted in various ways, such as building upon existing arrangements, facilitating the exchange of experts and information, promoting cooperation in regional and multilateral fora, guiding cooperative activities, providing technical assistance, and organizing dialogues, conferences, seminars, and training programs. Similar clause can be found in the bilateral FTAs with the Japan,

South Korea, and the EU. In Table 7, if a particular FTA includes an obligation on the cooperation, three contents - economic policy dialogue, industrial cooperation, and regional cooperation - are marked in black. Meanwhile, the KVFTA has additionally inserted an annex on the cooperation in services related to culture, such as audio-visual, tourism, entertainment, cultural heritage, museum, and library services.

#### 4. Conclusion

With the rapid proliferation of regionalism worldwide resulting from the failure of WTO multilateral trade negotiations, the East Asian countries have concluded FTAs with major trading and investment partners. Like other ASEAN member countries, Vietnam also has aggressively promoted the conclusion of FTAs. The early FTA policy of Vietnam was mainly based on the ASEAN, so-called ASEAN+1 FTA. However, recently, the Vietnamese government has modified its strategy for the extension of FTA network from the ASEAN-oriented to bilateral approaches.

In order to get a better understanding of the bilateral FTAs of Vietnam, this paper examined the content of agreements with the US, Japan, Chile, South Korea, the EEU, and the EU. In particular, this paper focused on two aspects of the FTAs to explain the coverage and depth of integration. One is the WTO+ provisions which refer to policy areas covered by the present WTO agreements. The other is the WTO-X provisions lying outside the current WTO mandate. This methodology, suggested by Horn *et al.* (2010), provides a useful framework for comparing and analyzing the characteristics of the agreements.

Overall, this paper finds that the coverage and depth of the Vietnam's bilateral FTAs has been more intensified over time. The relatively new agreements include a large number of WTO+ provisions beyond WTO agreements. For instance, the EVFTA, which concluded in December 2015, contains all of the WTO+ areas, including the reduction of export taxes. The bilateral FTAs with South Korea and the EEU also have a relatively large number of WTO+ provisions, such as the tariff liberalization, customs administrations, SPS, TBT, trade remedy measures, state aid, TRIMs, GATS, and TRIPs.

While Vietnam tends to actively commit WTO+ obligations in its bilateral FTAs, WTO-X provisions are concentrated in some areas, such as mainly competition policy, intellectual property rights, investment measures, movement of capital, and cooperation. In particular, the Vietnamese government has sought to enhance comprehensive cooperation with FTA partners in many different fields. A separate chapter on the cooperation can be found in the bilateral FTAs with Japan, Chile, South Korea, and the EU.

Although this paper contributes to an understanding of the characteristics of the Vietnam's bilateral FTAs, there is a need to consider the limitations of this study. First, despite the frequent adoption in recent FTAs, this paper does not look at new policy areas, such as the commitment related to the electronic commerce. The KVFTA and EVFTA contain a chapter on the electronic commerce or e-commerce, regarding obligations to promote the development of electronic commerce. Second, the TPP was excluded from the review, because the trade pact was regrettably frustrated prior to the

ratification. As a matter of fact, Vietnam successfully concluded a comprehensive and high-level FTA with 12 countries including Australia, Canada, Japan, and the US. The TPP contains new obligations, which are not included in the existing bilateral FTAs of Vietnam, concerning Development, Small and Medium-sized Enterprises, and Anti-corruption.

## REFERENCES

- Abbott, P., J. Bentzen, and F. Tarp, 2009, "Trade and Development: Lessons from Vietnam's Past Trade Agreements," *World Development*, Vol. 37, No. 2, pp. 341-353.
- Athukorala, P. C., 2006, "Trade Policy Reforms and the Structure of Protection in Vietnam," *The World Economy*, Vol. 29, No. 2, pp. 161-187.
- Baker, M. B., 2005, "No Country Left Behind: The Exporting of US Legal Norms under the Guise of Economic Integration," *Emory International Law Review*, Vol. 19, pp. 1321-1382.
- Cuong, H. C., T. T. N. Trang, and D. T. Nga, 2015, "Do Free Trade Agreements (FTAs) Really Increase Vietnam's Foreign Trade and Inward Foreign Direct Investment (FDI)?" *British Journal of Economics, Management and Trade*, Vol. 7, No. 2, pp. 110-127.
- Crawford, J., J. McKeagg, and J. Tolstova, 2013, "Mapping of Safeguard Provisions in Regional Trade Agreements," Staff Working Paper ERSD-2013-10. World Trade Organization.
- Delegation of the European Union to Vietnam, 2016, "Guide to the EU-Vietnam Free Trade Agreement," <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1437> (accessed February 5, 2017).
- Heng, T. M. and V. Gayathri, 2004, "Impact of Regional Trade Liberalization on Emerging Economies: The Case of Vietnam," *ASEAN Economic Bulletin*, Vol. 21, No. 2, pp. 167-182.
- Horn, H., P. C. Mavroidis, and A. Sapir, 2010, "Beyond the WTO? An Anatomy of EU and US Preferential Trade Agreements," *The World Economy*, Vol. 33, No. 11, pp. 1565-1588.
- Jenkins, R., 2004, "Vietnam in the Global Economy: Trade, Employment and Poverty," *Journal of International Development*, Vol. 16, No. 1, pp. 13-28.
- Kleimann, D., 2013, "Beyond Market Access? The Anatomy of ASEAN's Preferential Trade Agreements," EUI Working Paper LAW 2013, European University Institute.
- Manyin, M. E., 2001, "The Vietnam-U.S. Bilateral Trade Agreement," CRS Report for Congress, Congressional Research Service, Library of Congress.
- Ministry of Health, Labor and Welfare of Japan, 2016, "Acceptance of Vietnamese Nurses and Careworkers," <http://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/0000049737.html> (accessed March 27, 2017).
- Thanh, V. T., and N. A. Duong, 2011, "Revisiting Exports and Foreign Direct Investment in Vietnam," *Asian Economic Policy Review*, Vol. 6, No. 1, pp. 112-131.

- Sato, S., 2012, "FTA/EPA Strategy (in Japanese)," in H. Moribe (ed.), *Basic knowledge of Vietnam's Economy*, Tokyo: Japan External Trade Organization, pp. 66-72.
- Słok-Wódkowska, M. and K. Śledziewska, 2015, "Anatomy of the EU regional trade agreements: What Really Influences Economic Integration?" Working Paper, Digital Economy Lab, University of Warsaw.
- Teh, R., T. J. Prusa, and M. Budetta, 2009, "Trade Remedy Provisions in Regional Trade Agreements," in A. Estevadeordal, K. Suominen, and R. Teh (eds.), *Regional Rules in the Global Trading System*, Cambridge University Press.
- Toohy, L., 2008, "Stepping Stones and Stumbling Blocks: Vietnam's Regional Trade Arrangements and WTO Accession," in R. P. Buckley, V. Io Lo, L. Boulle (eds.), *Challenges to Multilateral Trade: The Impact of Bilateral, Preferential and Regional Agreements*, Kluwer Law International, pp. 67-86.
- US International Trade Administration, 2017, "Vietnam - Competition from State-Owned Enterprises," <https://www.export.gov/article?id=Vietnam-Competition-from-State-Owned-Enterprises> (accessed March 25, 2017).
- WTO, 2011, *The WTO and Preferential Trade Agreements: from Co-existence to Coherence*, World Trade Report 2011, World Trade Organization.
- WTO, 2016, "Recent Developments in Regional Trade Agreements (July-December 2016)," [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/region\\_e/rtajuly-dec16\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/rtajuly-dec16_e.pdf) (accessed March 7, 2017).
- WTO, 2017, "Regional trade agreements," [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/region\\_e/region\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm) (accessed March 7, 2017).

**NHÂN TỐ TÁC ĐỘNG ĐẾN THƯƠNG MẠI CỦA VIỆT NAM VÀ NHẬT BẢN  
GIAI ĐOẠN 2000 - 2015**

**THE IMPACT ON THE TRADE OF VIETNAM AND JAPAN FROM 2000 TO 2015**

*ThS. Hà Lâm Oanh*

*ThS. Lê Quỳnh Hoa*

*Trường Đại học Thủ Dầu Một*

**Tóm tắt**

*Trong những năm gần đây, Nhật Bản luôn là đối tác thương mại hàng đầu của Việt Nam cả về kim ngạch xuất khẩu lẫn nhập khẩu. Hiệp định Đối tác Kinh tế toàn diện ASEAN - Nhật Bản (AJCEP) và Hiệp định đối tác kinh tế Việt Nam - Nhật Bản (VJEPA) đã chính thức có hiệu lực gần 10 năm. Bài nghiên cứu sử dụng mô hình trọng lực (gravity model) để đánh giá tác động của các nhân tố: GDP, GDP bình quân đầu người, chênh lệch thu nhập bình quân đầu người, tỷ giá hối đoái, AJCEP, VJEPA đến thương mại Việt - Nhật. Kết quả chỉ ra tác động tích cực của GDP<sub>VN</sub> và VJEPA đến kim ngạch xuất nhập khẩu Việt Nam - Nhật Bản; ngược lại, AJCEP tác động âm đến thương mại hai nước; trong khi các biến còn lại (GDP<sub>JP</sub>, tỷ giá hối đoái, GDP/người, chênh lệch thu nhập bình quân, tỷ giá hối đoái) lại có tác động khác nhau giữa xuất và nhập khẩu hai quốc gia.*

**Từ khóa:** mô hình trọng lực, tác động, Việt Nam, Nhật Bản

**Abstract**

*In recent years, Japan has been the leading trade partner of Vietnam. This article used gravity model to evaluate the impact of GDP, GDP per capita, the gap between GDP per capita, exchange rate, AJCEP, VJEPA to trade Vietnam - Japan. The results indicate a positive impact of GDP<sub>VN</sub> and VJEPA to import and export of Vietnam - Japan; vice versa, AJCEP has negative impact on trade between the two countries; the remains (GDP<sub>JP</sub>, GDP per capita, the gap between GDP per capita, exchange rate) affect differently between import and export of two nations.*

**Key words:** gravity model, impact, Vietnam, Japan

**1. Giới thiệu**

Từ khi chính thức trở thành thành viên của WTO, Việt Nam đã nỗ lực thay đổi những tồn tại về hệ thống pháp luật, cơ chế quản lý để đạt được các đàm phán thương mại tự do với các nước trong khu vực và trên thế giới. Những nỗ lực này đã đem đến thành quả là việc ký kết thành công các Hiệp định thương mại tự do song phương và đa phương mà tiêu biểu là Hiệp định Đối tác Kinh tế toàn diện ASEAN - Nhật Bản và Hiệp định đối tác kinh tế Việt Nam - Nhật Bản (VJEPA) được ký kết với một cường quốc của Châu Á là Nhật Bản.

Với những điều khoản có lợi cho hàng hoá và dịch vụ xuất xứ từ hai quốc gia và một lộ trình cắt giảm các rào cản thương mại, AJCEP và VJEPA hứa hẹn mang đến một bức tranh rực rỡ cho kim ngạch xuất khẩu và nhập khẩu Việt - Nhật.

Một câu hỏi đặt ra là mức độ tác động của các nhân tố (tổng sản phẩm quốc nội (GDP); thu nhập bình quân đầu người (GDP/người); sự khác nhau tuyệt đối về GDP đầu người giữa hai quốc gia; tỷ giá hối đoái; AJCEP và VJEP) đến thương mại của Việt Nam - Nhật Bản như thế nào? Để trả lời câu hỏi này, bài viết sử dụng mô hình trọng lực để phân tích tác động của các nhân tố trên đến thương mại của Việt Nam - Nhật Bản từ đó đưa ra các gợi ý để góp phần thúc đẩy thương mại giữa hai nước.

## **2. Tổng quan tình hình thương mại Việt Nam - Nhật Bản và các hiệp định thương mại tự do Việt - Nhật**

### **2.1 Tăng trưởng thương mại**

Năm 1992, Nhật Bản đã nối lại các mối quan hệ kinh tế, chính trị, văn hóa với Việt Nam. Cũng từ năm này, thương mại giữa hai nước đã từng bước khởi sắc. Quan hệ thương mại giữa Việt Nam với Nhật Bản phát triển nhanh kể từ đầu những năm 2000<sup>119</sup>. Tính bình quân trong giai đoạn từ năm 2000 đến 2015, xuất khẩu của Việt Nam sang Nhật Bản tăng trưởng với tốc độ bình quân hàng năm tương ứng là 12,53%. Kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Nhật Bản năm 2015 đã tăng 5,48 lần so với năm 2000. Cũng trong giai đoạn này, nhập khẩu của Việt Nam từ Nhật Bản tăng trưởng với tốc độ bình quân hàng năm là 12,63%.

Trong những năm gần đây, Nhật Bản luôn là thị trường lớn thứ ba hoặc thứ tư nhập khẩu hàng hóa của Việt Nam, đồng thời đây cũng là một thị trường lớn thứ ba cung cấp hàng hóa cho Việt Nam sau Trung Quốc và Hàn Quốc. Mặc dù năm 2015, Việt Nam có thâm hụt thương mại với Nhật Bản nhưng không quá lớn (81,76 triệu USD), đồng thời giai đoạn 2011 - 2014, Việt Nam liên tục đạt thặng dư thương mại với đối tác quan trọng này.

120

### **2.2 Cơ cấu thương mại**

Cơ cấu thương mại giữa Việt Nam với Nhật Bản phản ánh cơ cấu thương mại nói chung của Việt Nam. Trên nền tảng những lợi thế so sánh bậc thấp: (i) Lao động giản đơn; (ii) Nguyên liệu thô, sơ chế; (iii) Vốn vừa và nhỏ; (iv) Công nghệ phù hợp; (v) Sức mua thấp; nhóm hàng xuất khẩu chủ yếu sang Nhật Bản của Việt Nam là: Hàng dệt, may; Phương tiện vận tải và phụ tùng; Gỗ và sản phẩm gỗ; Hàng thủy sản. Nhóm hàng nhập khẩu của Việt Nam từ Nhật Bản chủ yếu là những mặt hàng Việt Nam chưa có lợi thế như: máy móc, thiết bị, máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện (chiếm 47,2% tỷ trọng nhập khẩu năm 2015).<sup>121</sup>

Để dàng nhận thấy, cơ cấu thương mại của Việt Nam với Nhật Bản về cơ bản phản ánh lợi thế so sánh của Việt Nam đối với Nhật Bản. Lợi thế thương mại đối tác PCA của Việt Nam so với Nhật Bản từ năm 2000 đến 2015 luôn nằm trong khoảng 1 - 2,5 cho thấy Việt Nam luôn đạt lợi thế thương mại tổng hợp trong quan hệ với Nhật Bản.

<sup>119</sup> Phạm Minh Thúy, “Quan hệ văn hóa Việt Nam - Nhật Bản giai đoạn 1992 - 2013”, Luận văn thạc sĩ, 2016

<sup>120</sup> Tác giả tổng hợp từ số liệu của Tổng cục Hải quan và số liệu Niên giám Thống kê Hải quan hàng năm từ 2011- 2015

<sup>121</sup> Nguyễn Thị Minh Hương, “Cơ cấu thương mại hàng hóa Việt Nam-Nhật Bản”, Luận án Tiến sĩ, 2013

### 2.3 Hiệp định Đối tác Kinh tế toàn diện ASEAN - Nhật Bản (AJCEP) và Hiệp định Đối tác Kinh tế Việt Nam - Nhật Bản (VJEPA)

Tháng 4/2008, ASEAN và Nhật Bản ký kết Hiệp định Đối tác Kinh tế Toàn diện (AJCEP), Hiệp định có hiệu lực kể từ ngày 01/12/2008. Hiệp định Đối tác Kinh tế Việt Nam - Nhật Bản (VJEPA) được ký kết ngày 25/12/2008 và có hiệu lực bắt đầu từ ngày 1/10/2009, trong FTA này cả Việt Nam và Nhật Bản dành nhiều ưu đãi cho nhau hơn so với FTA ASEAN - Nhật Bản.

**Bảng 1: So sánh Hiệp định Đối tác Kinh tế toàn diện ASEAN - Nhật Bản (AJCEP) và Hiệp định Đối tác Kinh tế Việt Nam - Nhật Bản (VJEPA)**

STT	TIÊU CHÍ SO SÁNH	VJEPA	AJCEP
1	Thời gian ký kết	25/12/2008	04/2008
2	Thời gian có hiệu lực	01/10/2009 Hoàn tất các cam kết: 2026	01/12/2008 Hoàn tất các cam kết: 2026
3	Thành viên	Việt Nam và Nhật Bản	ASEAN và Nhật Bản
4	Ưu đãi thuế quan	Số dòng thuế được xóa nhiều hơn so với AJCEP, thuế ưu đãi nhiều hơn	Thấp hơn so với VJEPA
5	Quy tắc xuất xứ	Giấy chứng nhận xuất xứ form: VJ	Giấy chứng nhận xuất xứ form: AJ
6	Tỷ lệ nội địa hóa	$\geq 40\%$ Yêu cầu về xuất xứ cao hơn vì tỉ lệ nội địa chỉ tính theo quốc gia	$\geq 40\%$ Tỷ lệ nội địa hóa được tính theo khu vực ASEAN
7	Di chuyển thể nhân	Có đề cập đến lĩnh vực kinh doanh, y tá, bác sĩ	Không đề cập
8	Dệt may	Quy tắc 2 công đoạn: nguyên liệu vải bắt buộc phải có xuất xứ FTA	

*Nguồn: Tác giả tổng hợp*

Để dàng nhận thấy, cả hai FTA đều có những điều khoản có lợi cho doanh nghiệp xuất khẩu từ Việt Nam sang Nhật Bản. Các quy định về việc cắt giảm các hàng rào thuế quan và phi thuế quan đem đến cơ hội lớn cho hàng Việt vào thị trường Nhật Bản. Nếu như VJEPA mang đến nhiều ưu đãi về thuế (trong VJEPA Nhật Bản cam kết loại bỏ thuế quan với 94,53% giá trị hàng nhập khẩu từ Việt Nam, còn trong AJCEP là 94%)<sup>122</sup> thì AJCEP lại có các quy tắc về xuất xứ thuận lợi hơn so với VJEPA vì AJCEP là FTA đa phương còn VJEPA là FTA song phương. Doanh nghiệp có thể lựa chọn giữa VJEPA hoặc AJCEP tùy theo lô hàng xuất khẩu cần tận dụng ưu đãi nào.

<sup>122</sup>Hiệp định đối tác kinh tế Việt Nam - Nhật Bản và Hiệp định Đối tác Kinh tế toàn diện ASEAN - Nhật Bản



### **3. Phương pháp nghiên cứu**

#### **3.1 *Lược sử nghiên cứu liên quan***

Trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế hiện nay, các nghiên cứu trong và ngoài nước về kim ngạch thương mại giữa các quốc gia đã trở nên phổ biến. Vài thập kỷ gần đây, nhiều nghiên cứu sử dụng mô hình trọng lực để xác định các nhân tố tác động đến kim ngạch thương mại song phương và đa phương. Một số nghiên cứu tiêu biểu có thể kể đến như:

Trong nghiên cứu của mình, bằng việc đưa thêm vào mô hình trọng lực biến giả FTA, Baier và Bergstrand (2002) đã chỉ ra rằng các Hiệp định thương mại đã làm cho kim ngạch thương mại tăng lên gấp bốn lần. Sử dụng mô hình trọng lực, nghiên cứu của Urata và Okabe (2007), Gulhot (2010) cũng đánh giá được tác động của các biến: GDP, thu nhập bình quân đầu người, khoảng cách địa lý và FTA đến kim ngạch thương mại của các nền kinh tế.

Do Tri Thai (2006) đã đưa vào mô hình trọng lực các biến: GDP, dân số, tỷ giá hối đoái, khoảng cách địa lý, biến giả lịch sử để phân tích và đưa ra kết luận về tác động của các yếu tố này đến thương mại giữa Việt Nam và 23 nước Châu Âu. Nghiên cứu vào năm 2008 của Từ Thúy Anh và Đào Nguyễn Thắng đã đánh giá ảnh hưởng của các nhân tố: GDP, dân số, khoảng cách địa lý đến mức độ tập trung thương mại của Việt Nam với các nước ASEAN+3.

Nghiên cứu của Nguyễn Tiến Dũng (2011) và Nguyễn Anh Thu (2012) lựa chọn cho mô hình trọng lực các biến: GDP, khoảng cách giữa các quốc gia, thu nhập bình quân đầu người, tỷ giá hối đoái thực và các biến giả VJEPA, AFTA, AKFTA. Kết quả nghiên cứu của Nguyễn Tiến Dũng (2011) đã đánh giá tác động của Khu vực thương mại tự do ASEAN-Hàn Quốc (AKFTA) tới dòng thương mại của Việt Nam. Nghiên cứu của Nguyễn Anh Thu (2012) đã chỉ ra tác động của hội nhập kinh tế của Việt Nam theo Hiệp định Thương mại Tự do ASEAN (AFTA) và Hiệp định Đối tác kinh tế Việt Nam - Nhật Bản (VJEPA) tới thương mại Việt Nam.

Trong bài nghiên cứu “Tác động của Cộng đồng Kinh tế ASEAN đến thương mại Việt Nam” mô hình trọng lực được sử dụng cho thương mại hàng hóa và thương mại dịch vụ. Các tác giả Nguyễn Anh Thu, Vũ Thanh Hương, Vũ Văn Trung và Lê Thị Thanh Xuân (2015) đã đưa đến kết luận về tác động tích cực của một số hiệp định thương mại tự do trong khu vực tới dòng thương mại hàng hóa và dịch vụ của Việt Nam.

James Cassing và cộng sự (2010) sử dụng mô hình cân bằng tổng thể (CGE) để xem xét những thay đổi của thuế quan, từ đó dự báo tác động của thuế đối với giá và sản xuất của ngành, tiêu dùng, xuất khẩu và nhập khẩu. Mặc dù, CGE đưa ra dự đoán về ảnh hưởng tiềm năng nhưng không có cách nào để nhìn lại quá khứ và xác định liệu các dự đoán này có chính xác. Một hạn chế nữa là CGE chỉ xem xét các dòng thuế thì chưa đủ vì nhiều doanh nghiệp bán sản lượng của họ cho các doanh nghiệp khác để doanh nghiệp khác đó dùng làm sản phẩm trung gian, nên giá giảm ở một ngành đem lại lợi ích cho các ngành khác.

Trong nghiên cứu “Assessing the Impact on the US Economy of Trade and Investment with China”, Oxford Economics and The Signal Group đề xuất mô hình dự báo kinh tế vĩ mô Oxford (OEF) để đo lường tác động của thương mại đến các nhân tố vĩ mô: lãi suất, thu nhập, giá cả, GDP, năng suất lao động. Hạn chế của mô hình OEF là chưa xem xét đến tác động của các FTA đến thương mại giữa hai quốc gia.

Mô hình trọng lực phân tích kết quả trong quá khứ để đưa ra đánh giá kinh tế lượng về ảnh hưởng của các nhân tố: GDP, GDP bình quân đầu người, tỷ giá hối đoái và các FTA đến thương mại các quốc gia. Có thể khẳng định, mô hình trọng lực là một lựa chọn phù hợp giúp tác giả đạt được mục tiêu nghiên cứu và trả lời được câu hỏi nghiên cứu đề ra.

### 3.2 Mô hình nghiên cứu

Từ nền tảng các nghiên cứu đi trước, nhóm tác giả sử dụng mô hình trọng lực để đánh giá tác động của các nhân tố đến xuất khẩu và nhập khẩu của Việt Nam với Nhật Bản. Bên cạnh các biến thông thường của mô hình trọng lực, bài viết bổ sung biến giả đo lường tác động của Hiệp định đối tác kinh tế toàn diện Việt Nam - Nhật Bản (EPA) đến dòng thương mại giữa hai quốc gia. Mô hình trọng lực cho xuất khẩu và nhập khẩu của Việt Nam tới Nhật Bản như sau:

$$\ln(\text{EX}_{jt}) = G + \beta_1 \ln(\text{GDP}_{it}) + \beta_2 \ln(\text{GDP}_{jt}) + \beta_3 \ln(\text{SINC}_{it}\text{INC}_{jt}) + \beta_4 \ln(\text{GAPINC}_{ijt}) + \beta_5 \ln(\text{ER}_{ijt}) + \alpha_1 \text{AJCEP}_{jt} + \alpha_2 \text{VJEPA}_{jt} + U_t$$

$$\ln(\text{IM}_{jt}) = G + \beta_1 \ln(\text{GDP}_{it}) + \beta_2 \ln(\text{GDP}_{jt}) + \beta_3 \ln(\text{SINC}_{it}\text{INC}_{jt}) + \beta_4 \ln(\text{GAPINC}_{ijt}) + \beta_5 \ln(\text{ER}_{ijt}) + \alpha_1 \text{AJCEP}_{jt} + \alpha_2 \text{VJEPA}_{jt} + U_t$$

Trong đó:

- Ln: log tự nhiên;
- G: hằng số;
- i: Việt Nam, j: Nhật Bản;
- t: quan sát ở năm t;
- $\text{EX}_j$  và  $\text{IM}_j$  tương ứng là xuất khẩu và nhập khẩu của Việt Nam tới Nhật Bản;
- $\text{GDP}_i$  và  $\text{GDP}_j$  tương ứng là GDP của Việt Nam và Nhật Bản;
- $\text{INC}_{it}$  và  $\text{INC}_{jt}$  tương ứng là GDP bình quân đầu người của Việt Nam và Nhật Bản;
- $\text{GAPINC}_{ij}$  là chênh lệch thu nhập bình quân đầu người giữa Việt Nam và Nhật Bản;
- $\text{ER}_{ij}$  là tỷ giá hối đoái thực hiệu quả giữa Việt Nam và Nhật Bản (VND/JPY);
- AJCEP, VJEPA là các biến giả đo lường tác động của các khu vực thương mại tự do tới xuất khẩu và nhập khẩu của Việt Nam;
- $U_t$ : sai số ngẫu nhiên của mô hình hồi quy.

$\text{GDP}_{it}$  và  $\text{GDP}_{jt}$ : Tổng sản phẩm nội địa là biến đại diện cho quy mô thị trường, là tổng thu nhập quốc dân.  $\text{INC}_{it}$  và  $\text{INC}_{jt}$ : Thu nhập bình quân đầu người là biến đại diện cho thu nhập của mỗi người dân. Các nghiên cứu kinh tế đã chỉ ra rằng, thu nhập là nhân tố chủ yếu quyết định tiêu dùng, khi thu nhập tăng thì tiêu dùng (cấu thành lớn nhất trong GDP) tăng hay nói cách khác khối lượng trao đổi hàng hóa sẽ tăng lên. Vì vậy,  $\text{GDP}_{it}$ ,  $\text{GDP}_{jt}$  và tổng thu nhập bình quân đầu người của hai quốc gia ( $\text{SINC}_{it}\text{INC}_{jt}$ ) được kỳ vọng sẽ có tương

quan dương với thương mại.  $GAPINC_{ijt}$ : chênh lệch GDP bình quân đầu người có thể mang dấu âm hay dương vì trên nền tảng các nghiên cứu trước đây tác động của hệ số này đến thương mại không rõ ràng.

Tỷ giá hối đoái giữa Việt Nam đồng và Yên Nhật  $ER_{ijt}$  được kỳ vọng mang dấu dương trong phương trình xuất khẩu và dấu âm trong phương trình nhập khẩu.

Các biến giả AJCEP, VJEPA đo lường tác động của Hiệp định Đối tác Kinh tế toàn diện ASEAN - Nhật Bản (AJCEP) và Hiệp định Đối tác Kinh tế Việt Nam - Nhật Bản (VJEPA) đến dòng chảy thương mại giữa hai nước. Các biến này nhận giá trị là 0 trong thời gian giữa hai nước chưa có Hiệp định thương mại tự do nào và nhận giá trị là 1 khi Hiệp định thương mại tự do song phương hoặc đa phương bắt đầu có hiệu lực.

Các số liệu trong bài viết là số liệu trong khoảng thời gian từ 2000 đến 2015 và được tổng hợp từ nhiều nguồn khác nhau. Cụ thể: số liệu về thương mại giữa Việt Nam và Nhật Bản được lấy từ trang UN Comtrade và Niên giám thống kê Hải quan hàng năm; số liệu GDP, dân số hàng năm của Việt Nam và Nhật Bản được trích từ cơ sở dữ liệu của Ngân hàng Thế giới; số liệu GDP bình quân đầu người được tính toán từ GDP và dân số hàng năm của mỗi quốc gia; từ số liệu tỷ giá VND/USD và JPY/USD được trích từ cơ sở dữ liệu của Ngân hàng Thế giới tác giả tính toán tỷ giá chéo VND/JPY.

**Bảng 2: Thống kê mô tả các biến**

Biến	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Dev.	Skewness	Kurtosis
Ln(IM)	16	21.50	23.38	22.5003	.65710	-.249	-1.497
Ln(EX)	16	21.61	23.41	22.5334	.66174	-.075	-1.496
Ln(GDPVN)	16	24.24	25.99	25.1342	.62136	-.082	-1.503
Ln(GDPNB)	16	29.01	29.42	29.1820	.12137	.729	-.177
Ln(SINC)	16	10.36	10.79	10.5470	.12421	.700	-.188
Ln(GAPINC)	16	10.32	10.71	10.4871	.11841	.685	-.150
VJEPA	16	.00	1.00	.3750	.50000	.571	-1.934
Ln(ER)	16	4.80	5.56	5.1098	.25549	.543	-.994
AJCEP	16	.00	1.00	.4375	.51235	.279	-2.219

*Nguồn: Tác giả tính toán*

## 5. Kết quả và thảo luận

Mục đích của bài viết là xác định mức độ tác động của các nhân tố đến xuất khẩu và nhập khẩu của hai quốc gia. Thông qua kết quả ước lượng mô hình trọng lực cho xuất khẩu và nhập khẩu của Việt Nam với Nhật Bản dễ dàng nhận thấy đa số các biến đều mang dấu như kỳ vọng.

**Bảng 3: Kết quả ước lượng mô hình trọng lực cho xuất khẩu và nhập khẩu của Việt Nam với Nhật Bản**

	<b>Xuất khẩu</b>	<b>Nhập khẩu</b>
G	127.739 (0.000)	-100.687 (0.000)
ln (GDPi)	1.004 (0.000)	1.305 (0.000)
ln (GDPj)	-7.467 (0.013)	4.594 (0.033)
ln (SINCiINCj)	8.188 (0.010)	-3.822 (0.221)
ln (GAPINCij)	4.213 (0.005)	-4.144 (0.031)
ln (ERij)	0.255 (0.05)	-0.657 (0.045)
AJCEP	-0.454 (0.000)	-0.102 (0.048)
VJEPA	0.045 (0.045)	0.091 (0.035)
R-squared	0.998	0.997
Adj. R-squared	0.996	0.995

*Nguồn: Tác giả tính toán*

Mô hình giải thích khá tốt thương mại Việt Nam và Nhật Bản vì hệ số R-squared hiệu chỉnh ở hai phương trình lần lượt là 0.996 và 0.995 là khá cao. Các biến GDP, tổng GDP bình quân có ý nghĩa thống kê đa số mang dấu dương và phù hợp với kỳ vọng. Riêng biến GDP Nhật Bản lại mang dấu âm với xuất khẩu của Việt Nam sang Nhật Bản, điều này có thể lý giải bởi theo báo cáo của Chính phủ Nhật Bản, mức chi tiêu của người Nhật trong những năm gần đây giảm mạnh.

Biến chênh lệch thu nhập giữa Việt Nam - Nhật Bản và tỷ giá hối đoái mang dấu dương trong phương trình xuất khẩu và dấu âm trong phương trình nhập khẩu phù hợp với kỳ vọng dấu đề ra. Kết quả này được giải thích bởi nhóm hàng xuất khẩu chủ yếu sang Nhật Bản của Việt Nam là: Hàng dệt, may; Phương tiện vận tải và phụ tùng; Gỗ và sản phẩm gỗ; Hàng thủy sản. Đồng thời nhóm hàng nhập khẩu của Việt Nam từ Nhật Bản chủ yếu là: máy móc, thiết bị, máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện. Xuất khẩu của Việt Nam chủ yếu dựa trên nền tảng những lợi thế so sánh bậc thấp. Những mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam mang lại giá trị gia tăng thấp và có độ co giãn giá cả thấp còn nhập khẩu lại phục vụ sản xuất và tiêu dùng các mặt hàng có độ co giãn về giá thấp ở trong nước nên biến tỷ giá tác động khá nhỏ đến xuất nhập khẩu (Nguyễn Anh Thu, Vũ Thanh Hương, Vũ Văn Trung và Lê Thị Thanh Xuân, 2015). Dấu của biến tỷ giá còn được giải thích bởi thực tế lên giá của đồng Yên từ khi khủng hoảng kinh tế bắt đầu. Sự lên giá của đồng Yên đã khuyến khích xuất khẩu của Việt Nam sang Nhật đồng thời giảm nhu cầu nhập khẩu từ Nhật Bản của Việt Nam.

Biến giả AJCEP mang dấu âm trong cả hai phương trình là kết quả phù hợp với nghiên cứu của Nguyễn Anh Thu, Vũ Thanh Hương, Vũ Văn Trung và Lê Thị Thanh Xuân (2015) là Hiệp định Đối tác Kinh tế toàn diện ASEAN - Nhật Bản tác động âm đến thương mại Việt Nam - Nhật Bản. Điều này có thể lý giải do đây là FTA đa phương, ngoài Việt Nam - Nhật Bản còn nhiều quốc gia khác được hưởng lợi ích của Hiệp định này. Cũng có thể lý giải các doanh nghiệp xuất khẩu của hai nước vẫn chưa đáp ứng các yêu cầu trong AJCEP để hưởng được những ưu đãi từ Hiệp định này. Bên cạnh đó, một năm sau từ thời điểm AJCEP có hiệu lực, VJEPa cũng có hiệu lực với nhiều ưu đãi hơn cho doanh nghiệp xuất khẩu của hai nước so với AJCEP.

Trái ngược lại với AJCEP, biến VJEPa cho thấy Hiệp định Đối tác Kinh tế Việt Nam - Nhật Bản có tác động thúc đẩy thương mại Việt Nam - Nhật Bản. Có thể lý giải điều này bởi các doanh nghiệp xuất khẩu có thể lựa chọn giữa AJCEP và VJEPa cho lô hàng xuất khẩu của mình và hầu như các doanh nghiệp lựa chọn VJEPa vì Hiệp định này mang đến nhiều ưu đãi về thuế. Tuy nhiên, tác động của VJEPa đến thương mại Việt - Nhật còn rất nhỏ, cần có những giải pháp để doanh nghiệp hai nước hưởng được nhiều ưu đãi của Hiệp định này, từ đó tác động tích cực đến xuất nhập khẩu hai nước.

## **5. Kết luận và gợi ý**

Bài viết đã xác định được mức độ tác động của các nhân tố (là GDP, GDP bình quân đầu người, chênh lệch thu nhập, tỷ giá và Hiệp định thương mại tự do song phương và đa phương giữa hai quốc gia) đến thương mại của Việt Nam - Nhật Bản. Thông qua kết quả đạt được, tác giả nhận thấy Hiệp định Đối tác Kinh tế Việt Nam - Nhật Bản có tác động tích cực nhưng khá nhỏ so với các biến còn lại đến xuất nhập khẩu hai nước.

Nhằm thúc đẩy thương mại, tạo cơ hội cho người tiêu dùng hai nước đặc biệt là Việt Nam được tiếp cận và lựa chọn sản phẩm chất lượng cao với giá cả hợp lý, Việt Nam cần tiếp tục triển khai các giải pháp giúp doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam đáp ứng các điều kiện của VJEPa để hưởng được các ưu đãi từ Hiệp định thương mại tự do này. Tuy rằng, AJCEP có tác động âm lên thương mại Việt - Nhật nhưng những quy tắc về xuất xứ trong AJCEP dễ dàng đạt được hơn vì đây là FTA đa phương của 11 quốc gia.

Tuy nhiên, để được hưởng những ưu đãi có lợi hơn trong hiệp định VJEPa, các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam phải tuân thủ quy tắc xuất xứ. Vì vậy, việc xây dựng chiến lược, thường xuyên đo lường, giám sát và từng bước cải tiến kỹ thuật công nghệ nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm cần được chú trọng. Đồng thời tích cực nghiên cứu các FTA để nắm vững và tận dụng các ưu đãi từ các Hiệp định thương mại tự do đã có hiệu lực.

## **6. Hạn chế của nghiên cứu**

Bài viết sử dụng mô hình hồi quy tĩnh nên không xem xét đến tính dừng và độ trễ của thời gian.

Dữ liệu sử dụng nhiều nguồn khác nhau, cơ sở kiểm chứng chưa cụ thể thì ít nhiều mức độ tin cậy của nó cũng bị ảnh hưởng, khả năng có chênh lệch giữa các nguồn số liệu này khiến cho việc ước lượng mô hình khó đạt được ý nghĩa thực tiễn cao.

Hạn chế trong số liệu nghiên cứu với thời gian nghiên cứu là tương đối ngắn, từ 2000 đến 2015, trong đó có 16 quan sát để từ đó xác định mức độ tác động của các nhân tố đến thương mại Việt Nam - Nhật Bản. Trong khi đó, việc sử dụng một khung thời gian dài hơn và số lượng mẫu lớn hơn sẽ càng làm tăng độ chính xác trong thống kê phân tích kinh tế và mô hình trọng lực mới thực sự phát huy được hiệu quả tốt.

Bài viết chỉ xem xét mức độ ảnh hưởng đến tổng kim ngạch xuất nhập khẩu mà chưa phân tích sâu theo từng ngành.

## **TÀI LIỆU THAM KHẢO**

- Baier and Bergstrand, On the Endogeneity of International Trade Flows and Free Trade Agreements, American Economic Association annual meeting, 2002.
- Urata, S. and Okabe, M, “The Impacts of Free Trade Agreements on Trade Flows: An Application of the Gravity Model Approach”, RIETE Discussion Paper Series 07-E-052, 2007.
- Gulhot, L, Assessing the Impacts of the Main East Asia Free Trade Agreements using a Gravity Models: First Results, Economics Bulletin, Vol. 30, No. 1 (2010) 282.
- Do Tri Thai, A Gravity Model for Trade between Vietnam and Twenty-three European Countries, Unpublished Doctorate Thesis, Department of Economics and Society, Högskolan Dalarna, 14, 2006.
- Từ Thúy Anh và Đào Nguyên Thắng, Các nhân tố ảnh hưởng đến mức độ tập trung thương mại của Việt Nam với ASEAN+3, Trung tâm Nghiên cứu Kinh tế và Chính sách - Trường Đại học Kinh tế, Đại học Quốc gia Hà Nội, 2008.
- Nguyễn Tiến Dũng, “Tác động của Khu vực Thương mại Tự do ASEAN - Hàn Quốc đến thương mại Việt Nam”, Tạp chí Kinh tế và Kinh doanh, Đại học Quốc gia Hà Nội, 27 (2011) 219.
- Nguyen Anh Thu, “Assessing the Impact of Vietnam’s Integration under AFTA and VJEPA on Vietnam’s Trade Flows, Gravity Model Approach”, Yokohama Journal of Sciences, 17 (2012) 2, 137.
- Pham Van Nho and Vu Thanh Huong, “Analyzing the Determinants of Service Trade Flows between Vietnam and the European Union: A Gravity Model Approach”, VNU Journal of Science: Economics and Business, 30 (2014) 5E, 1.
- Vũ Thanh Hương, Trần Việt Dung, “Việt Nam với quá trình tự do hóa thương mại dịch vụ hướng tới Cộng đồng Kinh tế ASEAN”, Tạp chí Khoa học và Phát triển, 13 (2015) 3, 474.
- Vũ Thanh Hương, “Assessing the Committed Integration of Vietnam’s Distribution Services in AEC 2015”, VNU Journal of Science: Economics and Business, 29 (2013) 5E, 43.

- Nguyễn Anh Thu, Vũ Thanh Hương, Vũ Văn Trung, Lê Thị Thanh Xuân, “Tác động của Cộng đồng Kinh tế ASEAN đến thương mại Việt Nam”, Tạp chí Khoa học ĐHQGHN: Kinh tế và Kinh doanh, Tập 31, Số 4 (2015) 39-50.
- Toàn văn Hiệp định Đối tác Kinh tế toàn diện ASEAN - Nhật Bản năm 2008.
- Toàn văn Hiệp định đối tác kinh tế Việt Nam - Nhật Bản năm 2008.
- Thỏa thuận thực thi Hiệp định đối tác kinh tế Việt Nam - Nhật Bản.
- James Cassing, Ray Trewin, David Vanzetti, Trương Đình Tuyển, Phạm Lan Hương, Nguyễn Anh Dương, Lê Quang Lê, Lê Triệu Dũng, “Báo cáo đánh giá tác động của các Hiệp định thương mại tự do đối với kinh tế Việt Nam”, 2010.
- Phạm Minh Thúy, “Quan hệ văn hóa Việt Nam - Nhật Bản giai đoạn 1992 - 2013”, Luận văn thạc sĩ, 2016.
- Nguyễn Thị Minh Hương, “Cơ cấu thương mại hàng hóa Việt Nam-Nhật Bản”, Luận án Tiến sĩ, 2013.
- A Report by Oxford Economics and The Signal Group, “The China Effect: Assessing the Impact on the US Economy of Trade and Investment with China”, The educational and research arm of the US-China business council, 2006.

**NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA DOANH NGHIỆP VIỆT NAM  
TRONG BỐI CẢNH GIA NHẬP TPP  
ENHANCING COMPETITIVENESS OF VIETNAMESE ENTERPRISES  
IN THE CONTEXT OF TPP ENTRY**

*Th.S. NCS Đặng Thị Thu Giang*

*Học viện Tài chính*

**Tóm tắt**

*Tham gia Hiệp định đối tác Kinh tế chiến lược xuyên Thái Bình Dương (TPP) sẽ mang lại cho doanh nghiệp Việt Nam không chỉ cơ hội mà còn cả những thách thức. Có thể nói, TPP là một thị trường lớn nhưng đồng thời sẽ là một chiến trường lớn, trong đó doanh nghiệp Việt Nam cần nâng cao năng lực cạnh tranh để có thể tìm được chỗ đứng cho mình với các doanh nghiệp nước ngoài không chỉ ở thị trường trong nước mà cả ở nước ngoài. Bài viết phân tích những tác động của TPP tới kinh tế Việt Nam, qua đó đề xuất một số biện pháp nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam khi gia nhập TPP.*

**Từ khóa:** *Hiệp định đối tác kinh tế chiến lược xuyên Thái Bình Dương, doanh nghiệp Việt Nam, năng lực cạnh tranh*

**Abstract**

*Participating in Trans-Pacific Partnership (TPP) will not only give Vietnamese enterprises opportunities but also challenges. TPP is considered as a huge market but at the same time it's also the very big battlefield, in which Vietnamese enterprises should improve competitiveness in order to find their own places with foreign enterprises not only in domestic market but also foreign market. The paper analyzes the impacts of TPP on Vietnam economy, thereby propose a number of solutions to enhance the competitiveness of Vietnam enterprises.*

**Key words:** *TPP, Vietnam enterprises, competitiveness*

**1. Xuất xứ**

TPP khởi nguồn là Hiệp định Đối tác kinh tế chặt chẽ hơn, do nguyên thủ 3 nước Chile, New Zealand, Singapore (P3) phát động đàm phán nhân dịp Hội nghị Cấp cao APEC tổ chức tại Mexico vào năm 2002. Đến năm 2005 có thêm Brunei xin gia nhập với tư cách thành viên sáng lập trước khi vòng đàm phán cuối cùng kết thúc, nên P3 đã biến thành P4, với tên gọi Hiệp định hợp tác kinh tế chiến lược xuyên Thái Bình Dương.

Năm 2007, các nước thành viên P4 quyết định mở rộng phạm vi đàm phán của Hiệp định này ra các vấn đề dịch vụ tài chính, đầu tư và trao đổi với Mỹ về khả năng nước này tham gia đàm phán mở rộng của P4. Phía Mỹ cũng bắt đầu tiến hành nghiên cứu, tham vấn nội bộ với các nhóm lợi ích và Nghị viện về vấn đề này. Tháng 9/2008, Mỹ quyết định tham gia đàm phán P4 mở rộng; tháng 11 cùng năm, các nước Australia, Peru và Việt Nam cũng bày tỏ quan tâm và tham gia đàm phán TPP, nâng tổng số thành viên tham gia lên 8



nước (trừ Việt Nam đến 13/11/2010 mới tuyên bố tham gia đàm phán với tư cách thành viên đầy đủ). Cũng từ thời điểm này, đàm phán mở rộng P4 được đặt tên lại là đàm phán Hiệp định Đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP).

Kể từ sau vòng đàm phán TPP đầu tiên được tiến hành tại Melbourne (Australia) vào tháng 3/2010, đến nay TPP đã có sự tham gia của 12 quốc gia. Ngoài các thành viên sáng lập, các nước xin gia nhập tiếp theo là Mỹ, Australia, Việt Nam, Peru, Malaysia và gần đây là Mexico và Canada, Nhật Bản. Ngoài ra, Hàn Quốc và Đài Loan là các nước thành viên tiềm năng đang tiến hành tham vấn các đối tác, xem xét chuẩn bị tham gia đàm phán TPP. Các nước nói trên đã trải qua 19 vòng đàm phán; 04 Hội nghị Bộ trưởng TPP (hội nghị lần thứ 4 diễn ra ở Singapore, từ 22-25/3/2014).

## **2. Khái quát tiến trình tham gia đàm phán gia nhập tpp của Việt Nam**

- Sau khi P4 hình thành, Singapore đã gia nhập và thể hiện mong muốn mở rộng TPP và sử dụng TPP như một công cụ để hiện thực hóa ý tưởng về Khu vực Thương mại tự do châu Á-Thái Bình Dương của APEC. Từ năm 2006, quốc đảo Sư tử này tích cực mời Việt Nam tham gia TPP, song vì cân nhắc các về khía cạnh kinh tế và chính trị, Việt Nam chưa nhận lời mời này.

- Tháng 9/2008, Mỹ tuyên bố tham gia TPP. Tiếp theo đó, tháng 11/2008, Australia và Peru cũng tuyên bố tham gia TPP. Đồng thời, đại diện các bên khẳng định sẽ đàm phán để thiết lập một khuôn khổ mới cho TPP. Kể từ đó, các vòng đàm phán TPP được lên lịch và diễn ra cho đến nay. Trước khi tuyên bố tham gia TPP, Mỹ cũng đã mời Việt Nam cùng tham gia TPP, đầu năm 2009, Việt Nam quyết định tham gia hiệp định này với tư cách thành viên liên kết.

- Tháng 11/2010, sau khi tham gia 3 phiên đàm phán TPP với tư cách thành viên liên kết, Việt Nam đã chính thức tham gia đàm phán TPP và tham dự đầy đủ các vòng đàm phán cho đến nay.

Ưu tiên đàm phán của Việt Nam trong TPP là mở rộng tiếp cận thị trường đối với sản phẩm may mặc và giày dép, do đây là những mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam sang thị trường Hoa Kỳ.

## **3. Những cơ hội từ TPP**

### **3.1. Cơ hội với kinh tế khu vực**

Nếu ra đời, TPP sẽ trở thành một trong những khu vực thương mại lớn nhất thế giới với hơn 800 triệu người, đóng góp hơn 40% GDP của thế giới và khoảng 30% kim ngạch thương mại toàn cầu. Theo một nghiên cứu định lượng của Trung tâm Đông - Tây (East-West Center - trung tâm nghiên cứu được Quốc hội Mỹ thành lập) thì tác động của TPP trong thời gian đầu là tương đối nhỏ, song đến năm 2025 TPP có thể đem lại gia tăng thu nhập cho nền kinh tế toàn cầu lên đến 104 tỷ USD.

Nghiên cứu này đề cập đến hai con đường hướng tới tự do hóa trong khu vực châu Á - Thái Bình Dương: *thứ nhất* là đi từ các hiệp định thương mại tự do của các nước trong khu vực, mà chủ yếu bắt đầu từ các hiệp định của ASEAN, rồi tiến đến một

hiệp định thương mại tự do cho cả khu vực; *thứ hai* là đi từ TPP, mở rộng dần cho các nước trong khu vực, và tiến đến xây dựng hiệp định cho tất cả các quốc gia trong khu vực. Trong nghiên cứu này, các quốc gia TPP được hiểu là bên cạnh 11 quốc gia đã chính thức nhận lời tham gia đàm phán còn có thêm Nhật Bản và Hàn Quốc, tổng cộng là 13 quốc gia. Nghiên cứu này chỉ ra rằng TPP là con đường dẫn đến tự do hóa khu vực đem lại lợi ích nhiều nhất cho các quốc gia. Vào năm 2025 GDP toàn cầu gia tăng 104,3 tỷ USD, tương ứng với mức gia tăng 0,1%. Tất cả các quốc gia tham gia TPP đều thu được lợi ích từ Hiệp định.

**Bảng 1: GDP gia tăng theo quốc gia vào năm 2025 với kịch bản TPP**

Quốc gia	GDP năm 2025 (không có TPP) (tỷ USD)	GDP gia tăng nhờ TPP (tỷ USD)	% so với GDP
<b>Các quốc gia TPP</b>			
Hoa Kỳ	20.337	13,9	0,07
Australia	1.426	2,4	0,17
Canada	1.982	2,3	0,12
Chile	289	2,3	0,78
Mexico	1.999	11,7	0,58
New Zealand	206	1,7	0,83
Peru	311	6,6	2,12
Brunei	22	0,1	0,48
Nhật Bản	5.332	30,7	0,58
Hàn Quốc	2.063	15,1	0,73
Malaixia	422	9,4	2,24
Singapore	386	1,4	0,35
Vietnam	235	33,5	14,27
<b>Một số quốc gia khác</b>			
Trung Quốc	16.834	-15,7	-0,09
Nga	2.790	-1,0	-0,03
Châu Âu	22.237	1,6	0,01
Ấn Độ	5.229	-0,6	-0,01
<b>Thế giới</b>	<b>101.967</b>	<b>104,3</b>	<b>0,1</b>

*Nguồn: Nghiên cứu của Trung tâm Đông-Tây, thuộc QH Mỹ.*

### 3.2. Cơ hội đối với Việt Nam

#### 3.2.1. Cơ hội đẩy mạnh xuất khẩu

Nhiều nước tham gia TPP là thị trường xuất khẩu quan trọng của Việt Nam. Trong đó có 2 trong số 3 nước nhập khẩu lớn nhất của nước ta là Mỹ và Nhật Bản. Do vậy, TPP sẽ mở ra cơ hội gia tăng xuất khẩu của Việt Nam sang Mỹ, Nhật Bản cũng như các thành viên khác của TPP, nhờ những cam kết mở cửa thị trường mạnh hơn, cao hơn so với những cam kết hiện có trong khu vực. Riêng với Mỹ, thông qua Hiệp định TPP, Việt Nam sẽ có

cơ hội gia tăng xuất khẩu vào thị trường này những sản phẩm vốn có thế mạnh (dệt may, thủy sản, giày dép, sản phẩm gỗ...). Theo dự tính của Trung tâm nghiên cứu Đông-Tây (QH Mỹ), nhờ tham gia TPP, đến năm 2025, xuất khẩu của Việt Nam tăng thêm 25,8%. Mức gia tăng này của Việt Nam cao hơn hẳn các quốc gia khác cùng tham gia TPP.

**Bảng 2: Gia tăng thu nhập và kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam so với các quốc gia TPP và một số quốc gia khác trong khu vực vào năm 2025**

STT	Quốc gia	% Gia tăng GDP	% Gia tăng kim ngạch xuất khẩu
1.	Việt Nam	14,27	25,8
2.	Malaxia	2,24	5
3.	New Zealand	0,78	5,7
4.	Hàn Quốc	0,73	7,7
5.	Nhật Bản	0,58	4,9
6.	Mexico	0,58	3,1
7.	Brunei	0,48	1,8
8.	Singapore	0,35	0,6
9.	Trung Quốc	-0,09	-0,5

*Nguồn: Nghiên cứu của Trung tâm Đông-Tây, thuộc QH Mỹ.*

### 3.2.2. Thúc đẩy đầu tư

Tham gia TPP, hàng hóa Việt Nam có cơ hội thâm nhập các thị trường xuất khẩu lớn mạnh hơn, do thuế thấp hơn. Theo đó, Việt Nam hấp dẫn các nhà đầu tư nước ngoài mạnh hơn các nước trong khu vực. Các nhà đầu tư nước ngoài đặc biệt là từ Trung Quốc, ASEAN sẽ tăng cường đầu tư vào Việt Nam để tận dụng ưu thế thành viên TPP của Việt Nam. Nhiều chuyên gia cho rằng, đây là lợi ích lớn nhất mà Việt Nam thu được từ TPP. Bên cạnh đó, ngay trong các thành viên TPP cũng có nhiều quốc gia là đối tác đầu tư quan trọng, có khả năng bổ sung cao cho nền kinh tế Việt Nam như: Mỹ, Australia, New Zealand, Singapore... Khi TPP có hiệu lực, hiệp định này cũng giúp thúc đẩy, gia tăng đầu tư của các nước nói trên vào Việt Nam, đặc biệt trong một số lĩnh vực Việt Nam mong muốn như phát triển các ngành công nghệ cao, nâng cao trình độ của các lĩnh vực công nghiệp, dịch vụ, nông nghiệp, tạo khả năng cho Việt Nam tham gia tốt hơn vào chuỗi giá trị khu vực và toàn cầu. Ở chiều ngược lại cũng tạo điều kiện cho Việt Nam tham gia đầu tư vào các nước khác trong TPP với các lĩnh vực Việt Nam có thế mạnh.

### 3.2.3. Đẩy mạnh hội nhập quốc tế và nâng cao vị thế đất nước

Việc tham gia TPP sẽ giúp Việt Nam có thêm điều kiện, cơ hội triển khai chủ trương tích cực, chủ động hội nhập quốc tế mà Đại hội Đảng lần thứ XI năm 2011 đã đề ra. Hiệp định này cũng giúp Việt Nam tăng cường quan hệ nhiều mặt với các đối tác quốc tế trong khu vực châu Á-Thái Bình, trong đó có nhiều đối tác quan trọng của Việt Nam nói riêng và ASEAN nói chung, như: Mỹ, Nhật Bản, Hàn Quốc... Việc tham gia TPP với nhiều điều khoản, mức độ yêu cầu cao về tự do hóa thương mại, thị trường sản phẩm, dịch vụ,

môi trường... cũng chứng tỏ quyết tâm và cam kết cải cách, đổi mới mạnh mẽ của Chính phủ Việt Nam. Qua đó, làm tăng sức hấp dẫn của thị trường Việt Nam nói riêng và uy tín của Việt Nam nói chung đối với các nhà đầu tư, cộng đồng quốc tế; góp phần nâng cao vị thế của Việt Nam.

#### *3.2.4. Thúc đẩy cải cách thể chế, tái cơ cấu, nâng cao sức cạnh tranh của nền kinh tế*

Thực tế gần 30 năm đổi mới, mở cửa vừa qua cho thấy, việc mở cửa nền kinh tế thành công luôn tạo động lực thúc đẩy cải cách kinh tế và nâng cao trình độ phát triển của Việt Nam. Đồng thời, những cải cách và chính sách mở cửa tích cực lại tạo cơ hội để Việt Nam hội nhập quốc tế thành công. TPP vừa tạo ra thách thức, vừa tạo ra sức ép để Việt Nam đẩy mạnh cải cách thể chế, cải thiện môi trường kinh doanh, cải cách khu vực DNNN, hoàn thiện hệ thống luật pháp... Những cải cách này trước mắt là để bảo đảm đủ điều kiện cho Việt Nam bước vào "sân chơi" TPP..., song về lâu dài, có tác động tích cực đối với lành mạnh hóa nền kinh tế, thúc đẩy phát triển kinh tế - xã hội của Việt Nam.

Thông qua TPP, các quan hệ thương mại, đầu tư và hợp tác giáo dục, khoa học công nghệ giữa Việt Nam với các thành viên TPP có thể cải thiện, mở rộng nhanh chóng. Theo đó, tạo thêm nguồn lực từ bên ngoài giúp Việt Nam phát triển, hiện đại hóa đất nước trong giai đoạn mới.

Theo nghiên cứu định lượng của Trung tâm Đông - Tây (Mỹ), các quốc gia có quy mô kinh tế nhỏ, đặc biệt là Việt Nam sẽ là nước nhận được nhiều lợi ích nhất từ TPP cũng như các hiệp định thương mại tự do trong khu vực. Trung tâm này dự báo, đến năm 2025, GDP của Việt Nam sẽ tăng thêm 14,7%, chủ yếu nhờ vào việc mở rộng thương mại thông qua TPP.

## **4. Một số thách thức đặt ra**

Bên cạnh cơ hội, việc gia nhập TPP cũng đặt ra không ít khó khăn, thách thức lớn đối với Việt Nam. Dưới đây là những thách thức chủ yếu.

### **4.1. Gia tăng sức ép về mở cửa thị trường, cạnh tranh**

- Gia nhập TPP, sẽ làm gia tăng sức ép về mở cửa thị trường, cạnh tranh đối với các doanh nghiệp của Việt Nam, trong bối cảnh doanh nghiệp Việt Nam nhìn chung năng lực cạnh tranh còn yếu, khả năng quản lý còn nhiều bất cập. Khi đàm phán TPP kết thúc, có khả năng cam kết giảm thuế của Việt Nam sẽ thấp hơn một chút so với những nước khác, do vẫn là nước đang phát triển, song Việt Nam vẫn phải đối mặt với sự cạnh tranh nhập khẩu. Theo đó, nếu không có sự chuẩn bị tốt, nhiều ngành sản xuất và dịch vụ có thể sẽ gặp khó khăn. Ngay cả nông sản, chăn nuôi, vốn là một thế mạnh của Việt Nam, song nhiều mặt hàng được dự báo khó cạnh tranh ngay tại thị trường nội địa, như thịt lợn, thịt bò...

- Độ mở của nền kinh tế Việt Nam còn thấp và được bảo hộ nhiều hơn bất cứ quốc gia TPP nào. Trên thực tế, ở Việt Nam các thị trường dịch vụ, thị trường lao động, khoa học-công nghệ... vẫn chưa phát triển hoàn chỉnh hoặc mới chỉ manh nha. Vì vậy, khi TPP chính thức có hiệu lực, Việt Nam sẽ phải đối mặt với đòi hỏi từ các nước TPP về việc mở rộng cửa hơn nữa cho đầu tư nước ngoài ở nhiều lĩnh vực mà Việt Nam chưa thị trường

hóa, chẳng hạn như viễn thông và dịch vụ tài chính. Thỏa mãn những yêu cầu này sẽ là thách thức về mặt kinh doanh và chính sách công.

- Việc tham gia Hiệp định TPP còn dẫn đến những thách thức lớn về cải cách doanh nghiệp nhà nước ở Việt Nam, mà theo đánh giá của phía Mỹ là chiếm tới 40% GDP quốc gia. Các cam kết từ TPP có thể gây ra một số hệ quả xã hội tiêu cực cho Việt Nam như tình trạng phá sản và thất nghiệp ở các doanh nghiệp có năng lực cạnh tranh yếu. Ngoài ra, kết quả đàm phán nội dung lao động trong Hiệp định TPP có thể sẽ có tác động tới môi trường lao động ở Việt Nam.

#### **4.2. Khó khăn đối với một số ngành hàng xuất khẩu chủ lực**

Hiệp định TPP đề cập đến tất cả các vấn đề của kinh tế, xã hội như thuế quan, hàng rào kỹ thuật, lĩnh vực phi truyền thống (lao động, môi trường, chống tham nhũng...) ở 22 nhóm lĩnh vực. Bên cạnh cơ hội giảm thuế, những rào cản dưới dạng quy định kỹ thuật, vệ sinh dịch tễ hay kiện phòng vệ thương mại với quy chế nền kinh tế phi thị trường mà Hoa Kỳ thực hiện, rất có thể sẽ vô hiệu hóa lợi ích từ việc giảm thuế quan đối với hàng hóa Việt Nam. Chẳng hạn, những quy định của TPP về quy tắc xuất xứ, môi trường... sẽ gây khó khăn cho một số mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam như: dệt may, thủy-hải sản...Diễn hình ở quy tắc xuất xứ, Mỹ đòi hỏi hàng dệt may của Việt Nam phải tính từ khâu sợi, điều mà hiện nay doanh nghiệp Việt Nam khó đáp ứng và khả năng có đến 80% hàng hóa không đạt yêu cầu. Trong khi đó, Việt Nam đang theo đuổi nguyên tắc xuất xứ "cắt và may" trong TPP mà theo đó, dù hàng hoá với nguồn nguyên liệu từ các nước không là thành viên TPP vẫn được hưởng những ưu đãi thuế quan trong TPP. Còn về môi trường, có những yêu cầu cam kết cấm trợ cấp đánh bắt thủy hải sản có thể gây bất lợi đối với chính sách phát triển của ngành này...

#### **4.3. Sức ép kiện toàn khung khổ luật pháp và các chỉ tiêu theo chuẩn quốc tế**

Việc cam kết và thực hiện các cam kết sâu và rộng trong khuôn khổ TPP sẽ đòi hỏi Việt Nam trong việc phải nhanh chóng kiện toàn hệ thống luật pháp; các chỉ tiêu về chất lượng sản phẩm, môi trường, xã hội...theo thông lệ quốc tế. Trong khi đó, hệ thống luật pháp của Việt Nam hiện nay kém phát triển hơn những đối tác khác trong TPP. Luật pháp của Việt Nam yếu từ khâu soạn thảo đến ban hành, thực thi. Hiện tại Việt Nam vẫn tồn tại tình trạng phải sử dụng nhiều văn bản dưới luật để triển khai một luật. Các bộ chỉ tiêu đánh giá chất lượng sản phẩm, mức độ phát triển của các ngành và cả nền kinh tế nói chung còn có những khác biệt so với thông lệ quốc tế cả về chất lượng lẫn phương thức tính toán. Chẳng hạn, chỉ tiêu giảm nghèo là tính theo chuẩn riêng của Việt Nam.

Để thực thi cam kết trong Hiệp định TPP, Việt Nam sẽ phải điều chỉnh, sửa đổi nhiều quy định pháp luật cũng như các chỉ tiêu chất lượng về thương mại, đầu tư, đấu thầu, sở hữu trí tuệ... Trong bối cảnh Việt Nam hiện nay, việc đưa hệ thống quy định pháp luật và các chỉ tiêu chất lượng, chỉ tiêu kinh tế-xã hội lên một mức tương xứng với các bên khác trong TPP là vô cùng khó khăn.

#### **4.4. Khoảng cách quá lớn về trình độ phát triển**

Thách thức nghiêm trọng nhất đối với Việt Nam bao trùm cả những thách thức nêu trên là Việt Nam hiện có khoảng cách quá lớn về trình độ phát triển so với tất cả các nước

thành viên TPP. Bên cạnh đó, Việt Nam còn có những khác biệt lớn với các đối tác trong TPP. Chẳng hạn:

- Về kinh tế thị trường: Việt Nam chưa có kinh tế thị trường đúng nghĩa. Kinh tế thị trường ở Việt Nam là "theo định hướng XHCN", không thật sự tôn trọng các quy luật của thị trường về cung cầu-cạnh tranh-giá cả. Thị trường ở Việt Nam về cơ bản mới có thị trường sản phẩm; thị trường vốn, lao động, khoa học công nghệ... phát triển chưa đáng kể. Mỹ là đối tác lớn nhất trong TPP hiện cũng vẫn cho rằng Việt Nam là một nền "kinh tế phi thị trường" và áp đặt các hạn chế đối với ngành dệt may, thủy sản... của Việt Nam.

- Việt Nam đã có những bước tiến lớn trong công cuộc tự do hoá nền kinh tế và đã trở thành thành viên của WTO. Tuy vậy, Việt Nam vẫn gặp nhiều chỉ trích về các tiêu chuẩn lao động, sở hữu trí tuệ và vấn đề tham nhũng. Riêng về vấn đề quyền sở hữu trí tuệ, Việt Nam tiếp tục nằm trong danh sách các nước bị phía Mỹ theo dõi, một phần do sản phẩm lậu và nhái vẫn được tiêu thụ rộng rãi trên thị trường, bao gồm cả vi phạm bản quyền online.

- Về quan hệ thương mại giữa Việt Nam với các đối tác trong TPP chủ yếu là quan hệ "hàng dọc", nghĩa là xuất khẩu nguyên liệu thô, sản phẩm gia công; nhập khẩu công nghệ, máy móc...

Những yếu tố nêu trên sẽ làm hạn chế đáng kể khả năng tận dụng cơ hội, vượt qua các thách thức từ TPP của Việt Nam.

#### **4.5. Tác động tiêu cực đối với chính sách đối ngoại "cân bằng nước lớn"**

Việt Nam chủ trương thực hiện chính sách đối ngoại độc lập, tự chủ. Trong quan hệ với các nước lớn là Mỹ và Trung Quốc, thời gian qua Việt Nam thực hiện chính sách 'cân bằng'. Tuy nhiên, việc Việt Nam gia nhập TPP - "sân chơi" chủ yếu do Mỹ dẫn dắt - đang gây ra những quan ngại và hiểu lầm từ phía Trung Quốc. Trên báo chí Trung Quốc hiện tồn tại quan điểm khá phổ biến là: Mỹ lợi dụng TPP để lôi kéo Việt Nam, Nhật Bản và một số nước khác thực hiện âm mưu "bao vây" Trung Quốc. Chiến lược của Hoa Kỳ và Nhật Bản là cách ly và làm giảm tầm ảnh hưởng của Trung Quốc ở khu vực thông qua TPP. Từ năm 2001, sau khi trở thành thành viên của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), Trung Quốc đã ngay lập tức tận dụng tư cách này để đưa ra một đề xuất rất hấp dẫn về một hiệp định thương mại tự do với Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á (CAFTA). Đồng thời, thực hiện "chương trình thu hoạch sớm", đồng ý cắt giảm các khoản thuế nông nghiệp ngay lập tức với các nước ASEAN. Sau đó, ngày 1/1/2010, CAFTA giữa Trung Quốc và mười nước thành viên ASEAN đã chính thức đi vào hoạt động, trở thành khu vực thương mại tự do lớn nhất thế giới, xét về quy mô dân số. Gần đây, nhiều chuyên gia phân tích của Trung Quốc cũng cho rằng, TPP sẽ là đường dẫn cho sự tham gia nhiều hơn của Mỹ tại khu vực, đồng thời Mỹ cũng đang cố gắng thay đổi các thể thức thương mại theo cách "vạch một đường phân chia xuống Thái Bình Dương". TPP sẽ là những viên gạch nền, là hạt nhân cho một khu vực thương mại châu Á - Thái Bình Dương phục vụ lợi ích thực tế và lâu dài của Mỹ đối với châu Á, và trên hết là tăng cường địa vị, vai trò của Mỹ tại khu vực này. Theo đó, làm suy giảm ảnh hưởng của Trung Quốc. Trong bối cảnh nêu trên, TPP đang và sẽ đặt ra những khó khăn cho Việt Nam trong việc tiếp tục thực hiện chính sách "cân bằng" nước lớn.

## **5. Nâng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam trong bối cảnh TPP**

### **5.1. Thực trạng năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam**

#### **5.1.1 Về nguồn vốn và công nghệ**

Các doanh nghiệp hiện nay đều gặp khó khăn trong việc tiếp cận nguồn vốn, điều này sẽ ảnh hưởng không nhỏ đến hiệu quả kinh doanh và năng lực cạnh tranh trên thị trường quốc tế đặc biệt khi tham gia hiệp định TPP. Bên cạnh đó, việc tiếp cận nguồn vốn hạn chế sẽ dẫn đến việc nguồn tài chính của các doanh nghiệp Việt Nam yếu và thụ động, nên hầu hết các doanh nghiệp phải sử dụng công nghệ và kỹ thuật lạc hậu, không được nâng cấp, đòi hỏi số lượng lao động lớn. Theo kết quả điều tra đối với toàn bộ doanh nghiệp năm 2013, chưa có đến 10% doanh nghiệp có các hoạt động nghiên cứu và phát triển và chỉ có khoảng hơn 5% cải tiến công nghệ có sẵn. Trong những năm gần đây, mặc dù có nhiều doanh nghiệp đã đầu tư đổi mới máy móc thiết bị và công nghệ tuy nhiên tốc độ đổi mới công nghệ, trang thiết bị còn chậm, chưa đồng đều, chưa có định hướng phát triển rõ rệt.

#### **5.1.2 Về nhân lực và quản lý nhân lực**

Doanh nghiệp Việt Nam có nguồn lao động dồi dào. Theo số liệu thống kê đầu năm 2016, Việt Nam có hơn 90 triệu dân, 67% dân số trong độ tuổi lao động. Tuy nhiên năng suất lao động lại ở mức thấp, cấp thiết đòi hỏi các doanh nghiệp Việt Nam phải có chương trình đào tạo, bồi dưỡng để nâng cao kỹ năng, trình độ góp tạo lợi thế cạnh tranh so với các nước trong khu vực.

Đối với DNNN, việc phân cấp trên dưới, ngang dọc chưa rõ ràng, khiến doanh nghiệp chịu nhiều cấp, nhiều ngành cùng quản lý, trong khi đó bộ máy quản lý còn cồng kềnh, nhiều thủ tục hành chính rườm rà khiến doanh nghiệp không thể hoạt động nhanh nhạy, linh hoạt, đáp ứng yêu cầu của thị trường.

#### **5.1.3 Về chiến lược sản phẩm**

Hiện nay, các doanh nghiệp Việt Nam cũng đã quan tâm đến chất lượng sản phẩm và xây dựng chiến lược sản phẩm để đáp ứng nhu cầu của khách hàng và thị trường nhưng do các khó khăn về nguồn vốn và công nghệ nên các sản phẩm của doanh nghiệp Việt Nam có hàm lượng tri thức và công nghệ thấp, chất lượng sản phẩm chưa đủ sức cạnh tranh trên thị trường thế giới. Kế hoạch kinh doanh và giá thành sản phẩm của các doanh nghiệp Việt Nam rất bị động, phụ thuộc vào sự biến động giá cả nguyên liệu nhập khẩu, tỷ giá hối đoái... do nguyên vật liệu nhập khẩu chiếm tỷ trọng cao trong giá thành sản phẩm.

#### **5.1.4 Về chiến lược phân phối**

Các doanh nghiệp Việt Nam có quy mô vừa và nhỏ là chủ yếu do vậy rất ít doanh nghiệp có được kênh phân phối đến đại lý hoặc người tiêu dùng cuối cùng. Phần đông các doanh nghiệp Việt Nam áp dụng hình thức kênh phân phối qua các trung gian thương mại dẫn đến việc không kiểm soát được quá trình phân phối và tiêu thụ sản phẩm, chưa nắm bắt trực tiếp các phản hồi từ thị trường khách hàng.

#### **5.1.5 Về đầu tư chi phí nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới**

Trên thế giới, chi phí của các doanh nghiệp bỏ ra để nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới có tỷ trọng khá lớn trong cơ cấu chi phí nhằm đầu tư, sáng tạo các công nghệ kỹ thuật mới nâng cao năng suất lao động, cải tiến chất lượng sản phẩm. Tuy nhiên, tại Việt

Nam các doanh nghiệp chưa có điều kiện chú ý đến công tác nghiên cứu và phát triển nên chỉ dành 0,2% đến 0,3% doanh thu cho nghiên cứu phát triển sản phẩm mới.

## **5.2. Các biện pháp nâng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam**

### **5.2.1 Mở rộng khả năng tiếp cận vốn cho doanh nghiệp**

Để tăng tiềm lực tài chính, các doanh nghiệp cần chủ động đa dạng hóa cơ cấu vốn để không phụ thuộc quá nhiều vào vốn vay ngân hàng. Đồng thời doanh nghiệp cũng như cần sự hỗ trợ của Nhà nước thông qua hỗ trợ về lãi suất, bảo lãnh tín dụng và năng lực xây dựng phương án kinh doanh. Việc tiếp cận được nguồn vốn sẽ giúp doanh nghiệp Việt Nam có khả năng tiếp nhận, phát triển những tiến bộ khoa học công nghệ, nâng cao năng suất lao động, tạo ra những sản phẩm có chất lượng cao, giá thành rẻ hơn nhờ đó tăng sức cạnh tranh cho doanh nghiệp.

### **5.2.2 Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực trong các doanh nghiệp**

Tiến hành sắp xếp bố trí hợp lý đội ngũ cán bộ quản lý và lao động hiện có ở các doanh nghiệp phù hợp với trình độ và năng lực sở trường. Bổ sung những cán bộ, lao động đủ tiêu chuẩn, có triển vọng phát triển, đồng thời thay thế những cán bộ, nhân viên không đủ năng lực, không đủ tiêu chuẩn.

Đa dạng hóa các kỹ năng và đảm bảo khả năng thích ứng của người lao động khi có sự điều chỉnh lao động trong nội bộ doanh nghiệp, qua đó cắt giảm được chi phí cho doanh nghiệp.

Tiêu chuẩn hóa cán bộ, lao động trong doanh nghiệp cụ thể đối với từng ngành nghề, từng loại công việc, đáp ứng được yêu cầu phát triển trong từng thời kỳ. Áp dụng cơ chế bổ sung và đào thải nhân lực thường xuyên để duy trì đội ngũ cán bộ quản lý kinh doanh, nhân viên tinh thông nghiệp vụ, đáp ứng yêu cầu cạnh tranh của thị trường.

### **5.2.3 Đổi mới cơ cấu tổ chức quản lý**

Xác định rõ chức năng, nhiệm vụ của các bộ phận trong hệ thống tổ chức kinh doanh của doanh nghiệp, tranh sự chồng chéo, tạo điều kiện cho cán bộ quản lý tập trung đầu tư chuyên sâu và đảm bảo sự hoạt động của các bộ phận trong doanh nghiệp một cách nhịp nhàng.

Điều chỉnh hợp lý, tổ chức phù hợp với yêu cầu của đội ngũ cán bộ quản lý trong doanh nghiệp nhằm xác định các quyết định đưa một cách chính xác, hiệu quả.

Đảm bảo thông tin trong nội bộ doanh nghiệp theo các nguyên tắc sau: Thông tin phải được phổ biến rộng rãi cho tất cả mọi người, mọi cấp trong tổ chức được biết rõ ràng; các tuyến thông tin cần trực tiếp và ngắn gọn; duy trì hoạt động của toàn bộ hệ thống thông tin một cách thường xuyên không bị ngắt quãng.

### **5.2.4 Tăng cường hoạt động marketing hỗn hợp**

#### ***Thứ nhất: Tăng cường công tác nghiên cứu thị trường***

Nghiên cứu thị trường là công việc cần thiết đầu tiên đối với bất kỳ doanh nghiệp nào trong quá trình kinh doanh, qua đó giúp doanh nghiệp nắm được thông tin cần thiết về giá cả, cung cầu hàng hóa và dịch vụ để doanh nghiệp đề ra những phương án chiến lược và biện pháp cụ thể thực hiện mục tiêu kinh doanh đề ra. Công tác nghiên cứu thị trường



tiến hành theo trình tự: xác định mục tiêu nghiên cứu thị trường, xây dựng hệ thống các chỉ tiêu nghiên cứu thị trường, xác định và lựa chọn phương pháp nghiên cứu, xây dựng kế hoạch nghiên cứu, thực hiện, điều chỉnh kế hoạch và viết báo cáo.

*Thứ hai: Hoàn thiện chiến lược sản phẩm*

Các doanh nghiệp cần chọn những sản phẩm có thể mạnh, không ngừng cải tiến nâng cao chất lượng sản phẩm, đa dạng hóa sản phẩm theo nhu cầu tiêu dùng của xã hội. Khai thác có hiệu quả lợi thế của quốc gia trong lựa chọn sản phẩm, hiện đại hóa khâu thiết kế sản phẩm, lựa chọn hệ thống quản lý chất lượng tiên tiến trên thế giới phù hợp với doanh nghiệp để nâng cao chiến lược sản phẩm. Sản phẩm phải đảm bảo đáp ứng nhu cầu thị trường về chất lượng, kiểu dáng, mẫu mã và bao gói, trong đó sự thích ứng của sản phẩm với một thị trường phụ thuộc vào 2 yếu tố cơ bản: mức độ chấp nhận người tiêu dùng cuối cùng và mức độ sẵn sàng chấp nhận của các nhà sản xuất, của các khách hàng trung gian (nhà bán buôn, nhà bán lẻ).

*Thứ ba: Hoàn thiện chiến lược phân phối và tổ chức lại mạng lưới bán hàng*

Doanh nghiệp nên chọn kiểu kênh phân phối dọc như sau:

Các thành viên liên kết với nhau thành một hệ thống thống nhất, chặt chẽ, bền vững để không bị phá vỡ bởi bất kỳ xung lực nào từ môi trường bên ngoài, trong đó phải có một tổ chức giữ vai trò người chỉ huy kênh (thường là nhà sản xuất).

Tính thống nhất và sự liên kết chặt chẽ giữa các thành viên kênh được đảm bảo bằng sự hợp tác toàn diện, trên nền tảng thống nhất lợi ích của toàn bộ hệ thống kênh và từng thành viên.

Để tạo lập được một hệ thống kênh phân phối dọc, các doanh nghiệp cần quan tâm đến việc: đầu tư xứng đáng để thiết kế một cơ cấu kênh phân phối tối ưu, số lượng kênh được sử dụng và tỷ trọng hàng hóa được phân bổ mỗi kênh; biến cơ cấu kênh phân phối tối ưu thành hiện thực, nghĩa là phát triển mạng lưới phân phối và thực hiện các biện pháp điều chỉnh, quản lý nó; xử lý kịp thời có hiệu quả các mâu thuẫn, xung đột trong kênh, giải quyết các xung đột ngay từ khi mới phát sinh; thường xuyên đánh giá hoạt động của các thành viên kênh, để có sự quản lý và điều chỉnh hệ thống kênh một cách có căn cứ kịp thời.

### *5.2.5 Xây dựng và phát triển thương hiệu doanh nghiệp*

Các doanh nghiệp cần trao việc hoạch định chiến lược và sáng tạo nhãn hiệu cho các chuyên gia nhằm mục đích là biến mình thành người thẩm định, sử dụng các dịch vụ tư vấn như tư vấn sáng tạo phát triển nhãn hiệu, tư vấn về pháp lý, tư vấn kinh doanh và hoạch định chiến lược, tư vấn về quảng cáo và truyền thông, giám sát các nhà cung cấp dịch vụ tư vấn.

Xây dựng thương hiệu phải khơi dậy cảm xúc của khách hàng. Để xây dựng một thương hiệu được khách hàng tin cậy thì doanh nghiệp cần phải hiểu rõ đối tượng khách hàng của mình hơn ai hết và luôn lấy sự hài lòng của khách hàng làm trọng tâm cho mọi hoạt động.

Nâng cao nhận thức về bảo hộ nhãn hiệu hàng hóa. Việc đăng ký sở hữu công nghiệp, đăng ký độc quyền nhãn hiệu hàng hóa, bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của

thương hiệu tại các thị trường mà doanh nghiệp có chiến lược đầu tư kinh doanh là rất cần thiết.

#### 5.5.6 Hoàn thiện hệ thống thông tin, chủ động áp dụng thương mại điện tử trong điều hành kinh doanh

Xây dựng các chi nhánh nhằm thu được thông tin chính xác, kịp thời về giá cả, chất lượng, điều kiện giao hàng...

Liên kết với các bạn hàng truyền thông để họ có thể giúp đỡ trong việc cung cấp thông tin. Xây dựng một đội ngũ cán bộ chuyên trách nhằm nghiên cứu đầy đủ, cung cấp thông tin về thị trường có thể dự báo về các biến động của thị trường.

Chủ động xây dựng và triển khai áp dụng các hệ thống quản lý chất lượng quốc tế (như ISO:9000 về quản lý chất lượng, HACCP/ISO 22.000 về quản lý vệ sinh an toàn thực phẩm, OHSSAS 18.000 về sức khỏe công nghiệp và ISO:14.000 về quản lý môi trường...).

### **Kết luận**

Tham gia vào TPP sẽ đem lại một thị trường rộng lớn và cũng nhiều thách thức cho các doanh nghiệp Việt Nam với sự cạnh tranh gay gắt từ các doanh nghiệp, tập đoàn nước ngoài. Vì vậy để có thể tìm được chỗ đứng cho mình, doanh nghiệp Việt Nam cần phải nâng cao năng lực cạnh tranh bằng các biện pháp cụ thể như mở rộng khả năng tiếp cận vốn, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, đổi mới tổ chức quản lý, tăng cường marketing và các phương pháp phát triển sản phẩm. Bên cạnh đó, Nhà nước cũng cần có những giải pháp cụ thể để kết nối với các doanh nghiệp, qua đó giải quyết những khó khăn, tranh chấp về thương mại trong bối cảnh hội nhập kinh tế sâu rộng của Việt Nam hiện nay.

Tổng hợp các giải pháp trên sẽ góp phần khơi dậy khả năng sáng tạo, phát huy trí tuệ của từng cá nhân và tập thể từng doanh nghiệp nhằm tìm cách tối thiểu hóa chi phí sản xuất, đặc biệt là chi phí nguyên liệu, chi phí quản lý doanh nghiệp, giảm giá thành sản phẩm, nâng cao vị thế, thương hiệu sản phẩm Việt Nam trên thị trường quốc tế cũng tức là nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam trong bối cảnh hội nhập TPP.

### **TÀI LIỆU THAM KHẢO**

- (1) Bộ ngoại giao Việt Nam “Giới thiệu chung về Hiệp định TPP”. [www.mofahcm.gov.vn](http://www.mofahcm.gov.vn)
- (2) Đoàn Minh Huê, (2015) “Vào TPP, doanh nghiệp cần đổi mới quy trình quản trị”. [www.bnews.vn](http://www.bnews.vn)
- (3) Phạm Tất Thắng “Các biện pháp nâng cao khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam khi gia nhập cộng đồng ASEAN dưới tác động của TPP”. [www.vietnamasean.vn](http://www.vietnamasean.vn)

**GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN KINH TẾ VIỆT NAM  
TRONG QUÁ TRÌNH HỘI NHẬP  
VIETNAMESE ECONOMIC DEVELOPMENT SOLUTION  
IN THE INTEGRATION**

*TS. Nguyễn Thanh Huyền  
Trường Đại học Thương Mại*

**Tóm tắt**

Với việc tham gia 12 Hiệp định Thương mại tự do (FTA), trong đó các FTA thế hệ mới đã kết thúc đàm phán gồm FTA Việt Nam - Liên minh châu Âu và Hiệp định đối tác xuyên Thái Bình Dương, nền kinh tế Việt Nam đã và đang có những bước tiến dài trên con đường hội nhập, hợp tác và phát triển với kinh tế khu vực và thế giới. Tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế sẽ tạo ra cho các nước những cơ hội phát triển nhưng cũng đặt ra không ít thách thức, do vậy, chúng ta cần có những biện pháp cụ thể, đúng đắn và chủ động trong quá trình tham gia. Bài viết của tác giả tập trung đánh giá một cách khái quát về quá trình hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam từ năm 1995 đến nay, nhìn nhận một cách tổng quát về những kết quả đạt được, đồng thời chỉ ra một số vấn đề còn tồn tại trong quá trình hội nhập, trên cơ sở đó tìm ra các biện pháp giúp Việt Nam có thể chủ động hơn trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế sắp tới.

**Từ khoá:** Hội nhập kinh tế quốc tế, Hiệp định thương mại tự do (FTA), kinh tế Việt Nam.

**Abstract**

Participating in 12 Free Trade Agreements (FTA), in which the new generation FTAs have finished negotiating, including Vietnam - Europe Union and Trans-Pacific Partnership Agreement, Vietnam economy has experienced big steps in the integration, cooperation and development with regional and international economy. International integration process will create both opportunities and challenges for nations, therefore, we should have particular, appropriate and active solutions when taking part in this process. The article focuses on assessing the Vietnam's integration progress from 1995 until now, gives an overview on the achievement and points out some existing problems in the integration process. On that basis, the article proposes some solutions to help Vietnam take more initiative in the process in the coming time.

**Key words:** International economic integration, free trade agreement (FTA), Vietnam economy.

**1. Hội nhập kinh tế quốc tế là gì?**

Đối với hầu hết chúng ta, thuật ngữ “Hội nhập quốc tế” đã từ lâu trở nên khá quen thuộc và phổ biến. Có rất nhiều cách tiếp cận khác nhau để đưa ra một khái niệm cụ thể về hội nhập quốc tế. Thuật ngữ này được sử dụng khá phổ biến không chỉ trong các văn kiện, chính sách mà còn được sử dụng thông dụng trong cuộc sống hàng ngày. Tuy nhiên, dù xem xét dưới góc độ nào thì hội nhập quốc tế cũng được hiểu một cách khái quát là quá

trình các nước tiến hành các hoạt động tăng cường sự gắn kết với nhau dựa trên sự chia sẻ về lợi ích, mục tiêu, giá trị, nguồn lực, quyền lực và tuân thủ các luật chơi chung trong khuôn khổ các định chế hoặc các tổ chức quốc tế [1].

Hội nhập quốc tế là sự hội nhập trên nhiều lĩnh vực, bao gồm: Hội nhập về kinh tế, văn hoá xã hội, chính trị, an ninh quốc phòng... Trong đó, hội nhập kinh tế, theo quan niệm đơn giản nhất và phổ biến trên thế giới, là việc các nền kinh tế gắn kết lại với nhau. Theo cách hiểu này, hội nhập kinh tế đã diễn ra từ hàng ngàn năm nay và hội nhập kinh tế với quy mô toàn cầu đã diễn ra từ cách đây hai nghìn năm khi đế quốc La Mã xâm chiếm thế giới và mở mang mạng lưới giao thông, thúc đẩy lưu thông hàng hóa trong toàn bộ lãnh địa chiếm đóng rộng lớn của họ và áp đặt đồng tiền của họ cho toàn bộ các nơi.

Hiểu theo một cách chặt chẽ hơn, hội nhập kinh tế quốc tế là việc gắn kết mang tính thể chế giữa các nền kinh tế lại với nhau. Khái niệm này được Béla Balassa đề xuất từ thập niên 1960 và được chấp nhận chủ yếu trong giới học thuật và lập chính sách. Nói rõ hơn, hội nhập kinh tế quốc tế là quá trình chủ động thực hiện đồng thời hai việc: Một mặt, gắn nền kinh tế và thị trường từng nước với thị trường khu vực và thế giới thông qua các nỗ lực thực hiện mở cửa và thúc đẩy tự do hóa nền kinh tế quốc dân; Mặt khác, gia nhập và góp phần xây dựng các thể chế kinh tế khu vực và toàn cầu.

Như vậy, có thể hiểu: Hội nhập kinh tế quốc tế là sự gắn kết nền kinh tế của một quốc gia vào các tổ chức hợp tác kinh tế khu vực và toàn cầu, trong đó các thành viên có quan hệ với nhau theo các nguyên tắc và quy định chung. Việc hội nhập kinh tế quốc tế đóng góp vai trò hết sức to lớn đối với các bên tham gia trong việc tạo tiền đề tăng trưởng kinh tế, phân bổ nguồn lực xã hội, thay đổi cơ cấu kinh tế, mở rộng thị trường, thu hút vốn đầu tư, nâng cao khả năng cạnh tranh trên thị trường quốc tế...

## **2. Khái quát về quá trình hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam**

Trong những năm qua, Việt Nam đã triển khai mạnh mẽ quá trình hội nhập kinh tế quốc tế với khu vực và thế giới. Sự kiện mở đầu cho quá trình hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam là việc gia nhập ASEAN vào tháng 7/1995 và việc chính thức trở thành thành viên của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) đã đánh dấu bước hội nhập toàn diện của Việt Nam với nền kinh tế thế giới.

Thực tế cho thấy, giai đoạn vừa qua, Việt Nam đã rất tích cực và chủ động trong đàm phán và ký kết các Hiệp định thương mại tự do (FTA) mới với các đối tác. Đến nay, Việt Nam đã tham gia 12 Hiệp định FTA với 56 quốc gia và nền kinh tế trên thế giới, điển hình như Hiệp định FTA Việt Nam - EU và Hiệp định Đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP). Đây là các FTA thế hệ mới với diện cam kết rộng và hợp tác sâu. Ngoài cam kết về tự do hóa thương mại hàng hóa và dịch vụ, các nước tham gia còn cam kết trên nhiều lĩnh vực khác.

Với tư cách là thành viên của các tổ chức kinh tế quốc tế, Việt Nam đã không ngừng nỗ lực thực hiện một cách nghiêm túc những cam kết đã đề ra, đồng thời tích cực và chủ động tham gia các hoạt động trong khuôn khổ của các tổ chức này. Quá trình hội nhập kinh tế quốc tế ở Việt Nam từ năm 1995 đến nay được đánh dấu bằng các mốc cụ thể sau:

Khởi đầu là khu vực thương mại tự do ASEAN (AFTA) được thiết lập bởi Hiệp định ưu đãi thuế quan có hiệu lực chung vào năm 1996, Hiệp định khu vực đầu tư ASEAN (AIA) năm 1998 và sau này thay thế bằng Hiệp định đầu tư toàn diện ASEAN (ACIA). Tiếp đến, khu vực thương mại tự do ASEAN - Trung Quốc (ACFTA), rồi khu vực tự do ASEAN - Hàn Quốc, ASEAN - Úc, New Zealand... lần lượt được thiết lập vào các năm tiếp theo. Ngày 22/11/2015, các nhà lãnh đạo ASEAN đã ký Tuyên bố thành lập Cộng đồng ASEAN, trong đó có Cộng đồng kinh tế ASEAN chính thức mở ra vào ngày 31/12/2015. Sau hơn 20 năm tham gia Hiệp hội ASEAN (1995- 2016), Việt Nam đã không ngừng phát triển toàn diện, thực hiện các cam kết hội nhập sâu rộng, đẩy mạnh mối quan hệ hợp tác khu vực giữa Việt Nam và các nước ASEAN, nâng cao vị thế của Việt Nam trên các diễn đàn khu vực và thế giới, tích cực tham gia các khuôn khổ hợp tác song phương và đa phương, tham gia các chương trình hợp tác...

Đối với APEC, Việt Nam chính thức trở thành thành viên của APEC vào năm 1998, kể từ đó cho đến nay, tất cả các chương trình hành động tập thể, các báo cáo chương trình hành động quốc gia hàng năm, kế hoạch thuận lợi hoá thương mại và đầu tư... đều được chúng ta thực hiện một cách nghiêm túc các cam kết của diễn đàn. Ngoài ra, Việt Nam còn tham gia điều hành một số nhóm công tác khá quan trọng như nhóm công tác về Y tế, về thương mại điện tử, về đối phó với tình trạng khẩn cấp...

Ngày 7/11/2006, Việt Nam chính thức được kết nạp vào Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO). Kể từ khi gia nhập tổ chức thương mại thế giới WTO, để đáp ứng được yêu cầu của các cam kết, Việt Nam đã tiến hành cải cách các chính sách thương mại cho phù hợp với xu thế minh bạch và tự do hoá. Trong các nội dung có liên quan đến nông nghiệp, công nghiệp, sở hữu trí tuệ, trợ cấp thuỷ sản và các chương trình hỗ trợ của WTO... là những nội dung có liên quan hết sức mật thiết đến chúng ta, Việt Nam đã tích cực tham gia các cuộc đàm phán, chuẩn bị rà soát, điều chỉnh các chính sách cho phù hợp.

Ngoài ra, Việt Nam cũng tham gia ký kết với tư cách độc lập không phải với tư cách là thành viên khối ASEAN với một số đối tác khác như Hiệp định đối tác kinh tế Việt Nam - Nhật Bản (2008), Hiệp định tự do Việt Nam - Chi Lê (2011). Chúng ta đang trong quá trình đàm phán khu thương mại tự do với một số đối tác như Liên minh Hải quan (bao gồm 3 nước là Nga, Belarus và Kazakhstan), Thổ Nhĩ Kỳ... Gần đây nhất, Việt Nam đã chính thức tham gia Hiệp định đối tác kinh tế chiến lược xuyên Thái Bình Dương (TPP).

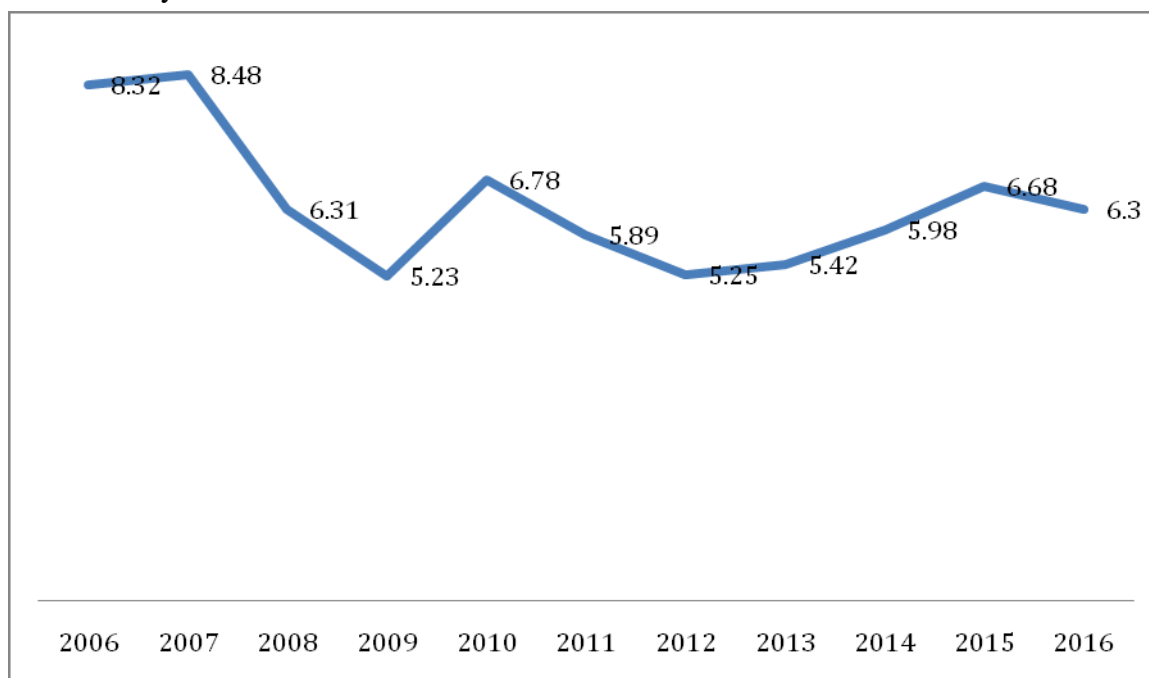
### **3. Đánh giá quá trình hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam thời gian qua**

#### **3.1. Những kết quả đạt được**

Trong thời gian qua, Việt Nam đã xúc tiến với những bước đi vững chắc và bước đầu đã đạt được những kết quả đáng khích lệ trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế. Nước ta đã mở rộng quan hệ kinh tế với hàng loạt quốc gia và khu vực, trở thành thành viên của các tổ chức kinh tế, thương mại chủ chốt, tạo điều kiện thuận lợi cho hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu, rộng và hiệu quả hơn. Có thể kể đến một số kết quả sau đây:

### *Thứ nhất, về tốc độ tăng trưởng GDP*

Tốc độ tăng trưởng GDP của Việt Nam giai đoạn 2006 - 2016 được thể hiện ở biểu đồ 1 dưới đây:



**Biểu đồ 1. Tăng trưởng GDP của Việt Nam giai đoạn 2006-2016**

*(Nguồn: Tổng cục Thống kê 2016)*

Nếu như tăng trưởng GDP bình quân thời kỳ 1986 - 1990 chỉ đạt 4,4%/năm thì bình quân thời kỳ 1991 - 2011 đạt 7,34%/năm. Đặc biệt, sau khi gia nhập WTO, Việt Nam đã duy trì tốc độ tăng trưởng cao, trong năm 2007, tốc độ tăng trưởng GDP đạt 8,48% (là mức cao nhất trong vòng 11 năm trước đó). Do ảnh hưởng từ những biến động của nền kinh tế thế giới năm 2008, tăng trưởng GDP trong giai đoạn 2011 - 2013 giảm xuống còn 5,6%, song đến năm 2013 nền kinh tế Việt Nam bắt đầu phục hồi và đến năm 2015, tốc độ tăng trưởng GDP bình quân đạt mức tăng 6,68%/năm, cao nhất trong 5 năm (từ năm 2011 đến năm 2015). Mặc dù, nếu so với Singapore và Hàn Quốc, tốc độ tăng trưởng GDP của chúng ta còn thấp, nhưng so với các nước trong khối ASEAN, thì đây vẫn là kết quả đáng khích lệ sau 30 năm hội nhập.

### *Thứ hai, về cơ cấu lao động*

Song song với quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế, tỷ lệ lực lượng trong sản xuất nông nghiệp ở Việt Nam ngày càng giảm, trong khi lực lượng lao động trong các ngành công nghiệp, xây dựng và dịch vụ ngày càng tăng lên. Vào những năm 1990, đa số lực lượng lao động tập trung vào ngành nông nghiệp (khoảng 70%), thì đến năm 2016, con số này chỉ còn khoảng 41,9%. Trong khi đó, tỷ lệ lao động trong các ngành công nghiệp, xây dựng và dịch vụ tăng lên trông thấy, thể hiện qua bảng sau:

**Bảng 1. Cơ cấu lao động của các ngành công nghiệp - xây dựng và dịch vụ**

DVT: %

Ngành	Năm 2000	Năm 2005	Năm 2010	Năm 2016
<b>Nông nghiệp</b>	68,2	56	50	41,9
<b>Công nghiệp và xây dựng</b>	12,1	17,9	24	24,7
<b>Dịch vụ</b>	19,7	26,1	26	33,4
<b>Tổng</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

(Nguồn: Tổng cục Thống kê)

*Thứ ba, về kim ngạch xuất khẩu*

Việc chủ động tham gia hội nhập kinh tế quốc tế đã giúp hoạt động xuất khẩu của Việt Nam không ngừng tăng trưởng cả về quy mô và cơ cấu. Cụ thể:

- Kim ngạch xuất khẩu gia tăng

**Bảng 2. Quy mô xuất khẩu của Việt Nam giai đoạn 1986-2016**

Năm	Kim ngạch xuất khẩu (triệu USD)	XK hàng hoá/GDP (%)
<b>1986</b>	789	18,9
<b>2013</b>	132.157,5	77,6
<b>2016</b>	349.200	90,8

(Nguồn: Tổng cục Thống kê)

Nhìn vào bảng 2 ta thấy, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam từ năm 1986 đến năm 2013 có sự tăng vọt (kim ngạch xuất khẩu năm 2013 tăng gấp 167,5 lần so với năm 1986) [3], và tiếp tục tăng trong năm 2016. Hơn nữa, sự đóng góp của xuất khẩu hàng hoá trong GDP cũng tăng cao.

- Cơ cấu mặt hàng xuất khẩu có sự chuyển hướng tích cực

Từ một nước được gọi là nhập siêu, Việt Nam đã tận dụng cơ hội khi tham gia hội nhập, dần dần cải thiện cán cân thương mại. Cơ cấu mặt hàng xuất khẩu cơ sự chuyển biến theo hướng tích cực. Các mặt hàng xuất khẩu đã được phát triển trên phạm vi rộng hơn, từ thị phần chỉ có trên 33 nước và vùng lãnh thổ, đến năm 2013, Việt Nam đã có thị phần trên 220 nước và vùng lãnh thổ [1]. Năm 2012, Việt Nam đã xuất siêu hàng hoá 287 triệu USD, năm 2013 xuất siêu 9 triệu USD, 10 tháng đầu năm 2014 xuất siêu 1,9 tỷ USD [2] và trong năm 2016, Việt Nam xuất siêu gần 2,7 tỷ USD. Mặt khác, việc xuất khẩu dịch vụ của chúng ta cũng đang trên đà phát triển với tốc độ cao, bình quân mỗi năm chúng ta tăng khoảng 12% [1].

*Thứ tư, về kim ngạch nhập khẩu*

Kim ngạch nhập khẩu ở Việt Nam giai đoạn 1986-2016 cũng đạt được kết quả đáng chú ý.

**Bảng 3. Kim ngạch nhập khẩu của Việt Nam giai đoạn 1986-2016***DVT: Triệu USD*

Năm	Kim ngạch nhập khẩu
<b>1986</b>	1866,4
<b>1996</b>	11.143,6
<b>2013</b>	131.300
<b>2016</b>	135.600

*(Nguồn: Tổng cục Thống kê)*

Sau 10 năm thực hiện đổi mới, vào năm 1996, kim ngạch nhập khẩu của Việt Nam đã tăng gấp hơn 9 lần so với năm 1986, và vẫn tiếp tục tăng ở các năm tiếp theo [3], đến năm 2016, tổng kim ngạch nhập khẩu đạt 135.600 triệu USD, tăng 1,8% so với năm 2015.

*Thứ năm, về nguồn vốn đầu tư trực tiếp (FDI)*

Theo thống kê của Bộ Kế hoạch và đầu tư thì tỷ trọng FDI/GDP của Việt Nam từ năm 1992 đến năm 2016 đang tăng lên một cách đáng kể.

**Bảng 4. Tỷ trọng FDI/GDP qua các năm 1992-2016***DVT: %*

Năm	Tỷ trọng FDI/GDP
<b>1992</b>	2
<b>2000</b>	12,7
<b>2006</b>	16,98
<b>2011</b>	18,97
<b>2016</b>	20

*(Nguồn: Bộ Kế hoạch và Đầu tư)*

Kể từ khi Luật Đầu tư nước ngoài được ban hành, dòng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) được khơi thông nhanh chóng và tác động mạnh mẽ tới nền kinh tế Việt Nam thông qua huy động nguồn vốn cho phát triển, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, tạo điều kiện cho chuyên giao công nghệ; thúc đẩy quá trình chuyển đổi quá trình chuyên dịch cơ cấu kinh tế, giải quyết việc làm cho người lao động và mở rộng hội nhập với thế giới... Cũng theo số liệu tại bảng xếp hạng V1000-Top 1000 doanh nghiệp đóng thuế TNDN lớn nhất tại Việt Nam, có tới hơn 30% doanh nghiệp trong số này là các doanh nghiệp FDI với 20.000 tỷ đồng thuế thu nhập. Xuất khẩu của khu vực FDI cũng bắt đầu vượt khu vực trong nước, đóng góp tới 67% tổng kim ngạch xuất khẩu của cả nước [1].

**3.2. Một số vấn đề còn tồn tại**

Sau 30 năm thực hiện quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, bên cạnh những kết quả đáng khích lệ như đã kể trên, vẫn còn tồn tại một số vấn đề bất cập đáng quan tâm, cụ thể như sau:

*Một là*, chất lượng của các thể chế pháp luật kinh tế chưa cao, các chính sách kinh tế chưa đủ mạnh để tận dụng hết các cơ hội kinh tế do hội nhập kinh tế mang lại.



**Bảng 5. Chất lượng thể chế pháp lý kinh tế của Việt Nam giai đoạn 1996-2015**

Năm	1996	1998	2000	2002	2004	2006	2008	2010	2012	2013	2015
Tính hiệu quả của chính quyền	0,47	-0,37	-0,44	-0,44	-0,44	-0,17	-0,17	-0,31	-0,29	-0,28	-0,3
Chất lượng thực thi chính sách	-0,53	-0,66	-0,72	-0,73	-0,54	-0,56	-0,58	-0,6	-0,68	-0,61	-0,6
Tuân thủ luật pháp	-0,4	-0,35	-0,34	-0,56	-0,48	-0,46	-0,42	-0,5	-0,5	-0,48	-0,47
Khả năng kiểm soát tham nhũng	-0,43	-0,4	-0,6	-0,56	-0,75	-0,74	-0,68	-0,59	-0,56	-0,53	-0,53

(Nguồn: Ngân hàng Thế giới)

Qua bảng số liệu ta thấy, chất lượng thể chế pháp lý kinh tế của Việt Nam trong những năm gần đây ít có sự thay đổi, nếu so với 12 nước ở Đông Á cho thấy chất lượng thể chế của Việt Nam còn thấp, đứng gần cuối bảng trong các nước ở khu vực [4].

**Bảng 6. Chất lượng thể chế pháp lý kinh tế của Việt Nam so với các nước trong khu vực năm 2015**

STT	Nước/Lãnh thổ	Tính hiệu quả của chính quyền	Chất lượng thực thi chính sách	Tuân thủ luật pháp	Khả năng kiểm soát tham nhũng
1	Campuchia	-0,82	-0,35	-0,79	-0,91
2	Trung Quốc	-0,03	-0,31	-0,26	-0,35
3	Hồng Kông	1,83	1,93	1,64	1,73
4	Indonesia	-0,24	-0,20	-0,55	-0,62
5	Hàn Quốc	1,32	1,08	0,94	0,75
6	Lào	-0,66	-0,75	-0,57	-0,70
7	Malaysia	1,10	0,71	0,49	0,45
8	Philippine	0,09	-0,07	-0,43	-0,40
9	Singapore	2,27	1,96	1,84	2,18
10	Đài Loan	1,19	1,14	1,10	0,88
11	Thái Lan	0,23	0,26	-0,10	-0,23
12	Việt Nam	-0,3	-0,6	-0,47	-0,53

(Nguồn: Ngân hàng Thế giới)

Với chất lượng thể chế pháp lý kinh tế như vậy, nếu Việt Nam không tăng cường cải thiện để đổi mới thì đây sẽ là một rào cản rất lớn đối với sự phát triển kinh tế trong bối cảnh hội nhập. Thêm vào đó, còn phải kể đến sự thiếu đồng bộ trong hệ thống pháp luật đã

gây không ít cản trở cho việc phát triển kinh tế - xã hội, làm nản lòng các nhà đầu tư, đặc biệt là các nhà đầu tư nước ngoài khi muốn mở rộng hoạt động của mình tại Việt Nam.

Hai là, mặc dù trong những năm qua, chúng ta đã có những bước tiến đáng kể, song các ngành kinh tế và các doanh nghiệp mũi nhọn, mang tính trọng yếu để vươn ra chiếm lĩnh thị trường khu vực và thế giới chưa nhiều.

Nếu Việt Nam muốn vươn ra chiếm lĩnh thị trường khu vực và thế giới thì cần định vị rõ lĩnh vực và ngành hàng mũi nhọn cần tham gia là công nghiệp chế biến sâu và các sản phẩm công nghệ (không tập trung vào khai khoáng và sơ chế). Bởi vì, nếu chỉ dựa vào xuất khẩu nguyên liệu thô chưa qua chế biến chế tạo thì giá trị rất thấp, hơn nữa nguồn tài nguyên sẽ ngày càng cạn kiệt. Tuy nhiên, thực tế ở Việt Nam hiện nay cho thấy, lực lượng doanh nghiệp có sẵn và sẵn sàng tham gia vào lĩnh vực sản xuất còn rất khiêm tốn. Một thực trạng đáng buồn là phần lớn ngành hàng chế biến và chế tạo là do khối doanh nghiệp FDI chiếm lĩnh. Từ năm 2012, mặc dù Việt Nam đã xuất siêu nhưng doanh nghiệp Việt Nam chỉ đóng góp 44,2% vào giá trị xuất khẩu, nên vẫn nhập siêu, trong khi khối doanh nghiệp FDI đóng góp 55,8% vào giá trị xuất khẩu và xuất siêu nên kéo theo kết quả chung là Việt Nam đã xuất siêu 5 năm liên tiếp[5].

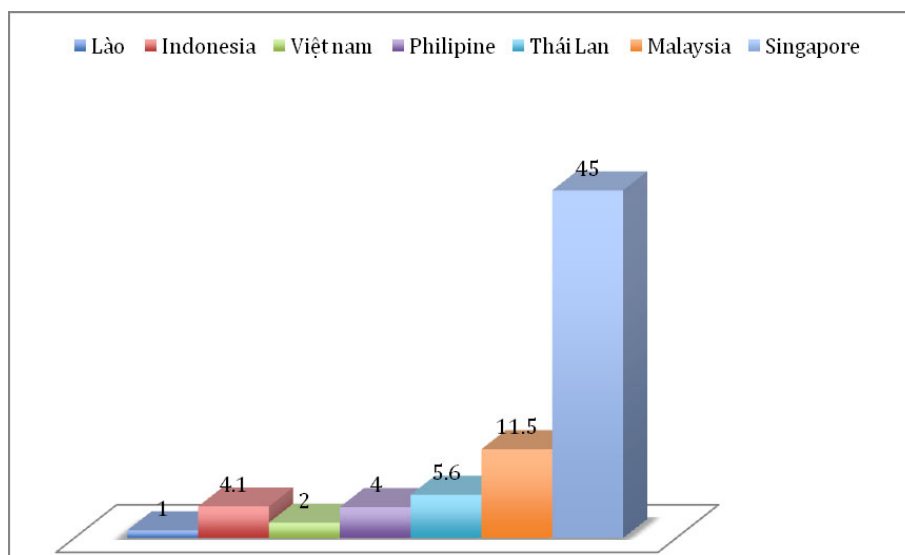
**Bảng 7. Số lượng và tỷ lệ các loại hình doanh nghiệp năm 2015 phân tổ theo quy mô lao và quy mô vốn**

Mục	DNNV				DN lớn			
	Theo quy mô lao động		Theo quy mô vốn		Theo quy mô lao động		Theo quy mô vốn	
	Số lượng	Tỷ lệ (%)	Số lượng	Tỷ lệ (%)	Số lượng	Tỷ lệ (%)	Số lượng	Tỷ lệ (%)
Tổng số	393.928	100	380.496	100	8.323	100	21.755	100
Nông, lâm nghiệp và thủy sản	3.197	0,81	3.113	0,81	111	1,33	195	0,89
Công nghiệp và xây dựng	127.415	32,34	126.458	33,24	4.073	48,94	7.530	34,61
Dịch vụ	263.316	66,85	250.925	65,95	4.139	49,73	14.030	64,50

(Nguồn Tổng cục Thống kê, 2015)

Ba là, tăng trưởng kinh tế chưa có sự đóng góp nhiều bởi yếu tố liên quan đến năng suất lao động, mà chủ yếu dựa vào yếu tố tín dụng và lao động rẻ.

Đối với bất kỳ quốc gia nào, để tăng trưởng kinh tế đều phải dựa vào các yếu tố: năng suất lao động, hiệu quả sử dụng vốn, vốn và lao động. Song, tăng trưởng kinh tế ở Việt Nam thời gian qua chủ yếu chỉ dựa vào nguồn vốn tín dụng và nguồn nhân lực giá rẻ mà không dựa vào yếu tố tăng năng suất lao động. Nếu xét yếu tố năng suất lao động ở Việt Nam hiện nay cho thấy, hiện Việt Nam có năng suất lao động gấp 2 lần Lào nhưng kém Singapore tới hơn 20 lần.



**Biểu đồ 2. Năng suất lao động của Việt Nam so với một số nước năm 2015**

(Nguồn: Tổng cục Thống kê 2015)

Tuy nhiên, nếu xét yếu tố vốn và lao động thì đây cũng không phải là nhân tố tích cực thúc đẩy quá trình phát triển kinh tế ở Việt Nam hiện nay, bởi lẽ:

- Hầu hết các doanh nghiệp Việt Nam hiện nay đều thiếu vốn và khả năng tiếp cận nguồn vốn thấp.

Các doanh nghiệp Việt Nam phần lớn có vốn tự có rất nhỏ, tỉ trọng vốn tự có trong tổng vốn kinh doanh thấp dẫn đến chi phí tài chính khá lớn, trong khi đó, các doanh nghiệp nhỏ và vừa lại khó tiếp cận nguồn vốn vay [5].

- Chất lượng nguồn lao động ở Việt Nam có giá rẻ do chất lượng lao động thấp.

Theo số liệu thống kê từ Tổng cục Thống kê cho thấy, phần lớn lực lượng lao động trong độ tuổi làm việc ở Việt Nam là lao động phổ thông, không qua đào tạo, chiếm tới 81% lực lượng lao động [5].

Như vậy, nếu không sớm có biện pháp khắc phục, nâng cao năng suất lao động thì tăng trưởng kinh tế ở Việt Nam không sớm thì muộn sẽ không thể duy trì lâu dài.

Bốn là, thủ tục hành chính trong thể chế pháp lý kinh tế thị trường theo định hướng XHCN của Việt Nam còn nhiều bất cập, gây cản trở cho sự phát triển chung.

Theo nhận định tại “Chiến lược phát triển kinh tế xã hội giai đoạn 2011-2020” việc cải cách hành chính so với tiến trình cải cách kinh tế còn chậm, chưa theo kịp yêu cầu đổi mới nên vẫn còn là vật cản đối với cải cách kinh tế. Ngoài ra, vấn đề thủ tục vẫn còn nhiều phức tạp, không nhất quán, rõ ràng.

#### **4. Một số kiến nghị trong thời gian tới**

Nhờ quá trình hội nhập kinh tế quốc tế sâu rộng, trong thời gian tới, Việt Nam sẽ có nhiều cơ hội lớn, nếu khai thác, tận dụng được, có thể đưa nền kinh tế nước nhà nhanh chóng vươn lên, song hành cùng các cường quốc. Nhưng bên cạnh đó, cũng gặp không ít thách thức, trước các nút thắt, nếu không tháo gỡ kịp thời có thể sẽ đẩy nền kinh tế rơi vào

tình trạng khó khăn, nhiều ngành sản xuất có thể bị lụi bại, nhiều doanh nghiệp bị phá sản... Từ những kết quả đạt được, cũng như những vấn đề còn tồn tại trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế ở Việt Nam thời gian qua, nhất là khi các hiệp định thương mại tự do đã và đang được ký kết, để giúp nền kinh tế Việt Nam có thể hội nhập một cách chủ động và bền vững, đáp ứng mục tiêu vào năm 2020 về cơ bản đưa đất nước trở thành một nước công nghiệp theo hướng hiện đại, theo tôi cần nghiên cứu thực hiện một số giải pháp sau:

- Cải thiện chất lượng các quy định pháp luật để thực hiện đầy đủ các cam kết đã đề ra, duy trì môi trường đầu tư, kinh doanh, đảm bảo tính hiệu quả và sự ổn định cho kinh tế phát triển.

Để cải thiện chất lượng văn bản pháp quy, Việt Nam nên quan tâm đến các khuyến nghị của các tổ chức quốc tế và các nước. Trước hết, việc thiết lập các văn bản phải:

(i) Đảm bảo tính thống nhất, đồng bộ, có tính khả thi để tạo khuôn khổ pháp lý cho các hoạt động kinh tế;

(ii) Thể hiện tính minh bạch thông qua cải thiện công tác tham vấn các cá nhân, tổ chức có liên quan cũng như xây dựng phương pháp tham vấn tốt hơn cho các bộ, ngành. Thực hiện công khai, minh bạch rộng rãi, phù hợp với chuẩn mực quốc tế tất cả các văn bản liên quan đến hoạt động kinh tế, đến đời sống người dân giống như các nước tiên tiến đã và đang thực hiện. Quy định trách nhiệm giải trình của các cơ quan nhà nước về các vấn đề liên quan;

(iii) Thực hiện đồng bộ công tác đánh giá kết quả thực hiện và theo dõi tác động của chính sách. Nội dung đánh giá tập trung vào tính kinh tế, tính hiệu quả của chính sách;

(iv) Đổi mới quy trình xây dựng và ban hành chính sách nhằm nâng cao chất lượng hệ thống thể chế, loại bỏ các quy định không cần thiết làm lãng phí nguồn lực quốc gia;

(v) Tăng cường khả năng kiểm soát tham nhũng, muốn vậy cần: Xây dựng bộ nguyên tắc công khai, minh bạch trong tất cả các khâu, các hoạt động có liên quan đến người dân và doanh nghiệp; Khuyến khích người dân thực hiện quyền giám sát góp phần ngăn ngừa và đấu tranh có hiệu quả với nạn tham nhũng; Tăng cường hoạt động thanh tra, giám sát.

- *Phát triển các ngành kinh tế mũi nhọn để từng bước vươn ra chiếm lĩnh thị trường khu vực và thế giới.*

+ Khởi thông nguồn vốn và kết nối giữa ngân hàng với doanh nghiệp hoạt động trong các ngành kinh tế mũi nhọn. Nhà nước và các tổ chức tín dụng nên có gói tín dụng cho chương trình “doanh nghiệp tham gia chế biến, chế tạo sâu”, giành nguồn vốn thích đáng cho các doanh nghiệp này và xác định ngành chế biến và chế tạo là mũi nhọn trong phát triển kinh tế mới.

+ Sửa đổi và loại bỏ những quy định không còn phù hợp với các cam kết quốc tế, nâng cao năng lực cạnh tranh của các ngành, trên cơ sở xây dựng các kế hoạch và định hướng điều chỉnh sản xuất trong dài hạn.

- *Tăng năng suất lao động nhằm thúc đẩy tăng trưởng kinh tế*

Muốn tăng năng suất lao động cần nghiên cứu các giải pháp để nâng cao chất lượng nguồn nhân lực và đổi mới công nghệ. Cụ thể như sau:

+ Để phát triển nguồn nhân lực của Việt Nam cần chú trọng tăng cường việc đào tạo gắn với kỹ năng thực hành, đặc biệt là nghề kỹ thuật viên sản xuất, quản lý dây chuyền sản xuất... Các lao động nghề và kỹ thuật là trọng tâm và phải chiếm tỉ trọng lớn nhất trong cơ cấu lao động. Bên cạnh đó, cũng cần tăng cường giáo dục tinh thần yêu nước và ý thức kỷ luật của lao động Việt Nam.

+ Cần tăng cường đổi mới công nghệ mang tính chiều sâu, tránh đầu tư tràn lan, khép kín, thiếu tính chuyên nghiệp. Thực hiện đầu tư nhỏ phân kỳ, giảm chi phí khấu hao theo thời gian, tránh dồn vào một thời điểm nhất định sẽ hạn chế năng lực tài chính của các doanh nghiệp. Công nghệ đầu tư sau thường cập nhật và tiên tiến hơn công nghệ cũ. Vì vậy, chia nhỏ dây chuyền để đầu tư sẽ có điều kiện tiếp cận công nghệ mới hơn là đầu tư lớn một lần.

- *Cải cách thủ tục hành chính nhằm đáp ứng yêu cầu hội nhập*

Thực tế hiện nay cho thấy, thủ tục hành chính trong thể chế kinh tế ở nước ta còn nhiều bất cập, gây trở ngại cho sự phát triển chung của đất nước, vì vậy, cần thực hiện cải cách thủ tục hành chính. Những yêu cầu của quá trình cải cách thủ tục hành chính trong giai đoạn hiện nay của nước ta là: (i) Phải đảm bảo tính thống nhất của hệ thống thủ tục hành chính; (ii) Bảo đảm sự chặt chẽ của hệ thống thủ tục hành chính; (iii) Bảo đảm tính hợp lý của thủ tục hành chính; (iv) Bảo đảm tính khoa học của quy trình thực hiện các thủ tục hành chính đã ban hành; (v) Bảo đảm tính rõ ràng và công khai của các thủ tục hành chính; (vi) Dễ hiểu, dễ tiếp cận; (vii) Có tính khả thi; (viii) Bảo đảm tính ổn định cần thiết của quy trình thủ tục hành chính.

### **Kết luận**

Tóm lại, hội nhập kinh tế quốc tế đã, đang và sẽ mở ra cho Việt Nam nhiều cơ hội phát triển mới. Tuy nhiên, nếu chúng ta không có chiến lược phát triển hợp lý nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của mình thì các doanh nghiệp trong nước sẽ dần mất đi thị phần và nhiều ngành sản xuất trong nước sẽ gặp khó khăn.

### **TÀI LIỆU THAM KHẢO**

1. Phạm Thị Thanh Thủy và Bùi Đỗ Vân (2015), “*Thực tiễn hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam những giải pháp chủ động, tích cực hội nhập kinh tế quốc tế trong thời gian tới*”, Hội thảo khoa học Quốc gia “Phát triển kinh tế xã hội và ngành ngân hàng Việt Nam trong bối cảnh hội nhập quốc tế”.
2. Nguyễn Độ (2015), “*Hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam sau gần 30 năm đổi mới*”, Tạp chí Tài chính số 1/2015.
3. Báo cáo và thống kê tài chính (2015), “*Xuất, nhập khẩu hàng hoá, dịch vụ năm 2015*”, tapchitaichinh.vn.
4. Trương Thị Thuỳ Dung (2015), “*Đổi mới về thể chế kinh tế, khâu đột phá thúc đẩy phát triển kinh tế - xã hội Việt Nam trong bối cảnh hội nhập*”, Hội thảo khoa học Quốc gia “Phát triển kinh tế xã hội và ngành ngân hàng Việt Nam trong bối cảnh hội nhập quốc tế”.
5. Tạ Lợi (2015), “*Định vị ngành hàng mũ nhọn để hỗ trợ vốn phát triển kinh tế Việt Nam đến năm 2020*”, Hội thảo khoa học Quốc gia “Phát triển kinh tế xã hội và ngành ngân hàng Việt Nam trong bối cảnh hội nhập quốc tế”.

**NGHIÊN CỨU VẬN DỤNG MÔ HÌNH TÍNH GIÁ TRONG KẾ TOÁN  
TÀI SẢN CỐ ĐỊNH TRONG ĐIỀU KIỆN HỘI NHẬP  
RESEARCHING THE ACCOUNTING MODEL IN ACCOUNTING  
OF FIXED ASSETS IN INTEGRATED CONDITIONS**

*PGS,TS. Lê Thị Thanh Hải*

*ThS. Nguyễn Hồng Nga*

*Trường Đại học Thương mại*

**Tóm tắt**

*Trong thời kỳ hội nhập, mô hình giá gốc, mô hình giá hợp lý, mô hình giá hiện hành và mô hình đánh giá lại được các quốc gia sử dụng ngày càng nhiều trong định giá và ghi nhận các yếu tố của báo cáo tài chính. Nghiên cứu kế toán tại nhiều quốc gia trên thế giới như Anh, Pháp, Mỹ, Braxin, Malaysia,... trong những năm gần đây cho thấy xu thế định giá tài sản doanh nghiệp đang hướng đến việc kết hợp nhiều loại giá khác nhau nhằm đáp ứng đầy đủ hơn yêu cầu thông tin của người sử dụng và tạo thuận lợi cho công tác kế toán. Trong khi đó, ở Việt Nam, mặc dù thị trường hoạt động của tài sản cũng đang diễn ra rất sôi nổi, nhưng kế toán Việt Nam vẫn lựa chọn mô hình giá gốc là mô hình giá chủ đạo cho việc ghi nhận và trình bày các giao dịch về tài sản cố định (TSCĐ), việc sử dụng các mô hình giá khác trong định giá còn khá mờ nhạt. Điều này vừa không phù hợp với thị trường hoạt động, vừa chưa đảm bảo cung cấp thông tin đầy đủ, đáng tin cậy về tài sản, doanh thu, chi phí... cho các đối tượng quan tâm. Trong bài viết sau đây, tác giả sẽ trình bày các mô hình tính giá đối với kế toán TSCĐ qua các quá trình ghi nhận ban đầu và sau ghi nhận ban đầu. Dựa trên việc khảo sát thực trạng kế toán tại các doanh nghiệp (DN), tác giả cũng sẽ đưa ra những đề xuất định hướng nhằm giúp ích cho các DN trong quá trình cung cấp thông tin hữu ích của TSCĐ từ giai đoạn đầu tư cho đến giai đoạn sử dụng, thanh lý và thải loại. Đây là công trình nghiên cứu mang tính thời sự, bởi có sự tiếp cận quy định của quốc tế, linh hoạt trong việc kết hợp lựa chọn nhiều mô hình tính giá, thận trọng khi xem xét các yếu tố của thị trường có thể tác động và xảy ra, phù hợp với xu hướng phát triển của nền kinh tế trong tương lai.*

**Từ khóa:** các mô hình định giá, tài sản cố định

**Abstract**

*In the integration process, original price model, reasonable price model, current price model and the evaluating model are increasingly used in valuing and recording the elements of financial statement. Accounting researches in many countries around the world recently such as England, France, America, Brazil, Malaysia, etc show that corporate asset valuation trend is toward combining various types of prices in order to fully meet the need of information of users, and facilitate accounting. Meanwhile, in Vietnam, in spite of exalted asset market, Vietnamese accounting still uses original price model as a key model to recognize and present fixed asset transactions, the use of other price models is not common. This neither fits the market operation nor provides sufficient and reliable information about assets, revenues, expenses, etc for those interested. In this article, the*

*author presents valuing models for fixed assets accounting through initial and post-initial recognition processes. Based on the survey of accounting reality in corporations, the author also gives directional proposals to help corporation with providing useful information of fixed assets from investment to operation stages, liquidation and disposal. This research is very topical because of the approach of the international regulations, flexible in combining multiple pricing models, careful in analyzing possible market factors, and suitable for economy development trend in the future.*

**Key words:** *multiple pricing models, fixed asset*

## **NỘI DUNG**

### **1. Đặt vấn đề**

Kế toán đòi hỏi các giao dịch phải được ghi nhận bằng đơn vị tiền tệ. Tính giá là đo lường các giao dịch bằng đơn vị tiền tệ, do đó tính giá có vai trò quan trọng trong kế toán. Một mặt, tính giá cung cấp thông tin về giá trị nguồn lực và nghĩa vụ của doanh nghiệp, làm cơ sở xác định vốn chủ sở hữu hay là tài sản thuần của doanh nghiệp tại một thời điểm nhất định. Mặt khác, tính giá cho phép xác định doanh thu và đặc biệt là chi phí để tính toán, xác định lợi nhuận của doanh nghiệp sau một kỳ hoạt động.

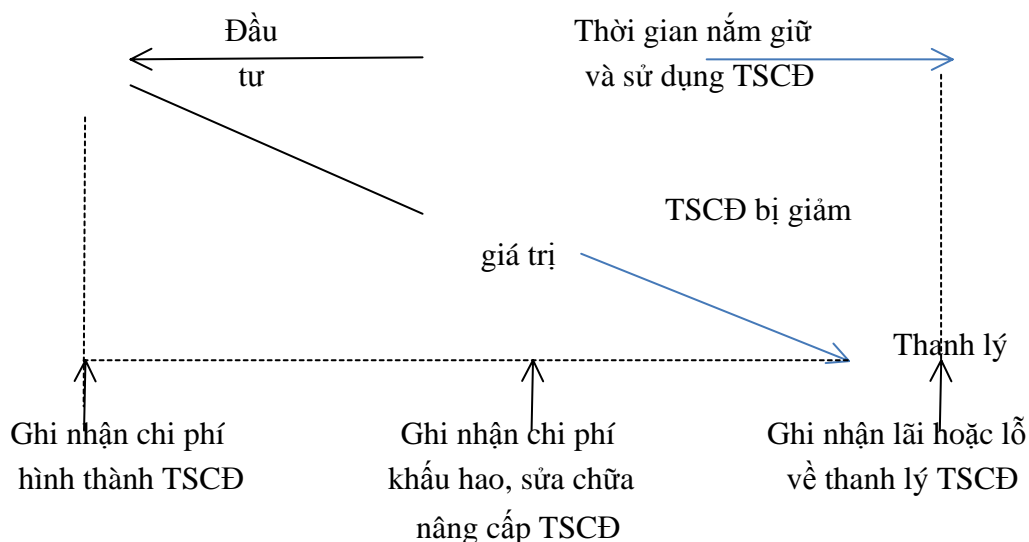
Lịch sử phát triển của kế toán và lý thuyết kế toán đã và đang tồn tại nhiều mô hình tính giá khác nhau. Tuy nhiên, việc vận dụng mô hình tính giá nào trong kế toán quốc gia tùy thuộc và quan điểm, điều kiện kinh tế xã hội, sự phát triển về kế toán của quốc gia đó. Trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng, đòi hỏi kế toán quốc gia phải không ngừng hoàn thiện nhằm đảm bảo hài hòa với hệ thống kế toán các nước trong khu vực và trên thế giới. Theo đó, việc áp dụng linh hoạt các mô hình tính giá khác thay thế cho mô hình truyền thống có thể là một thách thức chủ yếu cho tiến trình hội nhập quốc tế về kế toán của mỗi quốc gia.

Tại Việt Nam hiện nay, mô hình giá gốc vẫn chiếm vị trí chủ đạo và chi phối tới hầu hết các nghiệp vụ kế toán từ khi phát sinh đến khi lập Báo cáo tài chính. Điều này, trong nhiều trường hợp, có thể làm cho báo cáo tài chính không phản ánh trung thực và hợp lý giá trị hiện tại của các tài sản - giá trị ghi sổ của tài sản trên báo cáo tài chính có thể chưa phản ánh được giá trị có thể thu hồi của tài sản, trong khi có nhiều nhân tố dẫn đến sự sụt giảm giá trị tài sản, đặc biệt trong thời kỳ khủng hoảng kinh tế.

Trong chiến lược kế toán, kiểm toán Việt Nam đến năm 2020 và tầm nhìn 2030, Chính phủ đã đặt ra yêu cầu hội nhập ở mức độ cao giữa hệ thống kế toán Việt Nam với các nước trong khu vực và thế giới. Để thực hiện thành công chiến lược này, một trong những vấn đề đặt ra trong tiến trình cải cách hệ thống kế toán Việt Nam thời gian tới cần giải quyết là lựa chọn mô hình tính giá nào phù hợp với thông lệ quốc tế và điều kiện của Việt Nam. Trong thời gian qua, Việt Nam cũng đã ban hành rất nhiều văn bản về kế toán, tạo lập được một khung pháp lý phù hợp, đầy đủ đáp ứng yêu cầu quản lý dịch vụ kế toán để thực hiện tốt các cam kết trong khuôn khổ các cam kết đã ký với các tổ chức trên thế giới như Hiệp định thương mại tự do giữa Việt Nam và liên minh Châu Âu (EVFTA), Hiệp định đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP), Hiệp định khung ASEAN về dịch vụ (AFAS),

Hiệp định thương mại song phương Việt Nam-Hoa Kỳ (BTA), Hiệp định chung về thương mại dịch vụ của tổ chức thương mại thế giới WTO (GATS). Tính đến thời điểm hiện nay, Việt Nam đang có hệ thống các văn bản như Luật kế toán, hệ thống 26 chuẩn mực kế toán cùng nhiều văn bản dưới dạng Nghị định của chính phủ, Quyết định, Thông tư của Bộ Tài chính... quy định và hướng dẫn công tác Kế toán. Các văn bản pháp luật này được điều chỉnh, cập nhật và thay đổi khá nhiều lần trong thời gian vừa qua trên cơ sở việc áp dụng hài hòa các quy định của hệ thống chuẩn mực kế toán quốc tế. Tuy nhiên, các chuẩn mực kế toán hiện tại về cơ bản còn một số điểm khác biệt lớn so với IAS và IFRS, nhiều chuẩn mực như Chuẩn mực về Giá trị hợp lý (IFRS13), chuẩn mực về suy giảm giá trị tài sản (IAS 36),... vẫn chưa được áp dụng rộng rãi tại Việt Nam.

Nhằm đáp ứng kịp thời với xu thế hội nhập quốc tế, kế toán Việt Nam cần lựa chọn áp dụng mô hình tính giá cho phù hợp với điều kiện nền kinh tế thị trường phát triển cùng với sự đa dạng của các quan hệ tài chính. Đặc biệt, việc lựa chọn áp dụng mô hình tính giá nào để quản lý và kế toán đối với TSCĐ trong các doanh nghiệp ngày càng khó khăn và phức tạp. Các giao dịch về TSCĐ trước, trong và sau quá trình sử dụng TSCĐ là đối tượng quản lý của doanh nghiệp cũng như các chủ thể quản lý khác ngoài thực thể kinh doanh. Các nghiệp vụ giao dịch về TSCĐ được xác định như là căn cứ, tiền đề, đồng thời là mục tiêu cung cấp thông tin của kế toán TSCĐ trong doanh nghiệp.



**Hình 1.1 Quy trình quản lý TSCĐ trong doanh nghiệp**

(Nguồn: Walgenback, Hanson, Hamre. *Principles of Accounting*. Harcourt Brace Jovanovich, Publishers, 1990)

Để có được những đề xuất định hướng vận dụng các mô hình tính giá trong kế toán TSCĐ nhằm phục vụ tốt cho công tác kế toán TSCĐ tại các DN, cần thiết phải nghiên cứu cơ sở lý thuyết các mô hình giá đối với kế toán TSCĐ từ khi ghi nhận ban đầu (tương ứng với đầu tư tài sản) cho đến sau thời điểm ghi nhận ban đầu (khấu hao, nâng cấp, suy giảm giá trị, thanh lý).



## **2. Cơ sở lý thuyết và phương pháp nghiên cứu**

### **2.1. Cơ sở lý thuyết**

#### **2.1.1 Khái quát về lý thuyết các mô hình tính giá**

Các mô hình tính giá trong sự phát triển kế toán bao gồm mô hình giá gốc, mô hình giá hiện hành, mô hình đánh giá lại và mô hình giá đầu ra (mô hình giá hợp lý)

#### **\* Mô hình giá gốc (Cost model)**

Giá gốc hay còn gọi là giá lịch sử, là số tiền (hoặc tương đương tiền) đã trả (hoặc phải trả) để có được tài sản. Kế toán giá gốc dựa trên giá mua vào quá khứ để ghi nhận các giao dịch và lập báo cáo tài chính. Theo đó, mô hình giá gốc được dựa trên hai giả định cơ bản đó là hoạt động liên tục và giá cả ổn định. Trong trường hợp thông thường khi hoạt động của DN là liên tục, TS được sử dụng phục vụ cho hoạt động kinh doanh thì việc đánh giá TS theo giá có thể bán được là không thích hợp và không cần thiết phải được phản ánh, việc sử dụng giá gốc sẽ là phù hợp. Mặt khác, khi không có việc mua bán xảy ra thì giá trị thị trường thường không thể xác lập một cách khách quan và tin cậy. Trên cơ sở giả định giá cả không thay đổi hoặc thay đổi chậm, mô hình giá gốc chỉ tập trung vào phân bổ chi phí đã đầu tư cho thời gian sử dụng hữu ích của tài sản.

Kế toán theo mô hình giá gốc luôn đảm bảo tính khách quan do ít bị ảnh hưởng chủ quan và khó bị điều chỉnh bởi các thủ thuật, ít tạo sức ép với người làm kế toán trong việc điều chỉnh số liệu kế toán theo yêu cầu của nhà quản lý. Tuy nhiên, mô hình giá gốc cũng có những hạn chế nhất định. Kế toán giá gốc phản ánh sự tăng trưởng tài sản thuần theo giá trị tiền tệ danh nghĩa nhưng không phản ánh được sự tăng trưởng này tính theo sức mua hay năng lực hoạt động. Trong điều kiện lạm phát tăng, lợi nhuận tính theo giá gốc đôi khi không phải là lợi nhuận thực. Từ đó cho thấy rằng mặc dù thông tin kế toán theo giá gốc rất khách quan song nó chưa đầy đủ và có thể ảnh hưởng đến các quyết định của người sử dụng.

Từ thế kỷ 19, khi các quy định về kế toán hình thành ở Anh, Đức, Pháp, giá gốc cũng là nguyên tắc tính giá được đề cập trong các quy định liên quan. Tuy nhiên, giá gốc không phải là cơ sở tính giá duy nhất có thể áp dụng. Cho đến cuối thế kỷ 20, mô hình giá gốc vẫn được áp dụng khá phổ biến ở các nước châu Âu, Mỹ và một số quy định của hệ thống chuẩn mực kế toán/chuẩn mực báo cáo tài chính quốc tế (IFRSs).

#### **\* Mô hình kế toán theo mức giá chung**

Kế toán theo mức giá chung hướng tới mục tiêu loại trừ ảnh hưởng của lạm phát đến kế toán. Đặc trưng cơ bản của kế toán theo mức giá chung là dựa trên chỉ số giá để điều chỉnh BCTC nhằm loại trừ sự ảnh hưởng của giá, đặc biệt là trong thời kỳ lạm phát. Khi sức mua đồng tiền thay đổi đáng kể do lạm phát, giá trị tài sản thuần cũng như lợi nhuận sẽ không phản ánh giá trị thực vì nó chứa đựng cả giá trị do biến động giá cả tạo nên. Nói cách khác, khi đơn vị tiền tệ thay đổi ở mức độ đủ lớn nếu không loại trừ sự thay đổi này đến thông tin công bố sẽ làm cho thông tin không phản ánh được thực trạng của đơn vị kế toán.

Kế toán mức giá chung được xem như là một phương pháp thực tế giải quyết vấn đề ảnh hưởng giá cả đến BCTC, cho phép đưa tất cả các khoản mục trên báo cáo tài chính

về cùng một đơn vị tiền tệ theo sức mua cùng một thời điểm để xem xét, đồng thời cho phép so sánh doanh thu, chi phí trên cùng một cơ sở tiền tệ. Đồng thời, mô hình này cũng giúp các nhà quản lý đánh giá xác đáng khả năng tạo lợi nhuận của doanh nghiệp cũng như có biện pháp hiệu quả đối phó với lạm phát. Tuy nhiên do sử dụng một chỉ số giá chung để điều chỉnh nên thông tin công bố có thể bị ảnh hưởng do các khoản mục khác nhau trên báo cáo tài chính hoặc các ngành khác nhau có mức độ ảnh hưởng của lạm phát khác nhau. Khái niệm bảo toàn vốn theo mức giá chung chỉ đơn thuần là bảo toàn về mặt tài chính mà chưa đề cập đến bảo toàn vốn về năng lực vật chất. Do vậy, việc kế toán theo mô hình mức giá chung dần chuyển sang mô hình giá hiện hành vào những năm 1980.

**\* Mô hình giá hiện hành (current cost model):**

Giá hiện hành (còn được gọi là giá thay thế/ replacement costs) là số tiền, các khoản tương đương tiền mà đơn vị phải chi ra để mua sắm, để đầu tư hoặc sản xuất các tài sản tương tự như những tài sản doanh nghiệp hiện đang nắm giữ. Giá hiện hành cũng ảnh hưởng đến thực tiễn kế toán ở một số quốc gia trong thời kỳ lạm phát cao như một giải pháp thay thế cho kế toán dựa trên mức giá chung.

Cơ sở lý thuyết của mô hình giá hiện hành bao gồm những khía cạnh cơ bản sau:

- *Xác định lợi nhuận kinh doanh:* bao gồm hai bộ phận cấu thành chủ yếu, đó là: (i) Lợi nhuận hoạt động hiện hành; (ii) Các khoản tiết kiệm chi phí đã thực hiện. Cụ thể, đối với lợi nhuận hoạt động hiện hành được xác định bằng chênh lệch giữa giá hiện hành của hàng hóa, dịch vụ đầu ra trừ đi giá hiện hành của các yếu tố đầu vào tương ứng. Còn đối với các khoản tiết kiệm chi phí đã thực hiện là các khoản gia tăng giá hiện hành của tài sản khi doanh nghiệp nắm giữ các tài sản này trong kỳ hiện tại.

- *Giả định đơn vị hoạt động liên tục.* Mô hình giá hiện hành được đề xuất áp dụng thay thế cho mô hình giá gốc. Tuy nhiên, mô hình này vẫn dựa trên cơ sở giả định đơn vị hoạt động liên tục, cho dù doanh nghiệp hoạt động một cách liên tục trong tương lai không xác định nhưng các tài sản cụ thể của doanh nghiệp thì luôn có vòng đời hữu hạn, vì vậy các tài sản này cần phải được đầu tư thay thế. Biến động giá hiện hành một mặt làm biến động mức khấu hao để đơn vị thu hồi vốn nhằm tái đầu tư vào tài sản, mặt khác phản ánh chi phí cơ hội mà đơn vị đã tiết kiệm được do đã đầu tư vào tài sản trong quá khứ.

Kế toán theo mô hình giá hiện hành hướng tới mục tiêu bảo toàn năng lực vật chất của vốn nhằm xem xét đến sức mua của vốn có được bảo toàn hay không, từ đó, giúp nhà quản lý có thể ra quyết định phù hợp liên quan đến việc sử dụng nguồn lực và tài trợ cho doanh nghiệp. Tuy nhiên hệ thống định giá này cũng bị phê phán là thiếu tính khách quan do giao dịch bán chưa xảy ra, mặt khác đối với tài sản đã qua sử dụng tồn tại trong nhiều lĩnh vực, khi đó sẽ khó tìm được một thị trường hoạt động để xác định giá của chúng

**\* Mô hình đánh giá lại (Revaluation model)**

Mô hình đánh giá lại hiện đang được áp dụng khá phổ biến trong hệ thống chuẩn mực kế toán quốc tế và các quốc gia để xác định giá trị của tài sản dài hạn theo giá trị đánh giá lại trong điều kiện tồn tại thị trường hoạt động. So với mô hình giá gốc, giá đánh giá lại cho phép phản ánh giá trị của tài sản phù hợp hơn với giá trị trường.

### **\* Mô hình giá đầu ra (Giá trị hợp lý - Fair value model)**

Giá trị hợp lý (GTHL) là mức giá mà một tài sản có thể được trao đổi giữa các bên có đầy đủ hiểu biết trong một giao dịch ngang giá. Giá trị hợp lý là mức giá được xác định trên cơ sở mức giá trị thường hoặc được xác định từ các tham số của thị trường. Do vậy giá trị hợp lý của tài sản có thể thay đổi theo thời gian tại mỗi thời điểm lập Báo cáo tài chính. Chênh lệch giá trị hợp lý của tài sản giữa các thời điểm lập báo cáo có thể được xử lý theo 2 phương án: (1) Ghi nhận là chi phí hoặc doanh thu trong báo cáo kết quả kinh doanh, hoặc (2) Ghi nhận là sự biến động vốn chủ sở hữu cho đến khi tài sản được bán.

Giá đầu ra được các nhà nghiên cứu lý thuyết kế toán đề cập từ thập niên 1930 với nghiên cứu của Keneth Mcneal trong tác phẩm “Sự thật trong kế toán”. Theo Macneal, kế toán trên cơ sở giá gốc (kế toán giả định) không còn phù hợp và đề xuất sử dụng giá thị trường (giá đầu ra) là cơ sở chủ yếu để đo lường tài sản và lợi nhuận của DN. Các quan điểm và lý thuyết về giá đầu ra tiếp tục được nghiên cứu và tranh luận mạnh mẽ hơn từ sau chiến tranh thế giới thứ II. Tiêu biểu trong số đó là Giáo sư Chamber với tác phẩm “Kế toán cập nhật liên tục” năm 1966. Tiếp tục phát triển tư tưởng về kế toán theo giá đầu ra của Chamber, trong những năm 1970, Sterling đã sử dụng cách tiếp cận kinh tế học để nghiên cứu và chứng minh tính ưu việt của mô hình giá đầu ra so với các mô hình tính giá khác. Khi việc sử dụng giá đầu ra trong kế toán được giới thiệu, bởi Chamber và Sterling, nhiều học giả khác đã thực hiện các nghiên cứu nhằm ủng hộ hoặc phản biện mô hình tính giá này. Các nghiên cứu của những học giả này đã tạo tranh luận rất sôi nổi về áp dụng mô hình giá đầu ra trong suốt các thập niên từ 1960 - 1980. Những năm 1990 và những năm đầu của thế kỷ 21 chứng kiến xu hướng sử dụng giá đầu ra dưới hình thức giá trị hợp lý ngày càng rộng rãi bởi các tổ chức lập quy về kế toán, tiêu biểu là Hội đồng chuẩn mực kế toán tài chính Mỹ (FASB) và Hội đồng chuẩn mực kế toán quốc tế (IASB) - hai tổ chức lập quy kế toán có ảnh hưởng lớn nhất hiện nay. Hội đồng chuẩn mực kế toán tài chính Mỹ (FASB) cũng đã cập nhật chủ đề số 820 (báo cáo số 157 đo lường Giá trị hợp lý - ban hành năm 2006 trước đây của FASB) về Giá trị hợp lý, hoàn thành một dự án lớn cải thiện IFRS (Chuẩn mực báo cáo tài chính quốc tế) và US GAAP (các nguyên tắc kế toán được thừa nhận của Mỹ) để mang lại sự hội tụ giữa chúng. Năm 2013, IASB ban hành Chuẩn mực quốc tế về báo cáo tài chính số 13 - IFRS 13 “Đo lường giá trị hợp lý” nhằm thống nhất việc xác định và sử dụng giá trị hợp lý trong khuôn khổ hệ thống chuẩn mực kế toán/ chuẩn mực quốc tế về báo cáo tài chính hiện hành.

Theo *Luật Kế toán Việt Nam* số 88/2015/QH13 đã được Quốc hội thông qua ngày 20/11/2015, giá trị hợp lý là giá trị được xác định phù hợp với giá thị trường, có thể nhận được khi bán một tài sản hoặc chuyển nhượng một khoản nợ phải trả tại thời điểm xác định giá trị.

Ở Việt Nam, giá trị hợp lý được đề cập trong Chuẩn mực kế toán 14 (VAS14) - Doanh thu và thu nhập khác: Giá trị hợp lý là giá trị tài sản có thể trao đổi hoặc giá trị một khoản nợ được thanh toán một cách tự nguyện giữa các bên có đầy đủ hiểu biết trong trao đổi ngang giá. Giá trị hợp lý được sử dụng chủ yếu trong ghi nhận ban đầu, chẳng hạn ghi nhận ban đầu của tài sản cố định, doanh thu, thu nhập khác. Ngoài ra, giá trị hợp lý cũng được đề cập đến ở Chuẩn mực kế toán số 04 (VAS 04) - Tài sản cố định vô hình Chuẩn

mục số 03 - Kế toán tài sản cố định hữu hình; Chuẩn mực chung số 01; Chuẩn mực số 06 - Thuê tài sản

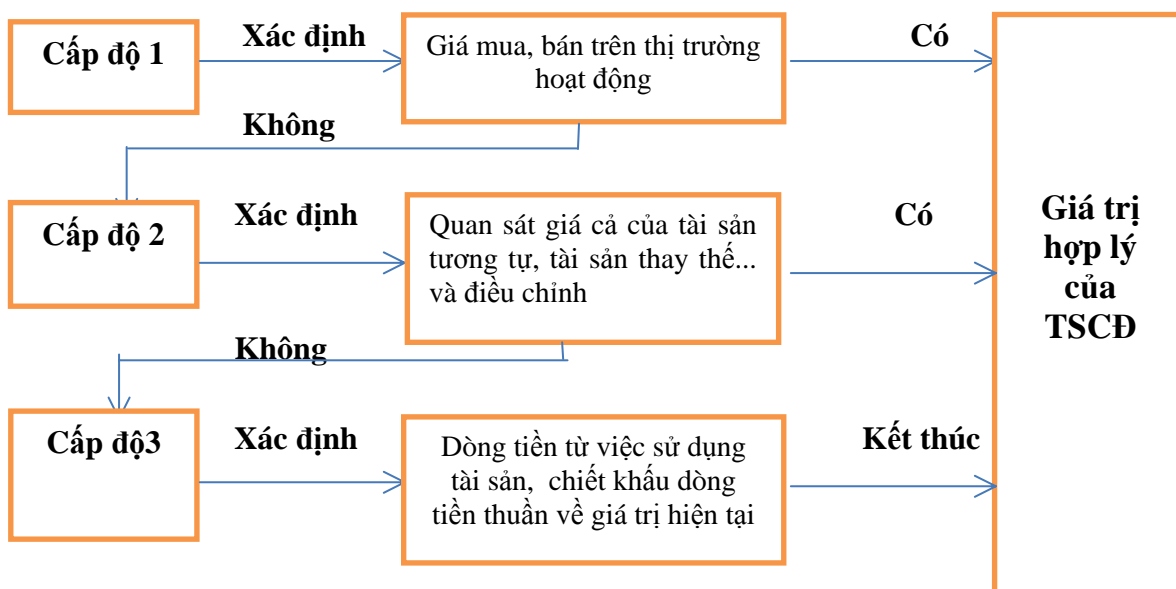
Theo Hội đồng chuẩn mực kế toán quốc tế (IASB), việc xác định giá trị hợp lý dựa trên 3 quan điểm: Quan điểm thị trường, quan điểm thu nhập và quan điểm giá phí:

*Quan điểm thị trường* (Market approach): Giá cả thị trường quan sát được và các thông tin về các giao dịch thực tế trên thị trường sẽ được sử dụng để ước tính giá trị hợp lý của một tài sản

*Quan điểm thu nhập* (Income approach): Các phương pháp kỹ thuật sẽ được áp dụng để quy đổi các khoản tiền trong tương lai về giá trị hiện tại. (Dòng tiền vào từ việc khai thác, sử dụng tài sản)

*Quan điểm giá phí* (Cost approach): Giá trị hợp lý của một tài sản được xác định trên cơ sở xem xét các chi phí phải bỏ ra để có được một tài sản thay thế tương đương về năng lực sản xuất (dòng tiền phải chi để mua, sản xuất tài sản).

Để tăng tính nhất quán và tính so sánh trong việc đo lường GTHL và thuyết minh những thông tin liên quan, IFRS 13 đã đưa ra 3 cấp bậc để làm kỹ thuật định giá, trong đó cấp bậc GTHL được ưu tiên cao nhất là giá niêm yết trên thị trường hoạt động (không phải điều chỉnh) đối với các tài sản đồng nhất (cấp độ 1) và thấp nhất đối với những dữ liệu đầu vào không quan sát được (cấp độ 3). Tuy nhiên, có những trường hợp dữ liệu đầu vào liên quan không có sẵn, đơn vị phải dựa trên những thông tin có sẵn về việc giả định những đối tượng tham gia thị trường sẽ định giá tài sản bao gồm cả giả định về rủi ro. Doanh nghiệp cũng cần dự báo dòng tiền từ việc sử dụng tài sản, giá trị hợp lý của TSCĐ được xác định trên cơ sở giá trị hiện tại của dòng tiền thuần.



**Hình 2.1: Xác định giá trị hợp lý của TSCĐ**

(Nguồn: Tổng hợp của tác giả dựa theo qui trình xác định giá trị hợp lý, International Accounting Standard Board, IFRS 13 Fair Value Measurement)

Theo xu hướng hiện nay, hầu hết các nước sử dụng mô hình giá trị hợp lý để thay thế cho mô hình giá gốc, tiêu biểu là các nước Malaysia, Anh, Úc, Trung Quốc... Kế toán theo giá trị hợp lý yêu cầu và cho phép doanh nghiệp báo cáo về tài sản tình hình tài sản thực đang có trên Bảng cân đối kế toán, phù hợp với thời điểm hiện tại, có khả năng so sánh. Doanh nghiệp có thể cập nhật sự thay đổi giá trị tài sản thường xuyên dựa trên cơ sở thị trường. GTHL phản ánh tình hình thị trường hiện tại và vì thế cung cấp những thông tin kịp thời, do đó sẽ làm tăng tính minh bạch và thúc đẩy những hoạt động đúng đắn (Laux&Leuz, 2009). GTHL nâng cao tính nhất quán bởi vì chúng phản ánh các thông tin cùng loại. GTHL mang tính kịp thời bởi vì chúng phản ánh những thay đổi của những điều kiện kinh tế khi những điều kiện thay đổi (Barth, 2006). Việt Nam có thể nghiên cứu chuẩn mực kế toán về đo lường GTHL và học hỏi kinh nghiệm của các quốc gia đi trước, dựa vào điều kiện kinh tế xã hội có những chỉnh sửa và bổ sung cần thiết để ban hành chuẩn mực phù hợp giúp cho chúng ta tiết kiệm được thời gian và chi phí bỏ ra.

Tuy nhiên, mô hình giá trị hợp lý cũng bộc lộ một số hạn chế. Theo Don Herrmann và cộng sự (2002), giá trị hợp lý trở nên kém chính xác và mang yếu tố tùy chọn, ước tính khi thị trường không thanh khoản và phải xác định giá trị hợp lý dựa trên dữ liệu có điều chỉnh. GTHL không thích hợp và làm người ta nhận thức sai về những tài sản được nắm giữ trong thời gian dài. Họ cho rằng mức giá có thể bị xuyên tạc do thị trường không hiệu quả. Mô hình kế toán GTHL thì thích hợp hơn trong các trường hợp nhưng giá thị trường thì luôn thay đổi vì vậy rất khó để xác định (Laux&Leuz, 2009).

#### 2.1.2 Kế toán TSCĐ theo từng mô hình tính giá

**Theo mô hình giá gốc**, TSCĐ được ghi nhận ban đầu theo giá gốc, sau thời điểm ghi nhận ban đầu tài sản vẫn được trình bày theo giá gốc. Hệ quả của việc ghi nhận theo giá gốc là trong quá trình nắm giữ tài sản kế toán không ghi nhận sự biến động về giá thị trường, giá trị hợp lý,... của tài sản này. Đối với các tài sản dài hạn mà giá trị có sự suy giảm trong quá trình sử dụng thì kế toán ghi nhận giá gốc. Đồng thời, ghi nhận sự phân bổ giá gốc một cách có hệ thống trong thời gian sử dụng của tài sản. Như vậy, tài sản được trình bày trên Bảng cân đối kế toán theo các chỉ tiêu: Giá gốc (nguyên giá), giá trị khấu hao lũy kế và giá trị còn lại. Trong trường hợp tài sản của DN bị giảm giá (giá trị ghi sổ còn lại cao hơn giá trị có thể thu hồi) do thanh lý hoặc nhượng bán, kế toán phải ghi nhận khoản giảm giá tính vào chi phí kinh doanh. Trên bảng cân đối kế toán tài sản được trình bày theo các chỉ tiêu: Nguyên giá trừ (-) giá trị khấu hao lũy kế và khoản giảm giá (nếu có).

**Theo mô hình giá hiện hành**, các tài sản được ghi nhận ban đầu theo giá gốc. Sau ghi nhận ban đầu, tài sản của đơn vị được đánh giá theo giá hiện hành (current cost). Việc phản ánh tài sản theo giá hiện hành tạo lập cơ sở logic cho việc ghi nhận các khoản biến động giá hiện hành vào lợi nhuận kinh doanh trong kỳ là xuất phát từ quan điểm cho rằng, khi giá hiện hành tăng, tức là chi phí thay thế tài sản tăng, việc doanh nghiệp đã đầu tư và nắm giữ tài sản tạo cho doanh nghiệp một khoản tiết kiệm chi phí mang tính cơ hội.

**Theo mô hình đánh giá lại**, tài sản được ghi nhận ban đầu theo giá gốc. Sau ghi nhận ban đầu, khi lập Báo cáo tài chính, tài sản được đánh giá theo giá đánh giá lại. Giá đánh giá lại là giá trị thị trường của tài sản tại thời điểm đánh giá trừ khấu hao lũy kế và các khoản giảm giá (nếu có). Các khoản chênh lệch phát sinh do đánh giá lại được ghi

nhận vào chi phí, thu nhập trên báo cáo kết quả kinh doanh hoặc ghi nhận là biến động vốn chủ sở hữu trên bảng cân đối kế toán.

Đối với đánh giá tăng TSCĐ, doanh nghiệp sẽ ghi tăng sản cố định và phần chênh lệch tăng được ghi nhận vào tài khoản thặng dư do đánh giá lại TSCĐ. Khoản mục thặng dư do đánh giá lại thuộc vốn chủ sở hữu có thể được chuyển đổi thành lợi nhuận giữ lại khi thanh lý, hoặc bán tài sản. Ngược lại, khi TSCĐ bị đánh giá giảm, nguyên tắc thận trọng đòi hỏi chênh lệch đánh giá giảm được ghi nhận vào chi phí. Nếu một TSCĐ trước đó đã được đánh giá tăng nhưng sau đó lại bị đánh giá giảm, khoản chênh lệch đánh giá giảm được ghi giảm thặng dư do đánh giá lại của chính tài sản đó. Giá trị khấu hao của kỳ kế toán kế tiếp sẽ thay đổi theo giá trị TSCĐ đánh giá lại.

Nghiên cứu kế toán Anh cho thấy, các nguyên tắc kế toán được chấp nhận ở Anh (GAAP) cho phép tài sản cố định được ghi nhận trong báo cáo tài chính theo giá đánh giá lại. Theo UK GAAP, các nhà quản lý có thể tăng hoặc giảm giá trị còn lại của tài sản khi giá trị tài sản thay đổi, nhưng rất ít công ty Anh đánh giá lại các tài sản vô hình, trong khi đánh giá lại tài sản cố định hữu hình như đất, nhà xưởng, nhà máy và thiết bị lại rất thông dụng. Còn theo US GAAP, việc đánh giá lại giá trị tài sản tăng lên là không được phép, nhưng khi giá trị tài sản giảm xuống thì cần phải đánh giá lại.

Nghiên cứu của Cairns và các cộng sự (2011) chỉ ra rằng chỉ có 5% các công ty Anh và 11% các công ty Úc thực hiện đánh giá lại TSCĐ theo chuẩn mực kế toán của Anh, Úc và chỉ có 2% các công ty Anh, 8% các công ty Úc đánh giá lại TSCĐ theo chuẩn mực kế toán Úc. Các công ty chỉ thực hiện đánh giá lại với bất động sản mà không thực hiện đánh giá lại với máy móc, thiết bị. Một số công ty Anh, Úc khi chuyển từ áp dụng chuẩn mực kế toán của Anh, Úc sang áp dụng chuẩn mực kế toán quốc tế đã bỏ không còn áp dụng mô hình đánh giá lại. Nghiên cứu của Christensen và Nikolaev (2012) với mẫu gồm 1.539 công ty của Anh và Đức cho thấy rằng chỉ khoảng 3% các công ty áp dụng mô hình đánh giá lại đối với TSCĐ.

Như vậy qua tham khảo kinh nghiệm thế giới cho thấy rằng khả năng các công ty Việt Nam áp dụng mô hình đánh giá lại TSCĐ là không cao. Nguyên nhân đầu tiên đó là do chi phí để thực hiện việc này khá tốn kém và ở Việt Nam còn thiếu các tổ chức định giá độc lập có uy tín để có thể thực hiện việc định giá các TSCĐ. Nguyên nhân nữa có thể kể đến là do giá trị của thông tin do việc đánh giá lại không thật sự cao và xu hướng của thế giới áp dụng phương pháp này là không nhiều.

**Theo mô hình giá trị hợp lý**, tại thời điểm ban đầu hình thành, TSCĐ vẫn được ghi sổ theo giá phí, và trích khấu hao trong quá trình sử dụng, nhưng giá trị TSCĐ tại thời điểm lập Bảng cân đối kế toán phải được phản ánh theo giá trị hợp lý. Cụ thể như sau:

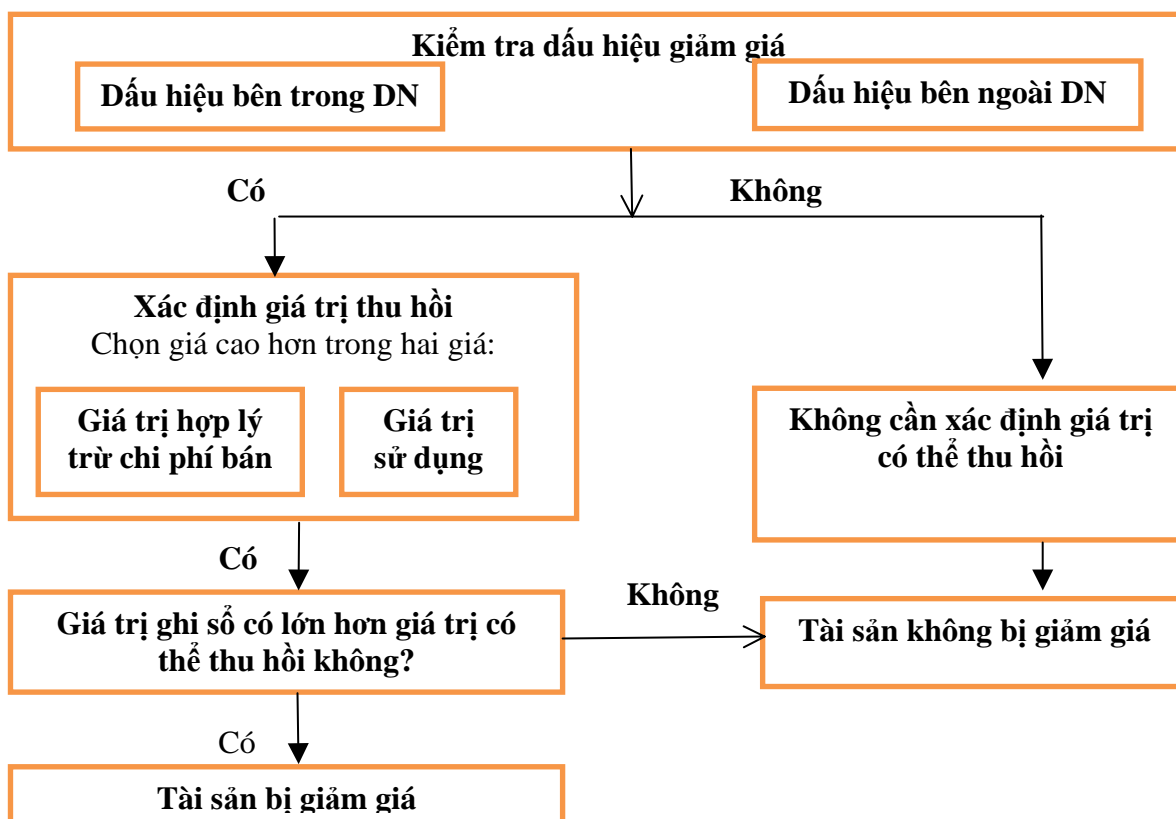
**Thứ nhất**, Giá trị hợp lý được sử dụng để đánh giá và ghi nhận ban đầu. Đây là cách sử dụng khá phổ biến trong các chuẩn mực kế toán và chuẩn mực báo cáo tài chính quốc tế hiện hành. Trong đa số các trường hợp, giá trị hợp lý được sử dụng để ghi nhận ban đầu tài sản khi tài sản được hình thành mà doanh nghiệp không phát sinh các chi phí thực tế để mua hoặc sản xuất (Giá trị hợp lý trong trường hợp này được sử dụng là giá gốc khi ghi nhận ban đầu). Các ví dụ điển hình cho trường hợp này là ghi nhận ban đầu “Nhà xưởng máy móc, thiết bị”, “Tài sản thuê tài chính”...

*Thứ hai*, Giá trị hợp lý được sử dụng sau ghi nhận ban đầu. Sau ghi nhận ban đầu, giá trị hợp lý được xác định tại mỗi thời điểm lập báo cáo tài chính. Giá trị hợp lý được sử dụng làm cơ sở để tính giá trị đánh giá lại của tài sản sau ghi nhận ban đầu (Ví dụ như xác định giá trị đánh giá lại của nhà xưởng, máy móc thiết bị theo mô hình đánh giá lại của IAS 16, tài sản vô hình theo IAS 38)

*Thứ ba*, Ghi nhận chênh lệch phát sinh do sự biến động của giá trị hợp lý. Các khoản chênh lệch phát sinh do sự thay đổi giá trị hợp lý giữa các thời điểm báo cáo như ghi nhận điều chỉnh chỉ tiêu thuộc nguồn vốn chủ sở hữu trên Bảng cân đối kế toán (Tài sản tài chính nắm giữ để bán).

*Thứ tư*, Giá trị hợp lý còn là cơ sở để xác định sự giảm giá đối với TSCĐ. Theo đó, dấu hiệu giảm giá được chia thành hai nhóm: dấu hiệu bên trong DN và dấu hiệu bên ngoài DN. Các dấu hiệu bên trong DN bao gồm: TSCĐ bị hỏng hóc, lỗi thời không còn sử dụng được, năng lực sử dụng giảm sút. Dấu hiệu giảm giá bên ngoài DN bao gồm: sự suy giảm đáng kể trong giá trị thị trường của tài sản, sự thay đổi môi trường kinh tế, pháp luật, thị trường, quy định của nhà nước... làm ảnh hưởng bất lợi đến hiệu quả sử dụng tài sản của DN, lãi suất thị trường tăng cao làm giá trị thu hồi của tài sản xác định bằng phương pháp giá trị hiện tại của dòng tiền từ việc sử dụng tài sản bị giảm đi một cách đáng kể. Theo IAS36 “Tồn thất TS”, TS đang giảm giá trị là khi giá trị có thể thu hồi của TS thấp hơn giá trị còn lại của TS, thể hiện trên BCTC, tại thời điểm cuối niên độ. Giá trị có thể thu hồi được xác định dựa trên giá cao hơn trong hai giá trị sau: (1) giá trị hợp lý trừ chi phí bán; (2) giá trị sử dụng

Quy trình xác định suy giảm giá trị của TSCĐ theo IAS 36 như sau:



**Hình 2.2: Quy trình xác định suy giảm giá trị của TSCĐ theo IAS 36**

(Nguồn: Tổng hợp của tác giả theo International Accounting Standard Board, International Accounting Standard No.36 (IAS 36) - Impairment of Assets)

## **2.2 Phương pháp nghiên cứu**

### **2.2.1 Phương pháp thu thập dữ liệu**

Mẫu trong nghiên cứu chính thức được thực hiện bằng phương pháp chọn mẫu thuận tiện, thu thập dữ liệu từ 570 doanh nghiệp phi tài chính ở Việt Nam. Nghiên cứu sử dụng dữ liệu sơ cấp dựa vào phương pháp điều tra bằng bảng câu hỏi. Các câu hỏi được thiết kế dưới dạng đo lường định tính theo thang đo Likert. Việc chọn mẫu nghiên cứu đảm bảo ý kiến của các đối tượng điều tra có thể đại diện cho những người làm kế toán tại Việt Nam về đánh giá việc lựa chọn mô hình tính giá đối với công tác kế toán TSCĐ hiện nay và nhu cầu sử dụng mô hình tính giá nào cho phù hợp với thị trường ở Việt Nam.

Đối tượng điều tra là những người làm kế toán của các doanh nghiệp trong đó tính đến yếu tố quy mô, lĩnh vực kinh doanh. Nhóm tác giả thực hiện thu thập dữ liệu bằng cách gửi phiếu khảo sát online thông qua google drive, kết quả thu về được 550 mẫu khảo sát, chiếm tỷ trọng 96%. Cơ cấu dữ liệu điều tra phân theo từng nhóm đối tượng thuộc DN nhà nước, DN tư nhân, công ty hợp danh, công ty TNHH, công ty cổ phần và công ty có vốn đầu tư nước ngoài

Ngoài ra, để có điều kiện tiếp cận theo chiều sâu của vấn đề, cung cấp cơ sở tham khảo hữu ích trong các kiến nghị, nghiên cứu sử dụng phương pháp phỏng vấn, nhóm tác giả đã trao đổi với 60 chuyên gia kế toán, kiểm toán đang trực tiếp nghiên cứu, giảng dạy và tư vấn (trong đó: 5 chuyên gia của Bộ Tài Chính; 5 chuyên gia của Hội kế toán và kiểm toán Việt Nam; 25 giảng viên các trường đại học; 25 giám đốc điều hành các DN phi tài chính).

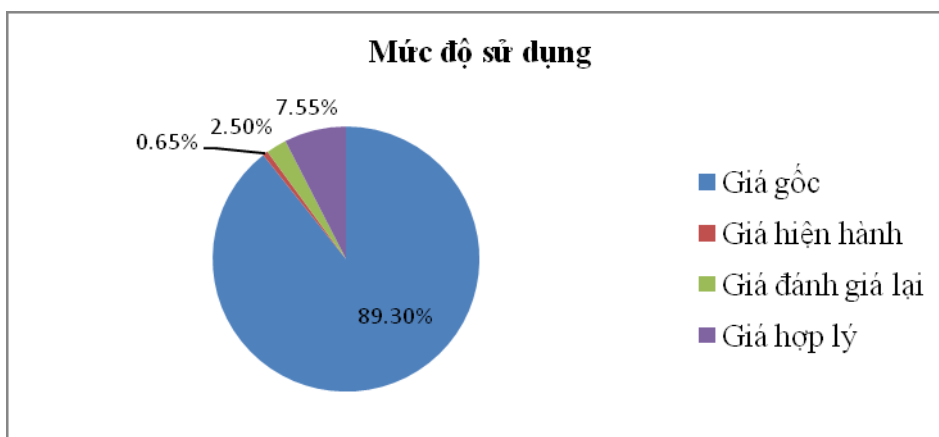
### **2.2.2 Phương pháp phân tích dữ liệu**

Sau khi đã thu thập được các dữ liệu khảo sát, nhóm tác giả đã tiến hành tổng hợp và phân tích thông qua phương pháp sử dụng phần mềm SPSS và Excell. Kết quả mà nhóm tác giả thu được là việc nghiên cứu tình hình sử dụng mô hình tính giá hiện nay trong kế toán TSCĐ tại các DN. Qua tính toán cụ thể, có thể xác định được tầm quan trọng của việc kết hợp các mô hình tính giá hiện nay ảnh hưởng như thế nào đến nhu cầu sử dụng thông tin của DN, từ đó đưa ra những đề xuất cụ thể nhằm giúp ích cho các DN vận dụng phù hợp các mô hình tính giá trong kế toán tài sản cố định theo từng giai đoạn hoạt động.

## **3. Kết quả nghiên cứu**

Qua tổng hợp các dữ liệu khảo sát đã thu thập được từ ý kiến của các doanh nghiệp và các chuyên gia về tình hình sử dụng các mô hình tính giá ở Việt Nam, tác giả tổng kết lại kết quả nghiên cứu như sau: mức độ sử dụng mô hình giá gốc hiện nay là chiếm 89,3%; trong khi đó việc sử dụng giá trị hợp lý chỉ chiếm một tỷ lệ thấp là 7,55%, còn với mô hình đánh giá lại và giá hiện hành chiếm tỷ lệ thấp nhất tương ứng 2,5% và 0,65%.

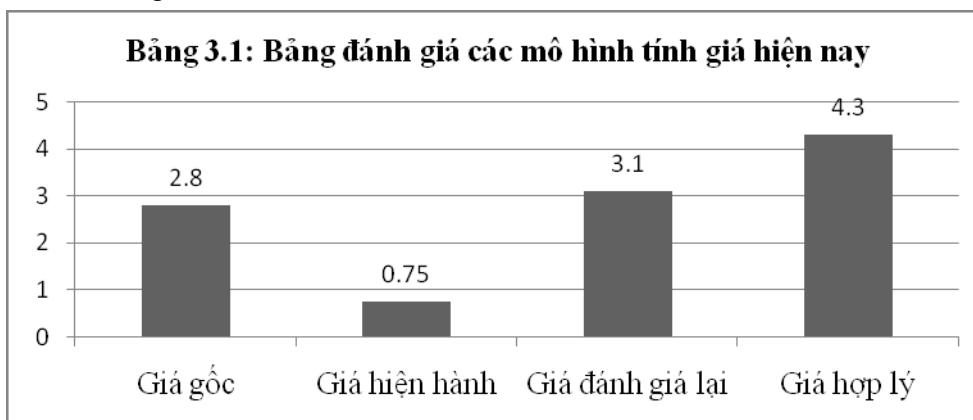




**Hình 3.1: Mức độ sử dụng mô hình tính giá hiện nay**

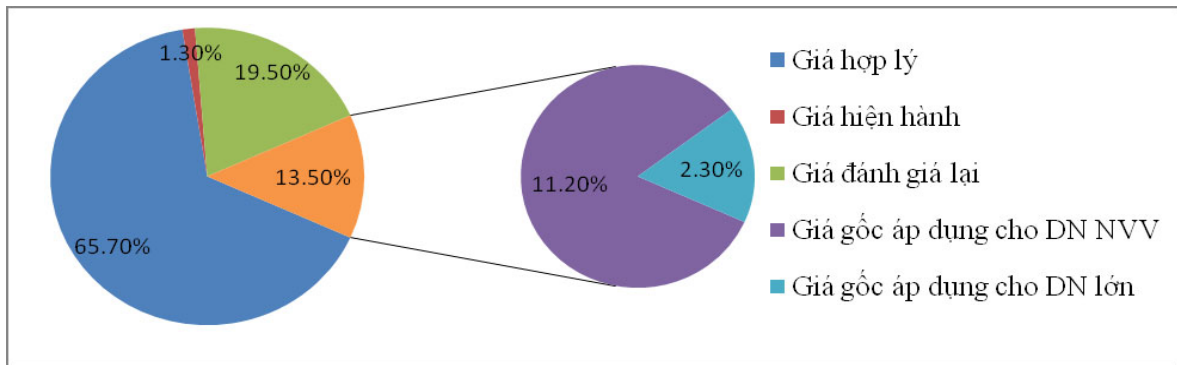
(Nguồn: Tổng hợp của tác giả từ kết quả khảo sát)

Trong điều kiện hiện nay, việc sử dụng mô hình giá gốc không đáp ứng được đầy đủ nhu cầu cung cấp thông tin cho các đối tượng sử dụng và chỉ phù hợp với ghi nhận ban đầu áp dụng với DN nhỏ và vừa. Nghiên cứu cũng tiến hành khảo sát về việc đánh giá tầm quan trọng của các mô hình tính giá đối với TSCĐ tại thời điểm hiện nay. Với lựa chọn số 1 “hoàn toàn không đồng ý” cho đến lựa chọn số 5 “hoàn toàn đồng ý” cho từng câu hỏi về việc vận dụng các mô hình tính giá, tác giả đã tổng hợp được kết quả như sau: Mô hình giá hợp lý và đánh giá lại chiếm mức điểm cao nhất lần lượt là 4.3 và 3.1; mô hình giá gốc bị đánh giá ở mức thấp 2.8 vì không còn đáp ứng cho nhu cầu cung cấp thông tin; mô hình giá hiện hành bị đánh giá ở mức thấp nhất 0.75 vì thực tế hiện nay tình trạng lạm phát của Việt Nam luôn được nhà nước kiểm soát thị trường, nên lạm phát không là vấn đề quan trọng của thị trường tài chính.



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

Từ những nghiên cứu ý kiến của các chuyên gia cho thấy xu hướng sử dụng mô hình tính giá trong giai đoạn sắp tới là hướng tới sự kết hợp linh hoạt, trong đó chủ đạo vẫn hướng tới vận dụng mô hình giá trị hợp lý 65,7% để thay cho mô hình giá gốc 13,5% (mô hình giá gốc chỉ còn áp dụng cho DN nhỏ và vừa 11,2%), mô hình đánh giá lại trong tương lai cũng được chú trọng trong vận dụng với tỷ lệ là 19,5%, còn mô hình giá hiện hành ở mức thấp nhất 1,3%



**Hình 3.2: Xu hướng vận dụng mô hình tính giá trong kế toán TSCĐ**

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

#### 4. Trao đổi, thảo luận

Thông qua ý kiến trao đổi với các chuyên gia, dựa trên tình hình vận dụng thực tế mô hình tính giá của các DN trong giai đoạn hiện nay, nhóm tác giả rút ra một vài ý kiến trao đổi như sau:

**Một là**, thông tin về TSCĐ do mô hình giá gốc cung cấp chưa thỏa mãn nhu cầu của nhiều đối tượng bên ngoài doanh nghiệp như nhà cho vay và nhà đầu tư. Vì mục tiêu của họ không chỉ quan tâm đến chi phí đã đầu tư và đã được phân bổ của tài sản cố định mà còn cần biết giá trị thực của các khoản đầu tư của mình thay đổi như thế nào thông qua biến động tài sản thuần của công ty. Mặc dù mô hình giá gốc đảm bảo tài sản được ghi nhận ban đầu một cách khách quan trong quá trình DN hoạt động liên tục, nhưng nếu có dấu hiệu về sự vi phạm nguyên tắc hoạt động liên tục hoặc DN có dự định bán tài sản thì nguyên tắc giá gốc như hiện nay sẽ không còn phù hợp nữa, lúc đó áp dụng nguyên tắc giá thị trường thì thông tin tài chính sẽ phát huy tác dụng hơn.

**Hai là**, thông tin theo giá hiện hành sẽ hữu ích hơn vì phản ánh điều kiện kinh doanh hiện tại. Đặc biệt, trong điều kiện nền kinh tế lạm phát, lợi nhuận theo giá gốc sẽ cao hơn giá hiện hành dẫn đến nhà quản lý có thể chia cổ tức vượt khỏi lợi nhuận thực và ăn vào vốn. Tính theo giá gốc bị phê phán về ý nghĩa kinh tế, theo kinh tế học chi phí dùng để tính ra lợi nhuận là chi phí cơ hội là cái phải hy sinh khi lựa chọn phương án tiếp tục sử dụng thay vì bán ra ở thời điểm sử dụng nên giá hiện hành sẽ phù hợp hơn giá gốc. Tuy nhiên phần lớn các tài sản của doanh nghiệp, đặc biệt là các tài sản dài hạn được nắm giữ để sử dụng cho hoạt động sản xuất kinh doanh chứ không phải để bán, nên việc sử dụng mô hình giá hiện hành là không phù hợp. Đặc biệt, khi nền kinh tế được kiềm chế lạm phát thì mô hình này không còn thích hợp nữa.

**Ba là**, mô hình đánh giá lại dựa trên giả định ước tính, không chắc chắn, vì thế tạo cơ hội cho nhà quản lý trong hành vi điều khiển số liệu trên Báo cáo tài chính theo mong muốn. Số liệu báo cáo về giá trị tài sản trên Báo cáo tài chính sẽ mất đi tính khách quan. Hơn nữa, các mô hình kế toán ước tính lại giá trị tài sản từ đó tạo ra một khoản lãi hoặc lỗ do chênh lệch giá trị tài sản được ghi nhận trên Báo cáo tài chính nhưng không thực sự phát sinh (như sử dụng mô hình đánh giá lại để đánh giá tăng giảm đối với TSCĐ sau ghi nhận ban đầu). Có nhiều động cơ để các công ty đánh giá tăng đối với các tài sản cố định

như: (1) giúp các công ty tránh việc vi phạm các cam kết vay, dễ dàng vay vốn hơn; (2) tránh bị thâm tốn do tài sản của công ty bị định giá quá thấp; (3) giảm suất sinh lợi trên vốn chủ sở hữu và suất sinh lợi trên tài sản để tránh các chi phí chính trị; (4) để thực hiện hành vi quản trị lợi nhuận; (5) để phản ánh giá trị hợp lý tài sản của công ty, giúp bức tranh về tình trạng tài chính tốt hơn. Tuy nhiên trong thực tế không nhiều công ty áp dụng mô hình đánh giá lại này, thông thường là do chi phí để thuê các tổ chức định giá độc lập để xác định giá trị thị trường của các tài sản là quá tốn kém.

**Bốn là**, nếu so sánh với hệ thống giá hiện hành, giá trị hợp lý không phủ nhận giá gốc mà vẫn đảm bảo việc định giá hướng về thị trường. Khi sử dụng giá trị hợp lý, những tài sản nào có giá trị thay đổi so với giá thị trường mới cần điều chỉnh và quá trình điều chỉnh này cũng làm phát sinh thu nhập và chi phí khi đánh giá lại nhưng không làm thay đổi dữ liệu hoạt động kinh doanh bình thường của doanh nghiệp (doanh thu, chi phí...)

Thực ra, cho đến nay, vẫn còn không ít những tranh luận xung quanh việc sử dụng giá trị hợp lý (vấn đề được tranh luận nhiều nhất là tính đáng tin cậy và phương pháp xác định giá trị hợp lý). Song, những ưu điểm của giá trị hợp lý và lợi ích của sử dụng giá trị hợp lý là không thể phủ nhận. Điều này thể hiện qua một số khía cạnh sau : (i) giá trị hợp lý phản ánh được những thay đổi của thị trường; (ii) những giá định dùng để ước tính giá trị hợp lý có thể được xác định và kiểm chứng, ngày càng mang tính khách quan hơn với sự phát triển của hệ thống thông tin và sự phát triển của các thị trường chuyên ngành, nó cũng được yêu cầu công bố, vì vậy khả năng lạm dụng giá trị hợp lý được hạn chế đáng kể; (iii) các mô hình định giá cho những trường hợp không có giá thị trường hiện đang phát triển và từng bước hoàn thiện. Tuy nhiên, mô hình giá trị hợp lý cũng có một số điểm hạn chế: đối với những thị trường hoạt động chưa hoàn thiện hoặc trường hợp doanh nghiệp đầu tư kinh doanh vào những TS sau nhiều năm mới bán, thì mô hình GTHL khó có thể thực hiện được, vì nó không có mức giá trị trường hoặc không có các tham số của thị trường.

**Năm là**, trong quá trình quản lý TSCĐ, một vấn đề mà rất ít khi được quan tâm là trong điều kiện DN không hoạt động liên tục hay chấm dứt hoạt động thì nên lựa chọn sử dụng mô hình tính giá nào với sự suy giảm giá trị TS dài hạn nắm giữ để bán, hay khi thanh lý nó.

Yêu cầu kế toán đối với tài sản nắm giữ để bán là phải được ghi nhận giá trị thấp hơn giữa giá trị ghi sổ và giá trị hợp lý trừ chi phí bán. Tài sản đã được phân loại thành tài sản nắm giữ để bán thì không trích khấu hao. Nếu giao dịch bán được thực hiện sau một năm thì doanh nghiệp phải xác định các chi phí để bán theo giá trị hiện tại. Doanh nghiệp sẽ ghi nhận khoản tổn thất cho việc ghi giảm giá trị tài sản theo giá trị hợp lý trừ chi phí bán, bất kể vào thời điểm ghi nhận ban đầu hay sau khi ghi nhận ban đầu. Trong trường hợp nhóm tài sản thanh lý có phát sinh tổn thất giảm giá trị, khoản tổn thất sẽ được chia đều có các tài sản trong nhóm. Doanh nghiệp sẽ ghi nhận tăng giá trị tài sản nếu giá trị hợp lý trừ chi phí bán tăng trở lại, nhưng không được vượt quá số tổn thất đã ghi nhận trước đó.

## **5. Đề xuất, kiến nghị**

Nền kinh tế thị trường ở Việt Nam đã được hình thành một cách khá hoàn chỉnh với đầy đủ các loại thị trường, cơ chế giao dịch trên thị trường cũng đã tiệm cận với nguyên tắc

thị trường đầy đủ như các nước trong khu vực và trên thế giới. Do vậy, để đảm bảo hệ thống kế toán Việt Nam có sự hài hòa và tương thích với hệ thống kế toán các nước, tất yếu phải nghiên cứu, sử dụng các cơ sở tính giá khác ngoài giá gốc. Cụ thể là:

**\* Thứ nhất, nên vận dụng kết hợp các mô hình tính giá trong kế toán TSCĐ**

Trên cơ sở nghiên cứu về các mô hình tính giá trong tiến trình phát triển của kế toán ở các nước, chúng tôi đề xuất vận dụng kết hợp các mô hình tính giá trong hệ thống kế toán Việt Nam với nền tảng cơ bản là mô hình giá gốc, kết hợp với mô hình giá trị hợp lý. Nghiên cứu cho thấy mô hình giá gốc chỉ áp dụng phù hợp với loại hình kế toán động, với giả định hoạt động liên tục, đồng tiền ổn định và đảm bảo tính chất so sánh được. Trong trường hợp doanh nghiệp không hoạt động liên tục hoặc chấm dứt hoạt động thì kế toán nên sử dụng mô hình giá trị hợp lý. Hay trong trường hợp giả định là đồng tiền không ổn định (nền kinh tế bị lạm phát) thì kế toán nên sử dụng mô hình giá hiện hành sẽ phù hợp hơn giá gốc. Có thể mô tả quá trình kết hợp các mô hình tính giá để kế toán TSCĐ trong từng giai đoạn thực hiện như sau:

**Bảng 5.1: Đề xuất vận dụng mô hình tính giá để kế toán TSCĐ trong các giai đoạn hoạt động**

Giá định	DN hoạt động liên tục (Kế toán động)				DN không hoạt động liên tục hoặc chấm dứt hoạt động (kế toán tĩnh)		DN trong thời kỳ nền kinh tế lạm phát	
	<i>Ghi nhận ban đầu</i>	<i>Sau khi nhận ban đầu</i>			<i>Ghi nhận ban đầu</i>	<i>Sau ghi nhận ban đầu</i>	<i>Ghi nhận ban đầu</i>	<i>Sau ghi nhận ban đầu</i>
Biểu hiện cụ thể	Giai đoạn đầu tư	Khấu hao, nâng cấp, sửa chữa, thanh lý...	Đánh giá lại trong thời gian nắm giữ TSCĐ	TSCĐ bị suy giảm giá trị	TSCĐ sẵn sàng để bán nhưng có dấu hiệu giảm giá	TSCĐ bị thanh lý	Giai đoạn đầu tư	Giai đoạn nắm giữ đến giai đoạn thanh lý
Lựa chọn mô hình	Mô hình giá gốc hoặc mô hình GTHL	Mô hình giá gốc hoặc mô hình GTHL	Mô hình giá gốc hoặc mô hình đánh giá lại	Mô hình giá trị hợp lý	Mô hình giá trị hợp lý	Mô hình giá trị hợp lý	Mô hình giá gốc	Mô hình giá hiện hành

(Nguồn: Tổng hợp, phân tích của tác giả)

Việc vận dụng kết hợp mô hình tính giá trong kế toán TSCĐ dựa trên những yêu cầu cơ bản của thị trường và điều kiện hội nhập quốc tế hiện nay, thể hiện ở các khía cạnh sau:

- *Một là*, thông tin kế toán trên cơ sở giá gốc không phản ánh toàn diện tình hình tài chính và kết quả kinh doanh của các DN. Hạn chế này càng bộc lộ rõ đối với những tài sản nhạy cảm với biến động thị trường như các loại chứng khoán đầu tư, bất động sản, các tài sản tài chính khác.

- *Hai là*, nền kinh tế thị trường ở Việt Nam đã được hình thành một cách khá hoàn chỉnh với đầy đủ các loại thị trường, cơ chế giao dịch trên thị trường cũng đã tiệm cận với nguyên tắc thị trường đầy đủ như các nước trong khu vực và trên thế giới. Vì vậy, một hệ thống kế toán hoàn toàn dựa trên mô hình giá gốc không còn phù hợp. Thông tin trên cơ sở giá gốc có thể dẫn đến các quyết định kinh tế không thực sự đúng đắn, phân bổ một cách không hiệu quả nguồn lực tài chính quốc gia.

- *Ba là*, trong thời gian tới, Việt Nam sẽ tham gia một cách mạnh mẽ và sâu sắc hơn vào các mối quan hệ kinh tế, thương mại và đầu tư với các tổ chức tài chính, kinh tế trên toàn cầu. Do vậy, để đảm bảo hệ thống kế toán Việt Nam có sự hài hòa và tương thích với hệ thống kế toán các nước, tất yếu phải nghiên cứu, sử dụng các cơ sở tính giá khác ngoài giá gốc.

#### **\* Thứ hai, cần bổ sung những quy định liên quan đến việc đánh giá lại TSCĐ**

*Một là*, về phương pháp đánh giá lại: sau ghi nhận ban đầu, trong quá trình sử dụng, TSCĐ được xác định theo giá đánh giá lại phù hợp giá trị thị trường tại ngày đánh giá lại trừ đi khấu hao và suy giảm giá trị. Khi không có cách nào để đánh giá tài sản vì chúng là các loại tài sản có tính chất đặc biệt hay chúng rất ít khi được đem bán trên thị trường (ngoại trừ là một bộ phận của quá trình kinh doanh liên tục) thì chúng được đánh giá theo giá trị thay thế sau khấu hao. Ví dụ một tài sản được đưa vào sử dụng ngày 1/1/N với nguyên giá 40.000, thời gian sử dụng hữu ích dự kiến là 10 năm. Vào ngày 1/1/N+3, giá trị của một tài sản mới tương đương là 50.000. Như vậy, giá trị thay thế sau khấu hao sẽ là  $7/10 * 50.000 = 35.000$ . Trong khi đó giá trị kế toán của tài sản đang sử dụng là 28.000 ( $= 40.000 - 3 * 4.000$ ). Do đó, khi hạch toán kết quả đánh giá lại, giá trị tài sản cần ghi tăng 10.000 (từ 40.000 lên 50.000), giá trị hao mòn lũy kế tăng tương ứng thêm 3.000 (từ 12.000 lên 15.000) và khoản mục tăng do đánh giá lại 7.000 sẽ được cộng thêm vào vốn chủ sở hữu.

*Hai là*, mức độ thường xuyên của việc đánh giá lại phụ thuộc vào tốc độ thay đổi giá thị trường của các khoản mục TSCĐ. Khi giá trị thị trường của tài sản đánh giá lại thay đổi đáng kể so với giá trị kế toán của nó thì việc đánh giá lại tiếp theo là cần thiết. Một số các khoản mục của TSCĐ có giá trị thị trường thay đổi đáng kể và biến động thường xuyên có thể đòi hỏi đánh giá lại hằng năm. Việc đánh giá như vậy là không cần thiết đối với những khoản mục TSCĐ không biến động lớn về giá trị thị trường, những tài sản như vậy chỉ cần đánh giá lại theo kỳ hạn phù hợp.

*Ba là*, khoản gia tăng giá trị do đánh giá lại tài sản nằm trong vốn chủ sở hữu có thể được chuyển thẳng vào tài khoản lợi nhuận giữ lại một khi giá trị gia tăng đó được hiện thực hóa. Toàn bộ giá trị gia tăng có thể hiện thực hóa khi tài sản không còn được sử dụng hay được thanh lý. Tuy nhiên, một số khoản gia tăng có thể được hiện thực hóa khi tài sản đó đang được DN sử dụng, trong trường hợp như vậy giá trị gia tăng được hiện thực hóa là khoản chênh lệch giữa khấu hao tính theo giá trị đánh giá lại và khấu hao tính theo giá trị

trước khi đánh giá lại nó. Việc chuyển các khoản gia tăng do đánh giá lại vào tài khoản lợi nhuận giữ lại không thông qua báo cáo lãi lỗ của DN

**Bốn là**, về điều kiện vận dụng đánh giá lại đối với TSCĐ, trong điều kiện nền kinh tế thị trường ở Việt Nam còn đang trong giai đoạn chuyển đổi, chưa tồn tại thị trường hoạt động thực sự cho các loại tài sản, việc xác định giá trị thị trường của tài sản làm cơ sở áp dụng mô hình đánh giá lại sẽ gặp nhiều khó khăn và độ tin cậy chưa cao. Do vậy, mô hình này chỉ có thể được áp dụng khi Việt Nam đã có một hệ thống thị trường hoàn chỉnh, vận hành theo cơ chế thị trường đầy đủ và minh bạch.

## **Kết luận**

Mô hình tính giá là một trong những vấn đề trọng tâm trong kế toán tài sản nói chung, kế toán TSCĐ nói riêng. Vì vậy, việc lựa chọn mô hình tính giá trong hệ thống kế toán ở mỗi quốc gia là rất quan trọng trên cơ sở phù hợp điều kiện kinh tế, xã hội và đảm bảo hài hòa với hệ thống kế toán các nước trong khu vực và trên thế giới. Ở Việt Nam, việc áp dụng các mô hình tính giá khác thay thế cho mô hình giá gốc cũng là một thách thức chủ yếu cho tiến trình hội nhập quốc tế về kế toán. Vấn đề này cũng đang được bàn thảo sôi nổi trong các diễn đàn khoa học, đóng góp ý kiến hoàn thiện luật kế toán và chuẩn mực kế toán Việt Nam. Với nghiên cứu này, tác giả cho rằng, việc sử dụng kết hợp các mô hình tính giá trong hệ thống kế toán Việt Nam một cách linh hoạt là tất yếu trong giai đoạn hiện nay nhưng cần được thực hiện theo một lộ trình thận trọng.

## **TÀI LIỆU THAM KHẢO**

1. Cairns, D., Massodi D., Taplin R. & Tarca A. (2011), “IFRS fair value measurement and accounting policy choice in the United Kingdom and Australia”, *The British Accounting Review*, 43, pp. 1 - 21.
2. Christensen H., & Nikolaev V. (2012), “Who uses fair value accounting for non-financial assets after IFRS adoption?” *University of Chicago Booth School of Business. Working paper*, no. 09-12.
3. Don Herrmann, Shahrokh M. Saudagaran, Wayne B. Thomas (2002), *The Quality of Fair Value Measures for Property, Plant, and Equipment*, the Asian-Pacific Conference on International Accounting Issue
4. Laux, Christian and Leuz, Christian, *The Crisis of Fair Value Accounting: Making Sense of the Recent Debate* (April, 21 2009). *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 34, 2009. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1392645>
5. International Accounting Standard Board, IFRS 13 Fair Value Measurement
6. International Accounting Standard Board, International Accounting Standard No.36 (IAS 36) - Impairment of Assets
7. International Accounting Standard Board, International Accounting Standard No.16 (IAS 16) - Property, Plant, and Equipment
8. Paul H. Walgenback, Ernest I. Hanson, Jame C. Hamre (1990), *Principles of Accounting*, Harcourt Brace Jovanovich, Publishers, United States of America

**CÁC FTA THẾ HỆ MỚI**  
**VỚI VẤN ĐỀ PHÁT TRIỂN CÔNG NGHIỆP VIỆT NAM**  
**THE NEW GENERATION OF FTAs AND THE MATTER OF DEVELOPING**  
**VIETNAM'S INDUSTRIES**

*ThS. Lê Quốc Anh*  
*Trường Đại học Kinh tế Quốc dân*

**Tóm tắt**

*Tham gia các FTA thế hệ mới là sự lựa chọn cần thiết của Việt Nam, khi các nguồn lực trong nước, hầu như đuối sức để đưa nền kinh tế đất nước tiến lên, vượt qua bẫy thu nhập trung bình. Việc tham gia này mang lại nhiều tác động tích cực, nhưng cũng tạo ra nhiều thách thức, tiềm ẩn rủi ro đối với nước ta, từ đó có nhiều ảnh hưởng tới việc phát triển ngành công nghiệp. Tham gia các FTA thế hệ mới sẽ giúp nước ta định hình và xây dựng được bộ khung công nghiệp trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế (KTQT), giúp cho ngành có được sự phát triển nhanh về lượng, chuyển nhanh lên về chất, và cải thiện đáng kể tình trạng phân bố; nhưng sẽ có nhiều doanh nghiệp (DN) công nghiệp bị thôn tính, phá sản... Vì vậy, nếu nhà nước đổi mới mạnh mẽ thể chế, xây dựng thành công Chính phủ kiến tạo, thoái vốn hợp lý khỏi khu vực nhà nước không cần nắm giữ, điều chuyển vốn cho các DN cần hỗ trợ, quán triệt sâu sắc nguyên tắc thị trường, thì đây sẽ là bước ngoặt đưa đất nước mau trở thành nước phát triển...*

**Từ khóa:** *FTA thế hệ mới, KTQT, TPP, Nhà nước*

**Abstract**

*Participating in the new generation FTAs is now a crucial choice of Vietnam, when its internal resources are mostly incapable to boost the country's economy, overcome medium income trap. Although such participations have numerous beneficial impacts, it will also bring about many challenges entailing latent risks to our country which lead to various consequences for the development of our industries. participating in the new generation FTAs will help Vietnam formulate and build an industry framework in the process of international economic integration, help the industry with a rapid quantitative growth and qualitative change, and significantly improve distribution; however, some industrial enterprises will be taken over or go bankrupt... Therefore, if the State strongly changes its institutions, successfully builds constructive government, appropriately withdraws capital from areas that it does not need to hold, distributes capital for enterprises in need as well as thoroughly implementing market disciplines, this is a turning point at which our country will quickly become a developed country...*

**Keywords:** *the new generation FTAs, international economy, TPP, State*

**1. Đặt vấn đề**

Mặc dù tình hình kinh tế thế giới mấy năm qua diễn biến không thuận và phức tạp; trong nước liên tục gặp nhiều sự cố thiên tai, DN mới qua thời kỳ vật lộn cùng lãi suất cao,

tổng cầu còn yếu... song, kinh tế Việt Nam vẫn có sự phục hồi ấn tượng, lấy lại được đà tăng trưởng. Thành quả trên có được là nhờ các đóng góp quan trọng của các DN FDI, mà chủ yếu là trong lĩnh vực công nghiệp, và hoạt động xuất nhập khẩu, phần lớn được thực hiện thông qua các FTA đã có hiệu lực, trong đó có 02 FTA thế hệ mới. Trong giai đoạn tới, dự kiến FTA thế hệ mới rất quan trọng, là FTA Việt Nam - EU (EVFTA), thậm chí có thể còn có cả TPP hoặc FTA thay thế nó, sẽ có hiệu lực. Các FTA thế hệ mới khác, như đang đàm phán với Khối Thương mại tự do châu Âu (EFTA), với Israel, Hồng Kông, và Hiệp định Đối tác toàn diện khu vực (RCEP) - hy vọng cũng sẽ được ký kết, dần dần đi vào cuộc sống. Cần nghiên cứu, làm sáng tỏ: (i) Tác động của các FTA thế hệ mới đối với nước ta, các lợi ích chúng mang lại cho tăng trưởng kinh tế, thúc đẩy hội nhập KTQT của đất nước; (ii) Tác động của chúng đối với công nghiệp, khi nước ta đang đẩy nhanh quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước; (iii) Cần phải làm gì để phát huy các ảnh hưởng tích cực, ngăn ngừa và giảm thiểu tác động tiêu cực của chúng, để tiến trình hội nhập KTQT của nước ta thêm thành công.

## **2. Cơ sở lý thuyết và phương pháp nghiên cứu**

Là một chuyên đề phân tích kinh tế trong lĩnh vực công nghiệp, nên cơ sở lý thuyết chính được dùng là kinh tế học, trong đó dựa sâu vào kinh tế công nghiệp, kinh tế phát triển, quản trị DN... Mặt khác, chuyên đề này tập trung vào phân tích ảnh hưởng của các FTA thế hệ mới tới công nghiệp Việt Nam, nên còn cần có các văn kiện cơ sở, chính thống của các FTA có liên quan. Bên cạnh đó là các thông tin, nhìn nhận, đánh giá về các FTA này cùng các diễn thế, của các cơ quan chuyên ngành, các người tham gia, các chuyên gia, các nhà nghiên cứu trong lĩnh vực hội nhập KTQT... Trên cơ sở các tài liệu thu thập được, tiến hành nghiên cứu thông qua các phương pháp, như: phương pháp phân tích và tổng hợp lý thuyết, phương pháp chuyên gia, phương pháp phân tích tổng kết kinh nghiệm, phương pháp nghiên cứu lịch sử... Trên quan điểm duy vật biện chứng: dùng phép diễn dịch để suy đoán các hệ quả tất yếu, dùng phép so sánh để đưa ra các nhận định trung gian, từ đó sử dụng phép quy nạp để đưa ra các kết luận, tổng hợp lại để đề đạt các khuyến nghị, giải pháp.

## **3. Kết quả nghiên cứu và thảo luận**

### **3.1. Khái quát về các FTA thế hệ mới của Việt Nam**

#### **3.1.1. Nhận thức chung về FTA**

FTA, hiệp định/khu vực thương mại tự do (Free Trade Area) là mức độ thứ hai trong năm mức độ hội nhập KTQT đã có trên thế giới. Đó là hiệp định hợp tác kinh tế, được ký kết giữa ít nhất từ hai nước trở lên, nhằm cắt giảm các hàng rào thương mại, như thuế quan, quota nhập khẩu và các hàng rào phi thuế quan khác, để thúc đẩy thương mại hàng hóa và dịch vụ giữa các thành viên. FTA có: nội hàm rộng hơn, cam kết sâu hơn so với các Thỏa thuận thương mại ưu đãi (Preferential Trade Agreement - PTA), cấp cơ sở trong hội nhập KTQT; nhưng mỗi thành viên vẫn duy trì chính sách thuế quan riêng đối với các nước ngoài FTA. Hình thức hội nhập KTQT này, xuất hiện lần đầu tiên năm 1957,



chính là: Cộng đồng Kinh tế châu Âu (EEC). Các FTA được ký nhiều sau năm 1995, khi Tổ chức Thương mại quốc tế (WTO) được thành lập, và phát triển mạnh từ năm 2001, khi thương mại điện tử trở nên phổ biến, mạng lưới logistic lan tỏa toàn cầu. Ưu việt nổi bật của FTA là cung cấp cho các thành viên một biểu thuế ổn định theo lộ trình, hấp dẫn; nhưng vẫn cho phép các thành viên có các ưu đãi riêng, chưa phải đồng nhất về biểu thuế với các nước bên ngoài FTA, như khi tham gia Liên minh thuế quan (Customs union - CU) - mức hội nhập KTQT cao hơn. Các FTA là thành phần chính trong các Hiệp định thương mại khu vực (Regional Trade Agreements - RTA), bởi số CU trong RTA là rất ít, chỉ mới có ở một vài khu vực trên thế giới, điển hình là EU thời kỳ 1968-1993, nay thì có Liên minh Thuế quan Nga-Belarus-Kazakhstan, Liên minh Thuế quan Nam Phi... Tính đến tháng 10/2015, đã có tổng cộng 265 RTA đã được thông báo chính thức lên WTO, và có 75 RTA đã có hiệu lực nhưng chưa được thông báo chính thức lên WTO<sup>1</sup>, cùng hàng chục FTA đang chờ phê chuẩn, hàng trăm FTA đang đàm phán.

### *3.1.2. Nhận thức chung về FTA thế hệ mới*

Thuật ngữ “FTA thế hệ mới” được sử dụng để chỉ các FTA có phạm vi toàn diện, vượt ra ngoài khuôn khổ tự do hóa thương mại hàng hóa, với thực chất là các thành viên muốn vượt qua FTA truyền thống, nhưng chưa hội tụ được đầy đủ các yếu tố để lên mức hội nhập KTQT cao hơn, là CU. FTA được xem là “thế hệ mới” khi các thỏa thuận của nó đáp ứng được: (i) Phạm vi cam kết rộng: cam kết cả về nhiều lĩnh vực mới, chưa có trong các FTA truyền thống, như: đầu tư, cạnh tranh, mua sắm công, thương mại điện tử, khuyến khích phát triển DN nhỏ và vừa (DNNVV), hỗ trợ kỹ thuật cho nước đang phát triển. Đặc biệt, hai lĩnh vực lao động và môi trường được chú trọng, để bảo đảm cạnh tranh công bằng giữa các bên trong quan hệ thương mại; đồng thời, giúp đáp ứng các tiêu chuẩn của Tổ chức lao động quốc tế, của Liên hợp quốc. (ii) Mức độ tự do hóa thương mại sâu và nhanh: các nội dung đã có trong các FTA truyền thống, được xử lý sâu hơn, như từ “cắt giảm thuế” với “một số” dòng thuế, theo lộ trình; lên tiêu chí gần như ngay lập tức mở cửa thị trường, xóa bỏ phần lớn các dòng thuế cho hàng hóa, mở cửa mạnh các ngành dịch vụ, trong thời gian ngắn. Chỉ cho phép mỗi nước bảo lưu một số ngành, để điều chỉnh chính sách theo lộ trình phù hợp với trình độ phát triển. (iii) Nhiều cam kết về thể chế: các FTA truyền thống chủ yếu cam kết chính sách thuế quan tại biên giới; còn FTA thế hệ mới cam kết ảnh hưởng trực tiếp và lớn đến thể chế, chính sách pháp luật nội địa. Nhiều vấn đề vốn được coi là “phi thương mại” cũng được thỏa thuận, như cam kết về môi trường, phát triển bền vững, quản trị tốt, quyền sở hữu trí tuệ, minh bạch hóa và chống tham nhũng...

### *3.1.3. Khái quát về các FTA của Việt Nam*

Là nước duy nhất có nền kinh tế thị trường định hướng Xã hội chủ nghĩa (XHCN), nên việc tìm “bạn chơi” lâu dài mà không bị ngăn cách bởi khoảng cách chính trị, là rất khó, làm cho nước ta tham gia các FTA khá muộn. Mãi đến Đại hội VIII (6/1996), khi thuật ngữ “hội nhập” chính thức được dùng trong văn kiện của Đảng, nước ta mới ký kết FTA đầu tiên với ASEAN (AFTA, 1996). Sau đó, Việt Nam ký tiếp 05 FTA khác với các đối tác: Trung Quốc, Hàn Quốc, Nhật Bản, Ấn Độ, Australia-New Zealand, nhưng đó là các FTA ASEAN+, ký trên tư cách ASEAN, đa phương. Năm 2008, nước ta mới ký FTA song phương đầu tiên, đó là: Hiệp định đối tác kinh tế Việt Nam - Nhật Bản (VJEPA).

Tổng cộng tới nay, Việt Nam đã hoàn tất đàm phán 12 FTA; trong đó, về song phương còn có: FTA Việt Nam - Chile (VCFTA, 2011), và FTA Việt Nam - Hàn Quốc (VKFTA, 2015). Về đa phương, còn có: FTA Việt Nam - Liên minh kinh tế Á - Âu (VCUFTA, 2015), TPP (2016), EVFTA (2016). Nước ta còn đang đàm phán 02 FTA đa phương là: RCEP, và FTA với Khối Thương mại tự do châu Âu (EFTA); 02 FTA song phương với Israel và Hồng Kông. Trong 16 FTA này, có 08 FTA là “thế hệ mới”, trong đó 02 FTA: VKFTA vàVCUFTA, đã có hiệu lực; 02 FTA: EVFTA và TPP, đang chờ phê chuẩn; và 04 FTA đang đàm phán.

#### *3.1.4. Vài nét về các FTA thế hệ mới của Việt Nam*

Nước ta đã ký 04 FTA thế hệ mới, tất cả đều có phạm vi tự do hóa thương mại rộng, mà nhất là EVFTA và TPP, tuy trong Điều 1.1 của chúng đều ghi: “Các bên ký kết Hiệp định này cùng thiết lập một Khu vực thương mại tự do phù hợp với Điều XXIV GATT 1994 và Điều V GATS”, nhưng thực tế, các nội dung tiếp theo của cả hai đều đi quá xa tầm kiểm soát của quy định trên. Tuy nhiên, các cam kết cụ thể, vị thế của từng FTA trong chiến lược hội nhập KTQT của Việt Nam, các lợi ích đối tác dành cho nước ta, và ảnh hưởng của chúng đối với Việt Nam nói chung, với ngành công nghiệp nói riêng, đều khá khác nhau.

VKFTA là FTA thế hệ mới có hiệu lực đầu tiên của Việt Nam, được khởi động từ tháng 8/2012 tại Hà Nội, hoàn tất đàm phán ngày 10/12/2014, ký kết ngày 25/05/2016, và có hiệu lực ngày 20/12/2016; đây là FTA toàn diện, mức độ cam kết cao và bảo đảm cân bằng lợi ích. Theo FTA này, phía Hàn Quốc dành cho Việt Nam ưu đãi cắt, giảm thuế quan, tạo cơ hội xuất khẩu mới quan trọng đối với các nhóm hàng nông nghiệp, thủy hải sản, công nghiệp dệt, may, sản phẩm cơ khí và tạo cơ hội cho các lĩnh vực dịch vụ, đầu tư, hỗ trợ kỹ thuật trên nhiều lĩnh vực. Phía Việt Nam dành ưu đãi cho Hàn Quốc về các nhóm hàng công nghiệp, nguyên phụ liệu dệt, may, nhựa, linh kiện điện tử, xe tải và xe con, phụ tùng ô tô, điện gia dụng, sắt thép, dây cáp điện, góp phần đa dạng hóa thị trường nhập khẩu, tránh phụ thuộc vào một vài nước. Đây là FTA quan trọng, bởi Hàn Quốc hiện là nước đầu tư lớn nhất vào Việt Nam, đến 31/12/2015 đã có 4.970 dự án đầu tư với tổng vốn 45,2 tỷ USD. Năm 2016, Hàn Quốc là thị trường xuất khẩu thứ 04, thị trường nhập khẩu thứ 02 của Việt Nam; nước ta xuất khẩu sang bạn 11,42 tỷ USD, nhập về 32,03 tỷ USD...

VCUFTA là FTA thế hệ mới có hiệu lực thứ hai của Việt Nam, được khởi động tại Hà Nội tháng 3/2013, kết thúc đàm phán ngày 15/12/2014, ký kết ngày 29/5/2015, có hiệu lực từ ngày 5/10/2016; là FTA toàn diện, mức độ cam kết cao, bảo đảm cân bằng lợi ích, có tính đến điều kiện cụ thể của mỗi bên. Trong FTA, đối tác dành cho Việt Nam ưu đãi xuất khẩu mới với các nhóm hàng Việt Nam có lợi thế như: nông sản, tất cả các mặt hàng thủy sản và hàng công nghiệp như dệt, may, da giày, đồ gỗ và một số sản phẩm chế biến. Còn Việt Nam mở cửa thị trường theo lộ trình cho bạn đối với một số sản phẩm chăn nuôi, mặt hàng công nghiệp, làm đa dạng hóa thêm thị trường tiêu dùng trong nước. Là nước đầu tiên ngoài Liên minh ký kết FTA: Việt Nam có cơ hội tiếp cận một thị trường lớn, năm 2014: 182 triệu dân, GDP đạt khoảng 2.200 tỷ USD. Hơn nữa, cơ cấu sản phẩm giữa Việt Nam và đối tác tương đối bổ sung cho nhau, không cạnh tranh trực tiếp. Khi FTA có hiệu lực, kim ngạch xuất nhập khẩu hai bên sẽ đạt khoảng 10 - 12 tỷ USD vào năm

2020, gấp 3 lần so với năm 2014, trong đó, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang bạn sẽ tăng khoảng 18% - 20% hằng năm.

Ảnh hưởng đầu tiên của các FTA thế hệ mới tới nước ta là TPP, FTAgũĩra12 nước thành viên là Mỹ, Canada, Mexico, Peru, Chile, New Zealand, Australia, Singapore, Nhật Bản, Brunei, Malaysia và Việt Nam. TPP có tiền thân là Đối tác kinh tế chặt chẽ giữa ba nước Thái Bình Dương (P3-CEP, 2002); sau nâng lên Hiệp định Đối tác Kinh tế Chiến lược xuyên Thái Bình Dương (P4, 2005); tháng 9/2008, Mỹ tham gia, chuyển thành một FTA mới. Ở Hội nghị thượng đỉnh APEC lần thứ 18, tại Nhật Bản, ngày 14/11/2010, các nước tán thành đề nghị của tổng thống Obama: thiết lập mục tiêu cho TPP. Đây là một FTA tầm cỡ, TPP có diện tích 32,1 triệu km<sup>2</sup>, năm 2014: số dân 804 triệu người, GDP 27.807 tỷ USD; chiếm 30% tổng thương mại toàn thế giới. TPP xây dựng theo cơ chế “mở”, cách tiếp cận “chọn - bỏ”, mức độ cam kết cao nhất từ trước tới nay; có tham vọng đưa ra cơ sở mới trong đàm phán thương mại, khi vòng đàm phán Doha bế tắc. Cơ chế kết nối của TPP khuyến khích mở rộng thành viên, thiết lập mối liên kết xuyên khu vực, đem đến hy vọng kiểm soát thương mại quốc tế, đồng thời tạo ra tiêu chuẩn, khuôn khổ cơ bản cho quá trình hội nhập KTQT trong nhiều năm sau, nên dù được ký ngày 04/02/2016, nó đã được đánh giá là “hiệp định của thế kỷ XXI”. Việt Nam gia nhập TPP nhân Hội nghị APEC lần thứ 16 tại Peru, tháng 11/2008; tháng 11/2010: tham gia đàm phán. Sắc lệnh ngày 23/01/2017 của Donald Trump, rút Mỹ khỏi TPP, đã làm cho FTA này “chết lâm sàng”, nhưng với tầm quan trọng của nó, TPP dễ có cơ hội hồi sinh, hoặc thay đổi chút ít, để thúc đẩy hội nhập KTQT giữa nhiều khu vực, quốc gia.

Hiện nay, khi TPP “chết lâm sàng”, thì EVFTA là FTA có phạm vi cam kết rộng và mức độ cam kết cao nhất của Việt Nam, đây là FTA thế hệ mới giữa Việt Nam và 28 nước thành viên EU. FTA hiện đại và toàn diện này, cam kết xóa bỏ gần như toàn bộ thuế quan trong thương mại hàng hóa, tạo cơ hội tiếp cận nhanh thị trường dịch vụ và đầu tư. Hai bên còn thoả thuận về mua sắm chính phủ với mức độ minh bạch cao, bảo vệ những Chỉ dẫn Địa lý "GIs" cho nông sản; cam kết mạnh mẽ về Phát triển bền vững, lao động và môi trường, quản lý bền vững tài nguyên thiên nhiên. EVFTA còn ràng buộc pháp lý về nhân quyền, dân chủ, và pháp quyền; xác lập cơ chế đảm bảo sự tham gia của các thành phần kinh tế, xã hội độc lập... EVFTA hoàn tất đàm phán ngày 1/12/2015, ký kết ngày 02/12/2015, dự kiến có hiệu lực từ năm 2018; là FTA quan trọng, bởi EU là nhà đầu tư lớn và là đối tác thương mại hàng đầu của Việt Nam, với 1.809 dự án còn hiệu lực, tổng vốn đăng ký 23,16 tỷ USD; có cơ cấu hàng hóa xuất, nhập khẩu mang tính bổ trợ. Năm 2015, Việt Nam xuất sang EU trên 30,9 tỷ USD và nhập khẩu về gần 10,5 tỷ USD. EU đang là nhà tài trợ không hoàn lại lớn nhất cho Việt Nam, do đó, EVFTA kỳ vọng mở ra một thị trường to lớn đối với các DN EU, và hỗ trợ cho Việt Nam trong quá trình chuyển đổi sang một nền kinh tế xanh và thông minh hơn.

Nước ta còn là thành viên của ASEAN, mà trong nội khối đã có AFTA (1992), sau đó nâng lên thành Hiệp định thương mại hàng hóa ASEAN (ASEAN Trade In Goods Agreement- ATIGA, 2009) điều chỉnh toàn bộ thương mại hàng hóa trong nội khối. Do đã từng ký chung nhiều FTA ASEAN+, nên FTA này đã mang dáng dấp của một CU, nay nó càng quan trọng, khi quan hệ giữa các thành viên được nâng cấp lên thành Cộng đồng Kinh

tế ASEAN (AEC, 2016). Tuy AEC chỉ là một tiến trình hội nhập kinh tế khu vực, các mục tiêu được thể hiện qua các Hiệp định, Thỏa thuận, Chương trình, Sáng kiến, Tuyên bố... mà một số trong đó không có tính ràng buộc thực thi. Song, các văn kiện có ràng buộc thực thi, cùng mục tiêu “Một thị trường đơn nhất và cơ sở sản xuất chung”, việc được tự do lưu chuyển hàng hóa, dịch vụ, vốn, đầu tư... làm cho AEC mang tính chất như là một FTA thế hệ mới “ngầm”. Mặt khác, do cơ cấu kinh tế giữa các nước AEC khá tương đồng, làm cơ hội đầu tư không cao, nhưng độ thoáng về thương mại, lại làm cho AEC trở thành đối tác quan trọng. Năm 2015, xuất khẩu của Việt Nam sang các nước ASEAN đạt 18,3 tỷ USD và nhập khẩu về 23,8 tỷ USD. Làm cho việc ứng xử hợp lý với nhóm ASEAN-6, cũng như 03 nước khác trong nhóm KLMV có tầm quan trọng đặc biệt trong chiến lược hội nhập KTQT của nước ta, Ngoài ra, 04 FTA nước ta đang đàm phán cũng đều là các FTA thế hệ mới, nên tác động của các FTA thế hệ mới đối với kinh tế Việt Nam còn diễn biến phức tạp, theo hướng mạnh dần lên.

### *3.1.5. Các mốc thời điểm tác động của các FTA thế hệ mới tới Việt Nam*

Tác động của các FTA thế hệ mới tới Việt Nam ngày càng tăng, và tăng đột biến qua các mốc thời điểm chính, đó là: (i) Tháng 04/2008 khi nước ta được gợi ý mời tham gia, suy nghĩ lựa chọn của lãnh đạo bắt đầu làm cho TPP có sự chi phối đến định hướng phát triển của nước ta. Sau 03 phiên với tư cách thành viên liên kết, từ tháng 11/2010: nước ta chính thức tham gia, và từ đó, các cam kết trong TPP bắt đầu ảnh hưởng Việt Nam, với mục tiêu tạo ra sự tương thích để gia nhập. (ii) FTA thế hệ mới đầu tiên có hiệu lực là: VKFTA, từ ngày 20/12/2015; sau đó ngày 31/12/2015, AEC chính thức đi vào hoạt động. Như vậy, từ đầu năm 2016, có 01 FTA thế hệ mới chính thức cùng 01 FTA thế hệ mới bán chính thức, tác động tới hoạt động kinh tế xã hội Việt Nam. (iii) Mốc năm 2018, năm dự kiến có hiệu lực của 02 FTA quan trọng nhất, là: TPP (tạm “chết lâm sàng”) và EVFTA, đang chờ phê chuẩn. Đây cũng là thời điểm Việt Nam hết ân hạn về Điều XII khi gia nhập WTO, năm phải đưa 5 công ước còn lại khi tham gia ILO vào cuộc sống, hoàn thành lộ trình gia nhập ATIGA và trở thành thành viên đầy đủ của AEC. Ngoài ra, còn mốc phụ năm 2020, khi FTA ASEAN - Trung Quốc (ACFTA) hoàn thành lộ trình hội nhập, nước này năm 2016 giữ đến 28,7% kim ngạch nhập khẩu; 12,4% kim ngạch xuất khẩu của nước ta - ở ngôi vị thứ nhất và thứ hai. Nếu RCEP được ký kết, thì nước này sẽ còn chi phối mạnh hơn kinh tế nước ta, như là “cái bóng” khổng lồ, mà Việt Nam đang tìm cách để giảm phụ thuộc, mà chưa có chuyên biến đáng kể...

## **3.2. Các tác động chính của các FTA thế hệ mới tới Việt Nam**

### *3.2.1. Bối cảnh Việt Nam và ngành công nghiệp khi các FTA thế hệ mới tác động*

Năm 2008, khi đăng ký tham gia FTA thế hệ mới đầu tiên, nền kinh tế Việt Nam nói chung, ngành công nghiệp nói riêng, đã có 22 năm Đổi mới, với nhiều bước phát triển, thu về những thành tựu quan trọng. Từ một nền kinh tế khủng hoảng ở những năm giữa thập kỷ 80, do duy trì quá lâu cơ chế quản lý tập trung bao cấp, kinh tế tăng trưởng thấp và thực chất không có phát triển, GDP bình quân hàng năm giai đoạn 1976 - 1985 chỉ tăng 3,7% trong khi dân số tăng trung bình hàng năm 2,3%. Đất nước không có tích lũy từ nội bộ nền kinh tế, vì làm không đủ ăn, GDP sản xuất chỉ bằng 80 - 90% GDP sử dụng; siêu lạm phát hoành hành, chỉ số giá bán lẻ hàng hóa hàng năm luôn tăng ở mức hai con số,

giao động ở mức 19 - 92%, đỉnh điểm tăng 774,7% năm 1986. Đời sống nhân dân khó khăn thiếu thốn, năm 1987 phải nhập 468.600 tấn lương thực, thu nhập bình quân đầu người năm 1989 mới 98 USD... Sau chiến tranh Biên giới năm 1979, nước ta như một ốc đảo trong khu vực, tổng kim ngạch xuất khẩu năm 1985 mới có 698 triệu rúp-đôla<sup>2</sup>... Sản xuất công nghiệp đình đốn, do cơ chế, hậu quả do chiến tranh để lại, cùng cấm vận; tốc độ tăng trưởng chỉ xấp xỉ 5%/năm trong giai đoạn 1976 - 1985, sản xuất kém hiệu quả, chất lượng thấp, không có khả năng cạnh tranh, và hầu như hoàn toàn tê liệt sau sự vỡ trận về giá - lương - tiền năm 1984...

Tới năm 2008, Việt Nam đã trở thành nước xuất khẩu hàng đầu thế giới về: gạo, cà phê, cao su, hạt điều, hạt tiêu, thủy sản; từ giữa năm đã vươn lên thành nước có thu nhập trung bình. Kim ngạch xuất khẩu đã đạt trên 62,7 tỷ USD, trong đó có 23,2 tỷ USD sản phẩm công nghiệp; đã thu hút được 1.711 dự án đầu tư nước ngoài, với số vốn đăng ký là 71,7 tỷ USD; còn đã đầu tư nước ngoài 104 dự án, với số vốn đăng ký 3,5 tỷ USD... Song, từ năm 2007, các bất ổn tích lũy của nền kinh tế bắt đầu “phát bệnh”, đẩy đất nước vào thời kỳ khó khăn, nên tới nay nền kinh tế còn nhiều bất cập: mô hình tăng trưởng lạc hậu, chất lượng tăng trưởng không cao, nền tảng phát triển yếu kém. Nền kinh tế bị chia cắt thành nhiều thành phần, tăng trưởng như thuyền rộng, năng suất “thấp một cách kỳ lạ”, nông nghiệp có nguy cơ sụp đổ, bế tắc đến mức “phải làm lại từ đầu”<sup>3</sup>. Trong xã hội, tồn tại nhiều bất thường, như mâu thuẫn giữa vai trò, quyền lợi và đóng góp của các loại hình DN; sự lẫn lộn giữa quyền tài sản và quyền kinh doanh; sự can thiệp sâu của các cơ quan quản lý vào hoạt động DN; nạn tham nhũng, lợi ích nhóm... Hậu quả, vị thế của nước ta trong hội nhập KTQT còn thấp so với các đối tác AEC; quá thấp trong các FTA thế hệ mới, và đang có dấu hiệu tụt hậu, mà không có lực lượng doanh nhân hùng hậu làm chỗ dựa... Ngành công nghiệp sau 30 năm Đổi mới vẫn chưa xác định được ngành chủ đạo<sup>4</sup>; cấu trúc tổ chức li ti, lệ thuộc vào khu vực FDI và nguyên liệu nhập ngoại; có sự mất cân đối lớn giữa các phân ngành, vùng lãnh thổ; các ngành phụ trợ yếu và thiếu đến mức khó tin; các chuỗi cung ứng đứt gãy... Công nghiệp dường như là nơi quy tụ hoạt động gia công, lắp ráp với giá trị gia tăng thấp, tự hãm nguồn nhân lực ở mức lao động giản đơn; hoặc chỉ đẩy mạnh khai thác tài nguyên...

### 3.2.2. Sự cần thiết tham gia các FTA thế hệ mới và tác động từ chúng tới Việt Nam

Những bất cập, khác lạ, chưa tương thích với các tiêu chuẩn trong các FTA thế hệ mới, ngăn cản việc hiện thực hóa các dự báo: “Việt Nam sẽ là nước có lợi nhiều nhất từ TPP” (Tyler Cowen, viện Peterson)<sup>5</sup>; “Việt Nam đang ở vị trí tốt nhất để tận dụng lợi thế TPP” (Peter A. Petri, ĐH Brandeis, Mỹ)<sup>6</sup>; TPP giúp GDP Việt Nam năm 2025 tăng thêm 35,7% so với mức cơ sở... EVFTA sẽ giúp GDP Việt Nam tăng thêm 0,5% và xuất khẩu tăng từ 4-6% mỗi năm, tới năm 2020, xuất khẩu của Việt Nam sang EU sẽ tăng thêm 16 tỷ USD nhờ có FTA... Các FTA thế hệ mới sẽ biến nước ta thành nước tăng trưởng nhanh nhất thế giới giai đoạn 2015-2050; những gì Trung Quốc mất 30 năm mới làm được thì Việt Nam sẽ chỉ mất 10 năm<sup>7</sup>... Làm cho đòi hỏi “chơi được” và hưởng lợi từ chúng, trở thành động lực cải cách mạnh mẽ, thành nhân tố giải quyết bài toán “được - thua”, quyết định vị thế Việt Nam trong cuộc cạnh tranh phát triển cùng thời đại. Sự đan xen của các FTA, làm cho ảnh hưởng của chúng tới nước ta, tựa như “bát mì Spaghetti”, dù TPP “chết

lâm sàng” có tạo ra “bước hẫng”, nhưng đó vẫn là tác nhân chính tạo ra nhiều thay đổi, nhiều cơ hội lớn lao cho nền kinh tế...

Tác động tích cực của các FTA thế hệ mới tới Việt Nam có: (i) Đàm phán các FTA thế hệ mới, với các cam kết rất cao, giúp nước ta nhận ra nhiều điều mà trước đây bị tư duy tăng trưởng theo lượng, khuếch đại, sùng bái con số, và che đậy các khuyết điểm của nền kinh tế<sup>8</sup> - làm che khuất. Nhờ đó, dẫn đến: các ứng xử mới với khu vực DNNN, có “Năm cải cách thể chế” 2014, quyết tâm xây dựng Chính phủ kiến tạo... làm thay đổi sâu sắc môi trường kinh doanh, đầu tư. (ii) “Cuộc chơi” với các nước phát triển giúp cho DN có thuận lợi “vàng” để phát triển, nhất là DN khai thác lao động giá rẻ, có sản phẩm được giảm thuế sâu, tránh được sự cạnh tranh của hàng Trung Quốc, hoặc có lợi thế tự nhiên, như nuôi tôm nước ấm... (iii) Tạo ra cơ hội mở rộng thị trường, nhờ cắt giảm thuế và dỡ bỏ rào cản thương mại để tham gia sâu hơn vào chuỗi sản xuất và cung ứng toàn cầu cho DN, nhất là các DN dẫn dắt thị trường, DN của các ngành có thế mạnh về hoạt động xuất khẩu. (iv) Việc tự do hóa thương mại, giảm thuế nhập khẩu sẽ dẫn đến sự gia tăng nhanh chóng nguồn hàng nhập khẩu từ các nước TPP, EU vào Việt Nam; sẽ tác động mạnh đến sản xuất trong nước, ép buộc DN phải đẩy nhanh quá trình tự tái cơ cấu. (v) Giúp các nhà đầu tư trong và ngoài nước tin tưởng vào quyết tâm đi theo con đường kinh tế thị trường của Việt Nam, nên dám đầu tư chiến lược lâu dài, hăng hái đầu tư đón đầu hưởng lợi từ các FTA thế hệ mới, khuyến khích phong trào khởi nghiệp trong nước phát triển. (vi) Các FTA thế hệ mới còn thúc đẩy quá trình tái cấu trúc nền kinh tế, theo hướng chuyển dịch cơ cấu sang sản xuất hàng xuất khẩu, phù hợp với chủ trương công nghiệp hóa theo hướng hiện đại, tập trung nhiều hơn vào các mặt hàng chế biến, chế tạo có giá trị và hàm lượng công nghệ và giá trị gia tăng cao hơn. (vii) Tạo điều kiện cho việc hình thành thể hệ Doanh nhân mới 3.0, thích thử sức mình trong hội nhập KTQT, dám lấy thử thách toàn cầu làm môi trường phấn đấu; giúp phá đi tiền lệ nước ta đã lãng phí khá nhiều thời gian để hoàn thiện thể chế và đổi mới điều hành kinh tế, khi nhiều vấn đề quan trọng đã được đặt ra nhưng lại giải quyết chậm...

Tuy nhiên, việc tham gia các FTA thế hệ mới cũng đặt ra nhiều thách thức, như: (i) Khi hàng rào thuế quan được gỡ bỏ nhưng các hàng rào kỹ thuật không hiệu quả, Việt Nam dễ trở thành thị trường tiêu thụ các sản phẩm chất lượng kém, mà không bảo vệ được sản xuất trong nước. DN của một số ngành, như: ngành thép, sản xuất muối, chăn nuôi; nhất là DNNVV, sẽ bị cạnh tranh gay gắt, nhiều DN sẽ phá sản. (ii) Bài toán thu nhập và việc làm để lại tạo ra các xáo trộn bất lợi cho phát triển kinh tế, khi có sự di chuyển nguồn nhân lực có chất lượng cao từ khu vực kinh tế trong nước sang các DN FDI mới, bởi các DN nội, nhất là các DN nhà nước (DNNN) nắm quyền chi phối, khó thay đổi kịp chế độ đãi ngộ để giữ chân số nhân tài còn lại. (iii) Khu vực DN nội, nhất là các DN vừa và lớn, có kịp đứng dậy sau 7-8 năm vật lộn với bất ổn vĩ mô vừa qua, đổi mới, vượt qua các khuyết tật cố hữu về vốn, công nghệ, quản trị, năng lực cạnh tranh, để đương đầu cạnh tranh với DN ngoại, khi các nỗ lực và khả năng hỗ trợ DN của nhà nước không lớn. (iv) Các lực tự cản, như bộ máy quản lý xơ cứng, thủ tục hành chính phiền hà, giá vốn cao, chi phí bôi trơn lớn... được khắc phục chậm chạp, làm nền tảng tăng trưởng méo mó, cản trở việc nâng cao năng lực cạnh tranh, gây tình trạng tụt hậu sâu hơn, có thể đẩy nền kinh tế vào tình cảnh sa lầy trong

hội nhập KTQT. (v) Nhiều vấn đề về kinh tế thị trường định hướng XHCN chưa rõ, tạo ra các điểm nghẽn trong lý luận, các nút thắt cho thực tiễn phát triển kinh tế, đe dọa hội nhập KTQT trong dài hạn. Mặt khác, để tương thích với các cam kết trong FTA thế hệ mới, Việt Nam phải sửa nhiều luật, nhất là về sở hữu trí tuệ, dẫn đến dễ bị hàng loạt vụ kiện tốn kém, phức tạp. (vi) Với tư cách tham gia các FTA thế hệ mới là “chiều dưới”, tạo ra nhiều thách thức đối với quyền lực Nhà nước, làm gia tăng nguy cơ xói mòn bản sắc dân tộc, gia tăng buôn lậu, tội phạm xuyên quốc gia... Việc cắt giảm sâu thuế nhập khẩu ảnh hưởng đến thu ngân sách; làm tăng sự phụ thuộc của nền kinh tế vào thị trường bên ngoài, tạo ra nguy cơ chuyển dịch cơ cấu kinh tế bất lợi cho nước ta...

### **3.3. Các tác động chính của các FTA thế hệ mới tới ngành công nghiệp**

Bên cạnh các tác động mà ngành công nghiệp được hưởng lợi hoặc gánh chịu từ tác động của các FTA thế hệ mới tới Việt Nam, như là một thành tố trong chính thể; các FTA thế hệ mới còn có các tác động riêng, cụ thể tới chúng, cơ bản như sau:

*3.3.1. Các FTA thế hệ mới là chỗ dựa cơ bản cho việc định hình và xây dựng bộ khung phát triển cho ngành công nghiệp Việt Nam trong giai đoạn hiện nay và tương lai, theo hướng phục vụ đặc lực hơn cho quá trình công nghiệp hóa và hiện đại hóa đất nước.*

Báo cáo do Tổng Bí thư trình bày tại Đại hội XII của Đảng, nêu rõ: “Tập trung xây dựng nền công nghiệp và thương hiệu công nghiệp quốc gia với tầm nhìn trung, dài hạn, có lộ trình cho từng giai đoạn; phát triển có chọn lọc một số ngành công nghiệp chế tạo, chế biến, công nghiệp công nghệ cao, công nghiệp sạch, công nghiệp năng lượng, cơ khí, điện tử, hoá chất, công nghiệp xây dựng, xây lắp, công nghiệp quốc phòng, an ninh”. Song, việc thực hiện không dễ, do Việt Nam là nước đi sau, trình độ phát triển thấp, tiềm lực hạn chế, 3/4 trụ cột tăng trưởng cũ đã tận khai, nên phải dựa vào đầu tư nước ngoài (ĐTNN) để phát triển, theo lối “lựa chọn sinh - tử”. Hơn nữa, hai “đầu máy” tăng trưởng của nước ta hiện nay là khu vực DNFDI và xuất khẩu, đều gắn kết với hội nhập KTQT, mà nhất là các FTA thế hệ mới. Vì thế, các ngành da giày, dệt may, chế biến thủy sản, đồ gỗ - sẽ trở thành các ngành công nghiệp mũi nhọn; các ngành công nghiệp phụ trợ cho các ngành trên được ưu tiên phát triển, kể cả các ưu đãi “khủng” để thu hút ĐTNN, nhất là các nước còn nằm ngoài khu vực theo quy tắc xuất xứ. Mặt khác, cần lựa chọn các DNNN giữ quyền chi phối, các tập đoàn kinh tế tư nhân có triển vọng, từng bước xây dựng các sản phẩm, thương hiệu quốc gia, để làm nơi cho các DNNVV dựa vào, tạo thành các chuỗi sản xuất, cùng tham gia hội nhập KTQT.

*3.3.2. Các FTA thế hệ mới tạo điều kiện cho ngành công nghiệp Việt Nam có sự phát triển nhanh về lượng, nhất là ở việc phát triển số lượng DNNVV hoạt động trong lĩnh vực phụ trợ, trong nông nghiệp và trong khu vực có vốn ĐTNN.*

Hội nhập KTQT là một xu thế tất yếu lớn của thế giới, đồng thời tham gia FTA thế hệ mới là con đường phát triển tất phải đi trong thời đại toàn cầu hóa, trong đó hầu hết các nước đều dùng công nghiệp làm ngành đi tiên phong. Đối với Việt Nam, trong công nghiệp, để giúp tăng trưởng, việc tăng thêm cơ sở hoặc quy mô sản xuất không quan trọng bằng việc tăng thêm giá trị tăng thêm nhờ đảm bảo quy tắc xuất xứ. Do đó, nước ta và các nhà đầu tư sẽ chi mạnh hơn cho việc xây dựng các DN sản xuất nguyên liệu đầu vào, như để vào EU theo EVFTA, hàng dệt may đầu tư thêm sản xuất từ vải; với TPP đầu tư thêm

sản xuất từ sợi; với giày dép thêm vào khâu thuộc da... Sự hấp dẫn của việc giảm từ mức thuế bình quân của Mỹ với hàng dệt may từ trên 17%; hoặc da giày có những mặt hàng thuế suất bình quân 32%... - về 0%<sup>9</sup>, là rất lớn. Trong lúc năm 2015, tỷ lệ sản phẩm đầu vào được mua từ các DN trong nước, ở DNFDI mới khoảng 26,6%, nên tiềm năng phát triển rất lớn. Các FTA thế hệ mới còn buộc nước ta phải nhanh chóng đưa công nghiệp vào hỗ trợ nông nghiệp, nếu để 13,8 triệu hộ nông dân với 78 triệu mảnh ruộng nhỏ lẻ, thì nông nghiệp sẽ mau chóng tê liệt trước nông sản ngoại. Các FTA thế hệ mới còn giúp nước ta kết nối với mạng lưới sản xuất mới, dịch chuyển kinh tế theo hướng bước vào giai đoạn đầu của công nghiệp sản xuất, chế tạo tiên tiến, nhờ các DNFDI có công nghệ tiên tiến, có vị trí cao trong các chuỗi giá trị toàn cầu.

*3.3.3. Các FTA thế hệ mới còn tạo điều kiện cho ngành công nghiệp Việt Nam có sự phát triển nhanh về chất, khi thúc đẩy năng lực cạnh tranh, cải thiện nhanh cơ cấu DN công nghiệp theo hướng có hiệu quả kinh tế cao, hài hòa lợi ích.*

Các sản phẩm công nghiệp chất lượng cao, giá thành hợp lý của các thương hiệu mạnh từ Nhật Bản, Hàn Quốc, EU, Mỹ... sẽ không cho phép các DN làm ăn tùy tiện, xa rời giá trị cốt lõi tồn tại. Các yêu cầu về minh bạch, cạnh tranh, cũng nhanh chóng đẩy các DN thân hữu vào đất chết, buộc nhà nước phải tái cơ cấu triệt để khu vực DNNN, lấn các DNNN giữ quyền chi phối; song lại rộng cửa đối với các DN làm ăn chân chính. Bên cạnh đó, sức ép của các FTA thế hệ mới còn buộc các DNNN giữ quyền chi phối phải đổi mới quản trị, trả “đất” nhà nước không cần nắm giữ cho DNTN, rạch ròi nhiệm vụ kinh doanh với nhiệm vụ công ích, bắt họ phải tập trung vào hiệu quả kinh tế, để mọi khu vực DN cùng phát triển. Nó còn làm cho Chính phủ phải đổi mới cơ bản chính sách thu hút ĐTNN, khi chỉ lựa chọn các DN có sự hỗ trợ tốt cho việc hoàn thành giai đoạn 2 trong quá trình vượt qua bẫy thu nhập trung bình, không đẩy DNTN vào thế “con ghê”, sau “con đê: DNNN” và “con nuôi: DNFDI”, vì sự phát triển chung của đất nước.

*3.3.4. Các FTA thế hệ mới còn là tác nhân quan trọng, giúp ngành công nghiệp Việt Nam có sự điều chỉnh lớn và nhanh về phân bố, theo hướng bỏ dần trái, tập trung mạnh và sâu vào các ngành, khu vực có lợi thế cao trong hội nhập KTQT.*

Việc mở cửa rộng và nhanh đến với 56 đối tác trên toàn thế giới, trong đó có 14 đối tác trong G20, làm cho công nghiệp nước ta phải có sự điều chỉnh sâu sắc, bởi ngành nào cũng đều gặp phải các đối thủ sừng sỏ. Tuy nhiên, số DN công nghiệp có nhiệm vụ phải đối đầu trực tiếp với các tên tuổi lớn của thế giới chỉ vào khoảng 1.500 DN, có quy mô đủ lớn để hội nhập, hoặc đang dẫn dắt thị trường. Còn lại gần 180.000 DN công nghiệp khác, chiếm gần 30% tổng số DN của nước ta, đều đa phần là DN NVV, mà chủ yếu là siêu nhỏ, với nhiệm vụ phục vụ nhu cầu xã hội trực tiếp, như sửa chữa cơ khí, xe máy, chịu tác động rất nhỏ từ các FTA. Dưới áp lực của các FTA thế hệ mới, nước ta chỉ có thể phát triển tốt các DN công nghiệp theo hướng khai thác các lợi thế: nguồn lao động giá rẻ, các sản phẩm được giảm thuế sâu, tránh được hàng giá rẻ Trung Quốc, hoặc có lợi thế tự nhiên. Các FTA thế hệ mới còn giúp nước ta bỏ hẳn tình trạng tình nào cũng muốn có “cơ cấu kinh tế hoàn chỉnh”, để tập trung vào các ngành công nghiệp trọng điểm, phát triển công nghiệp phục vụ trực tiếp nhu cầu địa phương, nhờ đó nâng cao rõ rệt hiệu quả đầu tư vào công nghiệp.



3.3.5. Tuy nhiên các FTA thế hệ mới cũng tạo ra nhiều thách thức to lớn cho việc phát triển công nghiệp Việt Nam, nhất là vấn đề vốn, đổi mới và chuyển giao công nghệ, nâng cao năng lực cạnh tranh, quản trị DN, luật pháp, sự hỗ trợ của nhà nước và xã hội...

Bên cạnh các tác động tiêu cực mà ngành công nghiệp phải gánh chịu từ hoàn cảnh chung của đất nước, các FTA thế hệ mới còn tạo ra các thách thức riêng cho ngành, như: (i) Thách thức về công nghệ lạc hậu, nỗi lo không có đủ nguồn lực để đổi mới và chuyển giao công nghệ, nhất là trong tình thế mở cửa nhanh, trở tay không kịp. (ii) Thách thức từ việc các đối tác bên ngoài có thể đưa nhanh và nhiều các sản phẩm cùng loại vào thị trường trong nước, gây tình trạng giảm giá, tăng hàng tồn kho, vượt khả năng chịu đựng của DN. (iii) Các cam kết cao của các FTA thế hệ mới, nhất là lao động, môi trường, sở hữu trí tuệ... có thể buộc các DN công nghiệp phải bỏ ra những khoản chi phí lớn, vừa làm giá thành tăng lên, vừa làm cạn kiệt nguồn lực của họ, trong hoạt động cạnh tranh lâu dài. (iv) Việc không am tường về luật quốc tế, ít kinh nghiệm làm ăn xuyên quốc gia, nên dễ bị các thương hiệu mạnh lấn át, lừa lọc, khiến bị tổn thương, bị thôn tính. (v) Không tìm được các DN mạnh để dựa vào khi tham gia các FTA thế hệ mới, đơn độc, thua thiệt, phải đứng ngoài các chuỗi giá trị, chuỗi cung ứng. (vi) Nhiều vấn đề ngoài khả năng DN công nghiệp, như vấn đề đào tạo nhân lực đủ trình độ hội nhập, vấn đề cung đủ vốn với chi phí chấp nhận được, việc hỗ trợ các DN công nghiệp tại các thời điểm tác động tiêu cực tăng đột biến...

#### 4. Kết luận

Việc tham gia nhiều FTA thế hệ mới là một bước đi táo bạo của Việt Nam trên con đường phát triển ngành công nghiệp nói riêng, phát triển kinh tế đất nước nói chung và tham gia hội nhập KTQT sâu rộng. Chỉ chưa đến 10 năm, các FTA thế hệ mới này đã tạo ra nhiều ảnh hưởng quan trọng, từ giúp thay đổi nhận thức, đổi mới thể chế; đến tạo ra các cơ hội “vàng” để DN phát triển, tham gia chuỗi sản xuất giá trị toàn cầu, thúc đẩy quá trình tái cấu trúc nền kinh tế, tạo điều kiện hình thành thế hệ Doanh nhân mới... Tuy nhiên, việc tham gia các FTA thế hệ mới cũng tạo ra cho Việt Nam các thách thức không nhỏ, từ việc phải vươn lên để không thành “chỗ trống” tiêu thụ hàng hóa, vượt qua các xáo trộn xã hội về “chảy máu” nhân lực chất lượng cao; đến liệu các DN có kịp đứng dậy để đương đầu cạnh tranh với DN ngoại, các lực tự cản có được khắc phục kịp thời... Ngoài ra, nó còn thách thức đối với quyền lực Nhà nước, ảnh hưởng đến thu ngân sách, đe dọa làm tăng sự phụ thuộc vào thị trường bên ngoài, tạo nguy cơ chuyển dịch cơ cấu kinh tế bất lợi...

Đối với ngành công nghiệp, bên cạnh việc được hưởng lợi hoặc gánh chịu các tác động chung tới Việt Nam; các FTA thế hệ mới còn là chỗ dựa cho việc định hình và xây dựng bộ khung phát triển cho ngành, tạo điều kiện cho ngành có sự phát triển nhanh về lượng, chuyển biến nhanh về chất, và có sự điều chỉnh lớn về phân bố... Tuy nhiên, chúng cũng tạo ra nhiều thách thức cho việc phát triển ngành, nhất là vấn đề vốn, đổi mới và chuyển giao công nghệ, nâng cao năng lực cạnh tranh, quản trị DN, am tường về luật pháp hội nhập và quốc tế... Để khai thác được các thuận lợi đó, đồng thời để giảm thiểu rủi ro cho ngành công nghiệp, trên tiến trình tham gia các FTA thế hệ mới, rất cần sự đổi mới thể chế hơn nữa của nhà nước, đưa Chính phủ kiến tạo vào cuộc sống, thoái vốn hợp lý khỏi

khu vực nhà nước không cần nắm giữ để điều chuyển các DN cần hỗ trợ, trên nguyên tắc thị trường... Nếu làm được như vậy, cùng với nỗ lực của giới DN, sự chung tay của xã hội, thì việc tham gia các FTA thế hệ mới sẽ là chìa khóa đưa đất nước mau trở thành quốc gia phát triển...

### **Chú dẫn:**

(1) Đinh Bảo (2016), *Xu hướng bảo hộ mậu dịch mới trong bối cảnh thực hiện các FTA thế hệ mới*, <<http://tapchicongthuong.vn/xu-huong-bao-ho-mau-dich-moi-trong-boi-canhh-thuc-hien-cac-fta-the-he-moi-20160328113253292p0c12.htm>>

(2) Nguyễn Bá Khoáng (2005), *60 năm phát triển kinh tế- xã hội từ nước Việt Nam dân chủ cộng hoà đến nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam*, <<http://www.gso.gov.vn/default.aspx?tabid=382&idmid=2&ItemID=2998>>

(3) Cẩm Thúy (2014), *Luật sư Nguyễn Trần Bạt: "Nền kinh tế của chúng ta là nền kinh tế phải làm lại từ đầu"*, <<http://cafef.vn/vi-mo-dau-tu/luat-su-nguyen-tran-bat-nen-kinh-te-cua-chung-ta-la-nen-kinh-te-phai-lam-lai-tu-dau-2014101209381606017.chn>>

(4) Phương Dung (2015), *Công nghiệp Việt Nam: 30 năm chưa chọn được ngành "mũi nhọn"*, <<http://dantri.com.vn/kinh-doanh/cong-nghiep-viet-nam-30-nam-chua-chon-duoc-nganh-mui-nhon-1435652661.htm>>

(5) Vân Hà (2015), *Việt Nam hưởng lợi gì từ TPP?*, <<http://tieudungplus.vn/viet-nam-huong-loi-gi-tu-tpp-4254.html>>

(6) Thanh Tuấn - Như Bình (2013), *Tham gia hiệp định TPP: Cơ hội tạo thêm nhiều việc làm*, <<http://tuoitre.vn/tin/kinh-te/20130401/tham-gia-hiep-dinh-tpp-co-hoi-tao-them-nhieu-viec-lam/540671.html>>

(7) Hà Thu (2015), *Hàng Made in Vietnam có thể sớm phổ biến toàn cầu*, <<http://kinhdoanh.vnexpress.net/tin-tuc/doanh-nghiep/hang-made-in-vietnam-co-the-som-pho-bien-toan-cau-3298149.html>>

(8) Lê Hường (2010), *"Cả tư duy và mô hình tăng trưởng đã không còn phù hợp"*, <<http://vneconomy.vn/thoi-su/ca-tu-duy-va-mo-hinh-tang-truong-da-khong-con-phu-hop-20100209114722405.htm>>

(9) Đồng Văn (2016), *Xu hướng FDI vào Việt Nam sau các FTA thế hệ mới*, <<http://tapchicongthuong.vn/xu-huong-fdi-vao-viet-nam-sau-cac-fta-the-he-moi-20160815030825450p77c485.htm>>

### **TÀI LIỆU THAM KHẢO:**

[1] Bùi Tất Thắng (2014), *Kinh tế Việt Nam giai đoạn 2011-2013 và triển vọng 2014-2015*, <<http://tapchitaichinh.vn/nghien-cuu--trao-doi/trao-doi-binh-luan/kinh-te-viet-nam-giai-doan-20112013-va-trien-vong-20142015-39985.html>>

[2] Lan Hương (2015), *FTA thế hệ mới - Cơ hội và thách thức!*, <<http://laodong.com.vn/doi-song-thi-truong/fta-the-he-moi-co-hoi-va-thach-thuc-357066.bld>>

- [3] Lê Quốc Anh (2015), *HNKTQT của Việt Nam trong giai đoạn 2016-2020: cơ hội lớn, âu lo nhiều và niềm tin mạnh mẽ*, Kỷ yếu Hội thảo khoa học quốc gia: “Phát triển kinh tế - xã hội và ngành ngân hàng Việt Nam trong bối cảnh hội nhập quốc tế”, Nxb ĐH KTQD, Hà Nội, trang 100-113.
- [4] Lê Quốc Anh (2015), *Nhìn từ giai đoạn 2006-2013, tài chính DN Việt Nam: đỉnh điểm đã qua, khó khăn còn lớn*, Kỷ yếu Hội thảo khoa học quốc gia: “An ninh tài chính tiền tệ Việt Nam trong bối cảnh toàn cầu hóa”, Nxb ĐH KTQD, Hà Nội, trang 565-574.
- [5] Lê Quốc Anh (2016), *Các DN Việt Nam có thể làm gì khi TPP đi vào cuộc sống*, Kỷ yếu Hội thảo khoa học quốc gia: “Kinh tế - xã hội Việt Nam năm 2015: cơ hội và thách thức trước thềm hội nhập mới”, Nxb ĐH KTQD, Hà Nội, trang 679-694.
- [6] Lê Quốc Anh (2016), *Thời cơ và thuận lợi trong phát triển của DN Việt Nam khi tham gia TPP*, Kỷ yếu Hội thảo khoa học: “Hiệp định đối tác kinh tế xuyên Thái Bình Dương: thách thức mới trong thương mại quốc tế của Việt Nam”, Nxb UEF, Tp Hồ Chí Minh, trang 166-173.
- [7] Lê Quốc Anh (2016), *Doanh nghiệp nhà nước giữ quyền chi phối ở Việt Nam: Thực trạng và những việc cần làm khi tham gia TPP*, Kỷ yếu Hội thảo khoa học: “Doanh nghiệp Việt Nam trong TPP - ICYREB 2016”, Nxb Kinh tế, Tp Hồ Chí Minh, trang 489-502.
- [8] Lê Quốc Anh (2017), *Phát huy vai trò của Chính phủ kiến tạo, giải quyết bài toán “bước hẫng” TPP cho doanh nghiệp Việt Nam*, Kỷ yếu Hội thảo khoa học quốc gia: “Triển vọng phát triển kinh tế Việt Nam và vai trò của Nhà nước kiến tạo trong hoàn thiện thể chế và môi trường kinh doanh”, Nxb ĐH KTQD, Hà Nội, trang 311-330.
- [9] Nguyễn Nhâm (2015), “FTA thế hệ mới”: Từ góc nhìn hội nhập, <<http://www.tapchiconsan.org.vn/Home/Binh-luan/2015/31427/FTA-the-he-moi-Tu-goc-nhin-hoi-nhap.aspx>>
- [10] Nguyễn Thanh Tâm (2016), *Tổng quan về các FTA thế hệ mới*, <<http://giaoducvaxahoi.vn/tin-phap-luat/t-ng-quan-v-cac-fta-th-h-m-i.html>>
- [11] Các trang <http://www.trungtamwto.vn/trung-tam-wto> và <https://gso.gov.vn/>

# NHỮNG TÁC ĐỘNG TIÊU CỰC CỦA FDI TRUNG QUỐC TẠI VIỆT NAM VÀ MỘT SỐ GỢI Ý CHÍNH SÁCH

## THE NEGATIVE IMPACT OF FDI IN CHINA IN VIETNAM AND SOME POLICY MEANS

*ThS. Cán Thị Thu Hương*

*Học viện Ngân hàng*

### **Tóm tắt**

*Vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài FDI là một nguồn lực có ý nghĩa quan trọng đối với quá trình tăng trưởng kinh tế. Kể từ khi mở cửa nền kinh tế, hội nhập kinh tế quốc tế, vốn FDI đã có những đóng góp tích cực cho tăng trưởng kinh tế của Việt Nam. Tuy nhiên, trong thời gian vừa qua đã có những dự án FDI gây ra những tác động tiêu cực như ô nhiễm môi trường, chuyển giao công nghệ lạc hậu, gây bất ổn tình hình chính trị an ninh xã hội, trong đó nổi bật có một số dự án đầu tư của các nhà đầu tư Trung Quốc tại Việt Nam... Qua việc làm rõ thực trạng và những tác động tiêu cực của FDI Trung Quốc tại Việt Nam, bài viết đưa ra một số hàm ý cho việc thu hút có chọn lọc và sử dụng hiệu quả FDI Trung Quốc tại Việt Nam.*

**Từ khóa:** *Vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài, tác động tiêu cực, FDI Trung Quốc*

### **Abstract:**

*Foreign direct investment (FDI) is one of the significant resources for the process of economic growth. Since opening its economy, international economic integration, FDI has positively contributed to the economic growth of Vietnam. However, recently, there have been FDI projects causing negative impacts, such as: environmental pollution, outdated technology transformation, destabilizing the political and social security, in which there are a number of investment projects of Chinese investors in Vietnam ... After clarifying the negative impacts of Chinese FDI in Vietnam, the article proposes some implications for selective attracting and effectively using Chinese FDI in Vietnam.*

**Key words:** *Foreign direct investment FDI, negative impact, Chinese FDI*

## **1. Thực trạng đầu tư trực tiếp nước ngoài của trung quốc tại Việt Nam từ năm 2000 đến năm 2016**

### **1.1. Tốc độ tăng trưởng vốn FDI**

Là một trong những nội dung chủ yếu trong hợp tác kinh tế giữa hai nước, hoạt động FDI của Trung Quốc tại Việt Nam đang ngày càng có vai trò tích cực trong thúc đẩy phát triển chung của quan hệ hai nước. FDI của Trung Quốc tại Việt Nam từ năm 2000 đến nay có những chuyển biến rõ rệt so với 9 năm đầu sau khi hai nước bình thường hóa quan hệ.

Từ năm 2000 đến năm 2012, đầu tư của Trung Quốc vào Việt Nam đã có sự phát triển vượt bậc cả về số lượng và chất lượng, đặc biệt từ năm 2001 sau khi Trung Quốc gia nhập WTO và triển khai chiến lược "Đi ra toàn cầu", hoạt động đầu tư của Trung Quốc vào Việt Nam đã có tiến triển mạnh mẽ. Tính lũy kế từ 1991 đến 2012, Trung Quốc đã có 891 dự án đầu tư tại Việt Nam, với tổng số vốn đầu tư là 4,7 tỷ USD, đứng thứ 14 trong tổng số

98 nước đầu tư vào Việt Nam. Riêng giai đoạn từ 2000- 2012, đã có 760 dự án với tổng số vốn đăng ký là 4,2 tỷ USD. Như vậy, trong 12 năm, số dự án của Trung Quốc tại Việt Nam đã tăng gấp 10 lần, số vốn đăng ký tăng khoảng 36 lần so với 9 năm đầu sau khi bình thường hóa quan hệ giữa hai nước.

Từ năm 2011 đến năm 2016, FDI của Trung Quốc vào Việt Nam tăng đột biến, nhất là năm 2013 lên đến mức hơn 2,3 tỉ USD so với 371,2 triệu USD năm 2012. Theo số liệu của Cục Đầu tư nước ngoài, chỉ riêng năm 2016, vốn đầu tư từ Trung Quốc đại lục vào Việt Nam đạt 1,87 tỷ USD, đứng thứ 4 trong số các nhà đầu tư nước ngoài tại Việt Nam, đứng trên các nhà đầu tư đến từ vùng lãnh thổ Hồng Kông, Đài Loan. Luỹ kế tính đến hết năm 2016, Trung Quốc đã nằm trong danh sách 10 nước đầu tư FDI lớn nhất vào Việt Nam, đứng thứ 8 với số vốn 10,5 tỷ USD, xếp sau Hàn Quốc, Nhật Bản, Singapore, Anh, Malaysia. Chỉ tính riêng trong tháng 1/2017, trong tổng số vốn 1,58 tỷ USD vốn FDI, các nhà đầu tư từ Trung Quốc góp gần 338,3 triệu USD, chiếm 21,3% tổng vốn FDI vào Việt Nam. (Cục Đầu tư nước ngoài)

**Bảng 1: Vốn FDI Trung Quốc tại Việt Nam giai đoạn 2010 - 2016**

Năm	Trị giá vốn FDI (triệu USD)	Tỷ lệ vốn FDI Trung Quốc trong tổng FDI vào Việt Nam	Số lượng dự án	Xếp thứ tự FDI Trung Quốc tại Việt Nam
2010	685,0	3,44	105	8
2011	757,7	4,86	85	5
2012	371,2	2,27	76	9
2013	2338,6	10,46	110	4
2014	432,7	2,33	110	9
2015	780	3,7	175	10
2016	1870	7	210	4

*Nguồn: Cục Đầu tư nước ngoài, Bộ Kế hoạch & Đầu tư*

Tóm lại, tốc độ tăng vốn đầu tư FDI của Trung Quốc vào Việt Nam trong vòng 5 năm trở lại đây có sự cải thiện khá mạnh, từ vị trí thứ 13 trong số gần 100 đối tác đầu tư vào Việt Nam năm 2012, với số vốn chỉ hơn 2 tỷ USD. Nhưng, sau 5 năm, vị trí của Trung Quốc đã có sự cải thiện rõ rệt, tăng 5 bậc và số vốn tăng gấp 5 lần. Theo số liệu cập nhật của Cục Đầu tư nước ngoài, trong tháng 2 năm 2017, Trung Quốc đã trở thành nhà đầu tư lớn nhất tại Việt Nam khi đầu tư tổng cộng 608 triệu USD, chiếm 30% tổng vốn đăng ký cấp mới, bỏ xa nhà đầu tư lớn thứ hai là Singapore tới 167 triệu USD. Như vậy, trong 2 tháng đầu năm 2017, Trung Quốc đã vượt qua Hàn Quốc, Nhật Bản để trở thành đối tác lớn thứ 2 về FDI của Việt Nam, chỉ sau Singapore.

### **1.2. Qui mô trung bình dự án**

Vốn đầu tư trung bình của một dự án của các nhà đầu tư Trung Quốc đã tăng liên tục qua các năm kể từ năm 2000.

Trong mười năm (2001 - 2010), kể từ sau khi ký kết Hiệp định khung về hợp tác toàn diện ASEAN - Trung Quốc năm 2002, cũng là thời điểm Trung Quốc đã gia nhập

WTO (2001), FDI của Trung Quốc vào Việt Nam tăng cả về số lượng dự án cũng như quy mô vốn (khoảng 2,5 triệu USD/dự án), có nhiều dự án trên 1 triệu USD đến 10 triệu USD đã xuất hiện. Năm 2007 khi Việt Nam gia nhập WTO, cùng với việc hội nhập kinh tế quốc tế, môi trường đầu tư của Việt Nam ngày càng được cải thiện, hấp dẫn các nhà đầu tư nước ngoài, FDI của Trung Quốc vào Việt Nam tăng khá mạnh, nhiều dự án trên 10 triệu USD đến 100 triệu USD đã có mặt tại Việt Nam, nâng vốn bình quân của một dự án lên 4,3 triệu USD/dự án. Những dự án với vốn đầu tư lớn nói trên đã góp phần thay đổi diện mạo đầu tư của Trung Quốc tại Việt Nam trong thời gian 10 năm đầu thế kỷ XXI.

Từ năm 2001 đến nay, vốn đầu tư trung bình của một dự án từ nhà đầu tư Trung Quốc là khoảng 4,3 triệu USD, gần gấp 3 lần giai đoạn 1991-1999. Từ năm 2007 trở lại đây, có nhiều dự án trên 1 triệu USD đến 10 triệu USD. Các dự án có vốn đầu tư trên 10 triệu USD đến 100 triệu USD chủ yếu xuất hiện trong giai đoạn này. Theo số liệu năm 2016 của Cục Đầu tư nước ngoài, quy mô bình quân mỗi dự án của Trung Quốc chỉ đạt 12 triệu USD, trong khi mức bình quân của cả nước là 19 triệu USD. Những dự án đầu tư lớn đã góp phần thay đổi diện mạo đầu tư của Trung Quốc tại Việt Nam. Theo nhận định chung của Cục đầu tư nước ngoài, cho đến nay, Trung Quốc là nhà đầu tư trung bình ở Việt Nam.

### ***1.3. Về lĩnh vực đầu tư***

Nếu như trước đây đầu tư của Trung Quốc vào Việt Nam chủ yếu tập trung vào lĩnh vực khách sạn, dịch vụ, công nghiệp nhẹ thì đầu tư của Trung Quốc tại Việt Nam trong thời gian gần đây có sự chuyển hướng mạnh sang lĩnh vực xây dựng, công nghiệp chế tạo, chế biến. Từ sau năm 2000, đã có sự chuyển dịch mạnh, thay đổi đáng kể trong lĩnh vực đầu tư. Trong tổng số 17 ngành Trung Quốc có đầu tư tại Việt Nam, đứng đầu là 5 lĩnh vực: Công nghiệp chế biến, chế tạo với tổng số dự án 744 dự án chiếm tỷ trọng rất lớn 68,76% số dự án FDI của Trung Quốc tại Việt Nam, chiếm 53,27% tổng số vốn đầu tư FDI tại Việt Nam (Về lĩnh vực này, các ngành dệt may chiếm tỷ trọng lớn do các nhà đầu tư Trung Quốc muốn đón cơ hội hưởng thuế suất 0% khi Việt Nam tham gia TPP); sản xuất phân phối điện, khí, nước, điều hòa đứng vị trí thứ 2 chiếm 28%; xây dựng chiếm 7%; kinh doanh bất động sản chiếm 6%; dịch vụ lưu trú và ăn uống chiếm 4%. Năm lĩnh vực nói trên đã chiếm tổng cộng 98 % tổng vốn đầu tư FDI của Trung Quốc vào Việt Nam. Đầu tư của các DN Trung Quốc vào ngành dịch vụ đã tăng đáng kể trong những năm gần đây do bản thân sự phát triển của ngành dịch vụ làm tăng thêm một số ngành mới như: truyền thông, giải trí, tài chính, ngân hàng, bảo hiểm... Điều quan trọng là trong lựa chọn lĩnh vực kinh doanh, các doanh nghiệp Trung Quốc ngày càng hướng về ngành dịch vụ vì chúng đòi hỏi thời gian đầu tư ngắn, vốn ít, nhưng lại thu lợi nhuận lớn.

Mặc dù đã có sự chuyển dịch về lĩnh vực đầu tư nhưng cho đến nay, đầu tư của Trung Quốc tại Việt Nam cũng chỉ mới tập trung ở những ngành nghề thông thường, chưa có dự án nào đầu tư ở lĩnh vực công nghệ cao với vốn đầu tư lớn.

### ***1.4 Cơ cấu FDI theo vùng được mở rộng đáng kể***

Hiện nay, FDI của Trung Quốc đã có mặt tại 55 tỉnh, thành của Việt Nam nhưng trong đó chủ yếu tập trung tại các thành phố đông dân cư, có sức thu hút lao động mạnh, có cơ sở hạ tầng tốt, thuận lợi cho xuất, nhập khẩu hàng hóa cũng như đi lại giữa Trung Quốc và Việt Nam. Đứng đầu trong các địa phương thu hút đầu tư của Trung Quốc là Hà Nội (202

dự án), thành phố Hồ Chí Minh (110 dự án), Bình Dương (57 dự án), Hải Phòng (38 dự án), Quảng Ninh (37 dự án). Các dự án đầu tư ở những địa phương này chủ yếu tập trung vào lĩnh vực chế biến, chế tạo, bất động sản, xây dựng. FDI của Trung Quốc cũng đã hướng đến một số tỉnh biên giới tiếp giáp với Trung Quốc của Việt Nam, trong đó có một số tỉnh có cơ sở hạ tầng kém, trình độ phát triển thấp, khó thu hút vốn đầu tư nước ngoài như Lào Cai (27 dự án), Lạng Sơn (20 dự án), Cao Bằng (8 dự án), Lai Châu (2 dự án). Điều này phản ánh kết quả của việc tăng cường hợp tác giữa các địa phương hai nước, đặc biệt là sự đẩy mạnh hợp tác với Việt Nam của một số tỉnh Trung Quốc như Quảng Đông, Vân Nam, Quảng Tây, một xu hướng mới trong phát triển quan hệ Việt - Trung thời gian qua. Tuy nhiên, các dự án đầu tư của Trung Quốc ở các tỉnh miền núi phía Bắc Việt Nam mới chỉ tập trung vào khai thác khoáng sản, nguyên vật liệu là chính, cụ thể là: Dự án chế biến tinh quặng sắt titan ở Thái Nguyên; dự án xây dựng nhà máy khai thác và chế biến antimon và tuyển quặng ở Hà Giang; dự án xây dựng nhà máy chế biến cao su thiên nhiên thành cao su tổng hợp và dự án sản xuất gỗ dán, gỗ lạng, ván ép và ván mỏng, dự án phát triển vùng nguyên liệu lá thuốc lá, kinh doanh chế biến nguyên liệu lá thuốc lá ở Lào Cai; dự án xây dựng nhà máy chế biến nhựa thông ở Lạng Sơn; dự án khai thác khoáng sản và sản xuất than cốc ở Cao Bằng...vì vậy, hiệu quả FDI của Trung Quốc mang lại cho các địa phương này không cao.

### **1.5. Về hình thức đầu tư**

FDI của Trung Quốc vào Việt Nam có 4 hình thức đầu tư đó là: hợp đồng hợp tác kinh doanh, doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài, doanh nghiệp liên doanh và công ty cổ phần. Trước năm 2000 đa số các dự án FDI của các DN Trung Quốc vào Việt Nam là thực hiện liên doanh với các DN Việt Nam, nhưng trong 15 năm trở lại đây đó có sự thay đổi rõ rệt, các dự án mà Trung Quốc đầu tư vào Việt Nam chủ yếu được thực hiện theo hình thức 100% vốn nước ngoài là chính. Từ năm 2006, số dự án theo hình thức 100% vốn nước ngoài chiếm ưu thế rõ rệt- khoảng 76% so với 19% của hình thức liên doanh. Năm 2009, có 441 dự án đầu tư theo hình thức 100% vốn nước ngoài, chiếm 67% trong tổng số dự án, đứng đầu trong số 4 hình thức đầu tư của Trung Quốc tại Việt Nam, tiếp sau đó đến hình thức liên doanh với 169 dự án, chiếm 25% tổng số dự án, cuối cùng là hình thức hợp tác kinh doanh và công ty cổ phần với 47 dự án, chiếm 8% tổng số dự án. Năm 2010, có 463 dự án đầu tư theo hình thức 100% vốn nước ngoài, chiếm 65% trong tổng số dự án, tiếp sau đó đến hình thức liên doanh với 171 dự án, chiếm 30,1% tổng số dự án, cuối cùng là hình thức hợp tác kinh doanh và công ty cổ phần với 47 dự án, chiếm 4% trong tổng số dự án.

Sự thay đổi của loại hình đầu tư cho thấy, các doanh nghiệp Trung Quốc đầu tư vào Việt Nam đã trải qua giai đoạn thăm dò, thử nghiệm, dựa vào đối tác địa phương am hiểu thị trường ở thập kỷ 90 của thế kỷ XX, đang bước sang giai đoạn tự tin, hiểu biết, đủ khả năng độc lập kinh doanh ở thị trường Việt Nam.

## **2. Những tác động tiêu cực của FDI Trung Quốc tại Việt Nam**

### **2.1. FDI Trung Quốc mang theo công nghệ lạc hậu**

Việt Nam được đánh giá là có nhiều cơ hội thành trung tâm công nghiệp chế biến, chế tạo của thế giới nhờ những lợi thế như: lao động dồi dào chi phí thấp, vị trí địa lý thuận

lợi, chính trị ổn định, hội nhập sâu rộng... Trong khi đó, Trung Quốc vốn lâu nay được xem là “công xưởng” của thế giới đang có chi phí nhân công và độ rủi ro ngày càng tăng. Do vậy, dòng FDI đang có sự dịch chuyển từ Trung Quốc sang các nước khác và Việt Nam. Mục tiêu của Trung Quốc là đưa công nghệ sản xuất thâm dụng lao động, công nghệ thấp nhằm tận dụng nguồn nhân lực giá rẻ ở Việt Nam. Đặc biệt, hầu như không có dự án nào trong lĩnh vực công nghệ cao. Nhiều dự án sử dụng công nghệ lạc hậu, tiêu hao năng lượng lớn và gây tổn hại đến môi trường, làm ảnh hưởng đến sự phát triển bền vững ở Việt Nam. Điều này đã xảy ra trong ngành nhiệt điện, mía đường, ximăng lò đứng và bauxite Tây Nguyên. Đây chính là hạn chế lớn nhất của các DN FDI Trung Quốc tại Việt Nam.

Về dài hạn, tác động này không chỉ khiến Việt Nam luôn ở nấc thang thấp hơn Trung Quốc về mặt công nghệ sản xuất mà còn làm suy giảm động lực nghiên cứu phát triển của DN Việt Nam. Đó là chưa kể đến việc sử dụng công nghệ Trung Quốc sẽ cho năng suất lao động thấp, tiêu hao năng lượng cao, hiệu quả kém và đặc biệt là không ít thiết bị, máy móc, công trình chỉ vừa mới đi vào sản xuất, đi vào vận hành đã phải sửa chữa, thay thế. Điều này để lại những hậu quả lâu dài cho các nhà sản xuất trong nước nói riêng và làm suy giảm sức cạnh tranh của nền kinh tế nói chung. Theo cảnh báo của nhiều nhà kinh tế, Việt Nam đang rơi vào bẫy của hiệu ứng giải công nghiệp hóa sớm (là quá trình một quốc gia chưa kịp hoàn thành quá trình công nghiệp hóa thì các ngành công nghiệp cơ bản (đặc biệt là công nghiệp chế tạo) trong nước đã bị lụi tàn), hay còn là bẫy tự do hóa thương mại trong mối quan hệ Việt - Trung.

## **2.2. Tác động tiêu cực của FDI Trung Quốc đối với lao động**

### *Đã xảy ra tranh chấp lao động trong một số DN FDI Trung Quốc*

Tiền lương và các chính sách đãi ngộ đối với công nhân và người lao động trong các DN FDI Trung Quốc thường thấp, thậm chí thấp hơn nhiều so với các DN FDI của các nước châu Âu và Mỹ. Lao động tại các DN FDI của Trung Quốc thường phải làm việc liên tục, tăng ca liên tục, ít có ngày nghỉ, trong khi đó các đãi ngộ đi kèm hoặc không có hoặc không đảm bảo. Lương họ nhận thường là ở mức thấp và ít được tăng lương. Tình trạng đình công, bãi công diễn ra khá nhiều ở các DN này. Từ 2008 đến đầu năm 2014, trên địa bàn Nghệ An đã xảy ra 14 cuộc đình công tại 11 DN. DN thường xảy ra đình công là những DN có vốn đầu tư nước ngoài, chiếm 53,8% tổng số các cuộc đình công, trong đó các DN có vốn đầu tư của Đài Loan, Trung Quốc có tỷ lệ xảy ra đình công cao nhất (30,7%). Các DN FDI Trung Quốc thường không thành lập công đoàn, điều đó là vi phạm Luật đầu tư của Việt Nam. Trong khi đó, các công đoàn chính là tổ chức bảo vệ quyền lợi của người lao động.

### *FDI Trung Quốc làm mất cơ hội việc làm của lao động trong nước*

Thông thường các nhà đầu tư nước ngoài đến một nước ĐPT, họ thường tận dụng nguồn nhân công giá rẻ ở những nước này. Nhưng FDI của Trung Quốc đi đến đâu là kéo theo người lao động Trung Quốc di dân đến đó luôn. Người Trung Quốc ồ ạt đến cùng với FDI của Trung Quốc, làm ăn, buôn bán, nhiều khi trái phép, vi phạm pháp luật, lợi dụng những sơ hở luật pháp của nước chủ nhà. người lao động Trung Quốc còn gây ra các vấn đề tệ nạn xã hội, gây mất an ninh trật tự địa phương... Chỉ riêng tại công trình xây dựng nhiệt điện ở Quảng Ninh đã có hơn 2000 công nhân Trung Quốc, hiện Trung Quốc đang có



hàng trăm công trình ở nước ta, vậy số người lao động Trung Quốc ở nước ta là rất lớn. Theo Ban Quản lý các khu kinh tế Hà Tĩnh, đến tháng 11-2015, các dự án ở khu kinh tế Vũng Áng có trên 34.000 lao động làm việc, trong đó có 5.500 người Trung Quốc. Số lao động không được cấp phép, làm việc “chui” tại Vũng Áng trước đây là rất lớn.

Lao động Trung Quốc ồ ạt đến cùng với FDI của Trung Quốc, điều đáng nói là rất nhiều trong số họ là lao động phổ thông trái phép, làm ăn, buôn bán, vi phạm pháp luật, gây ra các vấn đề tệ nạn xã hội, gây mất an ninh trật tự địa phương... Trong khi Việt Nam đang tích cực đưa lao động sang các thị trường Hàn Quốc, Nhật Bản, Malaixia để giải quyết công ăn việc làm cho lượng lao động dư thừa, việc nhà đầu tư Trung Quốc ít sử dụng lao động tại chỗ đã ảnh hưởng lớn đến hiệu quả của chính sách thu hút đầu tư của Việt Nam.

### ***2.3 FDI Trung Quốc tại Việt Nam làm gia tăng tình trạng nhập siêu liên tục của Việt Nam đối với thị trường Trung Quốc***

Trung Quốc là thị trường Việt Nam nhập siêu cao nhất với 28 tỷ USD trong năm 2016 mặc dù tốc độ tăng trưởng nhập khẩu từ thị trường này giảm thấp nhất trong nhiều năm. Giai đoạn 2001 - 2010, nhập siêu từ Trung Quốc là lớn nhất, chiếm 23,2% trong tổng nhập siêu của các nước mà Việt Nam có nhập siêu. Theo số liệu của Ủy ban Kinh tế Quốc hội có tới 80% nguyên vật liệu đầu vào của Việt Nam đang phụ thuộc vào Trung Quốc. Trong số 110 nhóm mặt hàng Việt Nam nhập khẩu từ Trung Quốc, có rất nhiều sản phẩm là nguyên phụ liệu đầu vào, linh kiện lắp ráp, gia công và các máy móc thiết bị phục vụ xuất khẩu, trang thiết bị cho dự án đầu tư đang triển khai. Chẳng hạn, tỷ lệ nhập khẩu nguyên vật liệu từ Trung Quốc của ngành dệt may Việt Nam hiện nay đang đứng ở mức 65%. Đặc biệt, trong những năm gần đây, Trung Quốc liên tục trúng thầu các công trình và dự án lớn được thực hiện theo hình thức EPC. Điều này dẫn đến tình trạng các công trình đều nhập thiết bị, đầu vào từ Trung Quốc, qua đó làm tăng áp lực đối với nhập siêu. Một khảo sát của Viện Nghiên cứu cơ khí (Bộ Công thương) trong suốt giai đoạn 2003-2013 cho thấy, Trung Quốc đang thống trị nhóm sản phẩm ở 4 trong 5 ngành chính là thủy điện, nhiệt điện, xi măng, bauxite, và sàng tuyển than tại Việt Nam. Nhóm sản phẩm máy và thiết bị đồng bộ có giá trị nhập khẩu hàng năm tới 10 tỉ USD Mỹ.

### ***2.4. Liên kết giữa DN FDI của Trung Quốc với các DN trong nước còn yếu***

Trong báo cáo của Ngân hàng HSBC đánh giá, mối quan hệ kinh tế giữa Việt Nam và Trung Quốc đơn thuần là mối quan hệ chuỗi cung ứng cấp 1 hơn là mối quan hệ đầu tư. Theo đánh giá của các chuyên gia, đáng chú ý là nguồn vốn FDI từ Trung Quốc chủ yếu mang đặc điểm của giai đoạn đầu - tức là ra ngoài mua tài nguyên và mua kỹ thuật: đầu tư vốn nhưng không chuyển nhà xưởng/nhà máy ra nước ngoài do lao động trong nước - đặc biệt lao động tại khu vực miền Trung, miền Tây Trung Quốc còn nhiều; đa phần là DN thương mại có mục tiêu thu mua kỹ thuật và tài nguyên; hầu như chỉ sử dụng lao động Trung Quốc. Tuy nhiên, Việt Nam cũng không phải ngoại lệ của tình trạng này khi chúng ta biết rằng số liệu thống kê cho thấy 60% số dự án và 70% tổng vốn FDI của Trung Quốc tại châu Á nhằm tìm kiếm các tài sản chiến lược và chiếm lĩnh tài nguyên của nước tiếp nhận đầu tư.

FDI của Trung Quốc thường mang theo máy móc thiết bị, kể cả những thứ Việt Nam đáp ứng được. Nhiều máy móc Trung Quốc mang sang Việt Nam là những máy móc

mà Việt Nam có thể sản xuất được. Cùng với FDI, Trung Quốc nhiều khi còn nhập ồ ạt hàng hoá tiêu dùng rẻ mạt, cạnh tranh không lành mạnh một số ngành sản xuất hàng tiêu dùng của nước sở tại nhất là những ngành mới. Nhiều dự án đầu tư của Trung Quốc nhiều khi kèm theo điều kiện phải mua một số lượng lớn hàng tiêu dùng và dịch vụ của Trung Quốc, điều này khiến cho chỉ Trung Quốc là người được hưởng lợi, còn nước nhận đầu tư bị thiệt thòi nhiều. Với chính sách "hai nguồn lực, hai thị trường" trong đầu tư ra bên ngoài, các DN FDI Trung Quốc nhiều khi còn tranh chấp nguồn lực và thị trường với chính các DN Việt Nam. Trên thực tế, các DN FDI Trung Quốc đầu tư sang Việt Nam đã cạnh tranh gay gắt với DN Việt Nam trong một số ngành như: dệt may, khai khoáng, thiết bị điện, sản xuất đồ điện dụng cụ điện, tạp phẩm, thiết bị văn phòng...

### **2.5. Tác động tiêu cực đến văn hóa, xã hội, môi trường**

*Nhiều dự án FDI Trung Quốc đã gây tác động tiêu cực đến môi trường*

Các DN Trung Quốc đang đầu tư ở Việt Nam chỉ chú trọng quan tâm đến vấn đề lợi nhuận mà bỏ qua vấn đề bảo vệ môi trường, làm ảnh hưởng nghiêm trọng đến môi trường như suy giảm môi trường, ô nhiễm trầm trọng, khai thác quá mức làm cạn kiệt nguồn tài nguyên thiên nhiên. Thực tế cho thấy, Trung Quốc đã đầu tư rất nhiều dự án khai thác tài nguyên trên khắp Việt Nam: khai thác quặng thép ở Phú Yên, quặng vàng ở Nghệ An, titan ở Bình Định, atimon ở Quảng Ninh, quặng đồng ở Bắc Giang, than đá ở Cao Bằng, chì, quặng kẽm ở Bắc Cạn; quặng sắt, kẽm, chì ở Hà Giang; khai thác sắt, đồng ở Lào Cai, boxit ở Đắc Nông ... đã gây ra nhiều tác động đối với nền kinh tế Việt Nam, nhất là làm cạn kiệt nguồn tài nguyên thiên nhiên, đặc biệt là tác động đối với môi trường sinh thái của dự án bauxite Tây Nguyên.

Trong lĩnh vực dệt - may, ngành dệt, theo một chuyên gia trong lĩnh vực dệt may, những loại hóa chất được sản xuất từ Trung Quốc có giá rất rẻ, chỉ bằng 1/3 so với hàng sản xuất từ Châu Âu hay từ Nhật Bản. Giá rẻ đi kèm với chất lượng kém, hơn nữa, những loại hóa chất này còn có thể gây ra ung thư cho người sử dụng nếu không được kiểm tra chặt chẽ về hàm lượng. Khi dùng vải sợi còn tồn dư chất hóa học cao, sản phẩm thời trang sản xuất ra sẽ bị các thị trường nhập khẩu lớn như Mỹ, EU, Nhật Bản hay Hàn Quốc từ chối nhập hàng. Nguy hiểm hơn, khi được tiêu thụ tại thị trường trong nước, không kiểm soát được hàm lượng của hóa chất trên vải, người tiêu dùng của Việt Nam sẽ chịu hậu quả. Bản thân Trung Quốc cũng đang phải xử lý các hậu quả do phát triển quá nóng ngành dệt may khiến nước này đang phải trả giá đắt cho môi trường ô nhiễm nặng nề. Trung Quốc là nước có công nghệ nhuộm ở mức rất thấp với tiêu hao nhiên liệu nước khoảng 250 khối/tấn vải, cao hơn so với trung bình của thế giới từ 1,7-2,5 lần, và cao hơn so với công nghệ hiện đại đang áp dụng tại các nước phát triển từ 2,5-3 lần, đồng thời nhu cầu sử dụng hóa chất cũng tăng cao theo. Ngành dệt may là ngành tiêu thụ hóa chất nhiều thứ hai tại Trung Quốc, đồng thời phát thải lượng chất ô nhiễm hữu cơ chiếm 20% trong toàn bộ các ngành công nghiệp tại Trung Quốc.

### **2.6. FDI Trung Quốc gây nên một số vấn đề xã hội tại các địa phương**

FDI Trung Quốc cùng với số lượng lớn lao động Trung Quốc trong các dự án đã có những tác động đến cuộc sống, văn hóa của người dân địa phương. Hàng ngàn lao động trái phép đang làm việc chui tại Khu Kinh tế Vũng Áng (Hà Tĩnh), gây ra nhiều hệ lụy về an ninh

trật tự, văn hóa ở khu kinh tế lớn nhất Bắc Miền Trung này. Lao động Trung Quốc thi công tại các dự án của Tập đoàn Formosa - Trung Quốc không chỉ sinh sống ở khu nội trú bên trong khu dự án mà còn tạm trú tại các xã lân cận. Dọc Quốc lộ 1, đoạn từ thị trấn Kỳ Anh đến hầm Đèo Ngang, hàng trăm bảng hiệu công ty, bảng quảng cáo viết chữ Trung Quốc, chữ Việt lẫn lộn. Tình hình tương tự như vậy xảy ra ở Hải Phòng. Năm 2006, nhà máy Nhiệt điện Hải Phòng 1 tại xã Tam Hưng, huyện Thủy Nguyên được khởi công và bên trúng thầu toàn bộ là các DN của Trung Quốc. Hai xã thuần nông Tam Hưng và Ngũ Lão của huyện Thủy Nguyên vốn yên ả giờ ồn ào, xáo trộn hẳn khi hàng nghìn công nhân Trung Quốc kéo đến sinh sống... để làm lao động chân tay thi công nhà máy nhiệt điện. Con đường chạy qua xã Ngũ Lão, Tam Hưng có lúc cả trăm hàng quán mọc lên, nào bia, tạp hóa, quán ăn nhậu, karaoke, mát-xa, cà phê, nhà nghỉ... Những người đi xa về làng ngạc nhiên tưởng lạc vào phố Trung Quốc vì các biển hiệu quán ven làng, quán bia hơi đến khách sạn, nhà nghỉ, tường rào, nhà máy... đều ghi chữ Trung Quốc và treo đèn lồng đỏ Trung Quốc. Thậm chí nhiều lao động Trung Quốc lấy vợ người Việt, sinh sống lâu dài tại đây.

Tại Đà Nẵng, không chỉ có số lượng lớn lao động Trung Quốc trong các dự án FDI mà còn có tình trạng đáng lưu ý là hoạt động mua bán, chuyển dịch đất đai cho người nước ngoài mà ở đây là người Trung Quốc, nổi cộm lên ở các quận ven biển Ngũ Hành Sơn và Sơn Trà, chủ yếu trên đoạn đường Võ Nguyên Giáp ngang qua khu vực sân bay Nước Mặn, thậm chí còn có nhiều trường hợp các cá nhân đứng ra mua đất cho đứng tên mua đất cho những người Trung Quốc giấu mặt. Việc mua đất ở khu vực nhạy cảm này diễn ra trong thời gian qua là bất bình thường và hết sức đáng ngờ. Trên địa bàn quận Ngũ Hành Sơn; đặc biệt là khu vực kề sân bay Nước Mặn, hiện có số đông người Trung Quốc đang sinh sống.

### **2.7. Tác động đến an ninh chính trị, quốc phòng**

FDI Trung Quốc vào Việt Nam bên cạnh những tác động về các khía cạnh kinh tế, gắn với mục tiêu kinh doanh vì lợi nhuận, còn có mục tiêu khác nhằm tạo ảnh hưởng của chủ nghĩa đầu tư mới mang tên Trung Quốc, thực hiện sự thâm nhập sâu về kinh tế, lao động và văn hóa cũng như tác động về chính trị và nhận thức xã hội với mong muốn lan tỏa ảnh hưởng của tư tưởng bá quyền nước lớn đối với nước khác, nhất là các quốc gia láng giềng lân cận. Trong hai thập niên vừa qua kinh tế Việt Nam lệ thuộc nặng nề vào Trung Quốc. Chính sách trải thảm đỏ ưu đãi đầu tư Trung Quốc có thể tạo nên những nguy cơ về an ninh quốc phòng. Tại các khu vực có người Trung Quốc đến đầu tư làm ăn, sinh sống, không chỉ ô ạt thu gom nông sản, người Trung Quốc còn núp bóng dân địa phương thuê lại đất để làm nông nghiệp, rừng rẫy, nuôi trồng thủy sản tại các khu vực ven biển... Đáng chú ý là hầu hết diện tích cho thuê đều nằm ở vị trí, khu vực trọng yếu về quốc phòng, an ninh, có khu vực là rừng phòng hộ, rừng đầu nguồn, quân cảng, cảng nước sâu...

Theo thông tin của Bộ Nông nghiệp, tới năm 2013 diện tích đất cho thuê là hơn 300.000 ha, thực tế cho thuê dài hạn là 15.664 ha. Tuy nhiên, Ủy ban An ninh Quốc phòng cho biết, toàn quốc có 19 dự án nước ngoài được cấp phép ở trồng rừng ở 18 tỉnh với diện tích trên 398.374 ha chứ không phải 305.353 ha như Bộ báo cáo.

Từ năm 2010, 8 tỉnh Cao Bằng, Nghệ An, Hà Tĩnh, Quảng Nam, Bình Định, Kon Tum và Bình Dương... đã cho 10 DN nước ngoài thuê đất rừng đầu nguồn dài hạn (50-70

năm) để trồng rừng nguyên liệu với tổng diện tích hơn 300 ngàn ha, trong đó DN từ Hồng Kông, Đài Loan, Trung Quốc chiếm trên 264 ngàn ha. Các DN nước ngoài lại chọn thuê đất chủ yếu ở các tỉnh khu vực biên giới như Lạng Sơn, Cao Bằng, Quảng Ninh, đặc biệt ở Nghệ An, Hà Tĩnh, Quảng Bình, nơi có trục đường 7, đường 8 sang Lào, đường đi lên Tây Nguyên. Rõ ràng đó là những tỉnh xung yếu biên giới, là những vị trí địa chiến lược quan trọng. Trung Quốc rất giỏi trong việc xâm chiếm bằng cách làm đường. Làm đường đến đâu xâm chiếm đến đấy, di dân đến đấy. Họ mưu tính làm một con đường suốt từ Vân Nam đi dọc Lào xuống tới tận Tây Nguyên, đoạn cuối Tây Nguyên thì Campuchia và Lào cho họ thuê đất tới 55 năm. Như vậy cả khu vực sẽ gần như là đất của họ....Đứng về chiến lược quân sự, đó là những con đường cơ động chiến lược và cơ động chiến dịch. Về kinh tế thì có thể không chế được toàn bộ các hành lang quan trọng của bán đảo Đông Dương. Họ đầu tư lớn, xây dựng cơ sở hạ tầng, làm đường là nhằm mục đích phục vụ chiến lược “tràn ngập Đông Dương” của Trung Quốc.

Có thể nói trong quá trình đầu tư tại Việt Nam, Trung Quốc đã xác định phát triển văn hóa chính trị trong FDI Trung Quốc, xác định mục tiêu, tổ chức bộ máy tạo dựng quan hệ để lợi dụng lòng tin nhằm thâm nhập sâu vào các cá nhân làm việc trong các cơ quan quản lý nhà nước và dò la, thu tóm tình hình, điều chỉnh chính sách, lợi dụng tình trạng quan liêu, tham nhũng của một bộ phận cán bộ suy thoái phẩm chất để nhanh chóng đạt được sự chấp thuận dự án. Chủ đầu tư Trung Quốc còn triệt để khai thác các sơ hở trong chính sách quản lý FDI để đưa lao động Trung Quốc sang Việt Nam, tạo ảnh hưởng tới cuộc sống và văn hóa của người dân địa phương, nhằm thực hiện chủ nghĩa bành trướng thông qua di dân.

*Tóm lại, có thể khái quát một số tác động tiêu cực của FDI Trung Quốc tại Việt Nam như sau:*

- Phần lớn FDI Trung Quốc đều hướng đến các lĩnh vực khai thác tài nguyên thiên nhiên, những lĩnh vực mà chính phủ Trung Quốc luôn có rất nhiều ưu đãi cho các DN tiến ra toàn cầu. Tỷ lệ các dự án đầu tư vào dầu mỏ và khai khoáng của Trung Quốc vào nước ta chiếm tới 70% tổng số các dự án, trong đó đáng chú ý là các dự án sắt, thép, xi măng, bauxite.
- Hiện tượng lao động Trung Quốc trong các dự án FDI Trung Quốc ngày càng phức tạp và tồn tại những làng Trung Quốc trên lãnh thổ nước ta. Tình trạng này nếu để kéo dài có thể gây ra những hệ lụy và vượt quá kiểm soát của chính phủ.
- FDI Trung Quốc không quan tâm đến chuyển giao công nghệ và ngày càng có xu hướng gây ra ô nhiễm môi trường nghiêm trọng. Đặc biệt, việc Trung Quốc đón đầu xu hướng tận dụng cơ hội của TPP ở nước ta nên thời gian qua đã có một làn sóng đột biến FDI Trung Quốc đầu tư vào các ngành dệt nhuộm. Điều này vừa tạo cạnh tranh gay gắt cho ngành sản xuất dệt may trong nước đồng thời cũng biến Việt Nam thành một bãi rác ô nhiễm khổng lồ.
- FDI Trung Quốc mang theo những thiết bị mà Việt Nam hoàn toàn có thể đáp ứng được hoặc có thể có lựa chọn khác từ những nhà đầu tư thân thiện với môi trường hơn. Điều đáng quan ngại là xu hướng này diễn ra đồng thời với việc thời gian qua chính phủ Trung Quốc đã đóng cửa hàng chục ngàn nhà máy do công nghệ lạc hậu, gây ô nhiễm môi

trường trầm trọng. Liệu có mối quan hệ nào giữa việc các DN gây ô nhiễm ở Trung Quốc đóng cửa và sau đó chuyển sang Việt Nam.

- FDI Trung Quốc ngày càng lớn mạnh kéo theo nhập siêu từ Trung Quốc ngày càng cao đến mức không còn kiểm soát có khả năng sẽ dẫn đến tình trạng gọi là quyền lực ngầm giống như ở một số nước Đông Nam Á (Myanmar, Campuchia)

### **3. Một số gợi ý chính sách nhằm hạn chế tiêu cực của FDI Trung Quốc tại Việt Nam**

#### **3.1. Những giải pháp lâu dài**

##### *3.1.1. Đối với chính sách ngoại giao:*

Thực hiện quan điểm ngoại giao Việt Nam sẵn sàng là bạn, là đối tác tin cậy và thành viên có trách nhiệm trong cộng đồng quốc tế. Việc tăng cường quan hệ đối tác chiến lược toàn diện với Trung Quốc cần diễn ra chủ động, tích cực theo hướng mang lại lợi ích cho cả hai bên. Trong quan hệ với một nước mạnh như Trung Quốc, ta cần phát triển trên tinh thần làm sao khác với Trung Quốc, chứ không nên đối đầu, cạnh tranh; khai thác những lợi thế của Việt Nam với tư cách là nước nhỏ, linh hoạt. Trong thời gian tới, Chính phủ có thể nghiên cứu đàm phán và đi đến ký kết Hiệp định đầu tư song phương với Trung Quốc, trong đó đặt ra những yêu cầu trong quá trình tiếp nhận dự án FDI như trình độ công nghệ cao, nguồn nhân lực chất lượng... Đây là cơ sở pháp lý quan trọng để hạn chế những tác động tiêu cực, những bất lợi trong quá trình triển khai vốn FDI tại Việt Nam.

##### *3.1.2. Đối với hoạt động quản lý các dự án FDI Trung Quốc:*

Cần có sự phối hợp chặt chẽ hiệu quả giữa các bộ, ban ngành, cần lưu ý chính sách đối xử cụ thể đối với FDI Trung Quốc vì đây là đối tác có những đặc thù trong quan hệ với Việt Nam, hơn nữa dòng vốn FDI Trung Quốc cũng có nhiều điểm khác biệt với FDI nói chung. Bên cạnh việc đối xử công bằng, minh bạch, còn cần có những ứng xử linh hoạt, theo từng trường hợp để phù hợp với đặc thù của đối tác này. Cần có sự phối hợp giữa Bộ KH & ĐT với các Sở KH & ĐT địa phương, các Ban quản lý khu công nghiệp, các cơ quan ngoại giao, cộng đồng doanh nghiệp, người lao động, người dân địa phương để tăng cường giám sát và giải quyết các vấn đề phát sinh của các dự án FDI Trung Quốc. Tăng cường công tác kiểm tra, giám sát chặt chẽ, xử lý nghiêm theo quy định của pháp luật đối với những vi phạm của dự án FDI, đặc biệt là vi phạm trong việc gây ô nhiễm môi trường, sử dụng lao động bất hợp pháp... Cần khuyến khích giám sát của cộng đồng dân cư, người tiêu dùng và các đối tượng trong xã hội.

##### *3.1.3. Đối với hệ thống các luật về đầu tư nước ngoài:*

Các văn bản hướng dẫn thực thi cho các địa phương, doanh nghiệp về các nội dung triển khai dự án FDI cần cụ thể, chi tiết, rõ ràng nhằm đảm bảo tính thống nhất, minh bạch, tăng hiệu quả thực thi, giám sát. Xây dựng quy hoạch đầu tư đối với từng ngành, địa phương; chủ động xây dựng danh mục dự án khuyến khích FDI cụ thể về địa điểm, ngành nghề, quy mô vốn, các biện pháp ưu đãi, thời hạn hoạt động, trên cơ sở đó đánh giá cụ thể nhu cầu thu hút FDI từ Trung Quốc.

#### *3.1.4. Đẩy nhanh quá trình chuyển đổi mô hình tăng trưởng kinh tế*

Quá trình này được định hướng từ chiều rộng sang chiều sâu, phát triển nền kinh tế theo hướng hiện đại, tích cực cải cách doanh nghiệp nhà nước, phát triển mạnh khu vực doanh nghiệp tư nhân, nhằm tăng cường sức mạnh nền kinh tế, nâng cao năng lực cạnh tranh nhằm nhanh chóng loại bỏ những dự án công nghệ lạc hậu, bóc lột tài nguyên của Trung Quốc tại Việt Nam.

### **3.2. Những giải pháp trước mắt:**

#### *3.2.1. Đặc biệt hạn chế phê duyệt các dự án khai thác nguyên liệu thô:*

Vốn FDI Trung Quốc vào Việt Nam trong thời gian qua tập trung vào việc đầu tư khai thác nguyên liệu thô, tài nguyên khoáng sản. Điều này cũng khá dễ hiểu vì Việt Nam có nguồn tài nguyên khá phong phú lại liền kề biên giới với Trung Quốc, vận chuyển nguyên liệu thô rất thuận lợi, hiệu quả do chi phí thấp hơn nhiều so với khai thác tài nguyên ở các quốc gia xa xôi như Châu Phi. Đối với Trung Quốc, là một nền kinh tế khổng lồ, trỗi dậy mạnh mẽ trở thành công xưởng của thế giới, do đó nhu cầu về nguyên liệu thô như tài nguyên khoáng sản, năng lượng rất lớn. Vì vậy, việc các DN Trung Quốc tập trung khai thác tài nguyên khoáng sản ở Việt Nam là phù hợp với quy luật kinh tế. Tuy nhiên, trong quá trình thực hiện đầu tư, với việc thiếu kiểm soát chặt chẽ đã để cho một số DN Trung Quốc thiếu trách nhiệm, dẫn đến những hậu quả kinh tế xã hội khó lường.

*3.2.2. Thu hút, hướng các dự án FDI Trung Quốc vào Việt Nam nhằm phát triển các ngành công nghiệp phụ trợ,* góp phần giảm nhập khẩu hàng hóa nguyên nhiên liệu của Trung Quốc, tăng xuất khẩu sản phẩm chế biến sang Trung Quốc, góp phần giảm thiểu thiếu hụt cán cân thương mại thường niên, lành mạnh hóa quan hệ kinh tế Việt - Trung. Nền kinh tế Trung Quốc đã phát triển đến một giai đoạn cần đẩy mạnh đầu tư ra nước ngoài vì các yếu tố thuận lợi cho mở rộng sản xuất trong nước đã đến giới hạn như trên đã đề cập. Trong khi đó, Việt Nam đang có lợi thế so sánh cho FDI Trung Quốc vào lĩnh vực này so với nhiều lĩnh vực khác, do đó chúng ta cần có định hướng ưu tiên, tạo thuận lợi cho các dự án FDI Trung Quốc đầu tư vào các ngành công nghiệp phụ trợ, khuyến khích các dự án đầu tư phát triển các ngành công nghiệp phụ trợ thay thế nhập khẩu hàng nguyên liệu của Trung Quốc; ưu tiên các dự án FDI công nghệ cao, giảm thiểu ô nhiễm môi trường cũng như các dự án FDI sử dụng nhiều lao động Việt Nam sản xuất hàng xuất khẩu.

#### *3.2.3. Lựa chọn những ngành thế mạnh của Trung Quốc*

- Nhằm tăng cường những tác động tích cực của FDI Trung Quốc và giảm bớt những hạn chế của dòng vốn này, Việt Nam cần lựa chọn một số lĩnh vực mà Trung Quốc có lợi thế cạnh tranh.

+ Trong lĩnh vực công nghệ cao và tài chính vốn là thế mạnh của Mỹ, cho đến nay, Trung Quốc đã vượt qua Mỹ và đang dẫn đầu thế giới trong một số lĩnh vực sản xuất đó là: thép, bông, thuốc lá, ô tô, than đá, xuất khẩu hàng công nghệ cao. Bên cạnh đó, chỉ trong 10 năm, công nghệ đường sắt cao tốc Trung Quốc đã có bước tiến vượt bậc, được thị trường hóa và làm rất nhanh, giá thành rẻ. Theo báo cáo của Ngân hàng Thế giới, lợi thế của Trung Quốc là giá thành sản xuất các hệ thống đường sắt cao tốc có chi phí bằng 1/3 so với các nước khác.

+ Xây dựng cơ sở hạ tầng (CSHT) có ý nghĩa quan trọng trong việc thúc đẩy tăng trưởng kinh tế của một quốc gia. Trong bối cảnh kinh tế toàn cầu suy giảm, đầu tư CSHT dần trở thành mối quan tâm của các quốc gia đang phát triển nhằm giữ nhịp tăng trưởng. Vì thế tận dụng được các dự án trong các đề xuất CSHT của Trung Quốc thông qua chiến lược “Một vành đai, Một con đường” là một bổ sung quan trọng và cần thiết. Điều này không những có ý nghĩa về phát triển kinh tế với một số địa phương của Việt Nam, mà còn với liên kết vùng, tiểu vùng, và rộng lớn hơn là cả mạng lưới sản xuất-thương mại-đầu tư của khu vực. Để có thể tận dụng tốt hệ thống CSHT hiện có và phát huy lợi thế này trong tương lai, Việt Nam cần nâng cao chất lượng quản trị đối với các dự án đầu tư CSHT.

+ Công nghiệp dệt may và bông vải sợi là ngành truyền thống và phát triển mạnh ở Trung Quốc trong một thời gian dài, đưa Trung Quốc trở thành nước xuất khẩu hàng dệt may lớn nhất tại Mỹ. Việt Nam cần “chọn lọc” và “cẩn trọng” khi cấp phép đầu tư cho các dự án lĩnh vực dệt, nhuộm của Trung Quốc vào Việt Nam đồng thời kiểm soát chặt chẽ quá trình thực hiện các dự án. Việt Nam hiện đã có hàng trăm quy định (quy chuẩn và tiêu chuẩn) về hàng rào kỹ thuật nhằm kiểm soát chất lượng công nghệ cũng như các loại hàng hóa, nguyên vật liệu nhập khẩu. Nếu thực hiện tốt các tiêu chuẩn, quy chuẩn này thì việc hạn chế nhập khẩu các sản phẩm hàng hóa, dịch vụ kém chất lượng, trong đó có xu hướng chuyển các công nghệ lạc hậu, ô nhiễm môi trường của các DN Trung Quốc cũng như các DN nước ngoài khác vào Việt Nam là hoàn toàn khả thi.

+ Nhằm phục vụ nhu cầu tăng trưởng của nền kinh tế, Trung Quốc đã tích cực phát triển các ngành năng lượng như thủy điện, năng lượng mặt trời, năng lượng sinh khối, năng lượng gió và hạt nhân và khí đốt thiên nhiên (dầu mỏ). Theo báo cáo của Cơ quan Năng lượng Quốc tế, Trung Quốc hiện là quốc gia sản xuất thủy điện lớn nhất thế giới, với số lượng nhà máy thủy điện nhiều hơn bất cứ quốc gia nào. Trung Quốc có lợi thế là nguồn cung cấp công nghệ và thiết bị năng lượng. Vì vậy, Việt Nam có thể xây dựng kế hoạch thu hút đầu tư FDI của Trung Quốc vào các lĩnh vực phát triển năng lượng. Các công ty Trung Quốc hiện nay đang nắm giữ 70% thị trường phát triển toàn cầu trong lĩnh vực sản xuất các tấm pin mặt trời, nhờ giá cả có sức cạnh tranh.

## **TÀI LIỆU THAM KHẢO**

1. Nguyễn Mai (2014), Đầu tư trực tiếp nước ngoài tại Việt Nam - Thành tựu và những vấn đề đặt ra, Tạp chí Cộng sản 12/2014.
2. Nguyễn Phương Hoa (2010), "Đầu tư trực tiếp nước ngoài của Trung Quốc tại Việt Nam trong 10 năm qua", Nghiên cứu Trung Quốc, tr. 43.
3. Phạm Sỹ Thành (2015), Kinh tế Trung Quốc 6 tháng cuối năm 2014 và Triển vọng 2015, Chương trình nghiên cứu Trung Quốc, Đại học Quốc gia Hà Nội.
4. Wang, L. (2007), "The good neighbor: why China cooperates", Harvard International Review, 2007.
5. Website Cục Đầu tư nước ngoài, Báo cáo Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam năm 2015.

**MỐI QUAN HỆ GIỮA TÍNH MINH BẠCH, TÍNH NĂNG ĐỘNG  
VỚI THU HÚT ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI  
RELATIONSHIP BETWEEN TRANSPARENT, DYNAMICITY  
WITH FOREIGN DIRECT INVESTMENT SALES**

*ThS. Bùi Hoàng Ngọc - ThS. Phan Thị Liệu - ThS. Trần Văn Thành*

*Trường Đại Học Lao động-Xã hội (CSII)*

*ThS. Nguyễn Lê Thanh Thảo*

*Trường Đại Học Công nghệ Đồng Nai*

**Tóm tắt:**

Năm 2016, môi trường đầu tư của Việt Nam được đánh giá là có những chuyển biến tích cực. Thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) được 2.556 dự án, tăng 26,97%. Vốn FDI thực hiện đạt 15.800 triệu USD tăng 8,97% so với cùng kỳ năm 2015<sup>123</sup>. Để đạt được kết quả đó xuất phát từ nhiều nguyên nhân, nhưng không thể không nhắc tới yếu tố năng lực cạnh tranh cấp quốc gia, cấp tỉnh của Việt Nam đang dần được cải thiện. Nghiên cứu này nhằm xác định mối quan hệ tác động của các yếu tố thành phần trong Bộ chỉ số năng lực cạnh tranh cấp Tỉnh (PCI) với việc thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài tại 7 tỉnh/thành phố lớn và phát triển của Việt Nam gồm Hà Nội, Hải Phòng, Đà Nẵng, Đồng Nai, Bình Dương, Hồ Chí Minh, Cần Thơ. Kết quả của nghiên cứu là minh chứng thực nghiệm về tác động của Chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh đến tăng trưởng kinh tế địa phương, là dữ liệu tham khảo để đề xuất các giải pháp cải thiện môi trường đầu tư tại Việt Nam.

**Từ khóa:** Minh bạch, FDI, tăng trưởng kinh tế địa phương, tính năng động.

**Abstract**

*In 2016, the investment environment of Vietnam is considered to have positive changes, attracting foreign direct investment (FDI) in 2,556 projects, an increase of 26.97%. Implemented FDI reached US \$ 15,800 million, up 8.97% over the same period in 2015. These achievements resulted from many causes, but it cannot fail to mention that the competitiveness of national and provincial level of Vietnam is gradually improving. This article aims to identify the impacts of interactive relationship of component factors in the Provincial Competitiveness Index (PCI) on attracting foreign direct investment in seven large and developing cities/provinces of Vietnam including Hanoi, Hai Phong, Da Nang, Dong Nai, Binh Duong, Ho Chi Minh, Can Tho. The results are empirical evidence of the impacts of the Provincial Competitiveness Index on local economic growth and a reference for proposing solutions to improve the investment climate in Vietnam. .*

**Keywords:** Transparent, FDI, local economic growth, dynamics.

---

(\*) ThS. Trường Đại học Lao động Xã hội (CSII)

(\*\*) ThS. Trường Đại học Công nghệ Đồng Nai

<sup>123</sup> Số liệu của Bộ Kế hoạch và Đầu tư.



## **NỘI DUNG**

### **Giới thiệu**

Trong quá trình phát triển thì nhu cầu về vốn tư bản để đầu tư cho cơ sở hạ tầng, an sinh xã hội, giáo dục, y tế, quốc phòng v.v... luôn rất lớn. Lý thuyết kinh tế học đã chỉ ra trong giai đoạn đầu của quá trình phát triển thì vốn tư bản đối với các quốc gia/vùng chậm phát triển có ý nghĩa quan trọng đặc biệt, nó vừa thỏa mãn nhu cầu trước mắt, vừa giúp các nguồn vốn khác như vốn tài nguyên, vốn nhân lực, vốn khoa học kỹ thuật ... phát huy được hiệu quả.

Với nguồn vốn trong nước còn hạn hẹp, Việt Nam nói chung và từng tỉnh nói riêng luôn quan tâm thu hút thêm các nguồn vốn từ bên ngoài, và như một lẽ tất nhiên nguồn vốn FDI là lựa chọn được ưu tiên. Tuy nhiên khi lựa chọn quốc gia hay địa phương để đầu tư, chủ đầu tư FDI phải cân nhắc đến các ưu đãi; các điều kiện sản xuất; nguồn nguyên nhiên vật liệu sẵn có; số lượng, chất lượng của lực lượng lao động; chi phí nhân công... Nghĩa là khi quyết định đầu tư, nhà đầu tư FDI sẽ đánh giá toàn diện các yếu tố có liên quan đến môi trường kinh doanh của nước tiếp nhận đầu tư. Các nghiên cứu thực nghiệm đã chỉ ra rằng có hai nhóm yếu tố tác động đến khả năng thu hút FDI, đó là nhóm yếu tố kinh tế (quy mô thị trường, mức độ dồi dào của tài nguyên, chính sách ưu đãi đầu tư..) và nhóm yếu tố thuộc thể chế (tham nhũng, tính minh bạch, bảo vệ tài sản, hiệu lực thực thi hợp đồng, sự ổn định chính trị).

Bộ chỉ số năng lực cạnh tranh quốc gia (GCI), Bộ chỉ số năng lực cạnh tranh cấp Tỉnh (PCI) và các thành phần của 2 bộ chỉ số này được xây dựng để đánh giá mức độ thuận lợi của môi trường đầu tư, chất lượng điều hành kinh tế và nỗ lực cải cách thủ tục hành chính của Chính quyền các quốc gia/vùng có thu hút FDI. Từ khi xuất hiện (năm 2005), bộ chỉ số năng lực cạnh tranh cấp Tỉnh của Việt Nam (PCI) đã tác động sâu và rộng đến động lực cải cách môi trường đầu tư tại các địa phương và chính quyền các cấp. Trong đó 2 tiêu chí thành phần là tính minh bạch và tính năng động của đội ngũ lãnh đạo được đặc biệt chú ý. Nhưng trong thực tế, một số Tỉnh mặc dù cải thiện được năng lực cạnh tranh, tăng cường được minh bạch trong tiếp cận đất đai, giảm thời gian thủ tục cấp phép đầu tư, hỗ trợ pháp lý... nhưng vẫn không thu hút được nhiều dự án FDI. Vì vậy rất cần có những nghiên cứu chuyên sâu, đo lường cụ thể để lý giải được vấn đề này.

### **Cơ sở lý thuyết**

Mục đích của các nhà đầu tư FDI là tìm kiếm lợi nhuận và các lợi ích khác từ nước tiếp nhận đầu tư. Họ kì vọng rằng đầu tư ra nước ngoài sẽ giúp họ tận dụng được giá nguyên vật liệu và giá nhân công rẻ hơn, đồng thời vẫn bảo mật được bí quyết công nghệ mà sản phẩm lại được giới thiệu rộng rãi trên toàn thế giới. Chính vì thế, có rất nhiều lý thuyết cố gắng giải thích những yếu tố tác động đến khả năng thu hút vốn FDI như: hoạt động quốc tế của các công ty đa quốc gia của Hymer (1960); lý thuyết vòng đời sản phẩm của Vernon (1966); lý thuyết theo chiều ngang và theo chiều dọc của Cave (1971); lý thuyết quốc tế của Buckley và Casson (1976); lý thuyết chiết trung của Dunning (1977); lý thuyết chiến lược FDI của Graham (1978). Bên cạnh đó, cũng có nhiều nghiên cứu thực

nghiệm đã được thực hiện bởi các nhà nghiên cứu để xác định các yếu tố ảnh hưởng đến FDI. Như trong nghiên cứu thực nghiệm của Ab Quyoom Khachoo & Mohd Imran Khan (2012), tác giả kiểm định các biến có khả năng ảnh hưởng đến dòng vốn FDI bao gồm: quy mô thị trường, tổng dự trữ, cơ sở hạ tầng, chi phí lao động, độ mở thương mại. Hay như những nhóm tác giả nghiên cứu vai trò của thể chế lên việc thu hút dòng vốn FDI như Singh và Jun (1996); Kinoshita et al., (2003); Alfaro et al., (2008); Ang (2008). Nhìn chung, các nghiên cứu không có sự đồng thuận về các yếu tố quyết định đến việc thu hút FDI. Các yếu tố này có thể được phân loại theo: (i) lợi thế so sánh; (ii) chính sách kinh tế vĩ mô; (iii) các thể chế và (iv) thừa hưởng lợi ích.

Riêng những nghiên cứu tác động của PCI đến thu hút vốn đầu tư, nhất là vốn FDI thì Lưu Thị Thái Tâm (2006) cho rằng, khi chỉ số PCI năm 2006 của Tỉnh An Giang được cải thiện so với năm 2006 (từ thứ hạng 34/42 tỉnh lên thứ 9/64 tỉnh) thì số lượng doanh nghiệp đăng ký mới trên địa bàn Tỉnh tăng, thu hút được cả vốn trong nước và ngoài nước. Phân tích tác động của các yếu tố thành phần trong bộ chỉ số PCI của 63 tỉnh từ năm 2009-2012 với 252 quan sát, Nguyễn Minh Hà & Lê Công Hương (2014) tìm ra mối quan hệ thuận chiều dương của thiết chế pháp lý đối với việc thu hút FDI vào các địa phương. Cụ thể, là với các điều kiện khác không thay đổi, khi chỉ số thành phần thiết chế pháp lý tăng 1 điểm thì khả năng thu hút FDI vào tỉnh đó tăng 75,8 triệu USD, với độ tin cậy 90%<sup>124</sup>. Phạm Hoàng<sup>125</sup> (2009) xem xét phân bổ FDI theo tỉnh giai đoạn 1988-1998, ông nghiên cứu riêng biệt hai mô hình với vốn FDI đăng ký và FDI thực hiện và nhận thấy các yếu tố tiềm năng thị trường, tiền lương (chi phí nhân công), cơ sở hạ tầng, ưu đãi đầu tư, lực lượng lao động là các yếu tố tác động tới thu hút FDI tại các địa phương. Còn theo Nguyễn Mạnh Toàn (2010), 3 yếu tố mà các nhà đầu tư FDI xem xét lựa chọn địa điểm đầu tư vào các tỉnh của Việt Nam là cơ sở hạ tầng kỹ thuật; những ưu đãi và hỗ trợ từ chính quyền; lợi thế về chi phí. Tuy nhiên, trong các nghiên cứu này, hai thành tố là tính minh bạch và tính năng động chưa được đưa ra và làm rõ một cách chi tiết.

## **Phương pháp nghiên cứu, số liệu và mô hình phân tích**

### ***Phương pháp nghiên cứu, số liệu***

Các nghiên cứu về tác động của FDI đến tăng trưởng kinh tế ở thời kỳ đầu thường sử dụng dữ liệu chéo hay chuỗi thời gian. Tuy nhiên các kết quả sử dụng dữ liệu chéo thường bất định, còn dữ liệu chuỗi thời gian thì thường không dùng, không có ý nghĩa. Jodson (1995) lập luận rằng, nếu một nghiên cứu không sử dụng hết các khía cạnh thời gian, không gian của số liệu, thì nghiên cứu đó đã lãng phí rất nhiều thông tin mà số liệu có thể cung cấp<sup>126</sup>.

Do đó, trong nghiên cứu này, nhóm tác giả lựa chọn phương pháp định lượng dựa trên dữ liệu bảng hỗn hợp cho 07 tỉnh (gồm Hà Nội, Hải Phòng, Đà Nẵng, Hồ Chí Minh, Cần Thơ, Bình Dương, Đồng Nai) trong 11 năm từ giai đoạn 2005-2015 với 2 lý do: Thứ

<sup>124</sup> Nguyễn Minh Hà (2014), *Các chỉ số thành phần của PCI và tác động của chúng đến thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài tại các địa phương của Việt Nam*. Những vấn đề kinh tế và chính trị thế giới, số 5(217).

<sup>125</sup> Hoang, P. T., *Assessment of FDI Spillover Effects for the Case of Vietnam: A Survey of Micro-data Analyses*, Deepening Eastasian Economic Integration (2009).

<sup>126</sup> Trần Thọ Đạt (2011), *Vai trò của vốn con người trong các mô hình tăng trưởng*, Nghiên cứu kinh tế số 393.

*nhất*, nghiên cứu đo lường chất lượng thể chế cấp tỉnh muốn có tính khách quan cần xem xét trên diện rộng với số mẫu quan sát đủ lớn, đồng thời cần gắn với yếu tố thời gian (không bỏ qua biến động theo xu hướng thời gian) nhằm đảm bảo tính chính xác của kết quả ước lượng. Thứ hai, do vị trí địa lý, trình độ phát triển, phân cấp quản lý khác nhau... nên chất lượng thể chế của từng tỉnh tại Việt Nam không đồng đều, để giảm sự biến động này đến kết quả ước lượng, nhóm tác giả chỉ chọn ra 7 tỉnh để phân tích, đây đều là những tỉnh trực thuộc trung ương, có trình độ dân trí, điều kiện sống, số lượng các khu công nghiệp v.v... nằm trong danh sách dẫn đầu các Tỉnh của cả nước. Việc lựa chọn này đảm bảo được tính đồng bộ, khách quan trong đánh giá, bao gồm nhiều vùng kinh tế trọng điểm.

Với dữ liệu bảng cân bằng, nhóm tác giả sử dụng ba phương pháp: Phương pháp tác động ngẫu nhiên (REM), phương pháp tác động cố định (FEM), phương pháp Pooled OLS để phân tích. Nhóm tác giả đã thực hiện đầy đủ các kiểm định giả thuyết và mô hình: Kiểm định Hausman, kiểm định hiện tượng đa cộng tuyến hoàn hảo, kiểm định hiện tượng phương sai sai số thay đổi, kiểm định hiện tượng tự tương quan, kiểm định phân phối chuẩn của phần dư .. và tiến hành các kỹ thuật khắc phục lỗi của mô hình (nếu có) để kết quả đưa ra là đáng tin cậy.

### **Mô hình nghiên cứu**

Theo Báo cáo năng lực cạnh tranh cấp Tỉnh (PCI) do Phòng Thương mại Công nghiệp Việt Nam công bố năm 2015, có 10 yếu tố tác động nhiều nhất đến các doanh nghiệp FDI khi lựa chọn đầu tư vào Việt Nam, đó là: Chi phí lao động; ổn định chính trị; ưu đãi về thuế, đất đai; chi phí nguồn nguyên liệu; dịch vụ trung gian; quy mô thị trường nội địa; sự sẵn có của các khu công nghiệp; chất lượng nguồn lao động; thời gian cấp phép; sức mua của người tiêu dùng và ổn định kinh tế vĩ mô. Trên cơ sở đó, một số nghiên cứu cũng đã đưa ra mô hình nhằm đo lường các yếu tố tác động đến khả năng thu hút dòng vốn FDI như Nguyễn Quốc Việt và cộng sự (2014) gồm các biến độc lập sau: chi phí gia nhập thị trường, tiếp cận đất đai, tính minh bạch, chi phí thời gian, chi phí không chính thức, tính năng động và tiên phong của lãnh đạo tỉnh, đào tạo lao động, thiết chế pháp lý, chính sách phát triển kinh tế tư nhân.

Để nghiên cứu tác động của các thành phần trong bộ chỉ số năng lực cạnh tranh cấp Tỉnh (PCI) đến thu hút FDI, nhóm tác giả đề xuất mô hình:

$$FDI\_DKY_{it} = \beta_0_{it} + \beta_1(GDP\_BQ)_{it} + \beta_2(DANSO)_{it} + \beta_3(LANHDAO)_{it} + \beta_4(MINHBAKH)_{it} + \beta_5(CF\_GIANHAP)_{it} + \beta_6(CF\_KHAC)_{it} + \beta_7(TC\_DAT)_{it} + u_{it}$$

Trong đó:  $i = 1,2,3,4,5,6,7$  tương ứng với Hà Nội, Hải Phòng, Đà Nẵng, Hồ Chí Minh, Cần Thơ, Bình Dương, Đồng Nai.

$t$  : là năm nghiên cứu (từ 2005 đến 2015)

$u_{it}$ : là biến kiểm soát, tương ứng với các nhân tố khác tác động đến thu hút FDI.

**Bảng 3.1 : Đặc điểm các biến trong mô hình**

Ký hiệu biến	Nội dung của biến	Đơn vị	Kỳ vọng tác động
FDI_DKY	Số vốn đầu tư nước ngoài thu hút được	USD	Biến phụ thuộc
GDP_BQ	Thu nhập bình quân của người dân ở từng Tỉnh	USD	+

DANSO	Tổng dân số của Tỉnh	Triệu người	-
LANHDAO	Tính năng động của đội ngũ lãnh đạo Tỉnh và bộ phận chức năng	%	+
MINHBACH	Tính minh bạch, công khai về thủ tục, tài chính, giải quyết hồ sơ...	%	+
CF_GIANHAP	Những chi phí mà Doanh nghiệp phải bỏ ra để được cấp phép kinh doanh tại Việt Nam	%	+
CF_KHAC	Những chi phí ngầm (chi phí tiêu cực) mà Doanh nghiệp phải bỏ ra để được cấp phép đầu tư	%	+
TC_DAT	Mức độ khó khăn trong việc tiếp cận đất đai tại Tỉnh đặt cơ sở sản xuất kinh doanh	%	+

[Nguồn: Theo quy ước của nhóm tác giả]

## Thực trạng thu hút fdi và năng lực cạnh tranh cấp tỉnh giai đoạn 2005 - 2015

### Thực trạng thu hút FDI

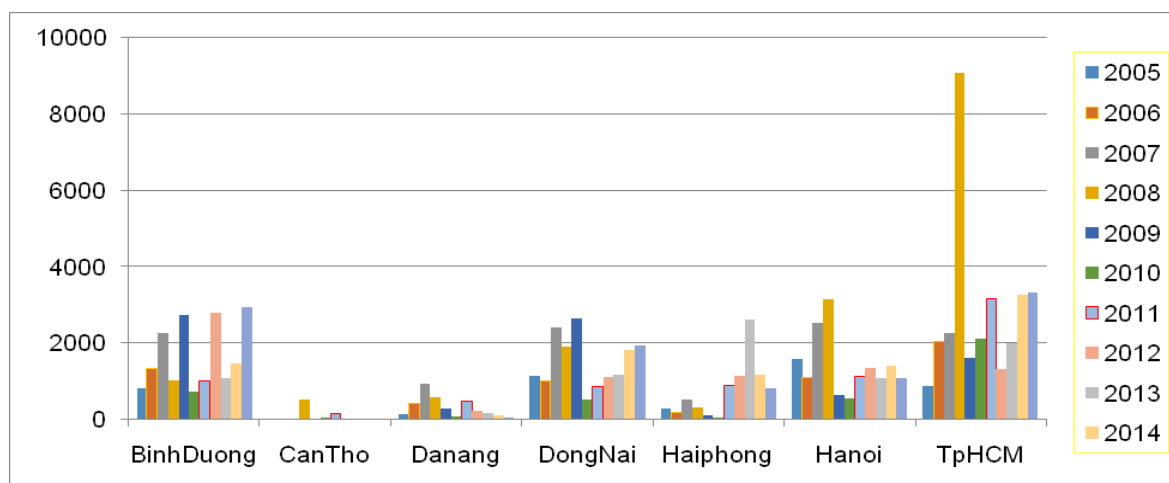
Theo Cục Đầu tư nước ngoài, trong giai đoạn 2005-2015 thu hút nguồn vốn FDI của các tỉnh Hà Nội, Hải Phòng, Đà Nẵng, Hồ Chí Minh, Cần Thơ, Bình Dương, Đồng Nai có nhiều biến động. Giai đoạn từ 2005 đến nửa đầu năm 2008, vốn FDI đầu tư vào các Tỉnh không ngừng gia tăng, đây là giai đoạn bùng nổ về thu hút FDI sau khi Việt Nam gia nhập WTO. Tiêu biểu như Hồ Chí Minh đạt hơn 2,28 tỉ USD, Bình dương đạt 2,26 tỉ USD, Đồng Nai đạt gần 2,22 tỉ USD vào năm 2007. Tuy nhiên giai đoạn sau năm 2008, nguồn vốn FDI vào các Tỉnh giảm rõ rệt, đó cũng là hậu quả của cuộc khủng hoảng kinh tế toàn thế giới. Sau 2012, thu hút FDI đã dần hồi phục do xu hướng đón đầu những thuận lợi mà Hiệp định đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP) có thể mang lại.

**Bảng 4.1: Tổng hợp lượng vốn FDI đăng ký của các tỉnh giai đoạn 2005 - 2015**

Đơn vị: Triệu USD

Năm/Tỉnh	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
BinhDuong	833.4	1342.7	2258	1026.1	2722.4	730.4	1006.2	2798.4	1070	1477.1	2952.76
CanTho	3.9	2.4	28.6	540.1	13.9	71.5	143.5	31.1	9.7	35.7	17.9
DaNang	164	416.6	940	602.3	275.6	98.9	477.8	239	149.7	104.8	44.23
DongNai	1153.2	1006.9	2414.8	1928.6	2644.6	544.1	850.9	1133.9	1163.5	1832.7	1946.97
HaiPhong	289.8	168.9	540	310.9	92	61.2	896.8	1165	2614.5	1170.7	810.8
HaNoi	1607.1	1091.8	2521.8	3150.9	642.2	557.4	1106.3	1345.9	1074.6	1402.8	1088.37
TpHCM	899	2025.7	2278.7	9071.6	1617.1	2118	3144.6	1340	1983.1	3269.1	3323.93

[Nguồn: Niên giám TCTK qua các năm]



**Hình 4.1: Biểu đồ về thu hút vốn FDI các tỉnh giai đoạn 2005 - 2015**

Trong 7 tỉnh nghiên cứu, thì những tỉnh dẫn đầu về khả năng thu hút nguồn vốn FDI bao gồm Hồ Chí Minh, đạt hơn 3,3 tỉ USD; Bình Dương với hơn 2,9 tỉ USD và Đồng Nai với gần 2 tỉ USD vào năm 2015. Riêng Hà Nội, Hải Phòng trong những năm gần đây có dấu hiệu chững lại trong công tác thu hút nguồn vốn này. Hai tỉnh Cần Thơ và Đà Nẵng vẫn là những Tỉnh còn yếu về khả năng thu hút FDI.

**Thực trạng xếp hạng năng lực cạnh tranh cấp Tỉnh**

Mặc dù cả 7 Tỉnh/thành phố đưa vào nghiên cứu đều là các Tỉnh/thành phố lớn của Việt Nam nhưng vị trí xếp hạng của các Tỉnh/thành phố không tương đồng, và thường xuyên có sự biến động. Ngoài trừ Đà Nẵng luôn nằm trong Top dẫn đầu, 6 Tỉnh/thành phố còn lại cũng chỉ được đánh giá ở mức độ khá hoặc trung bình. Đặc biệt với Hà Nội, mặc dù là Thủ đô, trung tâm văn hóa chính trị, nhưng xếp hạng cao nhất cũng chỉ là 24/63 Tỉnh/thành của cả nước.

**Bảng 4.2: Xếp hạng Năng lực cạnh tranh cấp Tỉnh giai đoạn 2007-2015**

Năm	Bình Dương	Cần Thơ	Đà Nẵng	Đồng Nai	Hà Nội	Hải Phòng	Tp.HCM
2015	25	14	1	37	24	28	6
2014	27	15	1	42	26	34	4
2013	30	9	1	40	33	15	10
2012	19	14	12	9	51	50	13
2011	10	16	5	9	36	45	20
2010	5	13	1	25	43	48	23
2009	2	21	1	18	33	36	16
2008	2	22	1	15	31	48	13
2007	1	17	2	16	27	37	10

[Nguồn: Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam, VCCI, 2015]

**Thực trạng tính năng động và tính minh bạch của các Tỉnh**

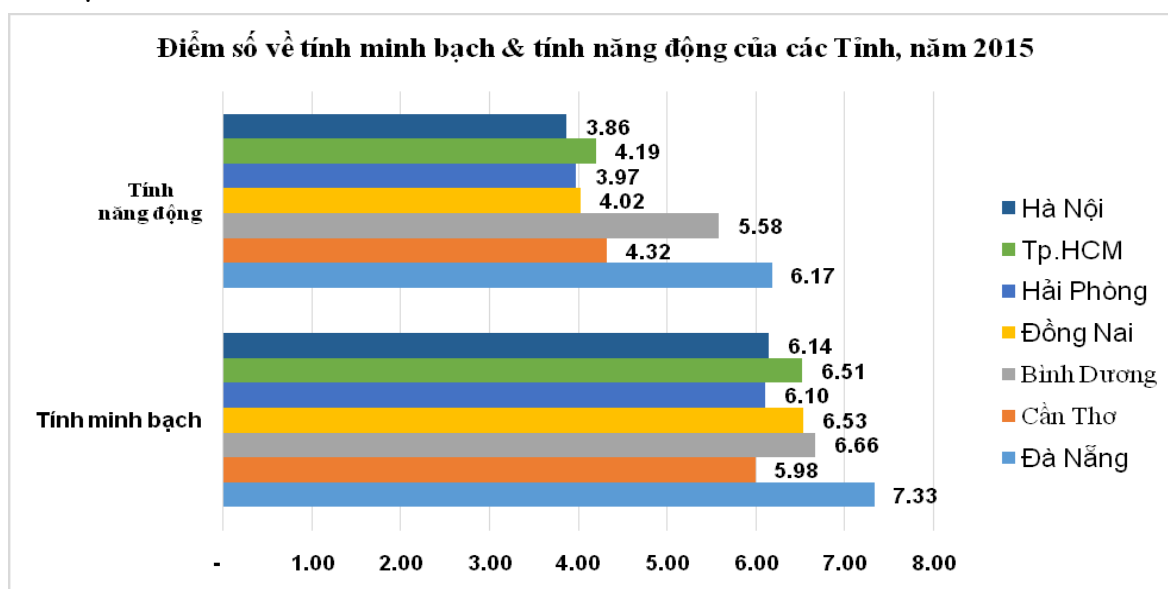
Theo Phòng Thương mại và công nghiệp Việt Nam (VCCI) năm 2015 một số Tỉnh và Việt Nam nói chung đã đạt được những cải thiện trong các lĩnh vực như: Gia nhập thị trường, Tính minh bạch, Dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp và Chi phí thời gian. Cụ thể

*Gia nhập thị trường:* Thời gian chờ đăng ký và cấp giấy đăng ký doanh nghiệp đã được rút ngắn ở mức kỉ lục trong vòng 11 năm điều tra PCI. Hiện nay, kể cả thời gian chuẩn bị hồ sơ và đi lại, một doanh nghiệp trung bình chỉ mất 8 ngày để có giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp trong tay, thay vì 10-12 ngày như trước.

*Tính minh bạch:* Khả năng tiếp cận các tài liệu kế hoạch cấp tỉnh như bản đồ quy hoạch sử dụng đất, kế hoạch xây dựng cơ sở hạ tầng được cải thiện. Đặc biệt, điểm số website trung bình của các địa phương tăng cao nhất trong 3 năm qua (30/54 điểm), khi website, cổng thông tin điện tử của chính quyền các tỉnh, thành phố dần trở thành kênh cung cấp thông tin hữu ích cho doanh nghiệp. Tỷ lệ doanh nghiệp truy cập vào cổng thông tin điện tử các tỉnh, thành phố tăng mạnh từ 64% (2014) lên 72%.

*Chi phí thời gian thực hiện các thủ tục hành chính:* Năm 2015 cũng đánh dấu những cải thiện trong công tác cải cách hành chính với nhiều doanh nghiệp nhỏ ghi nhận thủ tục, giấy tờ đơn giản hơn (51%), doanh nghiệp không phải đi lại nhiều lần để lấy con dấu và chữ ký (61%), cán bộ nhà nước làm việc hiệu quả (67%) và thân thiện, nhiệt tình (59%).

Đơn vị: %



[Nguồn: Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam, VCCI, 2015]

**Hình 4.2: Biểu đồ về tính minh bạch và tính năng động các tỉnh năm 2015**

### Kết quả phân tích và thảo luận

Nhóm tác giả sử dụng phần mềm Eviews 9 với bộ dữ liệu thu thập từ TCTK và VCCI cho 7 tỉnh, trong vòng 11 năm, 77 mẫu quan sát. Kết quả phân tích như sau:

**Bảng 5.1: Kết quả hồi quy của nghiên cứu**

<b>Biến phụ thuộc: Tổng vốn FDI đăng ký (FDI_DKY)</b>	<b>Hệ số hồi quy <math>\beta</math></b>			
<b>Biến độc lập</b>	<b>POOLED</b>	<b>FEM</b>	<b>REM</b>	<b>FEM (hiệu chỉnh)</b>
<b>GDP_BQ</b>	8897,63	14011,65**	9157,93	13180,26***
<b>DANSO</b>	0.2935***	-0,2231	0,2913***	-0,2035***
<b>LANHDAO</b>	253,85**	308,38**	256,86**	249,44***
<b>MINHBACH</b>	261,85	330,98	254,86	299,71***
<b>CF_GIANHAP</b>	-49,42	284,31**	-58,53	229,71***
<b>CF_KHAC</b>	32,56	14,06	33,01	23,05
<b>TC_DAT</b>	-81,61	-221,17	-87,19	-138,72**
<b>Hằng số</b>	-2410,27	-3487,48	-2285,29	-3105,79***
<b>Độ phù hợp mô hình</b>				
Thống kê F	5,7383	5,7177	5,7711	18,308
Prob (Thống kê F)	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
<b>Lựa chọn mô hình</b>				
R <sup>2</sup>	79,07%			
Kiểm định Hausman (FEM và REM)	Chi-Sp.Statistic = 15,966 **			

Ký hiệu \*\*\*, \*\* và \* lần lượt biểu thị cho mức ý nghĩa 1%; 5% và 10%.

[Nguồn: Theo tính toán của nhóm tác giả]

Sau khi chạy 3 mô hình POOLED, FEM, REM và thực hiện các kiểm định bổ sung thì tác giả quyết định chọn mô hình các nhân tố tác động cố định FEM (cố định theo không gian) để làm cơ sở phân tích. Bởi vì mặc dù chịu sự quản lý chung của Chính phủ và hệ thống văn bản quy phạm pháp luật, nhưng 7 tỉnh có xuất phát điểm phát triển kinh tế khác nhau, quy mô dân số, quan điểm đối với việc phải thu hút được vốn FDI vào Tỉnh là khác nhau nên phải chọn cố định theo từng Tỉnh mới đảm bảo tính chính xác và phù hợp với thực tế. Tiến hành kiểm định đa cộng tuyến, phương sai sai số thay đổi, sai số phân phối chuẩn, tự tương quan, tương quan giữa sai số của các đơn vị chéo... thì nhận thấy mô hình bị một lỗi: Có phương sai sai số thay đổi; Tiến hành khắc phục bằng phương pháp hồi quy bình phương nhỏ nhất có trọng số (Weighted Least Squares), thu được kết quả như bảng trên.

Theo đó, 6 biến độc lập gồm GDP bình quân, quy mô dân số, tính năng động của đội ngũ lãnh đạo, tính minh bạch, chi phí gia nhập thị trường và khả năng tiếp cận đất đai của từng tỉnh/thành phố đều có ý nghĩa thống kê. Riêng biến chi phí khác (chi phí tiêu cực) là không đủ cơ sở để kết luận nó có tác động đến việc thu hút vốn FDI. Phát hiện này ngược với nghiên cứu của Nguyễn Quốc Việt, điều này có thể được giải thích là do 7 tỉnh/thành phố trong nghiên cứu này đều là các tỉnh/thành có sự phát triển tốt về hạ tầng công nghệ thông tin cho nên hầu hết các chính sách ưu đãi đầu tư, thủ tục cấp phép ... đều

có thể tiến hành qua Internet nên giảm được thời gian và những chi phí tiêu cực phát sinh. Biến DANSO nhận giá trị âm, chứng tỏ dân số của tỉnh mà càng đông thì thu hút vốn FDI sẽ giảm. Chúng ta đều biết các doanh nghiệp FDI cần lao động, nhưng họ cần những lao động có trình độ hơn những lao động phổ thông, ngoài ra nhờ công nghệ sản xuất khá hiện đại nên họ cũng không cần quá nhiều lao động.

Phân tích kỹ ta thấy hệ số  $\beta$  của biến LANHDAO và MINHBACH đều mang giá trị dương và có ý nghĩa thống kê. Kết luận này phù hợp với nghiên cứu của Nguyễn Quốc Việt. Cụ thể là trong điều kiện các yếu tố khác không thay đổi, nếu điểm cho tính năng động tăng 1% (tức là đội ngũ lãnh đạo của Tỉnh/thành phố ngày càng năng động hơn) thì sẽ thu hút được thêm 249,43 triệu USD vốn FDI đăng ký mới. Và đối với biến MINHBACH thì thu hút thêm được 299,70 triệu USD vốn FDI đăng ký mới. Nguyên nhân của vấn đề này đã từng được Nguyễn Minh Hà (2014) và Nguyễn Quốc Việt (2014) lý giải: (1) Các nhà đầu tư FDI đều là người nước ngoài do vậy sự khác nhau về thể chế chính trị, hệ thống luật pháp, ngôn ngữ v.v.. rất dễ dẫn đến những hiểu lầm đáng tiếc. Do vậy họ rất cần một sự minh bạch của những chính sách ưu đãi đầu tư để an tâm đầu tư sản xuất kinh doanh lâu dài tại nước tiếp nhận; (2) Để tiếp cận được nhiều thông tin, hay chi đơn giản là “vận động hành lang” nhằm nhận được sự ủng hộ tốt hơn thì cách đơn giản và nhanh nhất là tiếp cận trực tiếp với đội ngũ lãnh đạo hiện tại của địa phương. Do đó sự năng động, quyết toán, quan điểm và phong cách quản lý của đội ngũ lãnh đạo, cũng như thái độ phục vụ của đội ngũ nhân viên hành chính cũng là tiêu chí để nhà đầu tư FDI lựa chọn địa phương nào để thực hiện đầu tư; (3) Việc minh bạch thông tin đầu tư, phê duyệt, cấp phép đầu tư kết hợp với sự năng động của đội ngũ lãnh đạo vừa có hiệu quả trong ngắn hạn, vừa có tác động dài hạn. Nếu có nhiều nhà đầu tư đang đầu tư, thì những nhà đầu tư mới sẽ càng yên tâm và dễ dàng hơn trong việc tìm kiếm nhà cung ứng hay tìm kiếm khách hàng.

### **Hàm ý chính sách**

Vốn FDI vẫn đang góp phần quan trọng vào sự phát triển, đổi mới của Việt Nam nói chung và các Tỉnh nói riêng. Chính vì thế, vấn đề đặt ra là làm thế nào để nâng cao được năng lực cạnh tranh cho cấp tỉnh, đặc biệt là nhóm chỉ tiêu liên quan đến tính minh bạch và năng động để thu hút và sử dụng hiệu quả hơn nguồn vốn này. Dựa vào kết quả nghiên cứu, nhóm tác giả đề xuất một số giải pháp sau:

Thứ nhất, cần công khai minh bạch các quy định về thủ tục hành chính (Theo kết quả nghiên cứu biến MINH BACH có tác động tích cực với thu hút FDI). Thủ tục hành chính là cần thiết để thực hiện công tác quản lý Nhà nước, nhưng thủ tục hành chính quá nhiều mà không đủ hiệu lực lại là lực cản của phát triển. Do vậy, Chính quyền các cấp trước mắt cần áp dụng tin học hóa trong ban hành, phê duyệt và giải quyết hồ sơ. Đi kèm với công khai minh bạch là xây dựng các khu hành chính tập trung, quyết liệt hành động theo chủ trương “một cửa - một dấu” điều này sẽ rút ngắn thời gian, tiết kiệm tiền bạc, công sức cho các chủ đầu tư FDI. Trong tương lai xa hơn cần phát triển hệ thống Chính quyền điện tử, công dân điện tử, xây dựng và hoàn thiện cơ sở dữ liệu quốc gia về thủ tục hành chính.



*Thứ hai, phân cấp quản lý FDI và tăng cường trách nhiệm giải trình (Biến LANHDAO có tác động tích cực với thu hút FDI).* Để thúc đẩy tổ chức phát triển và năng động thì năng lực và vai trò của người đứng đầu tổ chức là yếu tố quyết định. Do vậy, trong công tác thu hút FDI cần có sự phân cấp quản lý theo đúng chức năng để cấp điều hành thấp hơn có thể chủ động và linh hoạt trong xử lý các tình huống phát sinh. Bởi chính họ mới là khâu đầu tiên tiếp xúc, thuyết phục nhà đầu tư FDI. Tuy nhiên, phân quyền cũng cần đi kèm trách nhiệm giải trình để tránh tình trạng vượt cấp, lách luật, đùn đẩy trách nhiệm, che dấu yếu kém... tạo động lực cho những lãnh đạo thực tài có điều kiện phát huy năng lực, đóng góp cho sự phát triển của Tỉnh, của đất nước.

*Thứ ba, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực (biến DANSO có tác động âm đến khả năng thu hút FDI).* Nhờ cuộc cách mạng công nghiệp, hầu hết các doanh nghiệp FDI ngày càng sử dụng ít lao động và không chuộng lao động trình độ thấp. Điều này cảnh báo các Tỉnh cần có giải pháp toàn diện và lâu dài để nâng cao chất lượng nguồn nhân lực của Tỉnh mình. Theo kinh nghiệm của Singapore, một số giải pháp nâng cao chất lượng nguồn nhân lực là:

+ Cải tiến chương trình, nội dung đào tạo, chất lượng của giáo viên để bắt kịp xu hướng của thế giới. Tiến tới tham gia Chương trình Đánh giá Học sinh Quốc tế của OECD (PISA) giúp Việt Nam định chuẩn thành quả của mình so với chuẩn mực quốc tế.

+ Môn học cũng là mối liên kết khác giữa khả năng tiếp cận giáo dục và thành quả kinh tế. Tỷ lệ sinh viên học các môn khoa học, công nghệ, kỹ thuật và toán (STEM) cao hơn được cho là sẽ thúc đẩy tăng trưởng kinh tế hơn là các ngành khoa học xã hội và nhân văn. Các quốc gia Đông Á theo truyền thống thường khuyến khích sinh viên học các ngành STEM, Singapore và Trung Quốc đang đi theo kinh nghiệm này. Đây cũng là một trong những bài học Việt Nam chúng ta cần áp dụng.

+ Tính chất chi cho giáo dục cũng cần được xem xét, trong cơ cấu khoản chi ngân sách hàng năm cho giáo dục thì khoản chi thường xuyên chiếm tỷ trọng quá lớn, bình quân trên 82%, trong khi khoản chi cho đầu tư xây dựng cơ bản lại chiếm tỷ trọng rất thấp, chưa kể các khoản chi cho học tập của người học. Phần chi mua sắm các trang thiết bị giảng dạy, học tập và thực hành như sách giáo khoa, học liệu, học cụ, dụng cụ thí nghiệm, mô hình... cần phải được đầu tư mạnh hơn nữa để đảm bảo được chất lượng giảng dạy và tăng tính thực hành cho học sinh/sinh viên.

## **Kết luận**

Bối cảnh quốc tế và trong nước đang có những diễn biến nhanh và phức tạp, mang lại không ít những cơ hội và thách thức trong việc thu hút đầu tư nước ngoài, đòi hỏi cần có nhiều giải pháp đột phá, có hiệu quả và tính thực thi cao để cải thiện môi trường đầu tư, tiếp tục thu hút và phát huy tối đa hiệu quả của nguồn vốn FDI. Sự gia tăng quy mô và chất lượng liên kết kinh tế quốc tế không những tăng cường nguồn lực phát triển nền kinh tế mà còn là động lực của việc tiếp tục đổi mới trong nước và giảm thiểu sức ép, rủi ro từ bên ngoài. Muốn phát triển thì Việt Nam nói chung hay các Tỉnh nói riêng không thể để các nguồn lực của chính mình bất động, năng lực cạnh tranh quốc gia/tỉnh không phải là tất cả, nhưng về lâu dài nó là tất cả.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

### Tài liệu trong nước

1. Phan Trung Chính (2007), *Đổi mới và hoàn thiện cơ chế quản lý Nhà nước đối với doanh nghiệp có vốn FDI ở Hà Nội*, Tạp chí Quản lý Nhà nước, số 141.
2. Phòng Thương mại & Công nghiệp Việt Nam và Cơ quan Phát triển Quốc tế Hoa Kỳ (2015), *Chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh 2015*, Nxb. Lao động.
- Nguyễn Minh Tiến (2014), *Đầu tư trực tiếp nước ngoài và tăng trưởng kinh tế ở các vùng của Việt Nam*, Luận án Tiến sĩ Kinh tế - Trường ĐH Kinh tế Tp. HCM.
- Nguyễn Thị Liên Hoa & Bùi Thị Bích Phương (2014), *Nghiên cứu các nhân tố tác động đến đầu tư trực tiếp nước ngoài tại những quốc gia đang phát triển*, Tạp chí Phát triển & Hội nhập, số 14 (24) - tháng 01-02/2014.
- Nguyễn Quốc Việt và cộng sự (2014), *Đánh giá tác động của chất lượng thể chế cấp tỉnh tới khả năng thu hút FDI vào các địa phương tại Việt Nam*, Tạp chí Khoa học ĐHQGHN, Kinh tế và Kinh doanh, Tập 30, Số 1 (2014), 53-62.
- Tổng cục Thống kê (2014), *Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài giai đoạn 2006 - 2011*, Nxb. Thống kê Hà Nội.
- Nguyễn Minh Hà & Lê Công Hương (2014), *Các thành phần của Chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh và tác động của chúng đến thu hút FDI tại các địa phương của Việt Nam*, Tạp chí Những vấn đề Kinh tế và Chính trị thế giới, Số 5(217), 52-61.

### Tài liệu nước ngoài

8. Ali Al-Sadig (2009), *The Effects of Corruption on FDI Inflows*, Department of Economics, University of Essex.
9. Hoang, P. T. (2009), *Assessment of FDI Spillover Effects for the Case of Vietnam: A Survey of Micro-data Analyses*, Deepening Eastasian Economic Integration.
10. Sasi Iamsiraroj and Hristos Doucouliagos (2015), *Does Growth Attract FDI?*, Deakin University, Australia.
11. Wei, S.-J., & Shleifer, A. (2000), *Local Corruption and Global Capital Flows*, Brookings Papers on Economic Activity (2)303.

**PHÁT TRIỂN XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI NHÀ NƯỚC SẢN PHẨM MAY MẶC  
CỦA VIỆT NAM SANG THỊ TRƯỜNG MỸ**  
**DEVELOPMENT OF THE STATE TRADE PROMOTION OF VIETNAMESE  
GARMENTS TO AMERICAN MARKET**

*ThS. Nguyễn Thị Lệ*  
*Trường Đại học Thương mại*

**Tóm tắt**

*Mỹ là một thị trường hấp dẫn cho việc xuất khẩu hàng hóa của các Việt Nam đặc biệt là với mặt hàng may mặc. Nhu cầu về các sản phẩm may mặc ở Mỹ là rất lớn, đa dạng cả về số lượng và chất lượng. Trong những năm qua, giá trị xuất khẩu mặt hàng này của nước ta sang Mỹ đã có sự tăng nhẹ nhưng sự tăng lên này chưa mang tính bền vững, một phần do xúc tiến thương mại Nhà nước còn hạn chế. Bài viết sẽ chỉ ra vai trò quan trọng của xúc tiến thương mại Nhà nước với xuất khẩu hàng hóa thông qua định hướng sản xuất, tìm kiếm, cung cấp thông tin về thị trường, quảng bá sản phẩm,... Đồng thời, tác giả sẽ phân tích thực trạng của xuất khẩu cũng như xúc tiến thương mại Nhà nước với sản phẩm may mặc của Việt Nam sang Mỹ, để có căn cứ cho việc đề xuất một số giải pháp hoàn thiện công tác này trong thời gian tới.*

**Từ khóa:** *thị trường Mỹ, xúc tiến thương mại Nhà nước, xuất khẩu, sản phẩm may mặc của Việt Nam*

**Abstract**

*America is an attractive market for the export of Vietnamese goods especially for apparel items. Demands for garment products in the US is huge and variety in terms of both quantity and quality. In recent years, Vietnam's export value of this commodity to the United States has risen slightly, but this increase has not sustainable partly due to State trade promotion is limited. This article will show the important role of state trade promotion in exporting goods through manufacturing-oriented, finding and providing information about markets, products promotion, ... At the same time, the author is going to analyze the situation of export and State trade promotion of Vietnamese garments to the US in order to propose some solutions to improve this activity in the coming time.*

**Key words:** *American market, State trade promotion, export , Vietnamese garments*

**1. Lý luận về XTTM Nhà nước**

Theo tác giả Jerome và William [14, tr.36]: “XTTM là việc truyền tin giữa người bán và người mua hay những khách hàng tiềm năng khác nhằm tác động vào hành vi và quan điểm mua hàng”. Theo cách tiếp cận của tạp chí Business Today [10, tr.6]: “XTTM và hỗ trợ kinh doanh là việc doanh nghiệp sử dụng rộng rãi các kỹ thuật thuyết phục khách hàng khác nhau để liên hệ với thị trường mục tiêu và các công chúng”. Theo cứu Dennis W.Goodwin [10, tr.7] đã định nghĩa: “XTTM là một lĩnh vực hoạt động marketing đặc biệt và có chủ đích định hướng vào việc chào hàng, chiêu khác và xác lập mối quan hệ thuận

lợi nhất giữa doanh nghiệp và đối tác và tập khách hàng tiềm năng nhằm triển khai các chính sách thuộc chương trình marketing hỗn hợp đã lựa chọn cho doanh nghiệp”.

Trong Luật thương mại Việt Nam được Quốc hội ban hành ngày 14 tháng 6 năm 2005: “XTTM là hoạt động thúc đẩy, tìm kiếm cơ hội mua bán hàng hóa và cung ứng dịch vụ, bao gồm hoạt động khuyến mại, quảng cáo thương mại, trưng bày, giới thiệu hàng hóa, dịch vụ và hội chợ, triển lãm thương mại”.

XTTM Nhà nước nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của hàng xuất khẩu có liên quan khá mật thiết đến xúc tiến xuất khẩu. Cụ thể, theo Ủy ban Kinh tế - xã hội khu vực châu Á - Thái Bình Dương (UNESCAP), [13, tr.26]: “XTXK (Export promotion) có mục đích là để khai thác dễ dàng hơn các cơ hội cho việc tăng lên sự giao dịch hàng hóa và dịch vụ từ thị trường trong nước sang thị trường quốc tế và nâng cao tính cạnh tranh cho các mặt hàng xuất khẩu của quốc gia. XTXK gồm có các hoạt động được thiết kế để tăng xuất khẩu cho các hãng hay các quốc gia. Nó bao gồm các biện pháp hay công cụ để có thể thiết lập cũng như nâng cao sự tham gia của các quốc gia hay các hãng vào các hội chợ thương mại, các phái đoàn thương mại và các chiến lược quảng cáo, cũng như cung cấp thông tin và đưa ra những dự báo về thị trường thế giới, hoặc các vấn đề về tiếp cận thị trường, ...” Xúc tiến xuất khẩu là các hoạt động được thiết kế để tăng xuất khẩu của một đất nước hay một doanh nghiệp.

Qua cách tiếp cận về XTTM và xúc tiến xuất khẩu, XTTM Nhà nước nhằm hỗ trợ cho xuất khẩu sử dụng trong bài viết được hiểu là: “Xúc tiến thương mại Nhà nước là tổng thể các chiến lược, chính sách, chương trình, biện pháp và công cụ được Nhà nước sử dụng để tìm kiếm cơ hội và thúc đẩy xuất khẩu hàng hóa hay dịch vụ ra thị trường nước ngoài”.

Các chủ thể tham gia hoạt động XTTM Nhà nước bao gồm có các cơ quan quản lý Nhà nước, các tổ chức hỗ trợ xuất khẩu và các doanh nghiệp xuất khẩu hàng hóa. XTTM Nhà nước có vai trò rất quan trọng đối với hoạt động xuất khẩu thể hiện như sau:

- XTTM Nhà nước góp phần thúc đẩy sản xuất và phát huy được lợi thế của quốc gia xuất khẩu. Thực tế, một nền kinh tế luôn luôn phải đối diện với ba vấn đề cơ bản là cái gì, sản xuất như thế nào, sản xuất cho ai. Qua hàng loạt các hoạt động khảo sát, tìm kiếm thông tin thị trường, cung cấp thông tin thị trường, xây dựng các chiến lược xuất khẩu,... hoạt động XTTM Nhà nước sẽ có vai trò đầu tiên như là hoạt động nghiên cứu cầu về mặt hàng xuất khẩu ở thị trường nước ngoài. Hoạt động XTTM Nhà nước với những hoạt động cụ thể của nó sẽ định hướng rõ hơn cho hoạt động sản xuất trong nước nên sản xuất và xuất khẩu mặt hàng nào cho hiệu quả. Điều này cũng có tác động làm cho hoạt động sản xuất trong nước được chuyển dịch theo cơ cấu phù hợp hơn sang những ngành có lợi thế trong hoạt động xuất khẩu.

- XTTM Nhà nước sẽ góp phần nâng cao khả năng cạnh tranh của sản phẩm xuất khẩu ở thị trường nước ngoài. Thông qua các hoạt động như hội chợ triển lãm ở nước ngoài, quảng cáo, quảng bá sản phẩm, công tác XTTM Nhà nước sẽ giúp cho người tiêu dùng nước ngoài có thông tin đầy đủ về sản phẩm xuất khẩu. Hơn nữa, thông qua XTTM Nhà nước, các nước có thể gây dựng và khuếch trương hình ảnh sản phẩm hàng hóa, dịch vụ của mình ở thị trường nước ngoài. Từ đó, khả năng cạnh tranh của sản phẩm xuất khẩu sẽ được tăng lên. Điều này có thể thấy rất rõ ở thị trường Mỹ, với đặc điểm của người tiêu

dùng là rất thích những sản phẩm có nhãn hiệu nổi tiếng. Vì vậy, hình sản của sản phẩm xuất khẩu sang Mỹ được làm khuếch trương lên nhiều điều đó cũng đồng nghĩa với khả năng xuất khẩu các sản phẩm của Việt Nam sang thị trường tương đối khó tính này sẽ tăng lên.

- XTTM Nhà nước còn là cầu nối giữa doanh nghiệp trong nước và thị trường thế giới thông qua hoạt động thông tin cơ hội kinh doanh, khảo sát thị trường, nghiên cứu thị trường. Qua những hoạt động này, doanh nghiệp sẽ xác định được thế mạnh trong sản xuất và sản xuất các sản phẩm phù hợp, đáp ứng tốt hơn nhu cầu của người tiêu dùng thế giới. XTTM Nhà nước sẽ định hướng về các thị trường, cung cấp thông tin về thị trường quốc tế, từ đó các doanh nghiệp xuất khẩu cũng như nền kinh tế sẽ trở nên linh hoạt hơn. XTTM Nhà nước không chỉ góp phần làm nâng cao khả năng cạnh tranh của sản phẩm xuất khẩu mà còn làm cho sức cạnh tranh của nền kinh tế được nâng lên rõ rệt.

- XTTM Nhà nước góp phần duy trì kim ngạch và tăng trưởng xuất khẩu sản phẩm. Trên thực tế, cùng với sự phát triển mạnh mẽ của quá trình mở cửa, hội nhập nền kinh tế, xu hướng tự do hóa thương mại cũng phát triển mạnh mẽ. Nhưng đi kèm với đó là sự gia tăng trong xu hướng bảo hộ thương mại thông qua các công cụ phi thuế, các rào cản kỹ thuật. XTTM Nhà nước sẽ giúp cho các quốc gia có thể mở rộng thị trường xuất khẩu. Thông qua XTTM Nhà nước, các quốc gia không chỉ nâng cao được sức cạnh tranh cho sản phẩm, kim ngạch xuất khẩu ở các thị trường nhập khẩu hiện tại mà còn có cơ hội để đẩy mạnh xuất khẩu sang các thị trường mới. Thực tế, các doanh nghiệp xuất khẩu chưa đủ khả năng để tiến hành các nghiên cứu thị trường quốc tế, tiến hành các đàm phán, cũng như thực hiện các chương trình XTTM ra ngoài. Vì vậy, sự hỗ trợ của các cơ quan quản lý Nhà nước là rất cần thiết.

- Công tác XTTM Nhà nước được tiến hành thông qua những hoạt động như nghiên cứu thị trường, hội chợ triển lãm nước ngoài, giao thương kết nối doanh nghiệp ngoài nước, hỗ trợ xây dựng và phát triển thương hiệu, văn phòng đại diện ở nước ngoài, tư vấn phát triển sản phẩm và thị trường, thông tin cơ hội kinh doanh ở thị trường nước ngoài,... Với những hoạt động này, các cơ quan quản lý Nhà nước sẽ có thông tin về các thị trường xuất khẩu tiềm năng. Trên cơ sở đó, họ có thể định hướng, cũng như tạo cơ hội cho các doanh nghiệp xuất khẩu trong nước xuất khẩu sản phẩm của mình sang các thị trường mới.

XTTM Nhà nước thường thực hiện các nội dung chính như:

- Ban hành các văn bản pháp luật và pháp quy liên quan đến XTTM.
- Xây dựng các chiến lược, chính sách và chương trình XTTM.
- Triển khai các hoạt động XTTM Nhà nước.
- Các dịch vụ hỗ trợ cho hoạt động XTTM Nhà nước.

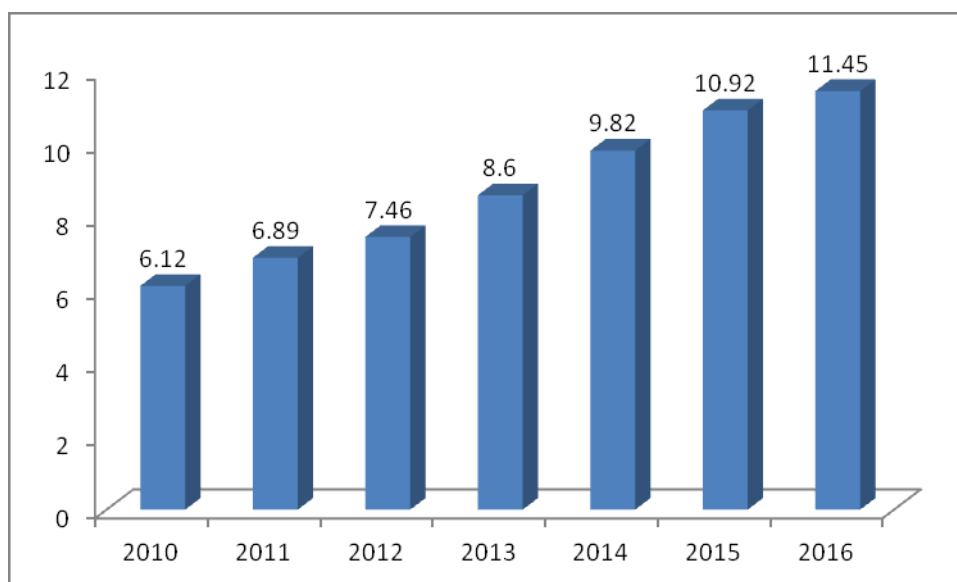
## **2. Thực trạng xuất khẩu sản phẩm may mặc của Việt Nam sang thị trường Mỹ**

Mỹ là một thị trường có sức tiêu thụ rộng lớn, mẫu mã đa dạng và phong phú mặt hàng may mặc. Về mẫu mã, người Mỹ thường chú trọng đến yếu tố tự nhiên, sự thoáng mát là ưu tiên hàng đầu trong việc họ lựa chọn trang phục. Tình thời trang, mẫu mới và thị hiếu

thể hiện rất rõ trong phong cách ăn mặc của người Mỹ. Ở Mỹ chủ nghĩa cá nhân luôn được đề cao ngay cả trong trang phục, họ tự do mặc đồ và có thể tạo được phong cách ăn mặc riêng cho mình. Việt Nam đã có sự tìm hiểu về thị hiếu đối với các mặt hàng may mặc của Mỹ và đã đáp ứng được phần nào nhu cầu của họ. Trong những năm qua, Việt Nam đã đưa được những sản phẩm may mặc của mình đến đất Mỹ thể hiện qua biểu đồ 1.

**Biểu đồ 1. Kim ngạch xuất khẩu dệt may của Việt Nam vào Mỹ**

*Đơn vị: Tỷ USD*



*Nguồn: Hiệp hội Dệt may Việt Nam*

*Niên giám thống kê hải quan về hàng hóa xuất nhập khẩu Việt Nam*

Qua biểu đồ 1, kim ngạch xuất khẩu hàng dệt may của Việt Nam vào Mỹ có sự tăng lên đều qua các năm trong giai đoạn 2010 - 2016. Tuy nhiên, mức tăng chưa đáng kể bởi trong 6 năm kim ngạch này tăng được 5 tỷ USD. Về cơ cấu mặt hàng xuất khẩu ngành may của Việt Nam khá đa dạng. Trong đó, nhiều loại hàng hóa may mặc mới, chất lượng cao như áo sơ mi nữ cao cấp, quần jean,... các sản phẩm này đã khẳng định được chỗ đứng trên thị trường Mỹ.

Cụ thể, theo thông tin từ Hiệp hội Dệt may, mặt hàng áo sơ mi nữ, váy dài, đồ lót,... là những mặt hàng chiếm tỷ trọng cao trong xuất khẩu sang mỹ giai đoạn vừa qua. Tiêu biểu, mặt hàng sơ mi nữ luôn duy trì mức tỷ trọng gần 10% năm 2012 và đạt 9,03% với kim ngạch xuất khẩu là 673,27 triệu USD năm 2013. Và năm 2014, kim ngạch xuất khẩu mặt hàng này là 791,23 triệu USD với 8,06% tỷ trọng kim ngạch. Mặt hàng quần dài và quần sooc nam, váy ngắn, áo sơ mi nam ... là những mặt hàng có tỷ trọng khá ổn định trong thời gian qua. Các loại áo khoác nam khác, đồ ngủ và Pyjama là những mặt hàng có tốc độ tăng trưởng khá nhanh. Nếu năm 2010 tỷ trọng các dòng áo khoác nam chỉ ở mức 156,04 triệu USD thì đến năm 2014 đã tăng lên 487,02 triệu USD tăng gấp 2 lần so với năm 2010.

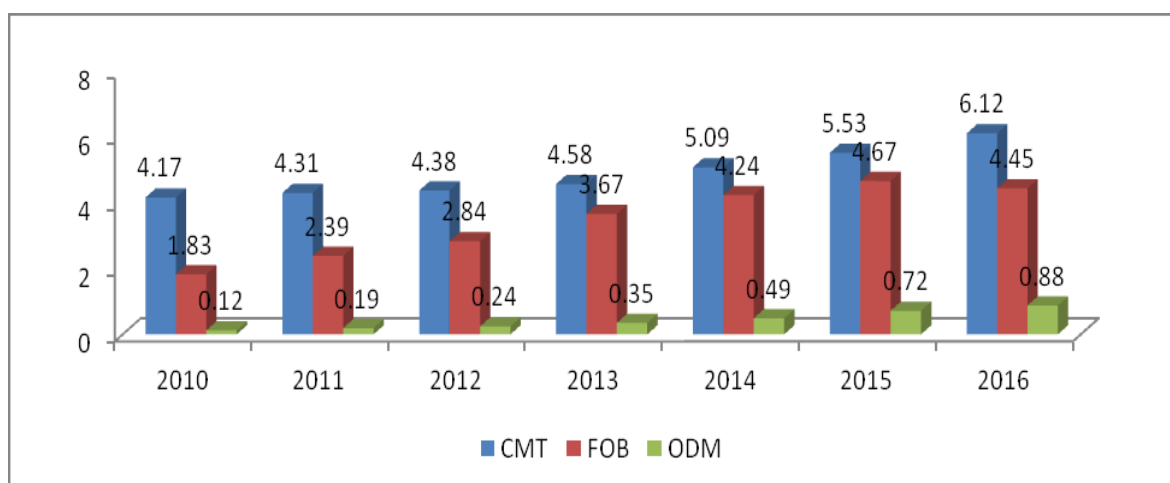
Về hình thức xuất khẩu hàng may mặc của Việt Nam sang Mỹ. Các doanh nghiệp gia công hàng xuất khẩu Việt Nam hiện nay thường áp dụng 3 hình thức xuất khẩu là

CMT, FOB, ODM. Gia công xuất khẩu (CMT) là một hình thức sản xuất hàng hóa xuất khẩu trong đó người đặt gia công nước ngoài cung cấp máy móc thiết bị hoặc phụ liệu hoặc thành phẩm theo mẫu. Người nhận may gia công trong nước sẽ tổ chức quá trình sản xuất theo yêu cầu của khách hàng. Người nhận gia công sẽ giao lại toàn bộ sản phẩm cho người đặt gia công để nhận tiền công.

FOB là một phương thức xuất khẩu ở hoặc cao hơn so với CMT và được hiểu là 1 hình thức sản xuất theo kiểu "mua đứt - bán đoạn". ODM là một hình thức sản xuất mà nhà thiết kế và chế tạo sản phẩm theo đơn hàng. Khả năng thiết kế cho thấy trình độ cao hơn về tri thức của nhà cung cấp, họ có khả năng tạo ra những xu hướng thời trang từ các mẫu thiết kế của mình. Các doanh nghiệp ODM tạo ra những mẫu thiết kế và bán lại cho người mau - đó là chủ của các thương hiệu lớn trên thế giới.

**Biểu đồ 2. Kim ngạch xuất khẩu may mặc theo các hình thức xuất khẩu của VN sang Mỹ**

*Đơn vị: Tỷ USD*



*Nguồn: Hiệp hội Dệt may Việt Nam*

Qua biểu đồ 2, mặt hàng may mặc xuất khẩu của Việt Nam sang Mỹ sang Mỹ theo hình thức CMT. Sở dĩ có điều này là do: Kỹ năng tìm kiếm nguồn nguyên liệu của các doanh nghiệp xuất khẩu còn yếu, kỹ năng này chính là sự hiểu biết đối với tất cả các loại vải và sợi gồm có cả đặc điểm, cách sử dụng, địa chỉ nhà máy và kỹ năng thương thuyết. Trong khi đó, nguồn nguyên liệu cần thiết trong nước, các nhà sản xuất nước ta khó tìm được các nguyên liệu do bên mua quy đhnh. Việc chọn nguồn nguyên liệu đòi hỏi các nhà sản xuất phải có đủ nguồn tài chính và có khả năng đương đầu với những rủi ro liên quan đến sự không tương thích của các nguồn mua dẫn đnn vỡ hợp đồng. Các doanh nghiệp sản xuất hàng may mặc nước ta chủ yếu là các doanh nghiệp nhỏ, nguồn lực tài chính còn hạn chế. Do đó, một sự lơ là trong việc mua bán đầu vào đều có thể làm cho doanh nghiệp khó khăn, thậm chí tiêu tán. Và nước ta còn thiếu năng lực thiết kế và marketing cần thiết cho hình thức FOB.

Xuất khẩu theo hình thức CMT chiếm 68,12% năm 2010 và vẫn duy trì được tỷ trọng lớn trong kim ngạch xuất khẩu sang Mỹ là 53.44% trong năm 2016. Bên cạnh đó, với sự phát triển của khoa học công nghệ và chất lượng nguồn lực được cải thiện đã làm cho

kim ngạch xuất khẩu may mặc theo hình FOB cũng được cải thiện đáng kể từ 29.9% năm 2010 lên trên 40% năm 2016.

Hơn nữa, về năng lực cạnh tranh của sản phẩm dệt may của Việt Nam ở Mỹ chưa thực sự mạnh. Việt Nam thường xuyên đối đầu với đối thủ khá mạnh là Trung Quốc nhưng sự trỗi dậy của các thị trường như Bangladesh, Campuchia, việc dịch chuyển đơn hàng xuất khẩu lan sang Lào, Campuchia khiến các doanh nghiệp bất an. Theo ông Trương Văn Cẩm - Tổng thư ký Hiệp hội Dệt May Việt Nam - hiện Campuchia vẫn hưởng thuế suất ưu đãi 0% theo Chương trình Everything But Arms (EBA) - GSP của EU dành cho các nước kém phát triển. Việt Nam chỉ được hưởng GSP cho các nước đang phát triển với thuế suất 9,6%. Campuchia cũng chỉ vượt Việt Nam về thị phần dệt may tại một số quốc gia ở các mặt hàng khác nhau. Hơn nữa, chi phí ở các quốc gia này cũng cạnh tranh hơn hẳn. Cụ thể, giá nhân công ngành dệt may tại VN thấp nhất chưa tới 200 USD/người/tháng thì tại Campuchia, giá nhân công chỉ từ 100 - 120 USD/người/tháng. Điều này cũng diễn ra tương tự như ở Lào hay Myanmar. Bên cạnh đó, chi phí thuê mặt bằng cùng các chi phí khác trong quá trình hoạt động như bảo hiểm xã hội, công đoàn... của các nước đều thấp hơn nhiều so với VN. Vì vậy, cùng với lợi thế về thuế xuất khẩu vào các thị trường lớn như Mỹ thì đơn hàng đang đổ về các nước này có xu hướng gia tăng. Đặc biệt, Campuchia và Myanmar là những đối thủ mới đáng gờm trong phân khúc sản xuất theo các đơn hàng số lượng lớn, giá trị trung bình thấp mà lâu nay VN vẫn nhận được. Thêm vào đó, khách hàng Walmart đến từ Mỹ chủ yếu đặt gia công hàng trẻ em ở Campuchia. Đặc biệt, mua hàng xuất khẩu từ Campuchia thì bảo đảm là hàng xuất “xịn” nên yên tâm hơn. Nếu cộng thêm chi phí vận chuyển, hàng xuất mua từ Campuchia vẫn lời hơn trong khi mua hàng tại VN lại còn dễ bị nhảm hàng xuất “dỏm”. Còn theo một số đầu mối chuyên đánh hàng áo quần từ Campuchia, chỉ cần gọi điện qua Phnom Penh, 2 ngày sau đã có hàng về, cước vận chuyển tính theo ký. Trung bình 1,8 USD/kg cho hàng kiện 100 kg. Nếu số lượng lên đến 300 - 500 kg, giá cước vận chuyển giảm xuống 1,6 USD/kg.

### **3. Thực trạng xúc tiến thương mại Nhà nước với sản phẩm may mặc của Việt Nam sang thị trường Mỹ**

#### **3.1. Ban hành văn bản đối với XTTM Nhà nước sản phẩm may mặc**

Ở nước ta Cục Xúc tiến thương mại (VIETRADE) trực thuộc Bộ Công Thương là cơ quan thực hiện chức năng quản lý Nhà nước về Xúc tiến thương mại, thương hiệu và đầu tư phát triển công nghiệp, thương mại theo quy định của pháp luật. Ngoài Cục Xúc tiến thương mại, hệ thống các tổ chức XTTM Nhà nước còn bao gồm các tổ chức XTTM thuộc các Bộ, ngành và các tổ chức hỗ trợ thương mại của Nhà nước như Bộ Kế hoạch - Đầu tư, Bộ Tài chính đều có các bộ phận chuyên trách giúp Nhà nước trong việc hoạch định các chính sách hỗ trợ, khuyến khích xuất khẩu của đất nước và của các doanh nghiệp. Các bộ và các tổ chức hỗ trợ thương mại đều có các Viện nghiên cứu, Vụ chức năng, các Trung tâm thông tin, báo chí chuyên ngành,... hỗ trợ công tác quản lý, phát triển sản xuất, kinh doanh xuất khẩu của các doanh nghiệp. Ngoài ra, ở cấp địa phương, hiện nay có 57 tỉnh/thành phố ở nước ta đã thành lập trung tâm XTTM và 6 địa phương còn lại đã có các phòng đảm nhiệm việc thực hiện công tác XTTM.



Hoạt động XTTM Nhà nước sản phẩm may mặc được điều chỉnh bởi các quy định của pháp luật và những văn bản pháp quy như:

Luật thương mại 2005 được thiết lập để điều tiết hoạt động XTTM và quy định Bộ Công Thương là cơ quan quản lý Nhà nước về tổ chức, hướng dẫn hoạt động XTTM Nhà nước

Quyết định số 46/2001/QĐ - TTg ngày 4/4/2001 của Thủ tướng quy định về cơ chế quản lý xuất nhập khẩu hàng hóa thời kỳ 2001-2005

Quyết định số 2/2002/QĐ - BTM ngày 2/1/2002 của Bộ Thương mại (nay là Bộ Công Thương) đề cập đến quy chế xét thưởng xuất khẩu

Chỉ thị số 22/2000/CT - TTg được ban hành ngày 27/10/2000 của Thủ tướng Chính phủ về chiến lược xuất nhập khẩu hàng hóa thời kỳ 2001-2010; Thông tư số 17/2001/TT - BTM ngày 17/2/2001 của Bộ Thương mại (nay là Bộ Công Thương) hướng dẫn thực hiện hoạt động khuyến mại

Quyết định số 104/2003/QĐ - TTg ngày 24/1/2003 của Bộ Thương mại (nay là Bộ Công Thương) đưa ra Quy chế xây dựng và quản lý chương trình XTTM trọng điểm quốc gia

Quyết định số 253/2003/QĐ - TTg ngày 25/11/2003 của Thủ tướng về phát triển thương hiệu quốc gia được Thủ tướng Chính; Quyết định số 279/2005/QĐ - TTg ngày 3/11/2005 của Thủ tướng về Quy chế xây dựng và thực hiện Chương trình XTTM cho giai đoạn 2006-2010. Ở Chương 2, chính phủ quy định rõ về nội dung, mức hỗ trợ tùy thuộc vào từng hoạt động và áp dụng cho các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế

Nghị định số 37/2006/NĐ - CP ngày 4/5/2006 của Chính phủ quy định chi tiết Luật Thương mại về hoạt động XTTM thương mại và các quy định pháp luật hiện hành về hoạt động khuyến mại

Thông tư liên tịch số 07/2007/TTLT-BTM-BTC ngày 06/07/2007 của liên Bộ Thương mại-Bộ Tài chính hướng dẫn thực hiện một số điều về khuyến mại hội chợ, triển lãm thương mại được quy định ở nghị định số 37/NĐ - CP

Quyết định 1118/QĐ - BTC ngày 17/10/1007 của Bộ Công Thương đưa ra quy chế làm việc giữa Cục XTTM và thương vụ Việt Nam tại nước ngoài

Quyết định 80/2009/QĐ - TTg ngày 21/5/2009 của Thủ tướng về việc sửa đổi, bổ sung Quy chế xây dựng và thực hiện chương trình XTTM quốc gia giai đoạn 2006 - 2010 với mục đích sửa đổi, bổ sung các điều như điều 1, điều 3, điều 5, điều 6, điều 7, điều 8, điều 9, điều 12 và điều 19 của quyết định 279/2005/QĐ - TTg

Quyết định 72/2010/QĐ - TTg ngày 15/11/2010 của Thủ tướng về Quy chế xây dựng, quản lý và thực hiện Chương trình XTTM quốc gia

Quyết định 7313/QĐ- BTC của Bộ Công thương ngày 7/10/2013 về một số hoạt động hỗ trợ doanh nghiệp xuất khẩu uy tín; Thông tư liên tịch số 07/2007/TTLT - BTM - BTC - Hướng dẫn thực hiện một số điều về khuyến mại hội chợ, triển lãm thương mại đã được quy định ở nghị định số 37/NĐ - CP,

Thông tư số 06/2012/TT- BCT ngày 27/3/2012 - Quy định chi tiết trình tự, thủ tục cấp giấy phép thành lập và hoạt động văn phòng đại diện của tổ chức XTTM nước ngoài tại Việt Nam; Thông tư 171/2014/TT - BTC ngày 14/11/2014 - Cơ chế tài chính hỗ trợ từ ngân sách nhà nước để thực hiện Chương trình XTTM quốc gia,...

Với những văn bản quy định về XTTM Nhà nước được ban hành cụ thể như vậy đã giúp cho hoạt động XTTM Nhà nước được thực hiện trong khung pháp lý đồng bộ hơn. Từ đó, công tác XTTM Nhà nước nói chung và XTTM Nhà nước sản phẩm may mặc của Việt Nam sang Mỹ được hiệu quả hơn. Trong các chiến lược xuất khẩu hàng hóa, nước ta luôn xác định may mặc là một trong những mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam và đã đưa ra nhiều giải pháp để có thể đẩy mạnh xuất khẩu sản phẩm này trong thời gian tới trong đó có những giải pháp liên quan đến XTTM Nhà nước.

### **3.2. Xây dựng chiến lược XTTM Nhà nước cho xuất khẩu sản phẩm may mặc**

Việt Nam đã xây dựng được chương trình Thương hiệu quốc gia theo quyết định số 253/2003/QĐ-TTg ngày 25/11/2003. Chương trình này hướng tới việc: Xây dựng hình ảnh về Việt Nam là một số quốc gia có uy tín về hàng hóa và dịch vụ, đa dạng phong phú với chất lượng cao. nâng cao sức cạnh tranh cho các thương hiệu sản phẩm Việt Nam trên thị trường trong và ngoài nước; Xây dựng hình ảnh Việt Nam gắn với các giá trị "Chất lượng - Đổi mới, sáng tạo - Năng lực tiên phong". Tăng thêm uy tín, niềm tự hào và sức hấp dẫn cho đất nước và con người Việt Nam, góp phần khuyến khích du lịch và thu hút đầu tư nước ngoài.

Chương trình Thương hiệu quốc gia: Xây dựng môi trường phát triển thương hiệu thuận lợi thông qua việc phối hợp các chương trình và hoạt động có sự tương đồng về mục tiêu và nội dung do các Bộ/ngành và tổ chức hữu quan thực hiện nhằm tạo lập cơ chế chính sách đồng bộ và sử dụng hiệu quả nguồn lực của Nhà nước dành cho lĩnh vực xây dựng thương hiệu. Tiếp tục hỗ trợ doanh nghiệp xây dựng năng lực phát triển thương hiệu thông qua các hoạt động đào tạo, tư vấn và thông tin nhằm nâng cao trình độ sản xuất, kinh doanh và năng lực cạnh tranh của sản phẩm hàng hóa và dịch vụ, phát triển xuất khẩu. Tăng cường quảng bá Chương trình Thương hiệu quốc gia thông qua các kênh thông tin truyền thông đại chúng, các sự kiện thương mại quốc tế được tổ chức ở trong nước và quốc tế.

Bên cạnh, chương trình Thương hiệu quốc gia, nước ta đã tổ chức xây dựng và thực hiện chương trình xúc tiến Thương mại định hướng xuất khẩu cho mặt hàng may mặc. Chương trình này do Cục xúc tiến thương mại chủ trì thực hiện phối hợp cùng với Bộ Tài chính và các Bộ, ngành liên quan, Hiệp hội ngành hàng, Sở công thương các địa phương/Trung tâm xúc tiến thương mại thực hiện. Với mục đích hỗ trợ thông tin thương mại, tư vấn, đào tạo tập huấn ngắn hạn cho các doanh nghiệp xuất khẩu hàng may mặc. Chương trình có nội dung như sau: Thông tin thương mại, nghiên cứu thị trường, xây dựng cơ sở dữ liệu về thị trường Mỹ cho xuất khẩu hàng may mặc, mời đại diện cơ quan truyền thông nước ngoài đến Việt Nam để viết bài, làm phóng sự trên báo, tạp chí, truyền thanh, truyền hình, internet nhằm quảng bá cho xuất khẩu hàng may mặc của Việt Nam. Thuê chuyên gia trong và ngoài nước để tư vấn phát triển các sản phẩm may mặc, nâng cao chất lượng sản phẩm phát triển xuất khẩu, thâm nhập thị trường Mỹ. Đào tạo, tập huấn ngắn hạn để nâng

cao nghiệp vụ xúc tiến xuất khẩu cho các doanh nghiệp xuất khẩu mặt hàng may mặc với mức hỗ trợ từ 50- 100% chi phí tùy theo từng nội dung chương trình.

Chương trình xúc tiến thương mại nhà nước hướng tới xuất khẩu sản phẩm may mặc có nội dung: Tổ chức tham gia các hội chợ triển lãm tại Mỹ như hội chợ Magic Show (gồm chi phí gian hàng, trang trí tổng thể khu vực hội chợ, gian hàng quốc gia, tổ chức lễ khai mạc, tổ chức hội thảo, trình diễn sản phẩm, công tác phí cho cán bộ câu đơn vị chủ trì đi nước ngoài thực hiện các tổ chức); Tổ chức hội chợ định hướng xuất khẩu may mặc tại Việt Nam; Tuyên truyền quảng bá hình ảnh và mời khách hàng tham gia giao dịch tại hội chợ. Tổ chức hội nghị quốc tế xuất khẩu hàng may mặc tại Việt Nam với mức kinh phí hỗ trợ 50 - 100% kinh phí tùy theo nội dung chương trình.

Chính phủ đã xóa bỏ chính sách thưởng xuất khẩu, ngoại trừ xuất khẩu theo Hiệp định. Hiện nay, Việt Nam chỉ còn duy nhất chương trình xúc tiến thương mại là hoạt động hỗ trợ gián tiếp và tăng cường năng lực xuất khẩu cho các doanh nghiệp nói chung và doanh nghiệp xuất khẩu may mặc nói riêng. Tuy nhiên, theo thông tin từ Cục xúc tiến thương mại, nguồn kinh phí phục vụ hoạt động này còn quá nhỏ so với nhu cầu. Cụ thể, chương trình xúc tiến thương mại quốc gia năm 2011 là 55 tỷ đồng chỉ bằng 31,97% so với năm 2009 và bằng 45,83% năm 2010 và chỉ bằng 0,0036% kim ngạch xuất khẩu. Con số này chỉ bằng 1/30 thế giới và bằng 13,6% nhu cầu hỗ trợ cho doanh nghiệp xuất khẩu. Năm 2014, nguồn kinh phí này là 70 tỷ đồng giảm 25,32% so với năm 2013 trong khi các dự án tăng 97,72%. Trong khi đó, theo thống kê của Ngân hàng thế giới, kinh phí cho hoạt động này là 0,11 % kim ngạch xuất khẩu. Với các nước Mỹ La Tinh và nước nước vùng Caribe là 0,17%, các nước Đông Âu và châu Á là 0,12%. Mà nước ta chưa đạt 0,01% điều này cho thấy bất cập trong kinh phí đầu tư cho XTTM Nhà nước ở Việt Nam.

### **3.2. Tổ chức các chương trình xúc tiến thương mại Nhà nước đối với mặt hàng may mặc xuất khẩu**

Số lượng cơ sở hạ tầng cho XTTM Nhà nước đã có sự gia tăng nhưng không nhiều. Tuy nhiên, việc nâng cấp này cũng có tác động tích cực tới hoạt động XTTM Nhà nước đối với sản phẩm may mặc của Việt Nam sang Mỹ. Chất lượng và hình ảnh của sản phẩm may mặc và doanh nghiệp xuất khẩu mặt hàng này ngày càng được phổ biến rộng rãi, nâng cao vị thế không chỉ có doanh nghiệp mà còn vị thế của Việt Nam trên thế giới.

**Bảng 4. Cơ sở hạ tầng phục vụ XTTM Nhà nước**

<b>Năm</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
Trung tâm triển lãm	60	61	63	64	64	66
Trung tâm thông tin thương mại	47	49	51	53	55	56
Cơ sở hạ tầng khác	28	32	33	35	36	36

*Nguồn: Cục Xúc tiến thương mại*

Trong những năm qua, Việt Nam đã có sự thiết lập môi trường pháp lý thuận lợi cho hoạt động truyền tin, xây dựng cơ sở hạ tầng, tạo điều kiện cho việc phủ sóng và phát triển thông tin viễn thông, triển khai ứng dụng thương mại điện tử trong hoạt động XTTM Nhà nước đối với sản phẩm may mặc. Nhà nước cần thực hiện hỗ trợ về kinh tế, kỹ thuật,

xây dựng năng lực, tạo điều kiện cho việc hình thành và phát triển các đơn vị dịch vụ thông tin một cách chuyên nghiệp. Đồng thời, Cục XTTM - Bộ Công thương cũng đã đẩy mạnh công tác thu thập, xử lý và cung cấp thông tin theo hướng phục vụ tốt hơn cho các doanh nghiệp xuất khẩu sản phẩm may mặc sang Mỹ.

Bộ Công thương cũng đã xây dựng các trang web thiết thực giúp cho các doanh nghiệp xuất khẩu có thể kịp thời nắm bắt được thông tin về các thị trường nước ngoài như cổng thông tin nước ngoài ([www.ttnn.com.vn](http://www.ttnn.com.vn)). Cùng với đó, Nhà nước cũng đã xây dựng và triển khai thông tin thương mại quốc gia, cung cấp thông tin thương mại phục vụ cho công tác quản lý Nhà nước về XTTM, đồng thời đáp ứng thông tin thương mại cho các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh xuất khẩu và khách hàng ở nước ngoài. Bộ Công thương đã xây dựng mạng MOITnet kết nối hơn 40 Sở Công thương của các địa phương và hơn 60 thương vụ của Việt Nam ở nước ngoài. Cùng với các đoàn công tác thương mại cấp Nhà nước, các tổ chức XTTM Nhà nước của Việt Nam tổ chức đoàn doanh nhân của nước ta ra nước ngoài để khảo sát thị trường, đồng thời tiếp đón các đoàn doanh nhân nước ngoài vào Việt Nam khảo sát, tìm kiếm cơ hội kinh doanh. Cục XTTM (VIETRADE) đã phối hợp với Trung tâm thương mại quốc (ITC) giới thiệu công cụ nghiên cứu thị trường: Trademap và Productmap qua website với cơ sở dữ liệu khổng lồ thu thập từ hơn 160 quốc gia trên thế giới trong đó có Mỹ

Mặc dù vậy, hoạt động tổ chức và cung cấp thông tin thương mại cho mọi loại hình doanh nghiệp ở nước ta còn rất yếu kém. Điều này đã dẫn đến tình trạng thông tin thừa vừa thiếu, không kiểm soát nổi các thông tin đang được lưu hành. Tình trạng phổ biến là thông tin chung rất nhiều, nhưng thông tin cụ thể phục vụ cho hoạt động kinh doanh xuất khẩu thì lại thiếu. Thông tin cung cấp còn nghèo nàn, giá trị thấp, chất lượng thấp và vẫn chưa bắt kịp với tình hình biến động của thị trường. Hiện nay, Việt Nam đã thành lập các trung tâm giới thiệu sản phẩm ở Mỹ vào tháng 5 năm 2004 với diện tích 420m<sup>2</sup>. Tuy nhiên, đội ngũ cán bộ công tác tại các thương vụ rất ít, điều này xuất phát từ nguồn nhân lực trong hoạt động xúc tiến thương mại. Theo thống kê từ Cục xúc tiến thương mại Việt Nam, năm 2010 nước ta có 900 cán bộ làm trong lĩnh vực xúc tiến thương mại và đến năm 2014 là 1250 người. Tuy nhiên, con số này chưa phục vụ đủ cho hoạt động xúc tiến nhà nước ở nước ngoài. Thực tế, mỗi thương vụ có từ 2 - 4 cán bộ, thậm chí có thương vụ khi mới đi vào hoạt động chỉ có 1 cán bộ nên việc thực hiện các nhiệm vụ về XTTM gặp nhiều khó khăn. Thông tin từ cổng thông tin nước ngoài năm 2011, thương vụ ở thị trường Mỹ mới chỉ có 2 cán bộ là ông Đào Trần Nhân - Tham tán và ông Trần Như Sơn - Phó tổng lãnh sự. Với số lượng cán bộ ít nên công việc mà mỗi người đảm nhận là rất nhiều nên rất khó có thể đảm bảo hoàn thành tốt tất cả các công việc được giao phó. Ngoài ra, đội ngũ nhân lực làm công tác XTTM Nhà nước còn thiếu nhiều. Điều này xuất phát từ việc chưa có sự đánh giá đúng đắn về vai trò của XTTM Nhà nước đối với xuất khẩu nên các tổ chức XTTM Nhà nước chưa thực sự quan tâm đúng mức đến việc tuyển dụng về số lượng cũng như trình độ chuyên môn, ngoại ngữ làm cho lực lượng cán bộ chưa thực sự đảm bảo tốt về ngoại ngữ và chuyên môn.

Theo thông tin từ cục XTTM, trung này sẽ giúp ích cho các doanh nghiệp rất nhiều trong việc sang gặp gỡ, trao đổi và tìm kiếm cơ hội hợp tác kinh doanh tại Mỹ. Với việc tổ

chức các trung tâm giới thiệu sản phẩm đã có khá nhiều doanh nghiệp tham gia trong đó có các doanh nghiệp nông may mặc gửi catalog, sản phẩm trưng bày. Tuy nhiên, các doanh nghiệp không mặn mà với hoạt động này. Trung tâm New York chỉ có 4 doanh nghiệp mở phòng giao dịch, 4 doanh nghiệp trưng bày sản phẩm và 27 doanh nghiệp gửi catalog. Trong số các doanh nghiệp gửi sản phẩm và gửi catalog tới các trung tâm này, hiện chỉ có duy nhất một doanh nghiệp thấy hài lòng. Mức phí thu về việc đăng ký trưng bày sản phẩm và catalog ở mức khá cao. Từ năm 2005 -2007, Cục XTTM duy trì mức phí thu của doanh nghiệp nếu trưng bày catalog là 4.500 USD/DN/năm; trưng bày sản phẩm là 7.376 USD/DN năm, doanh nghiệp muốn đặt văn phòng tại TTGTSP thì phải trả đến 27.367 USD. Hơn thế, từ năm 2006, giá thuê phòng giao dịch: 4.200- 4.800 USD/phòng/năm. Cùng với việc lập các TTGTSP, nước ta cũng có các đoàn trao đổi sang các nước khác, tuy nhiên nhiều cuộc trao đổi, gặp gỡ chỉ mang tính hình thức, chỉ gửi catalog mà không có sự trao đổi gì.

Hơn nữa, các tổ chức XTTM Nhà nước có thể cung cấp dịch vụ tư vấn kinh doanh miễn phí hoặc có thu phí cho doanh nghiệp theo yêu cầu. Nhưng dịch vụ này mới chỉ dừng lại ở việc tư vấn về việc lựa chọn mặt hàng và thị trường xuất khẩu mà cụ thể là tư vấn sản phẩm may mặc xuất khẩu. Đối tượng tư vấn khá hẹp nên sản phẩm tư vấn đó chưa đến được với số đông doanh nghiệp xuất khẩu có quy mô nhỏ và vừa. Hơn nữa, dịch vụ tư vấn cho các doanh nghiệp xuất khẩu may mặc vẫn chưa đi đến tư vấn cho doanh nghiệp về lựa chọn công nghệ, nguyên liệu đầu vào, lập kế hoạch, tổ chức sản xuất và xuất khẩu để từ đó, doanh nghiệp có thể nâng cao năng lực cạnh tranh và vị thế trên thị trường.

Tình hình cầu ngày càng cao về lao động cho hoạt động ngoại thương, XTTM Nhà nước nhằm đẩy mạnh xuất khẩu hàng hóa, Chính phủ Việt Nam và các tổ chức XTTM Nhà nước đã cung cấp các dịch vụ đào tạo đa dạng. Bộ Công thương, VIETRADE và các tổ chức XTTM Nhà nước ở cấp địa phương đã tổ chức rất nhiều lớp huấn, hội nghị, hội thảo khoa học với sự tham gia tích cực của giới quan chức và cộng đồng doanh nghiệp. Những hội thảo, hội nghị và những dự án này có tác dụng rất lớn đối với việc nâng cao chất lượng nguồn nhân lực của Việt Nam khi tham gia vào công tác XTTM Nhà nước nói chung và với sản phẩm may mặc nói riêng. Tuy nhiên, chất lượng nguồn lực vẫn chưa đạt được như mong muốn.

Bên cạnh các hoạt động XTTM Nhà nước ở Mỹ, tại Việt Nam đã có khá nhiều hội chợ liên quan đến sản phẩm ngành may mặc thể hiện qua bảng 5.

**Bảng 5. Số lượng hội chợ, triển lãm ngành may mặc Việt Nam**

Năm		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Số lượng		52	64	75	81	86	91	96
Quy mô	Tổng gian hàng	7.040	7.650	8.500	9.100	9.340	9.530	9.820
	Số DN tham gia	4.580	5.300	6.000	6.350	6.500	6.650	6.830

*Nguồn: Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam*

Với số lượng các hội chợ và triển lãm tăng lên đã làm cho hoạt động xuất khẩu hàng may mặc của Việt Nam có những chuyển biến tích cực. Kim ngạch xuất khẩu trong những năm qua đã tăng và Việt Nam chỉ đứng sau Trung Quốc ở thị trường hàng may mặc

Mỹ. Một số triển lãm nổi bật cần được kể đến là: Hội chợ hàng Made in Việt Nam 2010, Hội chợ thời trang Việt Nam 2010, Triển lãm quốc tế về máy móc, thiết bị ngành dệt may, Hội chợ quốc tế thời trang Việt Nam - VIFF (2012, 2013, 2014), Hội chợ Xuân 2011 thành phố Đà Nẵng, Triển lãm quốc tế lần thứ 22 về ngành công nghiệp Dệt & May, thiết bị và nguyên phụ liệu 2012, Hội chợ thời trang Việt Nam 2012, Hội chợ thời trang Đông Xuân lần thứ XXIII - 2013,...

Bên cạnh đó, cần phải kể đến hội chợ hàng may mặc mà Việt Nam đã tham gia ở Mỹ là hội chợ quốc tế Magic Show, đây là hội chợ mà VN đã có sự tham gia thường niên từ năm 2009. Đây là hội chợ lớn được tổ chức 2 lần/năm tại Las Vegas. Qua đây, VN có nhiều cơ hội trong tiếp cận và mở rộng thị trường cho hàng may mặc của mình. Riêng với việc tham gia vào hội chợ này các doanh nghiệp VN sẽ nhận được 100% kinh phí hỗ trợ từ nhà nước (Theo thông tin từ Cục xúc tiến thương mại giai đoạn 2010 - 2014). Hơn nữa, việc tổ chức các hoạt động nghiên cứu khảo sát tại Mỹ cũng được Việt Nam quan tâm và thực hiện đều đặn hàng năm. Trước khi hoạt động nghiên cứu khảo sát diễn ra, Cục xúc tiến thương mại sẽ thông báo cho các đơn vị liên quan chuẩn bị và nộp hồ sơ đăng ký tham gia. Sau đó, Cục sẽ thông tin về quy mô hội chợ, thời gian tổ chức, địa điểm, định mức hỗ trợ và yêu cầu nội dung báo cáo khi kết thúc hoạt động nghiên cứu thị trường. Cũng từ thông tin của Cục XTTM, trong giai đoạn 2010 - 2014 nước ta đã có 60 đoàn khảo sát thị trường sau khi tham gia hội chợ Magic Show. Đồng thời, Việt Nam cũng có sự hỗ trợ các đoàn khảo sát từ Mỹ đối với thị trường của Việt Nam. Cũng trong giai đoạn này nước ta đã tiếp đón 48 đoàn khảo sát ở Mỹ. Đây là tín hiệu tốt cho thấy sự quan tâm của Mỹ đối với Việt Nam.

Qua những phân tích thực trạng xuất khẩu và XTTM Nhà nước đối với sản phẩm may mặc ở Mỹ trong thời gian qua, hoạt động XTTM Nhà nước sản phẩm may mặc xuất khẩu sang các thị trường Mỹ đã được những thành công như:

*Thứ nhất*, mạng lưới XTTM Nhà nước đã được hình thành, có sự phát triển và đóng góp nhất định cho hoạt động xuất khẩu may mặc của Việt Nam các thị trường Mỹ. Điều này được thể hiện thông qua sự tăng lên về kim ngạch xuất khẩu sản phẩm may mặc của Việt Nam sang Mỹ đã có sự tăng lên trong giai đoạn 2010 - 2016.

*Thứ hai*, Việt Nam đã xây dựng được chiến lược xuất nhập khẩu cho giai đoạn 2001 - 2010, và định hướng xuất khẩu sang Mỹ. Trong các chiến lược này, Nhà nước luôn nhấn mạnh và đưa ra giải pháp cho hoạt động XTTM Nhà nước. Cùng với đó, các cơ quan quản lý Nhà nước cũng đã xây dựng được chiến lược XTTM 2006 - 2010, các chương trình XTTM quốc gia hàng năm. Trong các chiến lược, chương trình này sản phẩm may mặc luôn được coi là sản phẩm xuất khẩu chủ đạo của Việt Nam và Mỹ là một trong những thị trường xuất khẩu may mặc chính của Việt Nam.

*Thứ ba*, dịch vụ XTTM Nhà nước đã có lên tăng về số lượng và hoạt động XTTM Nhà nước sản phẩm may mặc xuất khẩu sang thị trường Mỹ có những động thái phát triển mới, chất lượng của các hoạt động dần được nâng lên. Kim ngạch xuất khẩu sản phẩm may mặc Việt Nam ở Mỹ chưa cao như mong đợi là do công tác XTTM Nhà nước sản phẩm may mặc sang Mỹ còn một số hạn chế sau:

*Thứ nhất*, giữa các tổ chức XTTM Nhà nước vẫn chưa có sự kết nối thực sự để làm cho mạng lưới XTTM Nhà nước trở nên hoàn chỉnh.

*Thứ hai*, các tổ chức XTTM Nhà nước được hình thành và phát triển mới chỉ mạnh về mặt số lượng, chất lượng hoạt động chưa cao.

*Thứ ba*, năng lực triển khai các hoạt động XTTM Nhà nước sản phẩm may mặc xuất khẩu sang Mỹ còn thấp, trình độ ngoại ngữ của cán bộ, nhân viên tham gia XTTM chưa cao.

*Thứ tư*, dịch vụ XTTM Nhà nước đối với sản phẩm may mặc xuất khẩu sang Mỹ mới chỉ thiên về dịch vụ bề nổi, đơn giản như tư vấn và tổ chức tham gia hội chợ, triển lãm, thông tin thương mại, tạo cơ hội kinh doanh và đào tạo tập huấn. Hơn nữa, các dịch vụ này mới chỉ hỗ trợ ở khâu tiêu thụ mà chưa tạo được sự kết hợp giữa phát triển sản phẩm và phát triển thị trường.

*Thứ năm*, các dịch vụ XTTM Nhà nước sản phẩm may mặc xuất khẩu sang Mỹ có sự tăng lên về số lượng nhưng chất lượng chưa cao như thông tin nghèo nàn, lạc hậu; dịch vụ khảo sát, nghiên cứu thị trường còn kém; các trung tâm giới thiệu sản phẩm không hiệu quả đối với sản phẩm may mặc; dịch vụ tư vấn cho doanh nghiệp còn nhiều hạn chế về đối tượng khách hàng, về nội dung tư vấn; dịch vụ hỗ trợ quảng cáo chưa được làm thường xuyên, chưa có chương trình thực sự mạnh mẽ và hiệu quả,...

#### **4. Một số giải pháp nâng cao hiệu quả của xúc tiến thương mại Nhà nước đối với sản phẩm may mặc ở Mỹ**

*Thứ nhất*, phát triển hệ thống XTTM Nhà nước hoàn chỉnh và phát huy vai trò tích cực của các bộ phận trong hệ thống đó. Cụ thể, Nhà nước thực hiện phân cấp trong quản lý Nhà nước về XTTM cho cơ quan XTTM của các địa phương, từ đó tạo được sự linh hoạt trong việc thực hiện công tác XTTM của các tổ chức này. Đồng thời, Nhà nước cần thực hiện tổ chức lại và tăng cường hợp tác, liên kết giữa các tổ chức XTTM Nhà nước nhằm khắc phục tình trạng phát triển mạnh về số lượng mà các tổ chức hoạt động mang tính tự phát. Tiếp đó, Nhà nước cần phát huy vai trò của các Thương vụ Việt Nam ở Mỹ và EU trong hoạt động XTTM Nhà nước nhằm đẩy mạnh xuất khẩu may mặc sang hai thị trường này. Thương vụ Việt Nam ở nước ngoài có vai trò rất quan trọng đối với XTTM Nhà nước cũng như xúc tiến xuất khẩu trong việc quảng bá thông tin về may mặc, thu thập thông tin về thị trường may mặc Mỹ, ...

*Thứ hai*, nâng cao chất lượng dịch vụ XTTM Nhà nước đối với sản phẩm may mặc xuất khẩu sang Mỹ. Để giảm thiểu sự nghèo nàn, lạc hậu của nguồn thông tin cung cấp, Nhà nước cần mở rộng và phát huy hơn nữa vai trò của các đại diện thương mại và ngoại giao cũng như Thương vụ của nước ta ở Mỹ, đào tạo nghiệp vụ nghiên cứu thị trường, thu thập và xử lý thông tin và tạo điều kiện thuận lợi cho họ hoạt động. Nhà nước cần có sự thiết lập mạng lưới thông tin thương mại quốc gia hiệu quả và đảm bảo phủ sóng rộng khắp. Từ đó, doanh nghiệp cũng như các tổ chức XTTM Nhà nước có thể tiếp nhận một cách dễ dàng và miễn phí những thông tin thương mại. Bên cạnh đó, thương mại điện tử có vai trò quan trọng đối với công tác XTTM sản phẩm may mặc sang các thị trường Mỹ&EU là rất quan trọng và là con đường ngắn nhất để tiếp cận các thị trường này.

Nhà nước cần có cơ chế quản lý và khuyến khích sự hoạt động tích cực của công thông tin thị trường nước ngoài, để cho công thông tin này thực sự là nguồn cung cấp thông tin quen thuộc và hữu ích cho doanh nghiệp. Đồng thời, Bộ Công thương cần chú ý đến việc xem xét cải tiến nội dung thông tin cung cấp trên các website đã được thiết lập như tăng tính thời sự của thông tin cung cấp. Bộ cũng cần liên kết, giới thiệu tới cộng đồng doanh nghiệp trang web hữu ích để phát huy tính chủ động, sáng tạo của các doanh nghiệp trong việc thu thập những thông tin phong phú, hữu ích và miễn phí như trang web của Bộ Thương mại Mỹ (<http://www.usatrade.gov>) hoặc (<http://www.ita.doc.gov/td/tic>), Hiệp hội các nhà xuất nhập khẩu Mỹ (<http://www.aaei.org>), Phòng Thương mại Mỹ (<http://uschamber.org>).

*Thứ ba*, phát triển thương hiệu đối với sản phẩm may mặc ở Mỹ. Thương hiệu đóng vai trò quan trọng trong việc phân đoạn thị trường của tiêu thụ may mặc. Sản phẩm mang thương hiệu khác nhau sẽ đưa ra những thông điệp khác nhau dựa trên những dấu hiệu nhất định nhằm đáp ứng những nhu cầu của người tiêu dùng và thu hút sự chú ý của những tập hợp khách hàng khác nhau. Khi đối tượng khách hàng đa dạng và sản phẩm ngày càng phong phú thì chức năng phân biệt càng trở nên quan trọng. Vì vậy, việc xây dựng thương hiệu quốc gia đối với sản phẩm may mặc xuất khẩu sang thị trường Mỹ cần có sự chú ý đến đặc điểm của từng thị trường, từng phân khúc thị trường đối với sản phẩm may mặc.

Nhà nước cần có sự phổ biến, nâng cao nhận thức đối với các doanh nghiệp xuất khẩu may mặc cũng như các tổ chức XTTM Nhà nước về nghĩa rộng của thương hiệu. Thương hiệu không chỉ hiểu đơn thuần là hình tượng với cái tên, biểu trưng mà cần phải chú ý tới chất lượng sản phẩm may mặc, cách ứng xử của doanh nghiệp với khách hàng, cộng đồng, những hiệu quả và tiện ích đích thực cho người tiêu dùng sản phẩm may mặc mang lại,... Có như vậy, thương hiệu của sản phẩm may mặc xuất khẩu mới có thể đi sâu vào tâm trí người tiêu dùng Mỹ. Với vai trò Ban Thư ký của Hội đồng thương hiệu quốc gia, Cục XTTM cần tăng cường phối hợp với các bộ, ngành, cơ quan liên quan và doanh nghiệp tiến hành các chương trình quảng bá hình ảnh quốc gia, thương hiệu quốc gia, giúp các doanh nghiệp xuất khẩu may mặc có điều kiện phát triển thương hiệu vững chắc tới Mỹ. Trong điều kiện hiện nay của ngành may mặc VN, việc xây dựng thương hiệu quốc gia sẽ có nhiều thuận lợi hơn. Đối với thị trường Mỹ, người Mỹ chỉ biết về Việt Nam, chứ không biết về các doanh nghiệp. Do đó thương hiệu quốc gia sẽ mang lại hiệu quả nhanh hơn, bền vững hơn. Đây cũng là bước đầu tiên để tiếp cận các thị trường khó tính như Mỹ.

*Thứ tư*, xúc tiến nguồn cung may mặc xuất khẩu sang Mỹ. Để đảm bảo cho năng lực cạnh tranh của sản phẩm may mặc được nâng lên, Nhà nước cần chú trọng tới chất lượng của sản phẩm may mặc. Trong giai đoạn hiện nay, XTTM Nhà nước cần được hiểu theo nghĩa rộng, hoạt động XTTM Nhà nước không chỉ tập trung ở khâu tiêu thụ mà còn cần chú ý tới nâng cao năng lực sản xuất, chế biến sản phẩm may mặc xuất khẩu, nâng cao khả năng cạnh tranh của sản phẩm may mặc trên thị trường Mỹ, cũng như xây dựng chiến lược xuất khẩu quốc gia hiệu quả. Xúc tiến nguồn cung hiệu quả cũng sẽ góp phần vào sự phát triển bền vững của chương trình thương hiệu quốc gia đối với sản phẩm may mặc Việt Nam xuất sang thị trường Mỹ. Trên thực tế, đối với hoạt động nuôi trồng, chế biến và xuất khẩu may mặc của Việt Nam gặp phải hạn chế khá lớn đó là thiếu nguồn cung cho xuất



khẩu. Điều này được thể hiện khá rõ ở thực trạng các doanh nghiệp chế biến luôn kêu cứu vì thiếu nguyên liệu chế biến cả về mặt số lượng và chất lượng. Cùng với đó, công nghệ chế biến may mặc ở nước ta vẫn chưa cao nên sản phẩm chưa có được sức cạnh tranh cao ở trên thị trường Mỹ.

### **Kết luận**

Bài viết “*Phát triển xúc tiến thương mại Nhà nước sản phẩm may mặc của Việt Nam sang thị trường Mỹ*” là một bài viết mang tính mới và đáp ứng được những vấn đề cấp thiết đặt ra đối với công tác XTTM Nhà nước, năng lực cạnh tranh của sản phẩm may mặc ở Mỹ. Qua bài viết, tác giả đã nghiên cứu và hệ thống hóa những lý luận liên quan đến “Xúc tiến thương mại Nhà nước” như khái niệm, nội dung và vai trò của công tác này đối phát triển xuất khẩu hàng hóa một cách bền vững trong điều kiện mở cửa hội nhập sâu, rộng như hiện nay.

Với những lý luận đã được hệ thống và phương pháp nghiên cứu khoa học, đề tài đã phân tích thực trạng công tác XTTM Nhà nước đối với sản phẩm may mặc xuất khẩu sang thị trường Mỹ qua nguồn dữ liệu khá đa dạng. Đề tài cũng đã chỉ ra thực trạng việc ban hành văn bản pháp luật liên quan đến XTTM, việc xây dựng các chiến lược, chương trình XTTM Nhà nước đối với sản phẩm may mặc cũng như việc thực thi các chương trình, chiến lược này.

Qua những phân tích thực trạng về XTTM Nhà nước sản phẩm may mặc và đánh giá năng lực cạnh tranh của sản phẩm này ở thị trường Mỹ, tác giả đã đưa ra những kết luận, những thành công, hạn đối với công tác này trong thời gian qua và một số giải pháp phát triển XTTM Nhà nước nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của sản phẩm may mặc của Việt Nam ở thị trường Mỹ.

Những giải pháp bài viết được đưa ra dựa trên những nguyên nhân thực trạng và đi tới phát huy những điểm mạnh và khắc phục những tồn tại của công tác XTTM Nhà nước sản phẩm may mặc xuất khẩu may mặc sang thị trường Mỹ. Tác giả đã nghiên cứu và đề xuất hệ thống giải pháp khá bao quát liên quan đến quản lý Nhà nước về XTTM, nâng cao chất lượng dịch vụ XTTM, xúc tiến nguồn cung cho xuất khẩu may mặc sang Mỹ,... Với những nghiên cứu và phân tích về thực trạng, giải pháp đối với XTTM Nhà nước đối với sản phẩm may mặc xuất khẩu sang thị trường Mỹ, tác giả kỳ vọng bài viết sẽ là một nguồn tài liệu hữu ích cho những nghiên cứu tiếp theo sau về XTTM nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của sản phẩm may mặc ở thị trường Mỹ nói riêng và thị trường quốc tế nói chung.

### **TÀI LIỆU THAM KHẢO**

1. *Nghị định số 37/2006/NĐ - CP ngày 4/4/2006 - Quy định chi tiết Luật Thương mại về hoạt động XTTM thương mại và các quy định pháp luật hiện hành về hoạt động khuyến mại*, Chính phủ nước Cộng Hòa Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam, ngày 4 tháng 5 năm 2006.
2. *Quyết định 72/2010/QĐ - TTg ngày 15/11/2010 - Quy chế xây dựng, quản lý và thực hiện Chương trình XTTM quốc gia*, Chính phủ nước Cộng Hòa Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam, ngày 15 tháng 10 năm 2010.

3. *Quyết định 80/2009/QĐ - TTg ngày 21/5/2009 - Sửa đổi, bổ sung Quy chế xây dựng và thực hiện chương trình XTTM quốc gia giai đoạn 2006 - 2010*, Chính phủ nước Cộng Hòa Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam, ngày 21 tháng 5 năm 2009 .
4. *Quyết định số 279/2005/QĐ - TTg ngày 3/11/2005 - Quy chế xây dựng và thực hiện Chương trình XTTM cho giai đoạn 2006-2010*, Chính phủ nước Cộng Hòa Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam, ngày 3 tháng 11 năm 2005.
5. *Quyết định số 72/2010/QĐ - TTg ngày 15/11/2010 - Quy chế xây dựng, quản lý và thực thi chương trình XTTM quốc gia*, Chính phủ nước Cộng Hòa Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam, ngày 15 tháng 11 năm 2010.
6. *Quyết định 7313/QĐ- BTC của Bộ Công thương ngày 7/10/2013 về một số hoạt động hỗ trợ doanh nghiệp xuất khẩu uy tín*, Chính phủ nước Cộng Hòa Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam, ngày 7 tháng 13 năm 2013.
7. *Thông tư liên tịch số 07/2007/TTLT - BTM - BTC - Hướng dẫn thực hiện một số điều về khuyến mại hội chợ, triển lãm thương mại đã được quy định ở nghị định số 37/NĐ - CP, Bộ Thương mại - Bộ Tài chính*, ngày 06 tháng 7 năm 2007.
8. *Thông tư số 06/2012/TT- BCT ngày 27/3/2012 - Quy định chi tiết trình tự, thủ tục cấp giấy phép thành lập và hoạt động văn phòng đại diện của tổ chức XTTM nước ngoài tại Việt Nam*, Chính phủ nước Cộng Hòa Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam, ngày 27 tháng 3 năm 2012.
9. *Thông tư 171/2014/TT - BTC ngày 14/11/2014 - Cơ chế tài chính hỗ trợ từ ngân sách nhà nước để thực hiện Chương trình XTTM quốc gia*, Chính phủ nước Cộng Hòa Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam, ngày 14 tháng 11 năm 2014.
10. Cục xúc tiến thương mại (2003), *Công tác đại diện thương mại tại nước ngoài*, Hà Nội.
11. Quốc hội nước Cộng Hòa Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam (2005), *Luật thương mại sửa đổi 2005*, NXB Lao động, Hà Nội.
12. Nguyễn Thế Long (2009), *Giải pháp tăng cường hiệu lực công tác xúc tiến thương mại quốc gia*, Luận văn thạc sĩ chuyên ngành Quản lý Kinh tế, Trường đại học Thương mại, Hà Nội.
13. UNESCAP (2001), *Training manual on increasing Capacities in trade and investment Promotion*, Bangkok.
14. Charles W.Lamb, Joseph F. Hair, Jr.Carl McDaniel (2003), *Essentials of maketing*, 6<sup>th</sup>, Publisher:Neil Marquardt.

**LỢI THẾ SO SÁNH BIỂU LỘ VÀ SỰ TƯƠNG THÍCH CỦA CÁC SẢN PHẨM  
XUẤT KHẨU VIỆT NAM TRÊN THỊ TRƯỜNG THẾ GIỚI**  
**THE COMPARISON OF COMPETITIVENESS AND THE COMPATIBILITY  
OF VIETNAMESE EXPORT PRODUCTS ON THE WORLD MARKET**

*ThS. Vũ Thị Thu Hương*  
*Trường Đại học Thương mại*

**Tóm tắt**

*Bài viết sử dụng số liệu về xuất nhập khẩu sản phẩm của Việt Nam và Thế giới giai đoạn 2001-2015 do COMTRADE công bố để nghiên cứu lợi thế so sánh biểu lộ; quy mô xuất khẩu và sự tương thích của các sản phẩm xuất khẩu Việt Nam trên thị trường thế giới. Từ đó, nghiên cứu đã phân loại sản phẩm xuất khẩu của Việt Nam theo bốn nhóm: (i) Nhóm sản phẩm năng động; (ii) Nhóm sản phẩm tồn đọng; (iii) Nhóm sản phẩm bỏ lỡ cơ hội; (iv) Nhóm sản phẩm có xu hướng thoái lui. Kết quả nghiên cứu làm cơ sở để đề xuất các khuyến nghị về định hướng xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam trên thị trường thế giới.*

**Từ khóa:** *lợi thế so sánh biểu lộ, sản phẩm xuất khẩu, tương thích thương mại.*

**Abstract:**

*This article uses data on import and export of products Vietnam and the World in the period of 2001-2015 published by COMTRADE to study comparative advantage of export products; export scale and compatibility of Vietnamese export products in the world market. Thus, the study has classified Vietnam's export products into four groups: (I) Dynamic products group; (II) backlog products group; (III) missing-opportunity products group; (IV) Product groups tending to pull back. The results will be used as a basis for proposing recommendations on orienting Vietnam's export products in the world market.*

**Keywords:** *Comparative Advantage, export products, Commercial Compatibility.*

**1. Giới thiệu**

Ngày nay, cùng với quá trình hội nhập quốc tế đang diễn ra hết sức sâu sắc thì thương mại quốc tế trở thành một qui luật tất yếu khách quan và được xem như là một điều kiện tiên đề cho sự phát triển kinh tế của mọi quốc gia. Theo thuyết lợi thế so sánh của David Ricardo (1772-1823) thì ngoại thương có lợi cho mọi quốc gia miễn là xác định đúng lợi thế so sánh.

Kể từ khi thực hiện chính sách mở cửa, ngành Ngoại thương của Việt Nam đã liên tục phát triển. Xuất khẩu đã trở thành điểm sáng trong bức tranh kinh tế cả nước. Nếu như năm 1986, kim ngạch xuất khẩu cả nước chỉ đạt 789 triệu USD thì đến năm 2014, con số này đã hơn 150 tỷ USD. Tốc độ tăng trưởng xuất khẩu trung bình giai đoạn 1987 - 2014 đạt 25,5%, gấp nhiều lần tốc độ tăng GDP trung bình của giai đoạn này (6,9%), đưa Việt Nam vào nhóm các quốc gia có độ mở kinh tế lớn nhất thế giới. Nhiều mặt hàng như: Hạt điều, gạo, thủy sản, dệt may... kim ngạch xuất khẩu thuộc top đầu thế giới. Tuy nhiên, năng lực cạnh tranh của hàng Việt Nam vẫn ở mức thấp. Khoảng 90% nông sản xuất khẩu ở

dạng thô hoặc sơ chế, chất lượng thấp; mặt hàng công nghiệp chế biến, chế tạo chủ yếu gia công, lắp ráp cho nước ngoài. Thêm nữa, do chưa có thương hiệu, hàng Việt Nam xuất khẩu phải chấp nhận giá bán thấp hơn so với các sản phẩm cùng loại<sup>127</sup>. Do đó, việc xác định được lợi thế so sánh của các sản phẩm xuất khẩu và xu hướng của thị trường Thế giới là vô cùng quan trọng trong thực hiện chiến lược xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam.

Nghiên cứu này tập trung vào việc đo lường lợi thế so sánh biểu lộ; quy mô xuất khẩu sản phẩm và độ tương thích của sản phẩm xuất khẩu Việt Nam trên thị trường thế giới. Qua đó xác định các nhóm sản phẩm xuất khẩu mà Việt Nam đang có lợi thế xuất khẩu.

Hy vọng, kết quả nghiên cứu này sẽ cung cấp thêm bằng chứng thực nghiệm làm cơ sở ra quyết định cho các cấp quản lý trong định hướng xuất khẩu hàng hóa Việt Nam trên thị trường thế giới.

Nội dung bài viết được chia thành 5 phần. Sau phần giới thiệu là các nội dung vệtổng quan nghiên cứu và phương pháp nghiên cứu, tiếp đến là trình bày các kết quả nghiên cứu thực nghiệm. Phần cuối dành cho các kết luận và khuyến nghị về chính sách.

## 2. Tổng quan nghiên cứu

### *Chỉ số lợi thế so sánh biểu lộ*

Chỉ số lợi thế so sánh biểu lộ (RCA - Revealed Comparative Advantage) được nghiên cứu và đề xuất bởi Balassa (1965). Chỉ số này được sử dụng phổ biến trong việc xác định lợi thế so sánh đối với từng mặt hàng xuất khẩu của một quốc gia so với các quốc gia khác hoặc thế giới.

Công thức tính như sau:

$$RCA_i^k = \frac{\frac{X_i^k}{X_i}}{\frac{X_w^k}{X_w}}$$

trong đó,  $RCA_i^k$  là lợi thế so sánh biểu lộ của quốc gia i đối với sản phẩm k;

$X_i^k$  là tổng giá trị xuất khẩu sản phẩm k của quốc gia i;  $X_i$  là tổng giá trị xuất khẩu của quốc gia i trong cùng giai đoạn;

$X_w^k$  là tổng giá trị xuất khẩu sản phẩm k của thế giới;  $X_w$  là tổng giá trị xuất khẩu của thế giới trong cùng giai đoạn.

Chỉ số RCA còn phản ánh khả năng cạnh tranh trong xuất khẩu của một quốc gia/ khu vực về một sản phẩm cụ thể trong mối tương quan với mức xuất khẩu của thế giới/ quốc gia khác về sản phẩm đó. Nếu tỷ trọng xuất khẩu của quốc gia về sản phẩm lớn hơn tỷ trọng xuất khẩu sản phẩm cùng loại đó trong tổng xuất khẩu của thế giới thì quốc gia đang xét được coi là có lợi thế so sánh về loại sản phẩm đó.

Theo gợi ý trong một số nghiên cứu của Montague Lord (2002); Xinshu Gong và Chengjun Gu (2011); Chunyan Yu và Chunjie Qi (2015), có thể đánh giá lợi thế so sánh sản phẩm xuất khẩu của một quốc gia trên thị trường thế giới theo một số mức như sau:

<sup>127</sup> Đề án “Nâng cao năng lực cạnh tranh các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam thời kỳ 2015 - 2020, định hướng đến năm 2030”

Sản phẩm có lợi thế so sánh biểu lộ rất mạnh nếu  $RCA > 2.5$  ;

Sản phẩm có lợi thế so sánh biểu lộ mạnh nếu  $1.25 \leq RCA \leq 2.5$  ;

Sản phẩm có lợi thế so sánh biểu lộ ở mức vừa phải (trung bình) nếu  $0.8 \leq RCA < 1.25$  ;

Sản phẩm không có lợi thế hoặc lợi thế yếu nếu  $RCA < 0.8$  .

Chỉ số RCA đã được sử dụng trong nhiều nghiên cứu của các tổ chức và cá nhân (ví dụ như: UNIDO, 1986; World Bank, 1994; OECD, 2011; Amighini và cộng sự, 2011).

### ***Quy mô xuất khẩu sản phẩm***

Theo nghiên cứu của Montague Lord (2002), nghiên cứu này cũng xem xét phân chia các sản phẩm xuất khẩu theo quy mô về giá trị xuất khẩu như sau:

(1) Nhóm sản phẩm xuất khẩu quy mô lớn: Có giá trị xuất khẩu trung bình hàng năm trong giai đoạn nghiên cứu thấp nhất ở mức 100 triệu USD.

(2) Nhóm sản phẩm xuất khẩu quy mô vừa: Có giá trị xuất khẩu trung bình hàng năm trong giai đoạn nghiên cứu trong khoảng giữa 40 triệu USD đến 100 triệu USD.

(3) Nhóm sản phẩm xuất khẩu quy mô nhỏ: Có giá trị xuất khẩu trung bình hàng năm trong giai đoạn nghiên cứu trong khoảng 20 triệu USD đến 40 triệu USD.

(4) Nhóm sản phẩm xuất khẩu mới nổi: Có giá trị xuất khẩu trung bình hàng năm trong giai đoạn nghiên cứu trong khoảng 14 triệu USD đến 20 triệu USD.

(5) Nhóm sản phẩm xuất khẩu quy mô rất nhỏ: Có giá trị xuất khẩu trung bình hàng năm trong giai đoạn nghiên cứu dưới 14 triệu USD.

### ***Sự tương thích trong thị trường sản phẩm***

Lợi thế của các sản phẩm xuất khẩu của một quốc gia trên thị trường thế giới còn được xác định bởi sự phù hợp của xu hướng tăng trong tỷ trọng xuất khẩu sản phẩm với xu hướng tăng trong tỷ trọng nhập khẩu sản phẩm đó trên thị trường nước ngoài.

Theo cách tiếp cận của World Bank (WB) và một số nghiên cứu trước đây (Montague Lord, 2002), các sản phẩm xuất khẩu của Việt Nam có thể chia thành bốn nhóm như sau:

(i) Nhóm sản phẩm năng động: gồm những sản phẩm có tỷ trọng xuất khẩu với xu hướng tăng và tỷ trọng nhập khẩu sản phẩm đó của thế giới đang mở rộng;

(ii) Nhóm sản phẩm tồn đọng: gồm những sản phẩm có tỷ trọng xuất khẩu với xu hướng tăng nhưng tỷ trọng nhập khẩu sản phẩm đó của thế giới đang thu hẹp;

(iii) Nhóm sản phẩm bỏ lỡ cơ hội: gồm những sản phẩm có tỷ trọng xuất khẩu với xu hướng giảm, trong khi tỷ trọng nhập khẩu sản phẩm đó của thế giới đang mở rộng;

(iv) Nhóm sản phẩm thoái lui: gồm những sản phẩm có tỷ trọng xuất khẩu với xu hướng giảm và tỷ trọng nhập khẩu sản phẩm đó của thế giới đang thu hẹp;

Để có thể phân loại các sản phẩm xuất khẩu theo bốn nhóm nói trên, phương pháp tiếp cận của WB là ước lượng hàm loga tuyến tính có dạng:

$$\ln Y = a + b \ln X$$

Trong đó:  $\ln Y$  là logarit tự nhiên của tỷ trọng xuất khẩu của quốc gia về sản phẩm i;

$\ln X$  là logarit tự nhiên của tỷ trọng nhập khẩu của thế giới về sản phẩm  $i$ .

$a$  và  $b$  là các tham số ước lượng.

Hệ số  $b$  là độ co giãn của tỷ trọng xuất khẩu của quốc gia về sản phẩm theo tỷ trọng nhập khẩu của Thế giới về sản phẩm đó.

Hệ số  $b$  mang dấu dương cho biết tỷ trọng xuất khẩu của quốc gia về sản phẩm  $i$  và tỷ trọng nhập khẩu của thế giới về sản phẩm đó có xu hướng cùng tăng hoặc cùng giảm. Ngược lại, hệ số  $b$  mang dấu âm cho biết tỷ trọng xuất khẩu của quốc gia về sản phẩm  $i$  và tỷ trọng nhập khẩu của thế giới về sản phẩm  $i$  có xu hướng tăng, giảm không thuận chiều. Hay dấu của tham số ước lượng  $b$  cho biết sự tương thích của sản phẩm trên thị trường thế giới.

### **3. Phương pháp nghiên cứu**

#### ***Dữ liệu nghiên cứu***

Nghiên cứu sử dụng dữ liệu thứ cấp, được cung cấp bởi COMTRADE giai đoạn 2001-2015. Các số liệu cụ thể bao gồm: Giá trị xuất khẩu các sản phẩm của Việt Nam ra thị trường thế giới; Giá trị nhập khẩu sản phẩm của Việt Nam từ thị trường thế giới; Giá trị xuất khẩu sản phẩm của thế giới; Giá trị nhập khẩu sản phẩm của thế giới.

Các sản phẩm phân loại theo bảng phân loại tiêu chuẩn ngoại thương (SITC) (Bảng A1, phụ lục).

#### ***Phương pháp nghiên cứu***

Dựa trên công thức tính chỉ số RCA, tác giả đã tính toán chỉ số lợi thế so sánh biểu lộ cho các sản phẩm xuất khẩu Việt Nam trên thị trường thế giới và chia theo các nhóm sản phẩm: (i) thâm dụng tài nguyên; (ii) thâm dụng lao động không có kỹ năng; và (iii) thâm dụng công nghệ.

Tiếp đó, nghiên cứu phân loại sản phẩm theo quy mô xuất khẩu. Những sản phẩm có quy mô xuất khẩu lớn được chia theo ba nhóm (i) thâm dụng tài nguyên; (ii) thâm dụng lao động không có kỹ năng; và (iii) thâm dụng công nghệ.

Để xác định độ tương thích của các sản phẩm trên thị trường thế giới, nghiên cứu tiến hành ước lượng các mô hình hồi quy theo từng mã sản phẩm trong giai đoạn 2001-2015, trên cơ sở kiểm định về ý nghĩa của các hệ số hồi quy để lựa chọn các mã sản phẩm xuất khẩu có tính tương thích hoặc chưa tương thích với nhu cầu thị trường thế giới. Kết hợp với xu hướng tăng/ giảm trong nhu cầu nhập khẩu của Thế giới để phân loại sản phẩm thành 4 nhóm.

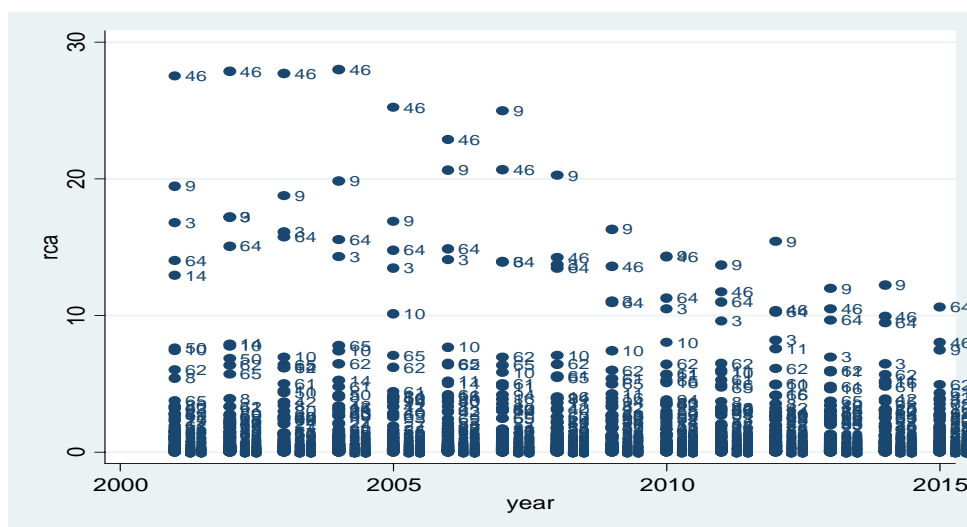
***Phần mềm hỗ trợ: STATA.***

### **4. Kết quả nghiên cứu thực nghiệm**

#### ***4.1 Lợi thế so sánh biểu lộ của các sản phẩm xuất khẩu của Việt Nam trên thị trường thế giới***

Kết quả tính lợi thế so sánh biểu lộ của các nhóm sản phẩm xuất khẩu giai đoạn 2001-2015 được cho trong bảng A2(phụ lục).

Tổng hợp nhóm sản phẩm xuất khẩu có lợi thế cao nhất và nhóm sản phẩm bất lợi nhất theo các nhóm sản phẩm thâm dụng tài nguyên, thâm dụng lao động không có kỹ năng và thâm dụng công nghệ.



**Hình 1. Lợi thế so sánh biểu lộ của sản phẩm xuất khẩu, giai đoạn 2001-2015**

*Nguồn: Tính toán của tác giả trên số liệu của UN comtrade database*

**Bảng 1: Giá trị trung bình của chỉ số lợi thế so sánh biểu lộ theo nhóm sản phẩm xuất khẩu - mean(RCA), giai đoạn 2001-2015**

<i>Nhóm sản phẩm xuất khẩu thâm dụng tài nguyên</i>					
Có lợi thế mạnh/ rất mạnh		Có lợi thế trung bình		Không có lợi thế	
SITC	Mean (RCA)	SITC	Mean (RCA)	SITC	Mean (RCA)
46	18.1675	19;27;44;7;25	1.3	1;18;45;47;49	0.04
9	16.6347	24,25	1.2	2;6;15;22;28	0.20
3	11.7423	20	0.8508		
10	6.3027				
11;14; 40	4.3				
8;16; 94	3.7				
<i>Nhóm sản phẩm xuất khẩu thâm dụng lao động không đòi hỏi kỹ năng</i>					
Có lợi thế mạnh/ rất mạnh		Có lợi thế trung bình		Không có lợi thế	
SITC	Mean (RCA)	SITC	Mean (RCA)	SITC	Mean (RCA)
64	12.7076	41	1.0698	43	0.2422
62	6.1789	56	1.1761	51	0.0841
61	4.6090	60	0.7851	66	0.3299
65	5.2755	67	0.9492		

42;50	3.3				
63	2.7049				
52-55; 59	1.6				
<i>Nhóm sản phẩm xuất khẩu thâm dụng công nghệ/ lao động có kỹ năng</i>					
Có lợi thế mạnh/ rất mạnh		Có lợi thế trung bình		Không có lợi thế	
SITC	Mean (RCA)	SITC	Mean (RCA)	SITC	Mean (RCA)
69	1.9997	34	1.0074	29; 30; 32	0.05
80	1.5012	70	0.7632	36-38	0.15
		85	0.8977	74-79	0.20
		96	1.1761	81,86-88	0.07
				91,93,97	0.01

*Nguồn: Tính toán của tác giả từ dữ liệu COMTRADE*

*Ghi chú: Các viết số thập phân theo chuẩn quốc tế*

Có thể nhận thấy: nhóm sản phẩm xuất khẩu thâm dụng tài nguyên có lợi thế so sánh cao nhất, đứng đầu gồm: Sản phẩm làm từ rơm, cỏ giấy hoặc các vật liệu tết bện khác; mây và mây tre đan (SITC46); Cà phê, chè, chè Paragoay và các loại gia vị (SITC9); Cá và động vật giáp xác, động vật thân mềm và động vật thủy sinh khác (SITC3); Nhóm sản phẩm ngũ cốc (SITC10). Nhóm sản phẩm xuất khẩu không có lợi thế so sánh trong nhóm này là các sản phẩm về giấy.

Nhóm sản phẩm xuất khẩu thâm dụng lao động phổ thông cũng có nhiều lợi thế, tuy nhiên lợi thế này thấp hơn so với nhóm sản phẩm thâm dụng tài nguyên nhưng cao hơn so với nhóm sản phẩm thâm dụng công nghệ. Các nhóm sản phẩm có lợi thế lớn thuộc về nhóm sản phẩm ngành dệt, may.

Nhóm sản phẩm xuất khẩu thâm dụng công nghệ chưa có nhiều lợi thế so sánh mà chủ yếu còn đang gặp bất lợi, mà bất lợi nhất là các sản phẩm xuất khẩu ngành dược phẩm, hóa chất.

#### **4.2 Phân loại sản phẩm theo quy mô xuất khẩu**

Từ kết quả tính toán giá trị xuất khẩu trung bình giai đoạn 2001-2015, dựa trên tiêu chí phân loại trong mục 2, nghiên cứu đã phân nhóm sản phẩm theo quy mô xuất khẩu (bảng A3 phần phụ lục). Trong đó có 61 nhóm sản phẩm trong tổng số 99 nhóm sản phẩm xuất khẩu của Việt Nam (theo SITC cấp 2) thuộc nhóm có quy mô xuất khẩu lớn.

Có thể nhận thấy: nhóm sản phẩm xuất khẩu thâm dụng tài nguyên có quy mô lớn nhất gồm: Nhiên liệu khoáng, dầu khoáng và các sản phẩm chưng cất từ chúng; các chất chứa bitum; khoáng sản...(SITC27); Cá và động vật giáp xác, động vật thân mềm và động vật thủy sinh khác (SITC3); Cà phê, chè, chè Paragoay và các loại gia vị (SITC9); Ngũ cốc (SITC10); Các sản phẩm về nhựa (SITC39); Các sản phẩm về cao su (SITC40).



Nhóm sản phẩm xuất khẩu thâm dụng lao động phổ thông có quy mô xuất khẩu lớn nhất gồm: Giày, dép, ghệt và các loại tương tự (SITC64); Hàng may mặc và quần áo phụ kiện, không dệt kim hoặc móc (SITC62).

Nhóm sản phẩm xuất khẩu thâm dụng công nghệ có quy mô xuất khẩu lớn nhất gồm: Máy móc, thiết bị và phụ tùng của chúng; máy ghi âm thanh, truyền hình ...(SITC85); Máy móc, thiết bị cơ khí, lò phản ứng hạt nhân, nồi hơi; bộ phận của chúng (SITC84);

#### 4.3. Sự tương thích của các sản phẩm xuất khẩu

Kết hợp các tiêu chí về lợi thế so sánh biểu lộ và sự tương thích của sản phẩm xuất khẩu trên thị trường thế giới, chúng ta có bảng phân loại sản phẩm xuất khẩu như sau:

**Bảng 2. Phân loại sản phẩm xuất khẩu Việt Nam trên thị trường Thế giới theo lợi thế so sánh biểu lộ và sự tương thích**

Xu hướng xuất khẩu	RCA	Nhu cầu nhập khẩu của thị trường thế giới	
		Có xu hướng thu hẹp	Có xu hướng mở rộng
Tăng trưởng xuất khẩu nhanh	Có lợi thế so sánh cao	SITC41, 44, 52, 54, 59, 61	SITC42,65
	Không có lợi thế so sánh	SITC60, 70, 84 SITC6	SITC17,23,29,31,38,72,73,74 78, 18
Tăng trưởng xuất khẩu chậm hoặc âm	Có lợi thế so sánh cao	SITC3, 46, 56, 62, 64, 69 50; 53; 67, 14	SITC9, 19
	Không có lợi thế so sánh	SITC58 5, 49, 57,37	SITC26 SITC12;SITC13

*Nguồn: nghiên cứu của tác giả trên số liệu của UN comtrade database 2001-2015*

Từ kết quả phân loại trong bảng 2 chúng ta có kết quả phân loại sản phẩm xuất khẩu theo 4 nhóm trong bảng 3.

**Bảng 3: Phân loại bốn nhóm sản phẩm xuất khẩu của Việt Nam**

SITC	Tên nhóm sản phẩm xuất khẩu
<i>(i) Nhóm sản phẩm năng động</i>	
17	Đường và các loại kẹo đường
18	Chế phẩm từ cacao và ca cao
23	Phế liệu và phế thải từ ngành công nghiệp thực phẩm; thức ăn gia súc
29	Hoá chất hữu cơ
31	Phân bón
38	Sản phẩm hoá chất khác
42	Điều của da; bộ đồ yên cương; mặt hàng du lịch, túi xách và đồ chứa ...
65	Mũ và phụ tùng của chúng

72	Sắt và thép
73	Sản phẩm bằng sắt hoặc thép
74	Đồng và các sản phẩm
78	Chì và các sản phẩm
<i>(ii) Nhóm sản phẩm có xu hướng tồn đọng</i>	
6	Cây sống và các loại cây trồng khác; củ, rễ và các loại tương tự; hoa và cành lá trang trí
41	Da sống (trừ da lông) và da thuộc
44	Gỗ và các mặt hàng bằng gỗ; than từ gỗ
52	Bông
54	Sợi filament nhân tạo; dải và dạng tương tự của vật liệu dệt nhân tạo
59	Các loại vải dệt đã được ngâm tẩm, tráng, phủ hoặc ép; các mặt hàng dệt phù hợp ...
60	Vải dệt kim hoặc móc
61	Hàng may mặc và phụ kiện quần áo, dệt kim hoặc móc
70	Thủy tinh
84	Máy móc, thiết bị cơ khí, lò phản ứng hạt nhân, nồi hơi; bộ phận của chúng
<i>(iii) Nhóm sản phẩm đang bị bỏ lỡ cơ hội</i>	
9	Cà phê, chè, chè Paragoay và các loại gia vị
12	Hạt và quả có dầu; các loại ngũ cốc, hạt và quả khác; công nghiệp hoặc dược liệu ...
13	Lạc; gôm, nhựa và loại nhựa thực vật khác và các chiết xuất
19	Chế phẩm từ ngũ cốc, bột, tinh bột hoặc sữa; các loại bánh
26	Quặng, xỉ và tro
<i>(vi) Nhóm sản phẩm đang có xu hướng tháo lui</i>	
3	Cá và động vật giáp xác, động vật thân mềm và động vật thủy sinh khác
5	Các sản phẩm gốc động vật
14	Nguyên liệu thực vật dùng để tết bện; các sản phẩm từ thực vật khác
37	Vật liệu ảnh hoặc điện ảnh
46	Sản phẩm làm từ rơm, cỏ giấy hoặc các vật liệu tết bện khác; mây và mây tre đan
49	Sách, báo, tranh ảnh và các sản phẩm khác của công nghiệp in; bản thảo, ...
50	Lụa
53	Sợi dệt gốc thực vật khác; sợi giấy và vải dệt thoi từ sợi giấy
56	Mền xơ, phớt và các sản phẩm không dệt; các loại sợi đặc biệt; sợi xe, chảo, dây thừng, dây cáp
57	Thảm và hàng dệt trải sàn khác
58	Vải dệt thoi đặc biệt; các loại vải dệt chần sợi vòng; ren; thảm trang trí; trang trí; thêu
62	Hàng may mặc và quần áo phụ kiện, không dệt kim hoặc móc
64	Giày, dép, ghệt và các loại tương tự
67	Lông và các sản phẩm bằng lông vũ; Hoa nhân tạo
69	Sản phẩm gốm sứ

*Nguồn: Tính toán của tác giả trên số liệu của UN comtrade database 2001-2015*

Bảng 2 và bảng 3 cho thấy: nhóm sản phẩm xuất khẩu năng động có rất ít sản phẩm có lợi thế so sánh, còn lại chủ yếu là các sản phẩm kim loại và phân bón, hóa chất đều thuộc nhóm có lợi thế so sánh thấp. Như vậy, nhóm sản phẩm năng động bao gồm tiêu chí có lợi thế so sánh mạnh bao gồm: Đồ da; bộ đồ yên cương; túi du lịch, túi xách...(SITC42); Mũ và phụ tùng của chúng (SITC65).

Các sản phẩm xuất khẩu có xu hướng tồn đọng chủ yếu thuộc về nhóm hàng dệt; may và đang có lợi thế so sánh mạnh.

Nhóm sản phẩm đang bị bỏ lỡ cơ hội chủ yếu là các sản phẩm nông sản, trong đó có nhóm sản phẩm có lợi thế so sánh rất mạnh gồm: Cà phê, chè, chè Paragoay và các loại gia vị (SITC9); Chế phẩm từ ngũ cốc, bột, tinh bột hoặc sữa; các loại bánh (SITC19).

Nhóm sản phẩm xuất khẩu đang có xu hướng tháo lui chủ yếu là các sản phẩm có lợi thế so sánh rất mạnh của Việt Nam như: Cá và động vật giáp xác, động vật thân mềm và động vật thủy sinh khác (SITC3); Nguyên liệu thực vật dùng để tết bện; các sản phẩm từ thực vật khác (SITC14); Hàng may mặc và quần áo phụ kiện, không dệt kim hoặc móc (SITC62); Giày, dép, ghê và các loại tương tự (SITC64); Lụa (SITC50); Sợi dệt gốc thực vật khác; sợi giấy và vải dệt thoi từ sợi giấy (SITC53);... đa số các sản phẩm này thuộc nhóm thâm dụng lao động không có kỹ năng.

## 5. Kết luận và hàm ý chính sách

Nghiên cứu sử dụng số liệu về xuất nhập khẩu sản phẩm của Việt Nam và Thế giới giai đoạn 2001-2015 do COMTRADE công bố để tính chỉ số lợi thế so sánh biểu lộ, quy mô xuất khẩu và sự tương thích của các sản phẩm xuất khẩu Việt Nam trên thị trường thế giới.

Căn cứ trên các chỉ tiêu đã tính toán, nghiên cứu phân loại sản phẩm xuất khẩu Việt Nam theo các nhóm như sau:

(i) Nhóm sản phẩm có lợi thế so sánh cao và năng động nhất gồm: Đồ da; bộ đồ yên cương; túi du lịch, túi xách...(SITC42); Mũ và phụ tùng của chúng (SITC65).

Nhóm sản phẩm năng động, có tốc độ tăng trưởng trong tỷ trọng xuất khẩu quốc gia về sản phẩm cao và tương thích với thị trường thế giới đang mở rộng, tuy nhiên các nhà hoạch định chính sách cần đưa ra các chính sách nhằm nâng cao lợi thế so sánh biểu lộ, tức là tăng tỷ trọng xuất khẩu đối với nhóm sản phẩm gồm: Đường và các loại kẹo đường (17); Phế liệu và phế thải từ ngành công nghiệp thực phẩm, thức ăn gia súc (23); Hoá chất hữu cơ (29); Phân bón (31); Sản phẩm hoá chất khác (38); Sắt và thép (72); Sản phẩm bằng sắt hoặc thép (73); Đồng và các sản phẩm (74). Đây chính là nhóm sản phẩm xuất khẩu giàu tiềm năng.

(ii) Nhóm sản phẩm có tốc độ tăng trưởng trong tỷ trọng xuất khẩu quốc gia cao nhưng thị trường thế giới đang thu hẹp. Do đó, có thể kéo theo tình trạng tồn đọng sản phẩm.

Các giải pháp đối với nhóm sản phẩm này là: bên cạnh việc nâng cao năng lực cạnh tranh đối với sản phẩm thì các nhà hoạch định chính sách cần tích cực tìm kiếm thị trường, xúc tiến thương mại, thậm chí cả thị trường trong nước. Nhóm sản phẩm này bao gồm: Da

sống (trừ da lông) và da thuộc (41); Gỗ và các mặt hàng bằng gỗ; than từ gỗ (44); Bông (52); Sợi filament nhân tạo; dải và dạng tương tự của vật liệu dệt nhân tạo (54); Sợi filament nhân tạo; dải và dạng tương tự của vật liệu dệt nhân tạo (59); Hàng may mặc và phụ kiện quần áo, dệt kim hoặc móc (61).

Ngoài ra, đối với các sản phẩm không có lợi thế so sánh trong nhóm này bên cạnh việc nâng cao năng lực cạnh tranh, tìm kiếm thị trường thì cần giảm dần quy mô xuất khẩu để tương thích với cầu của thị trường thế giới. Nhóm sản phẩm này gồm: Cây sống và các loại cây trồng khác; củ, rễ và các loại tương tự; hoa và cành lá trang trí (6); Vải dệt kim hoặc móc (60); Thủy tinh (70); Máy móc, thiết bị cơ khí, lò phản ứng hạt nhân, nồi hơi; bộ phận của chúng (84).

(iii) Nhóm sản phẩm xuất khẩu đang bị bỏ lỡ cơ hội do tăng trưởng xuất khẩu chậm, không theo kịp nhu cầu gia tăng của thị trường thế giới.

Đối với sản phẩm có lợi thế so sánh cao trong nhóm này như: Cà phê, chè, chè Paragoay và các loại gia vị (9); Chế phẩm từ ngũ cốc, bột, tinh bột hoặc sữa; các loại bánh (19), cần khuyến khích sản xuất, nâng cao chất lượng, nâng cao năng lực cạnh tranh, tìm kiếm thị trường, tăng sản lượng xuất khẩu...

Đối với sản phẩm không lợi thế so sánh trong nhóm này như: Hạt và quả có dầu; các loại ngũ cốc, hạt và quả khác; công nghiệp hoặc dược liệu...(12); Quặng, xỉ và tro (26) cần khuyến khích sản xuất, xúc tiến thương mại, tăng tỷ trọng xuất khẩu quốc gia đối với sản phẩm.

(iv) Nhóm sản phẩm có xu hướng thoái lui gồm các sản phẩm có tăng trưởng xuất khẩu thấp và thị trường thế giới thu hẹp. Nhóm này gồm nhiều sản phẩm xuất khẩu truyền thống của Việt Nam; có quy mô xuất khẩu lớn và có lợi thế so sánh cao như: Cá và động vật giáp xác, động vật thân mềm và động vật thủy sinh khác (3); Sản phẩm làm từ rơm, cỏ giấy hoặc các vật liệu tết bện khác; mây và mây tre đan (46); Mền xơ, phốt và các sản phẩm không dệt; các loại sợi đặc biệt; sợi xe, chảo, dây thừng, dây cáp (56); Hàng may mặc và quần áo phụ kiện, không dệt kim hoặc móc (62); Giày, dép, ghệt và các loại tương tự (64); Sản phẩm gốm sứ (69)...

Nhóm sản phẩm có mức tăng trưởng xuất khẩu chậm có thể do nhiều nguyên nhân như: cạnh tranh ngày càng gay gắt; tiêu chuẩn nhập khẩu của đối tác ngày càng cao hoặc do sức cạnh tranh của hàng hóa kém,... Do đó, cần nâng cao sức cạnh tranh sản phẩm, cần dự báo cầu thế giới và giảm đầu tư mở rộng xuất khẩu đối với nhóm sản phẩm này,....

Nghiên cứu này có thể mở rộng theo hướng đánh giá lợi thế so sánh và sự tương thích của các sản phẩm xuất khẩu trên các thị trường khác nhau.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

Amighini, A., Leone, M., & Rabellotti, R. (2011). Persistence versus change in the international specialization pattern of Italy: how much does the 'District Effect' matter? *Regional Studies*, 45, 381-401.

Balassa (1965), "Trade Liberalisation and "Revealed" Comparative Advantage", *The Manchester School of Economic and Social Studies*, Volume 33, Issue 2, Pages 99-123.

Chunyan Yu and Chunjie Qi (2015), "Research on the complementarity and comparative Advantages of Agricultural Product Trade between China and CEE Countries", *Journal of service Science and Management*, 2015, 8, 2001-2008.

OECD (2011), "*Globalisation, comparative advantage and the changing dynamics of trade*", Paris: OECD.

Montague Lord (2002), "Vietnam's Export Competitiveness: Trade and Macroeconomic Policy linkages", *MPRA peper No 50638*, 17/10/2013.

UNIDO (1986), "*International comparative advantage in manufacturing: changing profiles of resources and trade, Unido publication sales*", no. E86 II B9. Vienna: United Nations Industrial Development Organization.

Xinshu Gong và Chengjun Gu (2011), "A study on trade of complementarity among Xinjiang and its Neighboring Countries", *Asian Social Science*, Vol. 7, No. 1, January 2011.

World Bank (1994), "China: foreign trade reform, country study series", Washington D.C.: World Bank

<http://www.trademap.org>

## PHỤ LỤC

**Bảng A1. Các sản phẩm theo phân loại tiêu chuẩn ngoại thương**

SITC	Hàng hóa	SITC	Hàng hóa
01	Động vật sống	50	Lụa
02	Thịt và các bộ phận nội tạng	51	Len, sợi lông bòm ngựa và vải dệt thoi
03	Cá và động vật giáp xác, động vật thân mềm và động vật thủy sinh khác	52	Bông
04	Sản phẩm từ sữa; trứng chim; mật ong tự nhiên; sản phẩm ăn được gốc động vật, chưa ở nơi khác ...	53	Sợi dệt gốc thực vật khác; sợi giấy và vải dệt thoi từ sợi giấy
05	Các sản phẩm gốc động vật	54	sợi filament nhân tạo; dạng tương tự của vật liệu dệt nhân tạo
06	Cây sống và các loại cây trồng khác; củ, rễ và các loại tương tự; hoa và cành lá trang trí	55	sợi staple nhân tạo
07	Rau và rễ nhất định và củ	56	Mền xơ, phốt và các sản phẩm không dệt; các loại sợi đặc biệt; sợi xe, chảo, dây thừng, dây cáp
08	Quả và hạt ăn được; vỏ quả thuộc chi cam quýt hoặc các loại dưa	57	Thảm và hàng dệt trải sàn khác
09	Cà phê, chè, chè Paragoay và các loại gia vị	58	vải dệt thoi đặc biệt; các loại vải dệt chần sợi vòng; ren; thảm trang trí; thêu
10	Ngũ cốc	59	các loại vải dệt đã được ngâm tẩm,

			tráng, phủ hoặc ép; các mặt hàng dệt phù hợp ...
11	Sản phẩm của ngành công nghiệp xay xát; mạch nha; tinh bột; inulin; gluten lúa mì	60	Vải dệt kim hoặc móc
12	Hạt và quả có dầu; các loại ngũ cốc, hạt và quả khác; công nghiệp hoặc dược liệu ...	61	Hàng may mặc và phụ kiện quần áo, dệt kim hoặc móc
13	Lạc; gôm, nhựa và loại nhựa chiết xuất từ thực vật khác	62	Hàng may mặc và quần áo phụ kiện, không dệt kim hoặc móc
14	Nguyên liệu thực vật dùng để tết bện; các sản phẩm từ thực vật khác	63	Hàng dệt may; các loại hàng dệt khác; thảm
15	Mỡ động vật hoặc thực vật và các loại dầu và các sản phẩm tách từ chúng; chất béo ăn được; thú vật ...	64	Giày, dép, ghệt và các loại tương tự
16	Các chế phẩm từ thịt, cá hay động vật giáp xác, động vật thân mềm hoặc động vật thủy sinh khác	65	Mũ và phụ tùng của chúng
17	Đường và các loại kẹo đường	66	Ô dù, ô che nắng, gậy đi bộ, gậy, roi, ...
18	Chế phẩm từ cacao và ca cao	67	Lông và các sản phẩm bằng lông vũ; Hoa nhân tạo
19	Chế phẩm từ ngũ cốc, bột, tinh bột hoặc sữa; các loại bánh	68	Sản phẩm bằng đá, thạch cao, xi măng, amiăng, mica hoặc các vật liệu tương tự
20	Chế phẩm từ rau, quả, quả hạch hoặc các bộ phận khác của cây	69	Sản phẩm gốm sứ
21	Các chế phẩm ăn được khác	70	Thủy tinh
22	Đồ uống, rượu và giấm	71	Ngọc trai tự nhiên hoặc nuôi cấy, đá quý hoặc đá bán quý, kim loại quý, kim loại mạ ...
23	Phế liệu và phế thải từ ngành công nghiệp thực phẩm; thức ăn gia súc	72	Sắt và thép
24	Thuốc lá và sản phẩm thay thế thuốc lá	73	Sản phẩm bằng sắt hoặc thép
25	Muối; lưu huỳnh; đất và đá; thạch cao, vôi và xi măng	74	Đồng và các sản phẩm
26	Quặng, xỉ và tro	75	Niken và các sản phẩm
27	Nhiên liệu khoáng, dầu khoáng và các sản phẩm chưng cất từ chúng; các chất chứa bitum; khoáng sản ...	76	Nhôm và các sản phẩm
28	Hoá chất vô cơ; các hợp chất hữu cơ	78	Chì và các sản phẩm

	hoặc vô cơ của kim loại quý, kim loại đất hiếm, ...		
29	Hoá chất hữu cơ	79	Kẽm và các sản phẩm
30	được phẩm	80	Thiếc và các sản phẩm bằng plastic
31	Phân bón	81	Các kim loại cơ bản khác; gốm kim loại; sản phẩm của chúng
32	Thuộc da, nhuộm chiết xuất; tannin và các chất dẫn xuất của chúng; thuốc nhuộm, thuốc màu khác ...	82	Dụng cụ, dao kéo, thìa và nĩa, các bộ phận kim loại cơ bản
33	Dầu và các chất tựa nhựa thiết yếu; nước hoa, mỹ phẩm hoặc các chế phẩm vệ sinh	83	Hàng tạp của kim loại cơ bản
34	Xà phòng, các chế phẩm bôi trơn nhân tạo ...	84	Máy móc, thiết bị cơ khí, lò phản ứng hạt nhân, nồi hơi; bộ phận của chúng
35	Chất Albuminoidal; tinh bột biến tính; keo; enzyme	85	Máy móc, thiết bị và phụ tùng của chúng; máy ghi âm thanh, truyền hình ...
36	Chất nổ; các sản phẩm pháo; các hợp kim tự cháy; dễ cháy	86	Đường sắt hoặc đường xe điện đầu máy, toa xe và bộ phận của chúng;
37	Vật liệu ảnh hoặc điện ảnh	87	Xe cộ trừ đường sắt hoặc đường xe điện, và các bộ phận và phụ tùng của chúng
38	sản phẩm hoá chất khác	88	Máy bay, tàu vũ trụ, và bộ phận của chúng
39	Nhựa và các sản phẩm	89	Tàu, thuyền và sản phẩm cấu trúc nổi
40	Cao su và các sản phẩm	90	Thiết bị quang học, nhiếp ảnh, điện ảnh, đo lường, kiểm tra độ chính xác, y tế hoặc phẫu thuật
41	Da sống (trừ da lông) và da thuộc	91	Đồng hồ và bộ phận của chúng
42	Đồ da; bộ đồ yên cương; túi du lịch, túi xách	92	Nhạc cụ; các bộ phận và phụ kiện của chúng
43	Da lông và da lông nhân tạo; các sản phẩm chế biến	93	Vũ khí và đạn; các bộ phận và phụ tùng của chúng
44	Gỗ và các mặt hàng bằng gỗ; than từ gỗ	94	Đồ nội thất; bộ đồ giường, đệm, hỗ trợ nệm, nệm và các đồ dùng nội tương tự;
45	Cork và sản phẩm bằng lie	95	Đồ chơi, trò chơi và các dụng cụ thể thao; các bộ phận và phụ tùng của chúng
46	Sản phẩm làm từ rom, cỏ giấy hoặc các vật liệu tết bện khác; mây tre đan	96	Các mặt hàng khác
47	Bột giấy từ gỗ hoặc từ vật liệu xơ sợi	97	Tác phẩm nghệ thuật, đồ vật, cổ vật

	xenlulo khác; tái sinh (phế liệu và mảnh vụn)		suu tầm
48	Giấy và cát tông; bột giấy	99	Hàng hóa không ghi ở nơi khác
49	Sách, báo, tranh ảnh và các sản phẩm khác của công nghiệp in; bản thảo, ...		

*Nguồn: COMTRADE*

**Bảng A2. Giá trị trung bình của chỉ số lợi thế so sánh biểu lộ của các sản phẩm xuất khẩu Việt Nam trên thị trường thế giới, giai đoạn 2001-2015.**

Nhóm sản phẩm xuất khẩu thâm dụng tài nguyên		Nhóm sản phẩm xuất khẩu thâm dụng lao động kỹ năng thấp		Nhóm sản phẩm xuất khẩu thâm dụng công nghệ/ lao động có kỹ năng	
code	mean(rca)	code	mean(rca)	code	mean(rca)
46	18.1675	64	12.7076	69	1.9997
9	16.6347	62	6.1789	80	1.5012
3	11.7423	65	5.2755	96	1.1761
10	6.3027	61	4.609	34	1.0074
11	4.3737	50	3.7227	85	0.8977
14	4.3075	42	3.3722	70	0.7632
16	3.7694	63	2.7049	68	0.6517
8	3.6333	55	1.9797	95	0.6437
94	3.1025	54	1.6292	31	0.598
40	2.6239	53	1.5237	73	0.5954
7	1.3996	59	1.4257	82	0.593
19	1.2937	52	1.3862	92	0.4582
27	1.261	44	1.3326	71	0.4357
25	1.2308	56	1.1642	35	0.4169
24	1.1448	41	1.0698	72	0.4165
20	0.8508	67	0.9492	89	0.4098
4	0.6529	60	0.7851	78	0.3898
5	0.643	58	0.5337	84	0.3606
21	0.5777	66	0.3299	83	0.3174
17	0.5453	57	0.2964	90	0.3112
13	0.5027	43	0.2422	99	0.2537
12	0.4851	51	0.0841	33	0.25
39	0.4787			79	0.2489
26	0.3739			38	0.2252
23	0.3697			76	0.2127



15	0.3558			81	0.1929
48	0.3518			74	0.1465
22	0.2355			87	0.1375
28	0.2277			91	0.1156
6	0.2023			36	0.1143
2	0.146			37	0.1126
1	0.0809			32	0.0827
49	0.0787			29	0.0807
18	0.0268			86	0.0433
47	0.0193			88	0.0259
45	0.0103			30	0.0241
				93	0.0083
				97	0.008
				75	0.0018

*Nguồn: Tính toán của tác giả trên số liệu của UN comtrade database 2001-2015*

*Ghi chú: Cách viết số thập phân theo chuẩn quốc tế*

### **Bảng A3. Phân loại sản phẩm theo quy mô xuất khẩu giai đoạn 2001-2015**

*Đơn vị: Giá trị XK trung bình là: nghìn USD*

SITC	Giá trị XK trung bình	Quy mô xuất khẩu	SITC	Giá trị XK trung bình	Quy mô xuất khẩu	SITC	Giá trị XK trung bình	Quy mô xuất khẩu
85	1.30E+07	lớn	48	2.80E+05	lớn	50	4.50E+04	Vừa
27	8.00E+06	lớn	19	2.40E+05	lớn	88	4.50E+04	Vừa
64	5.60E+06	lớn	34	2.10E+05	lớn	58	3.20E+04	Nhỏ
62	5.30E+06	lớn	38	2.10E+05	lớn	32	2.80E+04	Nhỏ
61	4.30E+06	lớn	59	2.00E+05	lớn	80	2.80E+04	Nhỏ
84	3.80E+06	lớn	31	1.90E+05	lớn	53	2.70E+04	Nhỏ
3	3.60E+06	lớn	28	1.80E+05	lớn	6	2.00E+04	Nhỏ
94	2.70E+06	lớn	41	1.80E+05	lớn	91	1.90E+04	Mới nổi
9	2.40E+06	lớn	76	1.80E+05	lớn	57	1.80E+04	Mới nổi
10	2.10E+06	lớn	96	1.80E+05	lớn	67	1.70E+04	Mới nổi
40	1.90E+06	lớn	20	1.60E+05	lớn	78	1.70E+04	Mới nổi
8	1.20E+06	lớn	24	1.60E+05	lớn	43	1.60E+04	Mới nổi
39	1.20E+06	lớn	82	1.60E+05	lớn	81	1.60E+04	Mới nổi
42	9.60E+05	lớn	21	1.50E+05	lớn	5	1.50E+04	Mới nổi
90	9.50E+05	lớn	46	1.50E+05	lớn	49	1.50E+04	Mới nổi

72	9.40E+05	lớn	65	1.50E+05	lớn	92	1.30E+04	Rất nhỏ
44	8.70E+05	lớn	23	1.40E+05	lớn	79	1.20E+04	Rất nhỏ
71	8.30E+05	lớn	26	1.40E+05	lớn	14	1.10E+04	Rất nhỏ
87	7.90E+05	lớn	68	1.40E+05	lớn	37	8.10E+03	Rất nhỏ
73	7.70E+05	lớn	4	1.30E+05	lớn	86	8.00E+03	Rất nhỏ
16	7.60E+05	lớn	60	1.30E+05	lớn	13	7.00E+03	Rất nhỏ
63	6.00E+05	lớn	15	1.20E+05	lớn	18	6.40E+03	Rất nhỏ
52	5.20E+05	lớn	22	1.20E+05	lớn	47	5.50E+03	Rất nhỏ
99	4.00E+05	lớn	29	1.20E+05	lớn	66	5.30E+03	Rất nhỏ
54	3.80E+05	lớn	74	1.20E+05	lớn	51	5.20E+03	Rất nhỏ
7	3.50E+05	lớn	17	1.10E+05	lớn	1	4.80E+03	Rất nhỏ
89	3.50E+05	lớn	33	1.10E+05	lớn	36	1.10E+03	Rất nhỏ
55	3.40E+05	lớn	56	1.10E+05	lớn	97	862.0667	Rất nhỏ
11	3.30E+05	lớn	83	9.20E+04	Vừa	75	368.4667	Rất nhỏ
25	3.30E+05	lớn	12	6.60E+04	Vừa	93	172.4667	Rất nhỏ
69	3.20E+05	lớn	2	4.50E+04	Vừa	45	107.8	Rất nhỏ
95	3.00E+05	lớn	30	4.50E+04	Vừa			
70	2.90E+05	lớn	35	4.50E+04	Vừa			

*Nguồn: Tính toán của tác giả trên số liệu của UN comtrade database 2001-2015*

*Ghi chú: Cách viết số theo kiểu khoa học 3.30E+05 tức là  $3.3 \cdot 10^5$*

**NGHIÊN CỨU MỐI QUAN HỆ GIỮA FDI, XUẤT KHẨU VÀ TĂNG TRƯỞNG  
KINH TẾ CỦA VIỆT NAM - GIAI ĐOẠN 1986-2015**

**RESEARCH ON THE RELATIONSHIP BETWEEN FDI, EXPORT  
AND GROWTH ECONOMY OF VIETNAM - THE PERIOD 1986-2015**

*ThS. Trịnh Công Sơn  
Trường Đại học Thương mại*

**Tóm tắt**

*Bài viết nghiên cứu tác động của đầu tư trực tiếp nước ngoài và xuất khẩu đến tăng trưởng kinh tế của Việt Nam với số liệu chuỗi thời gian trong giai đoạn 1986-2015 dựa trên một số mô hình định lượng như đồng liên kết ARDL và mô hình ARDL hiệu chỉnh sai số (ECM). Kết quả nghiên cứu chỉ ra được mối quan hệ dài hạn giữa các biến FDI, xuất khẩu và tăng trưởng kinh tế. Tuy nhiên, trái với mong đợi, bài nghiên cứu không chỉ ra được ý nghĩa thống kê về tác động tích cực của FDI tới tăng trưởng kinh tế. Đối với tác động của xuất khẩu đến tăng trưởng kinh tế cũng chưa được thể hiện rõ nét. Kết quả này cũng gợi mở các hướng chính sách trong thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài tại Việt Nam trong những năm tới.*

**Từ khóa:** *tăng trưởng kinh tế, FDI, xuất khẩu, ARDL, ECM*

**Abstract**

*The article studies the impact of foreign direct investment and export on Vietnam's economic growth with time series data in 1986-2015 period based on a number of quantitative models such as the ARDL co-ordinate and ARM error correction model (ECM). Research results show long-term relationships between FDI variables, export and economic growth. However, contrary to expectations, the article does not show statistical significance of FDI's positive impacts on economic growth. The impacts of export on economic growth has not been clear, yet. This result also suggests some policy directions in attracting foreign direct investment in Vietnam in the coming years.*

**Key words:** *economic growth, FDI, export, ARDL, ECM*

**1. Đặt vấn đề**

Đối với Việt Nam, trong giai đoạn đầu mở cửa đất nước, đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) là giải pháp hữu hiệu góp phần đưa đất nước ta thoát khỏi tình trạng bị bao vây, cấm vận, khẳng định xu thế mở cửa với quan điểm “Việt Nam muốn làm bạn của các nước trong cộng đồng kinh tế thế giới”. Trong giai đoạn 2016 - 2020 sắp tới, FDI vẫn được đánh giá là nguồn bổ sung vốn quan trọng trong tổng vốn đầu tư toàn xã hội, góp phần thúc đẩy chuyển dịch cơ cấu kinh tế, tăng năng lực sản xuất, đổi mới công nghệ, khai thông thị trường quốc tế, gia tăng kim ngạch xuất khẩu, cải thiện cán cân thanh toán quốc tế, đóng góp cho ngân sách nhà nước, phát triển nhân lực chất lượng cao và tạo thêm nhiều việc làm.

Trong suốt 30 năm qua, Việt Nam đã chứng kiến những đóng góp tích cực của FDI đối với nền kinh tế bởi FDI đã có tác động lan tỏa đến các thành phần kinh tế, trong đó khơi dậy các nguồn đầu tư trong nước, tạo sức ép cạnh tranh, thúc đẩy chuyển giao công nghệ, nâng cao hiệu quả sản xuất, phát triển ngành công nghiệp phụ trợ để từng bước đưa Việt Nam bước chân vào chuỗi giá trị toàn cầu. Theo số liệu của Viện nghiên cứu và quản lý kinh tế Trung ương, tính đến hết năm 2015, doanh nghiệp FDI tăng liên tục về doanh thu, xấp xỉ khoảng 20,3%/năm và chiếm tỷ trọng cao trong xuất nhập khẩu, khoảng 67%. Tuy nhiên, có một vấn đề đặt ra là, khu vực FDI chỉ chiếm 20% trong cơ cấu GDP và hơn 22% trong tổng vốn đầu tư, tức chỉ thay đổi khoảng 5% trong vòng 10 năm trở lại đây. Điều đó cho thấy mức đóng góp của FDI đối với GDP tại Việt Nam là chưa tương xứng. Trong khi đó, hàng loạt các câu hỏi được đặt ra như (1) liệu có sự ưu đãi quá mức của Chính phủ và các địa phương đối với các doanh nghiệp FDI, (2) các doanh nghiệp FDI liệu có hiện tượng chuyển giá, trốn tránh nghĩa vụ với Nhà nước, (3) nguy cơ FDI chèn lấn sản xuất trong nước...

Đứng trước những vấn đề đặt ra như vậy, việc nghiên cứu mối quan hệ giữa FDI với tăng trưởng kinh tế trong nước trở nên hết sức quan trọng. Bởi đó là chìa khóa giúp thúc đẩy hiệu quả của vốn FDI đầu tư tại Việt Nam, tạo tiền đề cho Việt Nam phát triển hơn nữa, nhất là trong bối cảnh đất nước đã thực sự hội nhập với hàng loạt các Hiệp định mới đã được kí kết.

## 2. Tổng quan các nghiên cứu liên quan

Như ta đã biết, FDI có tác động lên rất nhiều các nhân tố khác nhau trong nền kinh tế, tuy nhiên, nếu xét riêng về mối quan hệ giữa FDI và tăng trưởng kinh tế thì có một số quan điểm như sau:

**Thứ nhất**, về tác động của FDI đến tăng trưởng kinh tế, đã được đề cập trong nhiều lý thuyết kinh tế. Tuy nhiên, mỗi lý thuyết cũng đưa ra những quan điểm và cách giải thích tác động trên khác nhau. Lý thuyết tân cổ điển cho rằng, FDI không có ảnh hưởng dài hạn đối với tốc độ tăng trưởng kinh tế, mà chỉ có tác động ngắn hạn tới sản lượng đầu ra. Trong dài hạn năng suất cận biên của vốn sẽ làm giảm mức sinh lời của nền kinh tế. Theo Solow (1957), FDI chỉ có thể có tác động dài hạn tới tăng trưởng kinh tế khi có tiến bộ về khoa học kỹ thuật hoặc tăng trưởng lao động mà cả hai yếu tố này đều được coi là ngoại sinh. Trong các lý thuyết tăng trưởng mới, các yếu tố này được coi là nội sinh. Romer (1986), Lucas (1988) cho rằng FDI sẽ tác động đến hoạt động nghiên cứu phát triển và nguồn nhân lực, từ đó giúp tăng trưởng kinh tế ổn định.

**Thứ hai**, đối với tác động của tăng trưởng kinh tế trong thu hút FDI, cũng đã được khẳng định trong lý thuyết chiết trung hay mô hình OLI của Dunning (1977). Theo lý thuyết này, thu hút FDI phụ thuộc vào 3 lợi thế: về sở hữu, về khu vực và về nội bộ hóa. Lợi thế về khu vực bao gồm các yếu tố tài nguyên, cơ sở hạ tầng, quy mô và tăng trưởng kinh tế và các chính sách của Chính phủ. Do đó, một quốc gia có lợi thế về quy mô và tăng trưởng kinh tế sẽ kích thích thu hút các nguồn vốn đầu tư nước ngoài.

Bên cạnh sự khác nhau về quan điểm kinh tế của các lý thuyết, rất nhiều các nghiên cứu thực nghiệm đã được tiến hành. Một số nghiên cứu tìm kiếm mối quan hệ tồn tại giữa FDI và tăng trưởng kinh tế, một số khác lại tập trung nghiên cứu chiều tác động của các biến số trên. Các phương pháp định lượng được sử dụng khác nhau, các biến lựa chọn cũng khác nhau và kết quả của các nghiên cứu thực nghiệm cũng rất đa dạng. Roy & Van der Berg (2006) cho rằng sự thiếu hụt về số liệu là nguyên nhân chính đằng sau các kết luận pha trộn đó. Các công ty đa quốc gia mới tiến hành đầu tư ra nước ngoài trong khoảng hơn ba thập kỷ qua nên chúng ta không thể có đầy đủ số liệu cho các phân tích định lượng tin cậy.

Blomstrom et al. (1994) khẳng định tồn tại tác động tích cực của FDI đối với tăng trưởng kinh tế trong trường hợp mức thu nhập bình quân đầu người của quốc gia chủ nhà là đủ cao. Nghiên cứu chỉ ra rằng các nước kém phát triển ít được hưởng lợi từ các công ty đa quốc gia (MNEs), bởi vì các doanh nghiệp trong nước có trình độ công nghệ lạc hậu so với các doanh nghiệp nước ngoài nên khó có thể bắt kịp hoặc trở thành đối tác của các MNEs. Borensztein et al. (1998) nghiên cứu tác động của FDI đối với tăng trưởng kinh tế theo cách tiếp cận hồi quy dữ liệu chéo giữa các quốc gia, và chỉ ra rằng FDI có thể là kênh chuyển giao công nghệ hiện đại, tuy nhiên tính hiệu quả của nó phụ thuộc vào nguồn nhân lực của quốc gia nhận FDI.

Darrat et al. (2005) nghiên cứu tác động của FDI đến tăng trưởng kinh tế cho hai nhóm CEE (các nước thuộc miền Trung và Đông Âu) và MENA (các nước vùng Trung Đông và Bắc Phi) sử dụng dữ liệu bảng. Kết quả nghiên cứu cho thấy FDI kích thích tăng trưởng tại các nước CEE, trong khi với các nước vùng MENA thì không tồn tại hoặc có tác động tiêu cực của FDI. Lý giải cho sự khác biệt này, các tác giả cho rằng nguyên nhân là do các nước CEE.

Nghiên cứu về tác động của GDP trong thu hút FDI, Demirhan (2008) thực hiện với số liệu của 38 quốc gia đang phát triển trong giai đoạn từ 2000-2004 với bảy biến giải thích đã cho thấy khi biến đại diện là tốc độ tăng trưởng GDP/người thì hệ số hồi quy dương và có ý nghĩa thống kê. Nhưng trong trường hợp biến đại diện là GDP hoặc GDP/người thì quy mô thị trường không tác động đến FDI.

Nguyễn Thị Liên Hoa (2014) nghiên cứu trên 30 quốc gia đang phát triển có thu nhập trung bình và thấp trong giai đoạn từ 2000 đến 2012 qua phương pháp FGLS cũng chỉ ra tác động tích cực của FDI đến tăng trưởng kinh tế.

Để đánh giá tác động hai chiều giữa hai biến FDI và tăng trưởng kinh tế, Ilgun et al. (2010) đã sử dụng mô hình tự hồi quy vector (VAR) với các biến số **tăng trưởng, FDI, lao động, đầu tư và cán cân thương mại**. Bài viết chỉ ra mối quan hệ nhân quả hai chiều giữa FDI và tăng trưởng kinh tế. Cùng kết luận như trên, Pradhan et al. (2013) sử dụng mô hình hiệu chỉnh sai số vector (VECM) với các biến **hạ tầng giao thông, FDI và tăng trưởng kinh tế**. Bài viết còn chỉ ra rằng, thu hút FDI nhiều hơn có thể thúc đẩy phát triển hạ tầng giao thông và từ đó kích thích tăng trưởng kinh tế.

Gần đây hơn, nghiên cứu của Dritsaki, et al. (2014) thực hiện kiểm định mô hình đồng liên kết ARDL và ARDL hiệu chỉnh sai số với các biến **FDI, xuất khẩu và tăng trưởng kinh tế** đối với số liệu của Croatia trong giai đoạn 1994-2012. Kết quả cho thấy chỉ

có mối quan hệ dài hạn hai chiều giữa xuất khẩu và tăng trưởng kinh tế, mà không tồn tại quan hệ dài hạn giữa FDI và tăng trưởng kinh tế. Nghiên cứu của Belloumi (2014) sử dụng kỹ thuật ARDL với các biến *tăng trưởng kinh tế, FDI, độ mở của nền kinh tế, tổng lao động quốc gia và vốn đầu tư quốc gia* cũng chỉ ra rằng không có mối quan hệ bền vững giữa FDI và tăng trưởng kinh tế.

Nguyễn Hồng Hà (2016) nghiên cứu mối quan hệ giữa FDI và tăng trưởng kinh tế tỉnh Trà Vinh sử dụng mô hình VAR với các kỹ thuật phân tích phản ứng đẩy và phân rã phương sai trong giai đoạn 1999-2013 cho thấy tồn tại bằng chứng về thu hút FDI có tác động đến tăng trưởng kinh tế tỉnh Trà Vinh và ngược lại.

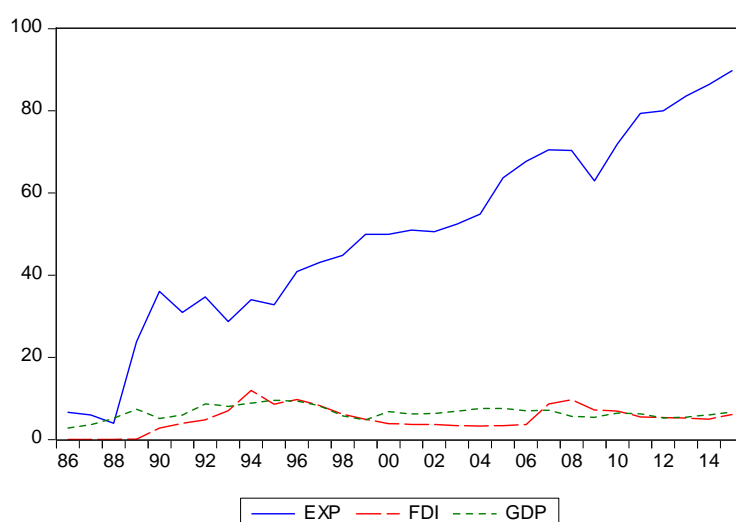
Mặc dù còn rất nhiều các công trình nghiên cứu thực nghiệm khác về mối quan hệ giữa FDI và tăng trưởng kinh tế trên thế giới và ở Việt Nam nhưng các kết luận thu được cũng rất khác nhau. Việc phát triển các nghiên cứu tiếp theo dựa trên các phương pháp mới phù hợp hơn cũng như khắc phục được sự hạn chế về mẫu quan sát là cần thiết.

### 3. Phương pháp nghiên cứu

#### 3.1. Cơ sở dữ liệu

Các biến được lựa chọn nghiên cứu bao gồm: (i) tỉ lệ tăng trưởng hàng năm của tổng sản phẩm quốc nội (GDP), (ii) tỉ trọng giá trị ròng đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Việt Nam so với GDP (FDI) và (iii) tỉ trọng giá trị xuất khẩu so với GDP. Mẫu quan sát được thu thập theo năm, từ năm 1986 đến năm 2015 (30 quan sát) từ hệ thống cơ sở dữ liệu của Ngân hàng thế giới (WDI, 2017). Số liệu qua các năm được mô tả trong hình sau:

**Hình 1: Biến động của FDI, EXP và GDP**



Nguồn: số liệu từ Ngân hàng thế giới WDI 2017

#### 3.2. Phương pháp nghiên cứu định lượng

Khi thực hiện việc nghiên cứu trên các chuỗi thời gian, bước đầu tiên là kiểm tra tính dừng của các chuỗi dữ liệu.

- Nếu các chuỗi cùng dừng ở chuỗi gốc, tiến hành thực hiện hồi quy bình phương nhỏ nhất thường (OLS).

- Nếu các chuỗi cùng dừng sau khi lấy sai phân bậc 1, tiến hành thực hiện mô hình hồi quy vector (VAR) khi không có đồng liên kết và mô hình hiệu chỉnh sai số vector (VECM) khi có hiện tượng đồng liên kết.
- Trong trường hợp các chuỗi gồm cả dạng tích hợp I(0) và I(1) thì áp dụng mô hình tự hồi quy phân phối trễ ARDL (AutoRegressive Distributed Lag) là thích hợp nhất.

Theo Pesaran et al. (2001), việc sử dụng mô hình ARDL, ngoài ưu điểm là linh hoạt trong xử lý các trường hợp chuỗi thời gian không cùng bậc tích hợp, còn có lợi thế hơn về độ tin cậy so với kiểm định đồng liên kết theo kỹ thuật Johansen trong trường hợp số lượng mẫu nhỏ. Hơn nữa, so với mô hình VAR, thì trong việc ước lượng các mối quan hệ dài hạn, mô hình ARDL không ước lượng hệ phương trình mà chỉ ước lượng độc lập từng phương trình và có thể chấp nhận độ trễ khác nhau của các biến số trong mô hình. Tuy nhiên, mô hình ARDL không phù hợp với các số liệu có bậc tích hợp I(2) trở lên.

Để thực hiện mô hình ARDL, sau khi kiểm định nghiệm đơn vị đối với chuỗi dữ liệu, bài nghiên cứu tiến hành các bước sau:

- Xác định độ trễ của các biến trong mô hình qua các chỉ tiêu AIC và SC.
- Kiểm định đường bao (ARDL bound test) xác định đồng liên kết giữa các biến, tìm mối quan hệ dài hạn giữa các biến.
- Hồi quy theo mô hình ARDL với các độ trễ đã được xác định để kiểm định mối quan hệ dài hạn giữa các biến trong mô hình.
- Xác định mối quan hệ ngắn hạn giữa các biến qua mô hình hiệu chỉnh sai số (ECM).
- Kiểm định tính ổn định sai số của mô hình.

#### 4. Các kết quả kiểm định và ước lượng mô hình nghiên cứu

##### 4.1. Kiểm định nghiệm đơn vị

Trong bài nghiên cứu này, bài viết sử dụng kiểm định nghiệm đơn vị ADF đưa ra bởi Dickey Fuller (1979) để kiểm tra tính dừng của các chuỗi số liệu nghiên cứu. Kết quả kiểm định nghiệm đơn vị được thể hiện ở bảng 1 cho thấy biến FDI và EXP tích hợp bậc 1, chỉ dừng khi thực hiện sai phân bậc 1. Ngược lại biến GDP lại cho thấy tính dừng với chuỗi gốc, hay tích hợp bậc 0.

**Bảng 1: Kiểm định nghiệm đơn vị ADF**

Biến	Mô hình không hằng số		Mô hình có hằng số		Mô hình có hằng số và xu hướng		Kết luận
	Thống kê $t$	$p$ -value	Thống kê $t$	$p$ -value	Thống kê $t$	$p$ -value	
<b>GDP</b>	<b>-0,051</b>	<b>0,658</b>	<b>-3,087</b>	<b>0,038**</b>	<b>-4,164</b>	<b>0,016**</b>	<b>Chuỗi dừng</b>
<b>FDI</b>	-0,507	0,488	-2,149	0,228	-1,965	0,595	Chuỗi không dừng

<b>ΔFDI</b>	<b>-0,175</b>	<b>0,613</b>	<b>-3,051</b>	<b>0,042**</b>	<b>-3,693</b>	<b>0,044**</b>	<b>Chuỗi dừng</b>
<b>EXP</b>	2,061	0,989	-0,870	0,783	-3,271	0,091*	Chuỗi không dừng
<b>ΔEXP</b>	<b>-4,369</b>	<b>0,000***</b>	<b>-5,507</b>	<b>0,000***</b>	<b>-5,437</b>	<b>0,000***</b>	<b>Chuỗi dừng</b>

\*\*\*, \*\* và \* thể hiện có ý nghĩa thống kê tương ứng với các mức 1%, 5% và 10%

*Nguồn: tổng hợp kết quả kiểm định mô hình nghiên cứu*

Như vậy, chuỗi thời gian nghiên cứu bao gồm cả các biến tích hợp I(0) và I(1). Theo kết quả nghiên cứu của Pesaran et al. (2001), đối với các biến không cùng bậc tích hợp I(0) hay I(1) thì việc áp dụng ARDL là phù hợp nhất cho nghiên cứu thực nghiệm.

#### 4.2. Kiểm định đường bao xác định đồng liên kết

Sau khi thực hiện kiểm định tính dừng của các chuỗi thời gian, bài viết áp dụng kiểm định đường bao theo cách tiếp cận của Perasan et al. (2001) nhằm tìm ra tính đồng liên kết trong mối quan hệ dài hạn giữa 3 biến tăng trưởng kinh tế GDP, đầu tư trực tiếp nước ngoài FDI và xuất khẩu tại Việt Nam. Kiểm định đường bao được thực hiện trên 3 mô hình sau:

$$\Delta GDP_t = \beta_{01} + \delta_{11}GDP_{t-1} + \delta_{21}FDI_{t-1} + \delta_{31}EXP_{t-1} + \sum_{i=1}^p \alpha_{1i}\Delta GDP_{t-i} + \sum_{i=1}^q \alpha_{2i}\Delta FDI_{t-i} + \sum_{i=1}^r \alpha_{3i}\Delta EXP_{t-i} + \varepsilon_{1t} \quad (1)$$

$$\Delta FDI_t = \beta_{02} + \delta_{12}FDI_{t-1} + \delta_{22}GDP_{t-1} + \delta_{32}EXP_{t-1} + \sum_{i=1}^p \alpha_{1i}\Delta FDI_{t-i} + \sum_{i=1}^q \alpha_{2i}\Delta GDP_{t-i} + \sum_{i=1}^r \alpha_{3i}\Delta EXP_{t-i} + \varepsilon_{2t} \quad (2)$$

$$\Delta EXP_t = \beta_{03} + \delta_{13}EXP_{t-1} + \delta_{23}GDP_{t-1} + \delta_{33}FDI_{t-1} + \sum_{i=1}^p \alpha_{1i}\Delta EXP_{t-i} + \sum_{i=1}^q \alpha_{2i}\Delta GDP_{t-i} + \sum_{i=1}^r \alpha_{3i}\Delta FDI_{t-i} + \varepsilon_{3t} \quad (3)$$

trong đó,  $\Delta$  thể hiện sai phân bậc 1,  $\varepsilon_{1t}, \varepsilon_{2t}, \varepsilon_{3t}$  là các sai số phần dư được giả định phân phối độc lập và đồng nhất.

Kiểm định đường bao ARDL phụ thuộc rất nhiều vào độ trễ được lựa chọn, bài viết chọn độ trễ tối ưu từ các giá trị sai phân bậc 1 của các biến, dựa vào tối thiểu hóa tiêu chí AIC và SBC, theo các mô hình sau:

$$\Delta GDP_t = \beta_{01} + \sum_{i=1}^p \alpha_{1i}GDP_{t-i} + \sum_{i=1}^q \alpha_{2i}FDI_{t-i} + \sum_{i=1}^r \alpha_{3i}EXP_{t-i} + \mu_{1t} \quad (4)$$

$$\Delta FDI_t = \beta_{02} + \sum_{i=1}^p \alpha_{1i}FDI_{t-i} + \sum_{i=1}^q \alpha_{2i}GDP_{t-i} + \sum_{i=1}^r \alpha_{3i}EXP_{t-i} + \mu_{2t} \quad (5)$$

$$\Delta EXP_t = \beta_{03} + \sum_{i=1}^p \alpha_{1i}EXP_{t-i} + \sum_{i=1}^q \alpha_{2i}GDP_{t-i} + \sum_{i=1}^r \alpha_{3i}FDI_{t-i} + \mu_{3t} \quad (6)$$

trong đó,  $\Delta GDP_t, \Delta FDI_t$  và  $\Delta EXP_t$  là các biến độc lập,  $\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3$  là các hệ số dài hạn,  $(p, q, r)$  là độ trễ tối ưu của mô hình ARDL.



Pesaran et al. (2001), đề xuất thực hiện kiểm định F về mức ý nghĩa thống kê đối với hệ số các độ trễ của chuỗi gốc trong mô hình. Giả thuyết kiểm định như sau:

- Đối với mô hình 1:

Giả thuyết  $H_0: \delta_{11} = \delta_{21} = \delta_{31} = 0$ , không tồn tại mối quan hệ đồng liên kết giữa các biến.

Giả thuyết  $H_1: \delta_{11} \neq \delta_{21} \neq \delta_{31} \neq 0$ , tồn tại mối quan hệ đồng liên kết giữa các biến.

- Đối với mô hình 2:

Giả thuyết  $H_0: \delta_{12} = \delta_{22} = \delta_{32} = 0$ , không tồn tại mối quan hệ đồng liên kết giữa các biến.

Giả thuyết  $H_1: \delta_{12} \neq \delta_{22} \neq \delta_{32} \neq 0$ , tồn tại mối quan hệ đồng liên kết giữa các biến.

- Đối với mô hình 3:

Giả thuyết  $H_0: \delta_{13} = \delta_{23} = \delta_{33} = 0$ , không tồn tại mối quan hệ đồng liên kết giữa các biến.

Giả thuyết  $H_1: \delta_{13} \neq \delta_{23} \neq \delta_{33} \neq 0$ , tồn tại mối quan hệ đồng liên kết giữa các biến.

Độ trễ tối ưu của mô hình được xác định dựa vào các tiêu chí AIC và SC. Kết quả cho thấy đối với mô hình 1 là ARDL(1,0,2), mô hình 2 là ARDL(1,0,0) và mô hình 3 là ARDL(1,4,3).

**Bảng 2: Kết quả kiểm định đường bao (ARDLBound test)**

Mô hình ước lượng	Độ trễ tối ưu	Thống kê F	Kết luận
$F_{GDP}(GDP/FDI,EXP)$	(1,0,2)	3,868**	Tồn tại đồng liên kết
$F_{FDI}(FDI/GDP,EXP)$	(1,0,0)	3,962**	Tồn tại đồng liên kết
$F_{EXP}(EXP/GDP,FDI)$	(1,4,3)	0,503	Không tồn tại đồng liên kết

\*\*\*, \*\* và \* thể hiện có ý nghĩa thống kê tương ứng với các mức 1%, 5% và 10%

Giá trị giới hạn tại các mức ý nghĩa:

Mức ý nghĩa	I(0) Bound	I(1) Bound
10%	3,17	4,14
5%	3,79	4,85
1%	5,15	6,36

*Nguồn: tổng hợp kết quả kiểm định mô hình nghiên cứu*

Kết quả kiểm định đường bao được trình bày trong bảng 2 cho thấy chỉ tồn tại 2 mô hình đồng liên kết. Đối với mô hình 1 và 2 được lựa chọn, cần thiết phải thực hiện các kiểm định về sai số phần dư của mô hình.

**Bảng 3: Các kiểm định sai số phần dư**

Kiểm định	Giả thuyết $H_0$
Jarque Bera	Phân phối chuẩn
Lagrange Multiplier LM	Không có tự tương quan
White (Chi-sq)	Không có phương sai thay đổi
Ramsey Reset	Dạng hàm chuẩn

Mô hình	$F_{GDP}$ (GDP/ FDI, EXP)		$F_{FDI}$ (FDI/ GDP, EXP)	
	GTTK	Xác suất	GTTK	Xác suất
Jarque Bera	0,844	0,655	10,821	0,004***
Langrage Multiplier LM	0,381	0,688	0,114	0,893
White (Chi-sq)	1,811	0,215	0,400	0,919
Ramsey Reset	1,616	0,218	0,473	0,498

Nguồn: tổng hợp kết quả kiểm định mô hình nghiên cứu

Kết quả các kiểm định phân dư của 2 mô hình được trình bày trong bảng 3 cho thấy mô hình(1) ước lượng đảm bảo đầy đủ các giả thuyết về phân phối chuẩn, không có phương sai sai số thay đổi, không có hiện tượng tự tương quan. Mô hình (2) không đảm bảo yêu cầu về giả thuyết phân phối chuẩn. Do đó, tác giả chỉ giữ lại mô hình (1) cho các ước lượng tiếp theo.

#### 4.3. Ước lượng mối quan hệ dài hạn và ngắn hạn

Bước tiếp theo là thực hiện kiểm tra mối quan hệ dài hạn giữa các biến trong mô hình sau:

$$GDP_t = \beta_{01} + \sum_{i=1}^p \delta_{11} GDP_{t-i} + \sum_{i=1}^q \delta_{21} FDI_{t-i} + \sum_{i=1}^r \delta_{31} EXP_{t-i} + e_{1t} \quad (7)$$

$$FDI_t = \beta_{02} + \sum_{i=1}^p \delta_{12} FDI_{t-i} + \sum_{i=1}^q \delta_{22} GDP_{t-i} + \sum_{i=1}^r \delta_{32} EXP_{t-i} + e_{2t} \quad (8)$$

$$EXP_t = \beta_{03} + \sum_{i=1}^p \delta_{13} EXP_{t-i} + \sum_{i=1}^q \delta_{23} GDP_{t-i} + \sum_{i=1}^r \delta_{33} FDI_{t-i} + e_{3t} \quad (9)$$

Để kiểm tra mối liên hệ giữa các tác động ngắn hạn và giá trị dài hạn của các biến số trong mô hình, bài viết thực hiện ước lượng đối với mô hình hiệu chỉnh sai số ARDL ECM:

$$\Delta GDP_t = \beta_{01} + \sum_{i=1}^p \delta_{11} \Delta GDP_{t-i} + \sum_{i=1}^q \delta_{21} \Delta FDI_{t-i} + \sum_{i=1}^r \delta_{31} \Delta EXP_{t-i} + \lambda_1 ECM_{t-1} + \varepsilon_t \quad (10)$$

$$\Delta FDI_t = \beta_{02} + \sum_{i=1}^p \delta_{12} \Delta FDI_{t-i} + \sum_{i=1}^q \delta_{22} \Delta GDP_{t-i} + \sum_{i=1}^r \delta_{32} \Delta EXP_{t-i} + \lambda_2 ECM_{t-1} + \varepsilon_t \quad (11)$$

$$\Delta EXP_t = \beta_{03} + \sum_{i=1}^p \delta_{13} \Delta EXP_{t-i} + \sum_{i=1}^q \delta_{23} \Delta GDP_{t-i} + \sum_{i=1}^r \delta_{33} \Delta FDI_{t-i} + \lambda_3 ECM_{t-1} + \varepsilon_t \quad (12)$$

trong đó,  $ECM_{t-1}$  là giá trị hiệu chỉnh sai số. Hệ số  $\lambda$  của giá trị hiệu chỉnh được kỳ vọng là âm và có ý nghĩa thống kê. Hệ số này thể hiện tốc độ điều chỉnh về cân bằng dài hạn của mô hình khi có các tác động trong ngắn hạn.

Kết quả thực hiện ước lượng mối quan hệ dài hạn và ngắn hạn giữa các biến số của mô hình (7) và (10) được thể hiện trong các bảng 4 và 5.

**Bảng 4: Ước lượng các hệ số dài hạn của mô hình ARDL**

(Biến phụ thuộc  $GDP_t$ )

Biến	Hệ số	Độ lệch chuẩn	Thống kê t	Xác suất
$GDP_{(t-1)}$	0.560***	0.189	2.958	0.007
FDI	0.025	0.104	0.245	0.808
EXP	0.008	0.035	0.245	0.808
$EXP_{(t-1)}$	-0.105**	0.044	-2.353	0.028
$EXP_{(t-2)}$	0.082**	0.037	2.221	0.036
C	3.831**	1.122	3.413	0.025
R-squared	0.581		D-W	1.808
F-statistic	6.124***			

\*\*\*, \*\* và \* thể hiện có ý nghĩa thống kê tương ứng với các mức 1%, 5% và 10%

*Nguồn: tổng hợp kết quả kiểm định mô hình nghiên cứu*

Kết quả hồi quy ở bảng 4 cho thấy trong dài hạn, nếu có thay đổi tăng 1% trong tỉ lệ tăng trưởng GDP của năm liền trước sẽ tác động đến tỉ lệ tăng trưởng GDP của năm hiện tại tăng thêm 0,56%. Tuy nhiên, tác động của FDI đến GDP trong mô hình chưa thể hiện được ý nghĩa thống kê. Tác động của xuất khẩu lên GDP có tác động pha trộn ở các độ trễ 2 và 3 năm sau.

**Bảng 5: Ước lượng tác động ngắn hạn của mô hình ARDL ECM**

(Biến phụ thuộc  $\Delta GDP_t$ )

Biến	Hệ số	Độ lệch chuẩn	Thống kê t	Xác suất
$\Delta FDI_{(t-1)}$	0.025	0.104	0.245	0.808
$\Delta EXP_t$	0.008	0.035	0.245	0.808
$\Delta EXP_{(t-1)}$	-0.082	0.037	-2.221	0.036
$ECM_{(t-1)}$	-0.439	0.189	-2.319	0.030
$ECM_t = GDP_t - (0.058*FDI_t - 0.033*EXP_t + 8.719)$				

\*\*\*, \*\* và \* thể hiện có ý nghĩa thống kê tương ứng với các mức 1%, 5% và 10%

*Nguồn: tổng hợp kết quả kiểm định mô hình nghiên cứu*

Giá trị hiệu chỉnh sai số  $ECM_{t-1}$  ước lượng mang giá trị âm (-0,439) và có ý nghĩa thống kê ở mức 5%, chỉ ra rằng tồn tại mối quan hệ ngắn hạn giữa các biến trong mô hình. Điều này hàm ý rằng trong ngắn hạn, nếu có một tác động làm chệch khỏi giá trị cân bằng dài hạn của mô hình, nó có thể được điều chỉnh quay lại giá trị cân bằng dài hạn ở mức 43,9% mỗi năm.

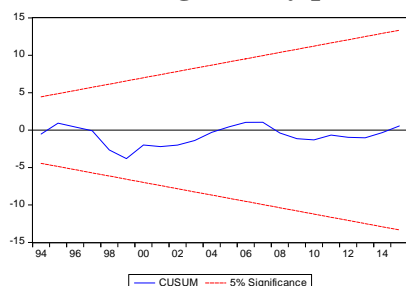
#### 4.4. Kiểm định tính ổn định của sai số điều chỉnh ECM

Sự tồn tại đồng liên kết của mô hình 1 ở trên không hàm ý rằng các hệ số ước lượng là ổn định. Đó là lý do tại sao Pesaran et al. (1999, 2001) đề xuất thực hiện kiểm định phần dư cho các hệ số ước lượng được bằng việc sử dụng kiểm định của Brown et al.

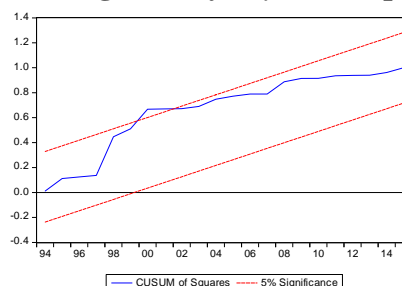
(1975), được biết đến như kiểm định tổng tích lũy phần dư (CUSUM) và tổng tích lũy phần dư hiệu chỉnh (CUSUMSQ).

Mô hình hiệu chỉnh phương sai (10) được lựa chọn để thực hiện kiểm định này. Kết quả thu được được thể hiện trong hình 2 và 3 dưới đây:

**Hình 2: Tổng tích lũy phần dư**



**Hình 3: Tổng tích lũy hiệu chỉnh phần dư**



*Nguồn: tổng hợp kết quả kiểm định mô hình nghiên cứu*

Như trong hình, phần hình vẽ thống kê tổng tích lũy phần dư (CUSUM) và tổng tích lũy phần dư hiệu chỉnh (CUSUMSQ) đều nằm trong đường bao tiêu chuẩn với mức ý nghĩa 5%, thể hiện tất cả các hệ số trong mô hình hiệu chỉnh phương sai đều ổn định.

## 5. Một số kết luận và đề xuất

Bài viết tập trung nghiên cứu tác động ngắn hạn và dài hạn giữa các biến số đầu tư trực tiếp nước ngoài, xuất khẩu và tăng trưởng kinh tế tại Việt Nam trong giai đoạn 1986-2015 theo cách tiếp cận mô hình ARDL đồng liên kết và mô hình ARDL hiệu chỉnh sai số.

Kết quả nghiên cứu chỉ ra một đồng liên kết minh chứng cho mối quan hệ dài hạn giữa các biến. Điều thú vị là trong mối quan hệ dài hạn này, FDI chưa thể hiện được tác động về mặt ý nghĩa thống kê đối với tăng trưởng kinh tế của Việt Nam trong thời gian qua. Kết quả này ủng hộ kết quả nghiên cứu của Belloumi (2014) về Tunisie, cũng như của Dritsaki (2014) về Croatia đều cho rằng FDI không có tác động đến tăng trưởng kinh tế tại các quốc gia này. Điều này cũng đã được lý giải trong các nghiên cứu trước đây về khả năng hấp thụ kém nguồn vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài của các nước đang phát triển.

Mặc dù theo báo cáo của dự án SIDA, Viện nghiên cứu quản lý kinh tế trung ương thì “*Khu vực FDI chiếm tỷ trọng ngày càng tăng trong tổng giá trị xuất khẩu, từ 4% năm 1991 lên 54,6 % 13 năm 2004*”. Tuy nhiên, bài viết không chỉ ra được những tác động ổn định rõ nét nào của các nhân tố trong việc thu hút FDI và gia tăng giá trị xuất khẩu của Việt Nam trong thời gian qua. Kết quả này không phủ định hoàn toàn những giá trị mà các doanh nghiệp FDI đóng góp vào giá trị xuất khẩu, và tăng trưởng kinh tế của Việt Nam trong những năm qua, mà chỉ nhấn mạnh việc chưa tồn tại một quan hệ bền vững giữa các yếu tố trên.

Như vậy, có thể nói rằng các khoản đầu tư vốn đầu tư trong nước và xuất khẩu vẫn là các nhân tố cấu thành chất xúc tác cho sự tăng trưởng kinh tế của Việt Nam trong thời gian qua. Và các nhà hoạch định chính sách cần quan tâm hơn nữa trong việc đưa ra các chính sách mạnh mẽ, rõ ràng và cam kết hơn trong thu hút, điều chỉnh dòng FDI cũng như

đánh giá, kiểm soát về tính hiệu quả của các dự án FDI để nguồn vốn FDI thực sự đem lại các tác động tích cực trong dài hạn.

Với sự hạn chế về mẫu số liệu, sự nhạy cảm trong việc lựa chọn biến và độ trễ các biến đưa vào mô hình, cũng như chưa phân tích được thay đổi trong tác động của FDI trong các giai đoạn khác nhau, nên kết quả nghiên cứu chắc chắn sẽ còn nhiều thiếu sót trong việc mô tả mối quan hệ thực tế của các biến số trên. Chính vì vậy, trong tương lai, các nghiên cứu mới có thể đưa thêm các biến số khác vào mô hình như: tổng giá trị đầu tư trong nước, mức độ phát triển của cơ sở hạ tầng hay các yếu tố về trình độ và lực lượng lao động ... để có thể giải thích tốt hơn mối quan hệ dài hạn động giữa các biến số kinh tế vĩ mô.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Belloumi, M. (2014). The relationship between trade, FDI and economic growth in Tunisia: An application of the autoregressive distributed lag model. *Economic Systems*, 38, 269-287.
2. Blomstrom, M., Lipsey, R., Zejan, M. (1994). What explains developing country growth? *NBER working paper*, N° 4132
3. Borensztein, E., Gregorio, J.D., Lee, J.W. (1998) How does foreign direct investment affect economic growth? *Journal of International Economics*, 45, 115-135.
4. Darrat, A.F., Kherfi, S., Soliman, M. (2005). FDI and economic growth in CEE and MENA countries: a tale of two regions. In: *12<sup>th</sup> Economic Research Forum's Annual Conference*, Cairo, Egypt.
5. Demirhan, E. & Masca, M. (2008). Determinants of foreign direct investment flows to developing countries: a cross-sectional analysis. *Prague Economic Papers*, 4, 356-369
6. Dritsaki, C., & Stiakakis, E. (2014). Foreign direct investment, exports, and economic growth in Croatia: A time series analysis. *Procedia Economics and Finance*, 14, 181-190.
7. Dickey, D. & Fuller, W.A. (1979). Distribution of the estimators for autoregressive time series with unit root. *Journal of the American Statistical Association*, 74, 427-431.
8. Dunning, J.H. (1977). Trade, location of economic activity and the MNE: A search for an eclectic approach. *Palgrave Macmillan UK*, 395-418.
9. Ilgun, E., Koch, K.J. & Orhan, M. (2010). How do foreign direct investment and growth interact in Turkey? *Eurasian Journal of Business and Economics*, 3 (6), 41-45.
10. Lucas, R.E. (1988). On the mechanics of economic development. *Journal of Monetary Economics*, 22, 3-42.
11. Pesaran M.H., Shin, Y. & Smith, R.J. (2001). Bounds testing approaches to the analysis of level relationships. *Journal of Applied Econometrics*, 16, 289-326.

12. Pradhan, R.P., Norman, N.R., Badir, Y. & Samadhan, B. (2013). Transport infrastructure, foreign direct investment and economic growth interactions in India: The ARDL bounds testing approach. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 104, 914-921.
13. Romer, R.M. (1986). Increasing returns and long-run growth. *Journal of Political Economy*, 94 (5), 1002-1037.
14. Roy, A.G. & Van der Berg, H.F. (2006) Foreign direct investment and economic growth: A time-series approach. *Global Economy Journal*, 6 (1), .
15. Solow, R. (1957). Technical change and the aggregate function. *Review of Economics and Statistics* 39 (3), 312-320.
16. Nguyễn Hồng Hà (2016). Mối quan hệ giữa đầu tư trực tiếp nước ngoài và tăng trưởng kinh tế tỉnh Trà Vinh, *Tạp chí Phát triển & Hội nhập*, số 26 (36), 90-95.
17. Nguyễn Thị Liên Hoa & Bùi Thị Bích Phương (2014), Nghiên cứu các nhân tố tác động đến đầu tư trực tiếp nước ngoài tại những quốc gia đang phát triển, *Tạp chí Phát triển và Hội nhập*, số 14 (24), 40-46.
18. Nguyễn Thị Tuệ Anh và các tác giả (2006), Tác động của đầu tư trực tiếp nước ngoài đến tăng trưởng kinh tế ở Việt Nam, *Dự án SIDA - Nâng cao năng lực nghiên cứu chính sách để thực hiện chiến lược phát triển kinh tế - xã hội của Việt Nam thời kỳ 2001-2010*, CIEM.
19. WDI (2017). Các chỉ số phát triển thế giới, Ngân hàng thế giới. <http://databank.worldbank.org>

**PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM VIỆT NAM  
TRONG TIẾN TRÌNH HỘI NHẬP QUỐC TẾ  
DEVELOPING VIETNAM INSURANCE MARKET IN INTERNATIONAL  
INTEGRATION PROGRESSION**

*ThS. Nguyễn Tiến Hùng  
Trường Đại học Kinh tế TP. HCM*

**Tóm tắt**

*Thị trường bảo hiểm Việt Nam đã có hơn 20 năm hình thành, phát triển, hội nhập hiện đang bước qua một giai đoạn mới với mức độ cam kết tự do hóa rộng và sâu hơn khi Việt Nam tham gia vào các hiệp ước tự do thương mại đa phương (Cộng đồng kinh tế ASEAN (AEC), Hiệp định thương mại Đối tác Xuyên Thái Bình Dương(TPP),...). Các hiệp định tự do thương mại với việc thúc đẩy hình thành một thị trường và cơ sở sản xuất chung sẽ khuyến khích các hoạt động kinh doanh và đầu tư tăng trưởng mạnh sẽ tạo cơ hội cho thị trường bảo hiểm phát triển. Tuy nhiên, cũng sẽ có không ít những thách thức. Bài viết nhằm đến mục tiêu nhận diện quá trình phát triển thị trường Việt Nam trong bối cảnh hội nhập quốc tế, từ đó, nhận diện các bất cập và khuyến nghị các giải pháp nhằm vượt qua bất cập, thách thức.*

**Từ khóa:** *Hội nhập, Toàn cầu hóa, Tự do hóa, Cộng đồng kinh tế ASEAN, Hiệp ước Đối tác Xuyên Thái Bình Dương, Hoạt động kinh doanh bảo hiểm, Thị trường bảo hiểm.*

**Abstract**

*Vietnam's insurance market has more than 20 years of development, integration is now entering a new phase with the level of commitment to liberalization when Vietnam deeply engages in multilateral trade liberalization agreements (The Asean Economic Community - AEC, Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement - TPP,...). FTAs will promote the market and form joint production facility that encourages business investment and strong growth will provide opportunities for developing the insurance market. However, there will be not a few challenges. The paper aims to recognize the development of Vietnam's market in the context of the intergration, thereby, identifying gaps and proposing solutions to overcome these shortcomings and challenges.*

**Keywords:** *Integration, Globalization, Liberalization, ASEAN Economic Community, Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement, Insurance Business Activities, Insurance Market.*

**Giới thiệu / introduction**

Năm 2016, hàng loạt các hiệp định tự do thương mại thế hệ mới đi vào giai đoạn hoàn tất đàm phán mở ra nhiều cơ hội cho nền kinh tế Việt Nam. Trong các hiệp định đó, ngoài nội dung về lộ trình cắt giảm thuế quan thì một trong những nội dung hết sức quan trọng là các cam kết liên quan đến đầu tư, dịch vụ tài chính mà trong đó là hoạt động kinh doanh bảo hiểm. Hàng loạt các vấn đề liên quan đến dịch vụ xuyên biên giới, hiện diện

thương mại, tiêu dùng lãnh thổ, tự do dịch chuyển lao động chuyên ngành,... đã được các bên đưa ra thảo luận và đưa vào các quy định (hoặc phụ lục bảo lưu không tương thích). Điều đó cho thấy việc nghiên cứu nhằm đưa ra giải pháp thúc đẩy sự phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam trong bối cảnh hội nhập là cần thiết và có ý nghĩa thực tiễn.

### **Cơ sở lý thuyết và khung nghiên cứu / theoretical basis and analysis framework**

Lý thuyết về hội nhập kinh tế (Viner, 1950) xem xét việc các nước thành viên khi tham gia vào một liên minh kinh tế thì sẽ có lợi hay bị thiệt hại cũng như có chăng sự hội tụ về thu nhập bình quân đầu người. Theo Venables (2003), các thỏa thuận hội nhập kinh tế khu vực tùy vào mức độ phát triển của khu vực cũng như các nước thành viên mà kết quả sẽ khác nhau thông qua lợi thế so sánh. Nhiều mô hình hội nhập trong quá khứ như khu vực kinh tế chung Tây Phi, Mỹ La tinh, Trung Mỹ, châu Âu, Đông Á, hay gần đây là Đông Nam Á có những thành công và thất bại. Luận điểm của Venables là những nước có lợi thế so sánh trung bình khi hội nhập sẽ hiệu quả những nước quá chênh lệch. Nếu là khu vực đã phát triển thì mang lại hiệu quả nhưng nếu là khu vực kém phát triển thì sẽ phản tác dụng. Đó chính là điều cần cân trọng với hội nhập theo trục "Nam-Nam" khi mà nước giàu hơn sẽ chiếm thị phần sản xuất với chi phí của nước nghèo hơn. Tuy nhiên, những nước có thu nhập thấp hơn sẽ hưởng lợi nhiều hơn trong việc hội nhập.

Trong một nghiên cứu khác về tác động của hội nhập, Stiglitz (2010) cho rằng hội nhập tài chính hoàn toàn là không tối ưu. Hội nhập về kinh tế cũng được nhìn dưới góc độ tác động đến tiêu thụ nội địa cũng như dao động tăng trưởng GDP (Imbs, 2006).

Một nhánh nghiên cứu về hội nhập hướng đến so sánh mô hình của EU và những gợi ý cũng như bài học cho khu vực Đông Á (ADB 2013, Kawai 2005, Ahmed et al. 2009, Kim 2014, Volz 2013, Pasadilla 2008). Dựa trên mô hình lý thuyết "neofunctionalism" và "liberal intergovernmentalism", Kim (2014) hoài nghi về mô hình châu Âu cho Đông Á, tuy nhiên không vì thế mà không phát huy những lợi ích của hội nhập kinh tế, nhất là vấn đề ngoại thương, đầu tư trực tiếp, luân chuyển dòng vốn, cũng như lợi ích từ việc đa dạng hóa rủi ro. Ngay cả mô hình EU sau một thời gian được cổ xúy cũng phải chịu nhiều chỉ trích với cuộc khủng hoảng châu Âu. Volz (2013) chỉ ra một số vấn đề của EU như thống nhất tiền tệ nhưng không thống nhất về trình độ phát triển của thị trường cũng như hợp tác vĩ mô giữa các quốc gia thành viên. Khu vực Đông Á nói chung và Đông Nam Á nói riêng không vì thế bỏ qua sự hội nhập về kinh tế tài chính khu vực mà cần có mô hình riêng cho mình.

Các nghiên cứu trên thế giới về hội nhập nói chung cho thấy một bức tranh toàn cảnh nhưng thiếu sự đánh giá riêng cho từng quốc gia và từng ngành, trong đó có ngành bảo hiểm thương mại - một ngành có sự hội nhập mạnh mẽ trong ba thập kỷ qua của Việt Nam.

Ở Việt Nam, trong thời gian gần đây, có nhiều hội thảo khoa học được tổ chức, công bố nhiều nghiên cứu về tác động của hội nhập quốc tế. Nhưng nhìn chung, các nghiên cứu đa phần đề cập đến tác động của hội nhập ở phạm vi rộng đến phát triển kinh tế, các ngành kinh tế lớn, đến thị trường lao động, thị trường dịch vụ tài chính nói chung, ở đó, thị



trường bảo hiểm được coi là một lĩnh vực hẹp. Việc nghiên cứu sâu về lĩnh vực bảo hiểm thương mại thường là nội dung chương trình làm việc của cơ quan quản lý nhà nước và nghề nghiệp về bảo hiểm (Cục Quản lý, Giám sát Bảo Hiểm, Hiệp Hội Bảo Hiểm Việt Nam) và một số trường đại học có đào tạo chuyên ngành bảo hiểm chủ yếu hướng vào mục tiêu thực hiện nhiệm vụ của người tổ chức, vẫn còn thiếu những nghiên cứu mang tính toàn diện về tác động của hội nhập đến thị trường bảo hiểm thương mại - một lĩnh vực đang dần chứng tỏ có một vị trí quan trọng trong nền kinh tế Việt Nam:

Hội thảo “Công tác đào tạo chuẩn hóa cán bộ thị trường bảo hiểm thương mại Việt Nam” do Trường Đại học Kinh tế Quốc dân tổ chức kết hợp Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam tổ chức (10/2014);

Hội thảo “Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực thị trường bảo hiểm Việt Nam đến năm 2020” do Cục Quản lý Giám sát Bảo Hiểm - Bộ Tài chính tổ chức (11/2015);

Hội thảo "Gia nhập AEC, TPP: Cơ hội và thách thức cho thị trường bảo hiểm Việt Nam” do Trường Đại học Kinh tế TP. HCM tổ chức (05/2016).

Trong phạm vi bài viết này, tác giả tiến hành:

Hệ thống hóa những công bố nghiên cứu về hội nhập và ảnh hưởng của xu thế hội nhập đến thị trường dịch vụ nói chung, thị trường bảo hiểm nói riêng, đặc biệt là những nghiên cứu thực chứng gắn với thực tiễn hoạt động của các nước khu vực Đông Nam Á, Châu Á như: Vandermerwe, S., & Chadwick, M., 1989; Wilkins, M., 2009; P. F. Chen, Lee, & Lee, 2012; Chen, S. S., Cheng, S. C., Pan, G., & Wu, T. P., 2013; Sadhak, H., 2005,....

Phân tích tác động của hội nhập kinh tế khu vực và quốc tế đến thị trường bảo hiểm Việt Nam thông qua việc phân tích các cam kết của các FTAs;

Mô tả và đánh giá quá trình phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam trong bối cảnh hội nhập kinh tế;

Trên cơ sở đó, thảo luận những vấn đề bất cập của thị trường và khuyến nghị các giải pháp nhằm thúc đẩy sự phát triển thị trường bảo hiểm thương mại Việt Nam trong bối cảnh hội nhập.

## THẢO LUẬN KẾT QUẢ & KHUYẾN NGHỊ/RESULTS, DISCUSSION AND POLICY IMPLICATION

### **1. Thị trường bảo hiểm trong xu thế toàn cầu hóa, hội nhập quốc tế**

#### ***1.1. Xu hướng toàn cầu hóa, hội nhập quốc tế thị trường bảo hiểm***

Chúng ta nhận thấy rằng Việt Nam cũng như các thành viên TPP đã tham gia vào rất nhiều các thỏa thuận kinh tế, thương mại khu vực trước đó. Ví dụ như các nước TPP đều là thành viên cả WTO (Tổ chức thương mại thế giới) và Việt Nam là nước mới nhất ra nhập vào năm 2007. Ngoài ra, các nước thành viên TPP còn tham gia vào APEC (Hợp tác Kinh tế châu Á Thái Bình Dương), ASEAN (Hiệp hội các nước Đông Nam Á) và rất nhiều thỏa thuận tự do thương mại (FTA) khác. Với xu hướng toàn cầu hóa, nền kinh tế dần được hợp nhất bởi các dòng thương mại, hoạt động sản xuất xuyên quốc gia, đầu tư tài chính,

kéo theo sự chuyển dịch của nguồn vốn, công nghệ, lao động, hoạt động tiêu thụ hàng hóa, dịch vụ và nguồn vốn quốc tế (Sadhak, 2005). Nó cũng chính là sự tăng cường các mối quan hệ xã hội một cách rộng khắp, tạo mối liên kết với các vùng địa phương theo cách mà các sự việc, hiện tượng xảy ra tại thị trường này được định hình bởi các sự kiện, hiện tượng xảy ra tại vùng miền khác hoặc ngược lại (Archibugi & Iammarino, 2002).

Ngành bảo hiểm là một phần quan trọng của nền kinh tế quốc gia và là một trong những trụ cột chính của thị trường tài chính. Vai trò của bảo hiểm đối với sự phát triển kinh tế đã được khẳng định trong nhiều nghiên cứu (P. F. Chen, Lee, & Lee, 2012) như góp phần ổn định kinh tế, bảo vệ các loại tài sản, tính mạng con người và là một kênh đầu tư hiệu quả. Giống như các lĩnh vực dịch vụ, hoạt động của bảo hiểm không nằm ngoài xu hướng toàn cầu hóa. Nghiên cứu về lịch sử hoạt động của các doanh nghiệp đa quốc gia trong bảo hiểm từ thế kỷ 19 cho đến thời điểm hiện tại, Wilkins (2009) nhận định từ trước Chiến tranh thế giới lần thứ 1, các doanh nghiệp bảo hiểm đa quốc gia từ Anh, châu Âu, Mỹ và Canada đều thiết lập hoạt động kinh doanh của mình trên toàn thế giới và có được nguồn doanh thu khổng lồ từ thị trường các nước. Ngoài ra, phân tích kết quả 8 nước Đông Á trong giai đoạn từ năm 1979 đến năm 2008, S. S. Chen, Cheng, Pan, and Wu (2013) khẳng định mối quan hệ nhân quả rõ ràng giữa hoạt động toàn cầu hóa với các hoạt động của bảo hiểm tại các nước Thái Lan, Malaysia, Philippines - những nước có điều kiện kinh tế xã hội tương đồng với Việt Nam.

Sự hội nhập của Việt Nam vào kinh tế khu vực và thế giới mà gần đây nhất là tham gia vào các FTAs thế hệ mới như: Việt Nam - Liên minh Châu Âu - EVFTA (2015), Hiệp ước Đối tác Xuyên Thái Bình Dương - TPP, Cộng đồng Kinh tế Asean - AEC (2015), Hiệp định đối tác kinh tế toàn diện khu vực - RCEP. Đó chính là một minh chứng rõ ràng nhất cho xu hướng toàn cầu hóa, hội nhập quốc tế, mà trong đó, thị trường bảo hiểm Việt Nam chắc chắn sẽ chịu sự tác động mạnh mẽ.

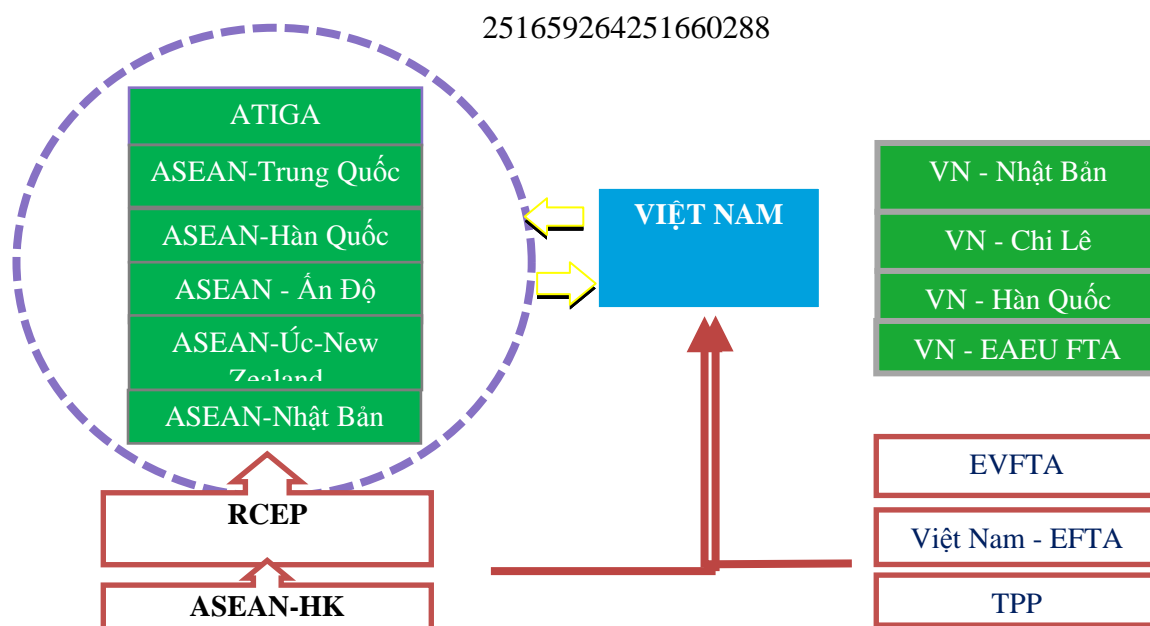


*Nguồn: Tác giả tổng hợp*

### Hình 1 - Tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam

Xu hướng toàn cầu hóa thị trường bảo hiểm Việt Nam khiến mức độ cạnh tranh trên thị trường trở nên gay gắt. Các doanh nghiệp ở các thị trường (trong khu vực Asean và thế giới) sau khi khai thác thị trường quốc gia đang tìm kiếm cơ hội mở rộng thị trường sang các nước mới nổi khác, đặc biệt là thị trường còn rất mới như Việt Nam. Bên cạnh đó,

công nghệ mới giúp doanh nghiệp có thể bán sản phẩm tại bất kỳ thời điểm nào ở bất kỳ vị trí nào khi điều kiện cho phép (Vandermerwe & Chadwick, 1989). Điều này cho thấy, nếu thị trường bảo hiểm Việt Nam không chủ động hội nhập thì có thể Việt Nam có thể mất thị phần ngay trên sân nhà.



*Nguồn: Vụ hợp tác quốc tế - Bộ Tài chính*

**Hình 2 - Mạng lưới FTAs Việt Nam đã và đang đàm phán**

## 1.2. Các cam kết của FTAs liên quan đến thị trường bảo hiểm

### 1.2.1. AEC

Ngày 22/11/2015, Hội nghị thượng đỉnh ASEAN lần thứ 27, các nhà lãnh đạo ASEAN đã ký kết Tuyên bố Kuala Lumpur về việc chính thức thành lập AEC. Cộng đồng ASEAN xây dựng một AEC bao gồm 04 trụ cột: tạo lập một thị trường và cơ sở sản xuất chung thống nhất, tạo lập một khu vực kinh tế cạnh tranh cao, thúc đẩy sự phát triển kinh tế cân bằng, xây dựng một khu vực hội nhập hoàn toàn với nền kinh tế toàn cầu. Đối với lĩnh vực dịch vụ bảo hiểm, các quốc gia thành viên AEC đã cam kết tự do hóa mạnh mẽ theo 4 phương thức cung cấp thương mại dịch vụ là:

(1) Cung cấp dịch vụ xuyên biên giới: Các doanh nghiệp bảo hiểm từ các nước ASEAN có thể cung cấp dịch vụ bảo hiểm trực tiếp cho các cá nhân, tổ chức ở nước ASEAN khác;

(2) Tiêu dùng ngoài lãnh thổ: Các cá nhân, tổ chức trong ASEAN có thể tự do mua các dịch vụ bảo hiểm ở các nước ASEAN khác;

(3) Hiện diện thương mại: Các doanh nghiệp bảo hiểm ASEAN được mở công ty, chi nhánh hoạt động ở nước ASEAN khác;

(4) Hiện diện thể nhân: Lao động bảo hiểm có tay nghề có thể tự do kiếm việc làm, cung cấp dịch vụ ở các nước ASEAN khác.

**Bảng 1. Danh mục lĩnh vực bảo hiểm được các nước trong AEC cam kết tự do hóa**

Lĩnh vực	Các quốc gia đã cam kết thực hiện tự do hóa vào năm 2015
Bảo hiểm nhân thọ	Indonesia, Philippines
Bảo hiểm phi nhân thọ	Brunei, Cambodia, Indonesia, Malaysia, Philippines, Singapore và Việt Nam
Tái bảo hiểm	Brunei, Cambodia, Indonesia, Malaysia, Philippines, Singapore và Việt Nam
Môi giới bảo hiểm	Brunei, Cambodia, Indonesia, Malaysia, Philippines, Singapore và Việt Nam
Các ngành dịch vụ hỗ trợ của bảo hiểm	Brunei, Cambodia, Indonesia, Malaysia, Philippines, Singapore và Việt Nam

*Nguồn: Ngô Trung Dũng, 2014*

Các nước đã cam kết mức độ tự do hoá cơ bản về lĩnh vực bảo hiểm để tiếp tục hướng tới mục tiêu tự do hoá toàn bộ vào năm 2020. Tuy nhiên, do thực tế là các nước thành viên đang ở những trình độ phát triển khác nhau nên hiệp hội ASEAN chấp nhận tự do hóa theo công thức “ASEAN trừ X” cho phép các nước thành viên đã sẵn sàng chuẩn bị sẽ hội nhập ngay trong khi một số nước khác sẽ tham gia sau. Đối với cam kết theo phương thức 1 (cung cấp dịch vụ qua biên giới), các nước còn hạn chế mở cửa như Brunei, Indonesia, Myanmar và Singapore. Đối với cam kết theo phương thức 3 (hiện diện thương mại), đa số đều hạn chế về tỷ lệ vốn góp, không cho phép thành lập chi nhánh nước ngoài, sử dụng quyền xem xét đơn xin thành lập trên cơ sở lợi ích kinh tế. Đối với phương thức 4 (hiện diện thể nhân), hầu hết các nước vẫn còn đang hạn chế.

Việt Nam hiện tại có cam kết khá cao khi đã thực hiện tự do hóa, như mở cửa cung cấp dịch vụ xuyên biên giới cho người nước ngoài và dự án có vốn đầu tư nước ngoài và dịch vụ vận tải qua biên giới (phương thức 1), không có hạn chế đối với phương thức 2 (tiêu dùng ngoài nước), cho phép thành lập chi nhánh doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ (phương thức 3)...

Trong Hội nghị thượng đỉnh bảo hiểm ASEAN lần thứ nhất tại Singapore của Hội đồng Bảo hiểm ASEAN (AIC) và Ban thư ký ASEAN (ASEC) vào tháng 9,10/2014 đã thống nhất cam kết các cơ quan quản lý trong khu vực ủng hộ quá trình tự do hoá, liên kết khu vực trong lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm.

### 1.22. TPP

Hiệp định thương mại Đối tác xuyên Thái Bình Dương (Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement - viết tắt là TPP) khởi xướng bởi 4 nước Brunei, Chile, Newzealand và Singapore vào 2005. Khởi động từ tháng 3/2010, sau 21 phiên chính thức cũng như thêm nhiều phiên giữa kỳ, vào ngày 5/10/2015 tại Atlanta (Hoa Kỳ), Bộ trưởng phụ trách thương mại của 12 nước tham gia (Mỹ, Úc, NewZealand, Singapore, Chile, Brunei, Việt Nam, Peru, Malaysia, Mexico và Canada, Nhật) đã đạt được sự nhất trí cao về tất cả các vấn đề vướng mắc, chính thức kết thúc đàm phán. Các nước Colombia, Philippines, Thái Lan, Trung Quốc, Đài Loan và Hàn Quốc cũng đã bày tỏ mong muốn được gia nhập TPP. Hiệp ước có nguy cơ khai tử khi Tổng thống Mỹ Donald Trump vào ngày 23/1/2016 đã ký lệnh rút khỏi TPP. Tuy nhiên, trong một động thái mới đây, Bộ trưởng ngoại giao Chile đã thông báo sẽ mời bộ trưởng các nước tham gia TPP và một số nước khác như Trung Quốc, Hàn Quốc nhóm họp vào thời gian gần nhất nhằm tìm kiếm

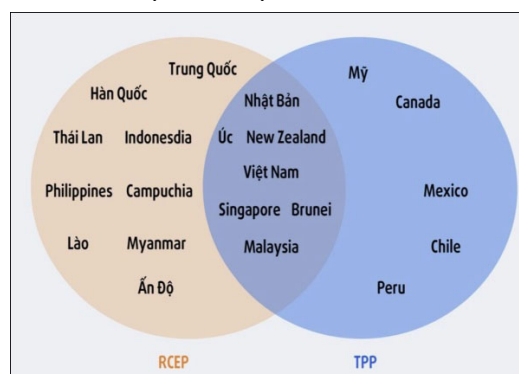
một khuôn khổ thương mại mới không có Mỹ. Như vậy, dù TPP có tiếp tục hay không, dù Mỹ có tham gia hay không thì những gì đã đạt được của nó sẽ là khuôn mẫu cho việc xúc tiến các FTAs thế hệ mới trong xu thế toàn cầu hóa hiện nay.

Khác với nguyên tắc Chọn - Cho của WTO hay AEC, nguyên tắc đàm phán TPP Chọn - Bỏ, từ các cam kết chung, từng quốc gia thành viên chọn ra các lĩnh vực để bỏ ra ngoài không cam kết mở cửa hoặc cam kết mở cửa có giới hạn, đưa vào các bảo lưu riêng. Điều này, giúp cho việc tự do hóa thương mại giữa các nước thành viên có thể đạt được ở mức độ cao nhất.

Mục tiêu chính của TPP là xóa bỏ các loại thuế và rào cản cho hàng hóa, dịch vụ xuất nhập khẩu giữa các nước thành viên. Đối với ngành bảo hiểm, TPP được đánh giá là có ảnh hưởng mạnh mẽ đến hoạt động của các doanh nghiệp bảo hiểm và của cả hoạt động chức năng của cơ quan quản lý nhà nước. Tương tự như AEC, các cam kết tự do hóa có liên quan đến lĩnh vực bảo hiểm thương mại gồm 4 phương thức (bảng 1), tuy nhiên, việc đàm phán của TPP đi sâu về các chi tiết như sau:

- Cam kết liên quan đến mở cửa thị trường;
- Cam kết đối xử quốc gia và cam kết đối xử tối huệ quốc;
- Cam kết liên quan đến cung cấp dịch vụ bảo hiểm qua biên giới;
- Cam kết về việc cung ứng các dịch vụ bảo hiểm mới;
- Cam kết liên quan đến doanh nghiệp nhà nước;
- Cam kết về nhân sự quản lý cấp cao và ban giám đốc
- Cam kết các biện pháp minh bạch thông tin;
- Cam kết về cấp phép nhanh các dịch vụ bảo hiểm;
- Cam kết về cung cấp bảo hiểm bởi các đơn vị bảo hiểm bưu điện.

### 1.23. Hiệp định đối tác kinh tế toàn diện khu vực - RCEP



Nguồn: VCCI, Trung tâm WTO

**Hình 3 - So sánh tương quan thành viên của TPP và RCEP**

RCEP được khởi động năm 2012 với sự góp mặt của 16 nền kinh tế khu vực châu Á - Thái Bình Dương, trong đó có 10 nước Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á (ASEAN) và sáu đối tác thương mại của khối là Trung Quốc, Ấn Độ, Nhật Bản, Hàn Quốc, Australia và New Zealand. RCEP là một thỏa thuận thương mại rộng lớn, điều chỉnh các lĩnh vực hàng hóa, dịch vụ, đầu tư, hợp tác kinh tế kỹ thuật, cạnh tranh và sở hữu trí tuệ. 16 quốc gia

thành viên của RCEP chiếm tới 45% dân số và hơn ¼ nền kinh tế thế giới, tương đương với khoảng 75 nghìn tỷ USD. Đến nay, đã trải qua 16 vòng đàm phán, các nước tham gia RCEP đã tán đồng 2 "Chương quy định" về hợp tác kinh tế và kỹ thuật và SME và trong quá trình đàm phán các vấn đề quan trọng về (thương mại) hàng hóa, dịch vụ, hoạt động đầu tư, luân chuyển lao động...

Khi TPP có nguy cơ khai tử vì Mỹ rút khỏi, RCEP với quy mô và nội dung hướng đến được coi là một FTA có ý nghĩa thay thế.

## 2. Quá trình phát triển của thị trường bảo hiểm Việt Nam giai đoạn hội nhập (2007-2016)

Từ khi Nghị định 100/CP ngày 18/12/1993 được ban hành, thị trường bảo hiểm Việt Nam đã có hơn hai thập niên ra đời và phát triển. Sau những bước đi chập chững của giai đoạn đầu hình thành, ngành bảo hiểm thương mại Việt Nam đã chuyển mình bước sang giai đoạn hội nhập quốc tế mà bắt đầu từ việc gia nhập Tổ chức thương mại thế giới (WTO) vào năm 2007. Đến nay, tiến trình hội nhập sẽ tiếp tục một giai đoạn mới với mức độ sâu hơn khi Việt Nam tham gia các hiệp ước tự do thương mại đa phương thể hệ như AEC, RCEP.

Sự phát triển của thị trường bảo hiểm Việt Nam có thể thấy rõ ở 2 khía cạnh:

**Tăng trưởng nhanh chóng về lượng** thể hiện ở số lượng doanh nghiệp, quy mô doanh số, số lượng lao động chuyên ngành, số lượng dịch vụ bảo hiểm cung cấp cho người tiêu dùng;

**Thay đổi, hoàn thiện về chất:** Cơ cấu dịch vụ ngày hoàn thiện với đầy đủ các lĩnh vực từ bảo hiểm gốc phi nhân thọ đến nhân thọ, môi giới bảo hiểm, tái bảo hiểm; Năng lực thị trường nói chung, năng lực doanh nghiệp bảo hiểm ngày càng củng cố với nguồn lực tài chính cao (tổng tài sản, tổng dự phòng nghiệp vụ, vốn góp, quốc tế hóa hoạt động kinh doanh bảo hiểm trong khu vực); Sự thâm nhập của các nhà bảo hiểm vào nền kinh tế ngày càng nhiều, ổn định và hiệu quả (vốn đầu tư trở lại nền kinh tế, đóng góp trong GDP).

### 2.1. Quy mô thị trường tăng trưởng

**Bảng 2-Quy mô thị trường bảo hiểm Việt Nam giai đoạn 2007 - 2016**

Chỉ tiêu <sup>(1)</sup>	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016 <sup>(2)</sup>
Doanh thu toàn thị trường	24.273	28.054	32.821	39.138	46.985	51.525	58.002	65.802	80.403	101.767
- Doanh thu phí bảo hiểm	17.650	21.255	25.593	30.842	36.552	41.248	47.851	54.635	68.688	86.049
+ Phi nhân thọ	8.213	10.948	13.754	17.070	20.554	22.851	24.521	27.307	32.038	36.932
+ Nhân thọ	9.437	10.307	11.839	13.772	15.998	18.397	23.330	27.328	36.650	49.119
- Doanh thu hoạt động đầu tư	6.623	6.799	7.228	8.296	10.433	10.277	10.151	11.167	11.715	15.718
Tỷ trọng trong GDP (%)	2,12	1,9	1,99	1,98	1,85	1,94	2,28	2,44	2,5	N/A
Đầu tư trở lại nền kinh tế	46.549	56.435	65.094	79.069	83.439	89.567	113.682	128.938	150.443	185.772
Bồi thường và trả tiền bảo hiểm	6.627	9.533	8.956	12.300	15.971	16.649	18.587	20.766	21.562	26.737

<sup>(1)</sup> Ngoại trừ tỷ trọng trong GDP tính bằng %, các chỉ tiêu còn lại có đơn vị tính là tỷ đồng.

<sup>(2)</sup> Ước tính

Nguồn: Bộ Tài chính, Thị trường bảo hiểm Việt Nam (nhiều số), Bản tin thị trường bảo hiểm toàn cầu (nhiều số), Tạp chí Tài chính online, Website Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam

Trên bản đồ ngành bảo hiểm toàn cầu, thị trường bảo hiểm Việt Nam là một trong những quốc gia duy trì mức độ tăng trưởng cao và ổn định, đặc biệt là những năm gần đây 2015, 2016 khi mà thị trường thế giới có sụt giảm đáng kể (-4,7%). (Swissre, Sigma No 3/2016, p.38).

**Bảng 3 - So sánh quy mô thị trường Việt Nam trong AEC, 2015**

Quốc gia	Phi nhân thọ			Nhân thọ			Toàn thị trường		
	Doanh số (triệu USD)	Thị phần trong Asean (%)	PBH/người (USD)	Doanh số (triệu USD)	Thị phần trong Asean (%)	PBH/người (USD)	Doanh số (triệu USD)	Thị phần trong Asean (%)	PBH/người (USD)
Asean	30,749	100	37.9	57,172	100	90.3	87.921	100	128.2
Singapore	11,746	38.2	893.7	16,258	27.2	2 931.5	28,004	31.9	3,825.1
Malaysia	4,762	15.5	156.7	9,589	16.8	315.6	14,351	16.3	472.3
Thailand	7,063	23.0	103.9	14,619	25.6	215.1	21,682	24.7	318.9
Indonesia	3,916	12.7	15.2	11,013	19.3	42.7	14,929	17.0	57.9
Philippines	1,539	5.0	15.3	4,010	7.0	39.8	5,549	6.3	55.0
Vietnam	1,414	4.6	15.1	1,583	2.8	16.9	2,997	3.8	32.1

Nguồn: Swissre, Sigma No 3-2016

Năm 2016, thị trường Việt Nam có mức tăng trưởng chung là trên 25%, tăng gấp 4,9 lần so với năm 2007 đạt 86.049 tỷ đồng. Trong đó, bảo hiểm phi nhân thọ luôn duy trì mức từ 10%/năm, tốc độ tăng trưởng thị trường nhân thọ có chậm lại trong thời gian hậu khủng hoảng (2008) nhưng có dấu hiệu hồi phục và tăng trưởng mạnh từ 2012 đến nay, đặc biệt 2 năm 2015, 2016 có mức tăng trưởng ngoạn mục trên 30% (Cục Quản lý Giám sát bảo hiểm).

**Bảng 4 - So sánh quy mô thị trường Việt Nam với một số nước trên thế giới, 2015**

Quốc gia	Phi nhân thọ			Nhân thọ			Toàn ngành		
	DT PBH (triệu USD)	Thị phần (%)	PBH/người (USD)	DT PBH (triệu USD)	Thị phần (%)	PBH/người (USD)	DT PBH (triệu USD)	Thị phần (%)	PBH/người (USD)
Hoa Kỳ <sup>(*)</sup>	763,766	37.81	2,376.6	552,506	21.81	1,719.2	1,316,271	28.90	4,095.8
Nhật <sup>(*)</sup>	105,891	5.24	2 717.0	343,816	13.57	2,717.0	449,707	9.88	3,553.8
Canada <sup>(*)</sup>	65,637	3.25	1,832.1	49,331	1.95	1,377.0	114,968	2.52	3,209.1
Úc <sup>(*)</sup>	26,924	1.33	1,128.2	43,663	1.72	1,829.6	70 587	1.55	2,957.7
Singapore <sup>(*)</sup>	11,746	0.58	893.7	16,258	0.64	2,931.5	28,004	0.61	3,825.1
Mexico <sup>(*)</sup>	13,763	0.68	108.2	11,462	0.45	90.1	25,225	0.55	198.3
Malaysia <sup>(*)</sup>	4,762	0.24	156.7	9,588	0.38	315.6	14,351	1.70	472.3
Chile <sup>(*)</sup>	4,380	0.22	243.7	6,946	0.27	386.5	11,326	0.25	630.3
New Zealand <sup>(*)</sup>	7,800	0.39	1,722.2	1,599	0.06	353.0	9,399	0.21	2,075.2
Peru <sup>(*)</sup>	1,886	0.09	60.1	1,729	0.07	55.1	3,616	0.08	115.2
Vietnam <sup>(*)</sup>	1,414	0.07	15.2	1,583	0.06	16.9	2,997	0.07	32.1
Brunei <sup>(*)</sup>	Chưa xuất hiện trong bảng thống kê								
Trung quốc <sup>(**)</sup>	175,737	8.70	127.6	210,763	8.32	153.1	386,500	8.49	280.7
Hàn quốc <sup>(**)</sup>	55,402	2.74	1,094.3	98,218	3.88	1,939.9	153,620	3.37	3,034.2

(\*) Các nước khỏi TPP đã hoàn tất cam kết vào tháng 10/2016, trong đó, Mỹ đã tuyên bố rút khỏi TPP vào tháng 01/2017.

(\*\*) Các nước dự kiến sẽ mời tham gia cuộc họp ngoại trưởng khỏi TPP ngoài Mỹ vào tháng 3/2017.

Nguồn: Swissre, Sigma No 3-2016

Tuy nhiên, trong bức tranh chung của ngành bảo hiểm thương mại khu vực và thế giới, thị trường Việt Nam có quy mô và trình độ phát triển rất “khiêm tốn”. Trong AEC,

riêng trong lĩnh vực phi nhân thọ (lĩnh vực cam kết tự do hóa mạnh nhất), thị trường Việt Nam chỉ mới đuổi kịp phía sau Philippines và vẫn còn sau khá xa Singapore, Malaysia, Indonesia, Thailand ở nhiều phương diện (Swissre, Sigma no 3/2016).

**Bảng 5 - So sánh quy mô thị trường Việt Nam trên thế giới, châu Á và khu vực**

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Tổng doanh thu phí bảo hiểm (Triệu USD)</b>									
Thế giới	4,060,870	4,269,737	4,066,095	4,338,964	4,596,687	4,612,514	4,640,941	4,778,248	4,553,785
Châu Á	840,601	933,358	989,451	1,161,118	1,298,139	1,346,223	1,278,780	1,317,566	1,350,974
Asean	41,358	45,493	44,669	57,169	67,799	76,241	80,776	98,684	87,921
<b>Việt Nam</b>	<b>1,027</b>	<b>1,289</b>	<b>1,440</b>	<b>1,657</b>	<b>1,845</b>	<b>1,973</b>	<b>2,115</b>	<b>2,682</b>	<b>2,997</b>
<b>Doanh thu phí bảo hiểm nhân thọ (Triệu USD)</b>									
Thế giới	2,393,089	2,490,421	2,331,566	2,520,072	2,627,168	2,620,864	2,608,091	2,654,549	2,533,818
Châu Á	623,469	690,951	732,267	855,370	941,958	957,712	898,413	892,318	904,569
Asean	26,988	29,329	28,252	35,693	41,945	46,599	59,152	66,060	57,172
<b>Việt Nam</b>	<b>565</b>	<b>660</b>	<b>671</b>	<b>741</b>	<b>818</b>	<b>882</b>	<b>984</b>	<b>1,290</b>	<b>1,583</b>
<b>Doanh thu phí bảo hiểm phi nhân thọ (Triệu USD)</b>									
Thế giới	1,667,780	1,779,316	1,734,529	1,818,893	1,969,519	1,991,650	2,032,850	2,123,669	2,019,967
Châu Á	217,132	242,407	257,184	305,748	356,180	388,511	380,366	425,248	446,405
Asean	14,370	16,164	16,417	21,476	25,854	29,642	21,624	33,636	30,749
<b>Việt Nam</b>	<b>463</b>	<b>629</b>	<b>769</b>	<b>916</b>	<b>1,027</b>	<b>1,091</b>	<b>1,131</b>	<b>1,293</b>	<b>1,414</b>

*Nguồn: Swissre, Sigma*

Nếu xét trong TPP, thị trường bảo hiểm Việt Nam gần như không đáng kể bên cạnh những “người khổng lồ” top đầu thế giới: Mỹ, Nhật, Úc, Canada. Nếu Mỹ rút khỏi TPP, thì khoảng cách sẽ thu hẹp đáng kể nhưng với việc có thể tham gia của các nước khu vực Châu Á như Trung Quốc, Hàn Quốc thì Việt Nam có thể bắt lợi hơn.

## 2.2. Cơ cấu thị trường, năng lực tài chính và nguồn nhân lực

Năm 2016, thị trường có 61 doanh nghiệp, tăng 1,5 lần so với 2007, với đủ thành phần kinh tế. Trong đó, có 18 doanh nghiệp nhân thọ, 29 doanh nghiệp phi nhân thọ, 1 chi nhánh công ty bảo hiểm phi nhân thọ nước ngoài, 2 doanh nghiệp tái bảo hiểm và 11 doanh nghiệp môi giới. Nhiều tập đoàn bảo hiểm, môi giới bảo hiểm hàng đầu thế giới đã được cấp phép hoạt động tại thị trường Việt Nam, hoạt động trong tất cả các lĩnh vực bảo hiểm, đặc biệt có đến 16/17 công ty bảo hiểm nhân thọ có 100% vốn nước ngoài.

**Bảng 6 - Cơ cấu thị trường theo lĩnh vực hoạt động, 2007-2016**

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Tổng số DNBH, MGBH	40	49	50	53	57	57	59	61	61	61
• Phi nhân thọ	22	27	28	29	29	29	29	30 <sup>(*)</sup>	30 <sup>(*)</sup>	30 <sup>(*)</sup>
• Nhân thọ	9	11	11	12	14	14	16	17	17	18
• Tái bảo hiểm	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2
• Môi giới bảo hiểm	8	10	10	11	12	12	12	12	12	11
Số lao động toàn ngành (người)	131.910	135.256	187.702	243.203	303.716	322.676	329.647	404.401	584.719	n/a

*(\*) Trong đó, có một (01) chi nhánh công ty bảo hiểm phi nhân thọ nước ngoài ở Việt Nam*

*Nguồn: Bộ Tài chính, Thị trường bảo hiểm Việt Nam (nhiều số)*



Bên cạnh sự tăng trưởng về số lượng doanh nghiệp, năng lực tài chính của các doanh nghiệp ngày càng vững chắc. Giá trị tổng tài sản ước đạt 239.193 tỷ đồng (tăng 4,2 lần so với 2007, tăng 18,2% so với năm 2015), trong đó, khối phi nhân thọ ước đạt 67.585 tỷ đồng, khối nhân thọ ước đạt 171.828 tỷ đồng. Vốn chủ sở hữu đạt 52.720 tỷ đồng, tăng 17.6% so với năm 2015. Dự phòng nghiệp vụ đạt hơn 144 nghìn tỷ đồng (gấp 4 lần so với 2007).

**Bảng 7 - Năng lực tài chính thị trường Việt Nam, 2007-2016**

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Tổng tài sản	57.543	74.554	88.026	99.330	106.246	114.663	133.856	165.154	193.158	239.193
Tổng dự phòng nghiệp vụ	35.484	42.215	48.624	55.324	61.878	69.011	79.289	97.099	118.338	144.817
Tổng vốn chủ sở hữu đã góp	14.924	24.633	27.428	29.831	31.675	32.842	36.785	41.244	44.849	52.720

*Nguồn: Bộ Tài chính, Thị trường bảo hiểm Việt Nam (nhiều số), Bản tin thị trường bảo hiểm toàn cầu (01/2014, 01/2016), Tạp chí Tài chính online*

Để đáp ứng cho hoạt động của thị trường, số lượng lao động của ngành cũng không ngừng tăng lên tương ứng, năm 2015, ngành bảo hiểm có hơn 585 nghìn lao động (so với 2007, tăng gấp 4,5 lần). Tuy nhiên, nguồn nhân lực tăng phục vụ chủ yếu cho hệ thống phân phối, tập trung ở số đại lý bảo hiểm, đặc biệt là đại lý nhân thọ. Lao động Việt Nam bị cho là có năng suất thấp, thiếu kỹ năng, chưa đáp ứng tiêu chuẩn tay nghề cao của các nhà tuyển dụng quốc tế. Số nhân viên tăng chậm, trung bình chỉ khoảng 10%/năm. Vì vậy, có tình trạng thiếu hụt nhân lực chất lượng cao cho mảng quản trị (rủi ro, đầu tư), quản trị nghiệp vụ chuyên sâu, chuyên viên đánh giá rủi ro cho các doanh nghiệp bảo hiểm.

### **2.3. Đóng góp cho nền kinh tế**

Đến nay, doanh thu bảo hiểm đã chiếm xấp xỉ 2,5% của GDP. Các doanh nghiệp bảo hiểm đã thực hiện tốt chức năng là tấm lá chắn tài chính cho người tham gia bảo hiểm trước rủi ro bất ngờ xảy ra, năm 2016, đã bồi thường và trả tiền bảo hiểm đạt 26.737 tỷ đồng (tăng gấp 4 lần so với 2007). Tổng số tiền đầu tư trở lại nền kinh tế của các doanh nghiệp bảo hiểm năm 2016 ước đạt 186.572 tỷ đồng, tăng 16,49% so với năm 2015, trong đó từ khối phi nhân thọ ước đạt 34.449 tỷ đồng còn khối nhân thọ ước đạt 152.123 tỷ đồng.

### **2.4. Thực hiện quốc tế hóa hoạt động doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam**

Các doanh nghiệp bảo hiểm đã tích cực mở rộng quan hệ hợp tác với các tập đoàn bảo hiểm, tái bảo hiểm quốc tế cũng như các hiệp hội bảo hiểm các nước Nhật Bản, Hàn Quốc và các nước trong khối ASEAN. Đi đầu trong hoạt động quốc tế hóa là Tổng Công ty Bảo hiểm BIDV (BIC). Năm 2008, BIC hợp tác với Ngân hàng Liên doanh Lào Việt (LVB) và Ngân hàng Ngoại thương Lào (BCEL) thành lập Công ty Liên doanh Bảo hiểm Lào Việt (LVI). Năm 2009, BIC tiếp tục mở rộng sang Campuchia thông qua liên kết với Công ty Bảo hiểm Cambodia Việt Nam. BIC trở thành công ty bảo hiểm đầu tiên của Việt Nam có mạng lưới hoạt động trên cả 3 nước Đông Dương. Năm 2013, BIC đã tăng tỷ lệ sở hữu tại LVI, mở rộng kinh doanh tại Lào và Campuchia, đã đạt những kết quả kinh doanh rất tốt. Tại Lào, LVI đạt 11,5 triệu USD (tăng trưởng 28% so với năm 2013), góp 25%

doanh thu phí bảo hiểm gốc và lợi nhuận của BIC. Lợi nhuận từ kinh doanh bảo hiểm của LVI luôn lớn hơn lợi nhuận từ hoạt động đầu tư tài chính. Tại Campuchia, công ty Bảo hiểm Cambodia Việt Nam cũng có thị phần đứng thứ 4 trên tổng số 7 doanh nghiệp bảo hiểm tại nước này. Ngoài ra, BIC còn tiếp tục mở rộng hoạt động của mình sang Myanmar trong thời gian gần đây.

Năm 2010, doanh nghiệp bảo hiểm Lanexang Insurance được thành lập thông qua liên doanh giữa Công ty cổ phần Bưu Điện (PTI) và Ngân hàng Phát triển Lào (LDB). Sau 3 năm hoạt động, doanh thu của Lanexang Insurance đạt 1,7 triệu USD và dự kiến sẽ tăng lên 2 triệu USD năm 2015. Dựa vào lực lượng khách hàng trong lĩnh vực bưu chính viễn thông của PTI, đồng thời, thông qua sự hợp tác với LDB (ngân hàng quốc doanh hàng đầu tại Lào), Lanexang Insurance có thể tận dụng xây dựng được mạng lưới mạnh để tiếp cận thị trường bảo hiểm Lào.

Công ty cổ phần bảo hiểm Ngân hàng Sài Gòn - Hà Nội (BSH) có bước đầu xâm nhập thị trường nước ngoài. Theo đó, BSH sẽ sớm thành lập công ty TNHH 100% vốn của BSH tại Lào. BSH tập trung xây dựng thị trường của mình tại các trung tâm kinh tế lớn với lượng dân cư đông đúc và kinh tế khá giả bao gồm Thủ đô Vientiane, TP. Pakse và 2 tỉnh Savanakhet, Luang Prabang.

Một số doanh nghiệp bảo hiểm khác cũng có những hoạt động để quốc tế hóa ra thị trường nước ngoài như MIC và Bảo Minh. Bảo Minh bước đầu đang có những hoạt động kết hợp cùng Bảo Việt hợp tác với Công ty Bảo hiểm Dhipaya (Thái Lan), Công ty Môi giới bảo hiểm ENC Plus (Hàn Quốc). MIC cũng vừa được cấp giấy phép liên doanh với một công ty bảo hiểm nhân thọ Thái Lan.

### **3. Giải pháp thúc đẩy phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam trong tiến trình hội nhập quốc tế**

Trong bức tranh chung của ngành bảo hiểm thương mại khu vực và thế giới, thị trường Việt Nam có quy mô và trình độ phát triển rất “khiêm tốn”. Tương quan so sánh đó cho thấy có nguy cơ, Việt Nam lại là nơi nhập khẩu dịch vụ tài chính nói chung, dịch vụ bảo hiểm nói riêng từ các quốc gia thành viên khác. Để hội nhập một cách hiệu quả, các giải pháp cần được nghiên cứu thực hiện ngay từ bây giờ. Chúng tôi cho rằng có hai nhóm giải pháp quan trọng tác động vào tiến trình hội nhập của thị trường bảo hiểm:

(1) Một là, ***nhóm giải pháp tác động vào môi trường ngành*** của thị trường bảo hiểm. Trong đó, việc hoàn thiện môi trường pháp lý sẽ là vấn đề mấu chốt để tạo hành lang cho việc hội nhập nhanh chóng, minh bạch và hiệu quả;

(2) Hai là, ***nhóm giải pháp tác động vào các yếu tố nội tại - các nguồn lực của thị trường nhằm nâng lực cạnh tranh của thị trường***. Trong đó, việc chuẩn bị nguồn nhân lực đủ về lượng, đảm bảo về chất là vấn đề then chốt.

#### **3.1. Kiện toàn khuôn khổ pháp luật chuyên ngành**

Các lĩnh vực cam kết hội nhập, trong đó, danh mục cam kết mở cửa (“chọn cho” đối với AEC hoặc “chọn bỏ” đối với các FTAs thế hệ mới khác) cần được “nhúng” vào khung pháp lý với đầy đủ những quy định chặt chẽ, tạo ra một môi trường thông nhất vừa đảm

bảo thực hiện cam kết vừa giữ quyền tự chủ của chính phủ, duy trì các biện pháp thận trọng nhằm bảo vệ người mua bảo hiểm, bảo đảm an toàn và sự toàn vẹn của hệ thống tài chính nói chung, thị trường bảo hiểm nói riêng.

Hệ thống văn bản pháp luật hoạt động kinh doanh bảo hiểm và hệ thống pháp luật khác có liên quan cần tiếp tục được kiện toàn trên cơ sở rà soát lại các văn bản lập pháp, lập quy chuyên ngành bảo hiểm, khảo sát, phân tích thực tiễn hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp. Trong bối cảnh hội nhập, vấn đề mà công tác kiện toàn khung pháp lý cần tập trung là thiết lập hệ thống giám sát thận trọng đối với doanh nghiệp bảo hiểm.

### 3.2. Chuẩn bị nguồn nhân lực bảo hiểm cho hội nhập

Khi hội nhập, cam kết về tự do dịch chuyên lao động có tay nghề cũng phải thực hiện. Trong tình hình lao động Việt Nam năng suất còn thấp, thiếu kỹ năng, chưa đáp ứng tiêu chuẩn tay nghề cao của các nhà tuyển dụng quốc tế thì việc nhập khẩu lao động có chuyên môn cao là điều khó tránh khỏi. Việc chuẩn bị nguồn nhân lực cho nền kinh tế Việt Nam nói chung, cho thị trường bảo hiểm thương mại Việt Nam nói riêng là một vấn đề thật sự cấp thiết.

#### 3.2.1. Đào tạo nguồn nhân lực cho trung gian bảo hiểm

Từ khi gia nhập WTO đến nay, nguồn nhân lực tăng chủ yếu tập trung ở số đại lý bảo hiểm, đặc biệt là đại lý nhân thọ. Số nhân viên tăng chậm, trung bình chỉ khoảng 10%/năm. Nhân lực tăng trưởng phục vụ chủ yếu cho hệ thống phân phối bảo hiểm nhân thọ (đại lý nhân thọ). Trong các thỏa ước FTAs gần đây, Việt Nam vẫn giữ thị trường lao động đại lý cho lao động Việt Nam. Điều này đặt ra một bài toán cho vấn đề đào tạo nhằm không chỉ đáp ứng yêu cầu tiêu chuẩn đại lý do pháp luật quy định mà còn đảm bảo số lượng đại lý khi thị trường tăng trưởng mạnh, đáp ứng yêu cầu tay nghề khi làm việc cho các chi nhánh, công ty bảo hiểm quốc tế.

**Bảng 8 - Thị trường lao động ngành bảo hiểm Việt Nam, 2007-2015**

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Số lao động toàn ngành (người)	131.910	135.256	187.702	243.203	303.716	322.676	329.645	439.173	584.719
• Nhân viên	13.046	12.339	23.066	13.986	20.123	17.812	19.237	22.083	22.946
• Tổng cá nhân hoạt động đại lý <sup>(*)</sup>	118.864	122.917	164.636	229.217	283.593	304.864	310.410	417.090	561.773
✓ Đại lý nhân thọ	81.998	87.762	127.030	169.146	217.917	238.780	241.373	347.756	484.915
✓ Đại lý phi nhân thọ	36.866	35.155	37.561	60.071	65.676	66.084	69.037	69.334	96.858

<sup>(\*)</sup> Đây là số cá nhân hoạt động đại lý tại thời điểm 31/12 hàng năm, bao gồm đại lý cá nhân và cá nhân hoạt động tại các đại lý là tổ chức.

*Nguồn: Bộ Tài chính, Thị trường bảo hiểm Việt Nam (nhiều số)*

Việc hội nhập hướng đến tạo một thị trường thống nhất sẽ thông qua việc tạo điều kiện cung cấp dịch vụ bảo hiểm phi nhân thọ xuyên biên giới giữa các thành viên nhưng phải qua nhà môi giới bảo hiểm có giấy phép hoạt động tại quốc gia sở tại. Điều này cho thấy khi Việt Nam có tiềm năng trở thành địa điểm cho các dịch vụ bảo hiểm từ các thành viên xuyên biên giới thì chắc chắn các nhà môi giới sẽ tiếp tục “đổ bộ” vào và vì vậy nhu cầu nhân lực có tay nghề cao cho lĩnh vực môi giới bảo hiểm ở Việt Nam sẽ tăng cao. Nếu không chuẩn bị nguồn nhân lực cho thị trường lao động này thì theo phương thức 4 (tự do

dịch chuyển lao động) sẽ không tránh khỏi làn sóng lao động của các nước thành viên khác tràn vào Việt Nam.

### *3.2.2. Đào tạo nguồn nhân lực nghiệp vụ chuyên sâu và quản trị doanh nghiệp bảo hiểm, nguồn nhân lực quản lý vĩ mô thị trường*

Hiện tại, còn thiếu hụt nhân lực chất lượng cao cho mảng quản trị (rủi ro, đầu tư) doanh nghiệp bảo hiểm và quản trị nghiệp vụ chuyên sâu (chuyên viên định phí cho cả hai lĩnh vực nhân thọ và phi nhân thọ, chuyên viên đánh giá rủi ro trong một số ngành công nghệ cao) cho các doanh nghiệp bảo hiểm đặc biệt cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài cũng như các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam trong giai đoạn quốc tế hóa hoạt động kinh doanh bảo hiểm ra khu vực AEC và châu Á. Hội nhập cũng đòi hỏi cơ quan quản lý nhà nước đối với thị trường bảo hiểm Việt Nam phải kiện toàn bộ máy, tăng cường năng lực của đội ngũ quản lý, giám sát. Bài toán về đào tạo vì vậy không chỉ đặt ra cho các doanh nghiệp bảo hiểm mà còn cho ngành đào tạo (các học viện, trường đại học,...) và chiến lược quốc gia nhằm chuẩn bị nguồn nhân lực bảo hiểm.

Những vấn đề cần chú trọng là: (1) Chuẩn hóa các tiêu chuẩn chức danh trong bộ máy quản lý, điều hành doanh nghiệp bảo hiểm; (2) Hình thành hệ thống chứng chỉ nghề nghiệp bảo hiểm có giá trị công chứng của quốc gia; (3) Tăng cường chất lượng đào tạo chuyên ngành bảo hiểm tại các cơ sở đào tạo đại học, học viện, cao đẳng hiện có, đảm bảo tính tương thích và liên thông với hệ thống chứng chỉ nghề nghiệp bảo hiểm. Về lâu dài, cần nghiên cứu hình thành một học viện quốc gia bảo hiểm nhằm đảm trách khâu đào tạo tiếp tục cho nhân lực của các doanh nghiệp bảo hiểm hoạt động trên thị trường.

### *3.2.3. Nâng cao năng lực cạnh tranh cho doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam*

Nhiều công ty bảo hiểm Việt Nam có quy mô nhỏ, năng lực cạnh tranh yếu, chiến lược kinh doanh không rõ ràng, phương thức bán hàng, kênh bán hàng vẫn tập trung vào kênh truyền thống, chưa tận dụng hết công nghệ hiện đại trong khai thác và tương tác với khách hàng, năng lực quản trị doanh nghiệp kém, đặc biệt, quản trị rủi ro trong quá trình hoạt động, kinh doanh của chưa được các doanh nghiệp Việt Nam quan tâm đúng mức. Thị trường bảo hiểm cần thiết phải có một cuộc tái cấu trúc, sắp xếp lại các doanh nghiệp bảo hiểm nhằm giải quyết dứt điểm tình trạng tồn tại các doanh nghiệp hoạt động yếu kém kéo dài nhiều năm.

Bên cạnh đó, để thâm nhập thị trường các nước trong khu vực ASEAN, châu lục và toàn cầu, các doanh nghiệp Việt Nam cần có chất lượng hoạt động tốt được công nhận từ các tổ chức xếp hạng uy tín thế giới. Hiện nay số doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam được xếp hạng còn ít và đây là trở ngại lớn đối khi hội nhập ra khu vực. Muốn vậy, các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam cần phải xây dựng và hoàn thiện mô hình quản trị rủi ro doanh nghiệp (ERM) nhằm có thể nhận diện, đánh giá, giám sát, báo cáo và giảm thiểu các rủi ro mà doanh nghiệp phải đối mặt nhằm đạt được mục tiêu kinh doanh của mình. Những vấn đề mà các doanh nghiệp cần quan tâm là:

- Cần phải hoạt động thành công tại thị trường nội địa - cung cấp dịch vụ cạnh tranh cũng như có lợi thế cạnh tranh rõ ràng so với các doanh nghiệp trong nước khác.

- Xây dựng lòng tin khách hàng: tuyển dụng, đào tạo ra những nhân viên giỏi và đáp ứng nhu cầu chăm sóc khách hàng tốt hơn.
- Ứng dụng công nghệ trong quản lý và kinh doanh: Hệ thống thông tin hiện đại giúp khách hàng có thể truy cập tìm hiểu về sản phẩm, nhận tư vấn, mua bảo hiểm và khiếu nại bồi thường. Doanh nghiệp có thể tiếp cận khách hàng và cung cấp dịch vụ tại bất kỳ thời điểm và vị trí nào, đặc biệt là xuyên biên giới qua các quốc gia trong cộng đồng khu vực.
- Nghiên cứu phát triển “đón đầu” các sản phẩm mới nhằm đáp ứng cho nhu cầu đảm bảo các hoạt động của nhà đầu tư nước ngoài trong tương lai nếu không muốn chấp nhận nhập khẩu (qua biên giới) các dịch vụ mới đó khi thị trường Việt Nam chưa thể đáp ứng.
- Liên kết với doanh nghiệp và tổ chức nghề nghiệp bảo hiểm nước ngoài để hoạt động quốc tế hóa được thuận lợi.

### **Kết luận / Conclusion**

Trên cơ sở nhận diện thị trường Việt Nam trong bối cảnh hội nhập, phân tích tác động của các can kết trong các FTAs đến lĩnh vực bảo hiểm thương mại, bài viết đã đề xuất giải pháp cho hai vấn đề mà tác giả cho là có tính cấp thiết nhất: hoàn thiện môi trường pháp lý và chuẩn bị nguồn nhân lực chuyên ngành.

Tuy nhiên, để quá trình hội nhập hiệu quả và bền vững, những vấn đề khác cũng cần thiết tiếp tục nghiên cứu đó là: *Các giải pháp hoàn thiện môi trường công nghệ cho thị trường bảo hiểm hoạt động hiệu quả cũng như tăng cường nguồn lực công nghệ nhằm tạo khả năng cạnh tranh cho các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam (InsuTech); Các giải pháp tác động vào môi trường xã hội, nâng cao dân trí, tăng cường nhận thức và năng lực quản trị rủi ro của dân chúng nhằm nâng cao chất lượng nhu cầu đảm bảo bảo hiểm.*

Để kết lại bài viết này, xin được một lần nữa nhấn mạnh, ngành bảo hiểm thương mại là một phần quan trọng của nền kinh tế và là một trong những trụ cột chính của thị trường tài chính quốc gia. Xu hướng toàn cầu hóa kinh tế nói chung và hội nhập quốc tế của thị trường bảo hiểm nói riêng là tất yếu. Tiến trình hội nhập sẽ mở ra cho Việt Nam nhiều cơ hội nhưng cũng đặt ra nhiều nguy cơ, thách thức, nếu thị trường bảo hiểm Việt Nam không chủ động khắc phục những nhược điểm, bất cập, tăng cường năng lực cạnh tranh thì khó có thể vượt qua được những thách thức và Việt Nam có thể mất thị phần ngay chính trên sân nhà./.

### **DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO/REFERENCES**

#### ***Tiếng Anh***

- Archibugi, D., & Iammarino, S.** (2002). The globalization of technological innovation: definition and evidence. *Review of International Political Economy*, 9(1), 98-122;
- Chen, P. F., Lee, C. C., & Lee, C. F.** (2012). How does the development of the life insurance market affect economic growth? Some international evidence. *Journal of International Development*, 24(7), 865-893. doi: 10.1002/jid.1765;

**Chen, S. S., Cheng, S. C., Pan, G., & Wu, T. P.** (2013). The relationship between globalization and insurance activities: A panel data analysis. *Japan and the World Economy*, 28, 151-157. doi: 10.1016/j.japwor.2013.10.001;

**Australia's Department of Foreign Affairs and Trade**, "Trans-Pacific Partnership agreement - Outcomes: financial services" at <http://dfat.gov.au/trade/agreements/tpp/outcomes-documents/Pages/outcomes-financial-services.aspx>;

**Sadhak, H.** (2005). Globalisation and Life Insurance. *Bima Quest*, 5(1), 20-32.2329-2350;

**Swissre**, Sigma No 3-2008, No 3-2009, No 2-2010, No 2-2011, No 3-2012, No 3-2013, No 3-2014, No 4- 2015, No 3-2016, Swiss Reinsurance Company Ltd -Economic Research & Consulting P.O. Box 8022 Zurich, Switzerland, Telephone +41 43 285 2551, Fax +41 43 282 0075, [sigma@swissre.com](mailto:sigma@swissre.com);

**Vandermerwe, S., & Chadwick, M.** (1989). The internationalisation of services. *Service Industries Journal*, 9(1), 79-93;

**Wilkins, M.** (2009). Multinational enterprise in insurance: An historical overview. *Business History*, 51(3), 334-363. doi: 10.1080/00076790902871636;

### **Tiếng Việt**

**Bộ Công Thương**, Các nội dung chính của hiệp định TPP, truy cập tại

<http://tpp.moit.gov.vn/?page=tpp&parent=Gi%E1%BB%9Bi%20thi%E1%BB%87u%20v%E1%BB%81%20c%C3%A1c%20n%E1%BB%99i%20dung%20ch%C3%ADnh%20c%E1%BB%A7a%20Hi%E1%BB%87p%20C4%91%E1%BB%8Bnh%20TPP&info=on&dir=about>;

**Bộ Tài Chính**, Thị trường bảo hiểm (từ 2009 đến 2016), Nhà xuất bản Tài chính.

**Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm, Bộ Tài chính**, *Bản tin Thị trường bảo hiểm toàn cầu* số 1/2014, số 1/2016;

**Hà Duy Tùng** (2016), Hiệp ước đối tác xuyên Thái Bình Dương: Tổng quan cam kết về thuế, Hội thảo, Tham luận tại hội thảo "TPP: Cơ hội và thách thức đối với lĩnh vực tài chính và phát triển kinh doanh của doanh nghiệp Việt Nam" do vụ Chính sách đa biên Bộ Công Thương tổ chức tại TPHCM ngày 12/4/2016;

**Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam**, 10 sự kiện ngành Bảo hiểm Việt Nam năm 2016, truy cập tại <http://hiephoibaohiemvietnam.vn/News/Item/2896/226/vi-VN/Default.aspx>;

**Ngô Trung Dũng** (2014), AEC - Cơ hội đối với các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam, truy cập tại <https://luattaichinh.wordpress.com/2014/02/27/aec-co-hoi-doi-voi-cc-doanh-nghiep-bao-hiem-viet-nam/>

**Nguyễn Thị Chính, Nguyễn Thị Thu Hà** (2016), *Quốc tế hóa doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam trong bối cảnh Việt Nam gia nhập TPP và xu hướng toàn cầu hóa*, Kỷ yếu hội thảo "Gia nhập AEC, TPP: Cơ hội và thách thức cho thị trường bảo hiểm Việt Nam", Nhà xuất bản Kinh tế TP.HCM;

**Phan Anh Tuấn** (2016), Những quy định trong TPP và cơ hội, thách thức cho thị trường bảo hiểm thương mại ở Việt Nam, Kỷ yếu hội thảo khoa học “Doanh nghiệp Việt Nam trong TPP - ICYREB 2016”, Nhà xuất bản kinh tế TP.HCM, 595-608;

**Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam**, *Cam kết mở cửa thị trường dịch vụ bảo hiểm*, đăng tải ngày 27/01/2010 tại website WTO-Center truy cập tại <http://www.trungtamwto.vn/wto/cam-ket-mo-cua-thi-truong-dich-vu-bao-hiem>;

**Thủ tướng Chính phủ**, Quyết định số 193/QĐ-TTg ngày 15 tháng 02 năm 2012 của Thủ tướng Chính phủ về Chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam giai đoạn 2011-2020;

**Tạp chí Tài chính online**, *Bảo hiểm hỗ trợ cho các chính sách an sinh xã hội*, truy cập tại <http://tapchitaichinh.vn/nghien-cuu--trao-doi/trao-doi-binh-luan/bao-hiem-bo-tro-cho-cac-chinh-sach-an-sinh-xa-hoi-87324.html>;

**Tạp chí Tài chính online**, *Thị trường bảo hiểm 2015: Gặt hái nhiều thành công*, truy cập tại <http://www.tapchitaichinh.vn/nghien-cuu--trao-doi/trao-doi-binh-luan/thi-truong-bao-hiem-2015-gat-hai-nhieu-thanh-cong-74033.html>;

**Tạp chí Tài chính online**, *Thị trường bảo hiểm 2017: Triển vọng sáng sủa*, truy cập tại <http://tapchitaichinh.vn/kinh-te-vi-mo/kinh-te-dau-tu/thi-truong-bao-hiem-2017-trien-vong-sang-sua-99316.html>;

**CÁC YÊU CẦU ĐẶT RA ĐỐI VỚI VIỆC XÂY DỰNG CON NGƯỜI HẢI PHÒNG  
TRONG QUÁ TRÌNH ĐẨY MẠNH CÔNG NGHIỆP HÓA,  
HIỆN ĐẠI HÓA VÀ HỘI NHẬP QUỐC TẾ  
REQUIREMENTS FOR TRAINING HAI PHONG CITIZENS  
IN INDUSTRIALIZATION, MODERNIZATION  
AND INTERNATIONAL INTEGRATION**

*TS. Phạm Thị Thúy  
Trường Đại học Hải Phòng*

**Tóm tắt:**

*Một trong những điều kiện tiên đề tiên quyết, cơ bản cho phép tạo dựng, củng cố, hoàn thiện đầy đủ hơn nữa các tiền đề trong quá trình CNH, HĐH và hội nhập quốc tế đó là phải có nguồn nhân lực phù hợp, đáp ứng yêu cầu.*

*Trong tiến trình chủ động và tích cực hội nhập quốc tế với các đối tác thế hệ mới, phát triển nền kinh tế thị trường định hướng XHCN ở nước ta nói chung và thành phố Hải Phòng nói riêng đặt ra nhiều yêu cầu khách quan phải đào tạo, giáo dục, xây dựng, phát triển con người Hải Phòng, đặc biệt thế hệ trẻ thực sự trở thành những con người mới "có phẩm chất đạo đức tốt; tư duy nhạy bén, năng động, sáng tạo; lối sống tích cực; phong cách tự tin, văn minh, hiện đại và có khả năng giao tiếp quốc tế".*

**Từ khóa:** *hội nhập, công nghiệp hóa, hiện đại hóa, người dân Hải phòng*

**Abstract:**

*One of the prerequisite conditions, basically allowing creation, consolidation and more fully complete the premises of the industrialization, modernization process and international integration is to have appropriate human resources, meeting the requirements.*

*In the process of initiative and positive international integration with new partners, developing market economy in our country in general and Hai Phong city in particular poses the objective requirements to training, education, construction, Haiphong human development, particularly the younger generation really become new people "have good moral qualities; sharp thinking, dynamic and creative; active lifestyle; confident manner, his literature, modern and international communication capabilities. "*

**Key words:** *integration, industrialization, modernization*

**1. Những điều kiện, tiên đề thực hiện công nghiệp hóa, hiện đại hóa và hội nhập quốc tế ở Hải Phòng hiện nay**

Trong thời kỳ đẩy mạnh CNH, HĐH và hội nhập quốc tế ở Hải Phòng có rất nhiều điều kiện, tiên đề đặt ra để đảm thực hiện thắng lợi sự nghiệp cách mạng trọng đại này. Đó là phải có nguồn vốn lớn để CNH, HĐH, trình độ khoa học và công nghệ hiện đại, sự chủ động và tích cực hội nhập quốc tế, vai trò lãnh đạo và sự quản lý của nhà nước.



### ***1.1. Huy động vốn và sử dụng vốn có hiệu quả***

Trong quá trình CNH, HĐH đòi hỏi một nguồn vốn rất lớn cần phải huy động và sử dụng có hiệu quả. Điều đó đều phải thông qua nhận thức đúng đắn và hoạt động thực tiễn của con người để có được. Sự thành công hay thất bại của sự nghiệp CNH, HĐH phụ thuộc nhiều vào nguồn vốn đầu tư và nhân tố con người. Nguồn vốn đầu tư bao gồm vốn trong nước và nguồn vốn đầu tư nước ngoài. Trong đó, vốn trong nước được xác định giữ vai trò quyết định, còn nguồn vốn bên ngoài là quan trọng trong toàn bộ sự nghiệp CNH, HĐH. Để tăng cường nguồn vốn đầu tư phát triển kinh tế- xã hội của thành phố, đặc biệt tập trung vào 6 ngành trọng điểm, lợi thế trong lĩnh vực kinh tế biển thì con người Hải Phòng cần tìm ra và thực hiện tốt các giải pháp đẩy mạnh huy động vốn trong nước và thu hút nguồn vốn đầu tư nước ngoài. Để đảm bảo có vốn, trước hết phải huy động nội lực từ sự tăng trưởng kinh tế nhanh, bền vững của nền kinh tế thành phố, tạo ra sự tích lũy từ nội bộ nền kinh tế. Điều này có liên quan đến chiến lược phát triển kinh tế biển, có khả năng khai thác tối ưu lợi thế so sánh và thu hồi vốn nhanh, giải quyết được nhiều việc làm cho người lao động, tạo ra nhiều giá trị gia tăng. Huy động nguồn vốn trong nước được thực hiện thông qua việc khai thác nguồn vốn từ mọi thành phần kinh tế, từ các doanh nghiệp trên địa bàn thành phố, từ nguồn ngân sách nhà nước, ngân sách địa phương và các khoản tiền tiết kiệm của nhân dân. Chú trọng tạo động lực phát triển kinh tế tư nhân. Có thể nói, tất cả từ con người nếu năng động, tích cực huy động vốn từ các kênh khác nhau là vô cùng quan trọng trên cơ sở coi trọng lợi ích của các bên và lấy hiệu quả sử dụng đồng vốn là thước đo chính. Thu hút và sử dụng nguồn vốn đầu tư nước ngoài, nhất là đầu tư trực tiếp để phát triển kinh tế thành phố Hải Phòng trong quá trình hội nhập quốc tế là vô cùng cần thiết và quan trọng. Đó là tranh thủ cơ hội thuận lợi để có thể rút ngắn thời gian tích lũy vốn trong điều kiện thực tế còn nhiều khó khăn về vốn của thành phố và nước ta hiện nay. Có thể nói, nguồn vốn đầu tư nước ngoài thu hút được sẽ góp phần bổ sung đáng kể cho nguồn vốn trong nước đang bị thiếu hụt đồng thời tạo thành nguồn nội lực quan trọng cho đầu tư và giải quyết được nhiều việc làm cho người lao động. Hiện nay, trong quá trình hội nhập ngày càng sâu rộng vào nền kinh tế thế giới với các đối tác chiến lược và đối tác toàn diện thể hệ mới, Đảng bộ thành phố Hải Phòng đã tăng cường chỉ đạo, lãnh đạo việc xây dựng cơ chế chính sách và cải cách mạnh mẽ thủ tục hành chính để thu hút mạnh hơn các dòng vốn đầu tư nước ngoài đặc biệt là các đối tác mạnh mẽ về tiềm lực tài chính, khoa học- công nghệ, đầu tư vào các khu công nghiệp, khu chế xuất, khu du lịch và các trung tâm dịch vụ, thương mại lớn. Đồng thời đầu tư phát triển kết cấu hạ tầng vật chất và xã hội cần thiết để đẩy mạnh CNH, HĐH của thành phố và đất nước. Trong quá trình thu hút đầu tư nước ngoài, nhất là các dự án lớn phải kiểm soát chặt chẽ các cam kết về bảo vệ môi trường, về chuyển giao công nghệ, về tuyển dụng lao động...

### ***1.2. Đào tạo nguồn nhân lực đáp ứng yêu cầu CNH, HĐH và hội nhập quốc tế***

Công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước nói chung và ở Hải Phòng - thành phố cảng biển đòi hỏi phải có nguồn nhân lực đáp ứng yêu cầu chuyển dịch, phát triển các ngành, nghề trong xã hội, đặc biệt là nguồn nhân lực chất lượng cao để tham gia xây dựng phát triển nền kinh tế tri thức, kinh tế xanh, văn minh, hiện đại.

Muốn nâng cao năng suất lao động trong các ngành công nghiệp, nông nghiệp, dịch vụ, bên cạnh các phương tiện tiên tiến, hiện đại còn cần phải phát triển một cách tương xứng năng lực của người lao động làm chủ được các quy trình công nghệ và sử dụng thành thạo những phương tiện đó. Có thể nói nguồn nhân lực đáp ứng yêu cầu công nghiệp hóa, hiện đại hóa và hội nhập quốc tế là những người lao động ngày càng được tri thức hóa, trực tiếp hoặc gián tiếp vận hành những công cụ có tính chất công nghiệp ngày càng hiện đại và mang tính xã hội hóa cao. Họ tham gia vào hoạt động phát triển kinh tế - xã hội ở những vị trí việc làm khác nhau: Từ những nhà lãnh đạo, đến các công chức, viên chức, người lao động, các doanh nhân... Trong nguồn nhân lực mới ấy, việc xây dựng giai cấp công nhân là một nhiệm vụ trọng tâm. Lênin khẳng định: “ lực lượng sản xuất hàng đầu của toàn nhân loại là công nhân, người lao động”.

Hải Phòng trong quá trình đầu tư, phát triển các khu kinh tế ven biển, khu công nghiệp, khu chế xuất, phát triển các thành phần kinh tế thì việc phát huy tính tích cực của người lao động công nghiệp là vô cùng cần thiết.

Lực lượng lao động hùng hậu để chinh phục tự nhiên, cải tạo xã hội trong giai đoạn hiện nay thực sự phải khỏe về thể lực, cao về trí tuệ, giỏi về chuyên môn, thành thạo về nghiệp vụ, ngoại ngữ, tin học, am hiểu văn hóa dân tộc và các quốc gia, có kỹ năng sống tốt, có đạo đức công dân và đạo đức nghề nghiệp tốt. Hay nói cách khác, đó là những người lao động vừa có đức vừa có tài, vừa hồng vừa chuyên, sáng tạo trong công việc.

Để có nguồn nhân lực phù hợp với yêu cầu CNH, HĐH, phải thực sự xác định đầu tư cho giáo dục và đào tạo là đầu tư cho sự phát triển, là một trong những quốc sách hàng đầu. Quán triệt và triển khai thực hiện nghị quyết TW8 khóa XI về đổi mới căn bản, toàn diện giáo dục và đào tạo, phát huy năng lực và phẩm chất người học đáp ứng yêu cầu CNH, HĐH trong điều kiện kinh tế thị trường định hướng XHCN và hội nhập quốc tế. Đi đôi với việc đào tạo, bồi dưỡng, phải bố trí và sử dụng nguồn nhân lực đã được đào tạo, phát huy đầy đủ khả năng, sở trường và nhiệt tình lao động sáng tạo của họ để nâng cao năng suất, chất lượng, hiệu quả trong phát triển kinh tế- xã hội địa phương và đất nước. CNH, HĐH đòi hỏi người lao động phải có sức khỏe và thể lực tốt. Muốn vậy, phải đảm bảo dinh dưỡng, phát triển y tế, cải thiện môi trường sống an toàn, lành mạnh...

### ***1.3. Phát triển khoa học - công nghệ trong quá trình CNH, HĐH và hội nhập quốc tế.***

Khoa học và công nghệ là sản phẩm lao động trí tuệ của con người được Đảng ta xác định là "động lực" của CNH, HĐH. Bởi vì khoa học và công nghệ có vai trò quyết định lợi thế cạnh tranh và tốc độ phát triển kinh tế nói chung và CNH, HĐH nói riêng của các quốc gia và từng địa phương. Điều đó đòi hỏi mỗi con người trong cộng đồng dân tộc Việt Nam phải có trách nhiệm góp phần xây dựng tiềm lực khoa học và công nghệ nội sinh của nước nhà trong mối quan hệ mở rộng hợp tác khoa học và công nghệ với các nước và các tổ chức quốc tế, khu vực. Điều đó hướng tới mục tiêu phát triển một nền khoa học tiên tiến, bao gồm đẩy mạnh các hình thức đào tạo và sử dụng cán bộ khoa học, chú trọng đào tạo các chuyên gia đầu ngành, tăng cường cơ sở vật chất - kỹ thuật, phương tiện, nguồn lực tài chính tương ứng với yêu cầu của sự phát triển nhanh, bền vững. Để khoa học và công nghệ trở thành động lực của sự phát triển trước hết phải tạo ra động lực để con người phát

huy năng lực sáng tạo, say mê nghiên cứu khoa học, tích cực cải tiến các quy trình kỹ thuật, giải pháp công nghệ, sáng kiến lao động.

#### ***1.4. Mở rộng quan hệ kinh tế đối ngoại trong quá trình CNH, HĐH***

Ngày nay, với sự tác động mạnh mẽ của cách mạng khoa học và công nghệ và xu thế hội nhập quốc tế ngày càng sâu rộng thì việc mở rộng, nâng cao hiệu quả quan hệ kinh tế nước ta với các quốc gia và các tổ chức kinh tế quốc tế là một tất yếu và đem lại nhiều lợi ích to lớn. Điều đó giúp đất nước và các địa phương có điều kiện thuận lợi để phát huy nội lực, khai thác nguồn lực bên ngoài, tạo ra sức mạnh tổng hợp trong quá trình phát triển kinh tế - xã hội nhanh, bền vững. Có thể nói việc thu hút các nguồn vốn đầu tư nước ngoài và chuyển giao khoa học - công nghệ; việc tranh thủ, tham khảo, vận dụng những kinh nghiệm tổ chức quản lý nền kinh tế công nghiệp hiện đại, việc phát huy nguồn lực con người đáp ứng yêu cầu CNH, HĐH; việc mở rộng thị trường ngoài nước là những lợi ích và cơ hội mà nước ta đạt được thông qua việc thiết lập, duy trì và mở rộng quan hệ kinh tế đối ngoại. Quan hệ kinh tế đối ngoại càng rộng rãi và có hiệu quả bao nhiêu thì sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước càng thuận lợi và nhanh chóng bấy nhiêu. Vì vậy, thông qua vai trò quan trọng của con người, nhất là các nhà lãnh đạo, quản lý kinh tế - xã hội phải đề ra đường lối kinh tế đối ngoại đúng đắn, kịp thời, phù hợp vừa đạt hiệu quả kinh tế cao, vừa kết hợp sức mạnh của dân tộc với sức mạnh của thời đại, thực hiện CNH theo con đường “rút ngắn hiện đại”, hợp quy luật.

#### ***1.5. Tăng cường sự lãnh đạo của Đảng, quản lý của Nhà nước trong quá trình CNH, HĐH và hội nhập quốc tế***

Tăng cường sự lãnh đạo của Ban chấp hành Trung ương Đảng và các Đảng bộ địa phương, đồng thời nâng cao hiệu lực, hiệu quả của quản lý, điều hành, phục vụ các hoạt động phát triển kinh tế - xã hội của nhân dân có ý nghĩa vô cùng to lớn trong việc huy động các nguồn lực trong và ngoài nước đáp ứng yêu cầu của CNH, HĐH. Trong đó lấy việc phát huy nguồn lực con người làm yếu tố cơ bản cho sự phát triển nhanh và bền vững. Tăng trưởng kinh tế gắn với nâng cao đời sống nhân dân, phát triển văn hóa, giáo dục, thực hiện tiến bộ và công bằng xã hội trong từng bước phát triển. Công nghiệp hóa, hiện đại hóa được khẳng định là sự nghiệp của toàn dân, của mọi thành phần kinh tế, trong đó kinh tế nhà nước giữ vai trò chủ đạo, đặt dưới sự lãnh đạo của Đảng và sự quản lý của nhà nước. Đảng bộ thành phố Hải Phòng tiếp tục nâng cao năng lực lãnh đạo và sức chiến đấu xây dựng Đảng bộ trong sạch, vững mạnh về chính trị, tư tưởng và tổ chức, xây dựng đội ngũ cán bộ thành phố ngang tầm yêu cầu, nhiệm vụ trong giai đoạn cách mạng hiện nay. Đó là những "cán bộ lãnh đạo, quản lý các cấp có đủ phẩm chất, năng lực, có khát vọng, luôn nung nấu các suy nghĩ, kế hoạch đưa thành phố đi lên, có khả năng đưa ra các phân tích sắc sảo, phát hiện các cơ hội phát triển thành phố khi còn manh nha, có năng lực tổ chức thực hiện các công việc một cách xuất sắc để đưa nghị quyết của Đảng vào cuộc sống, liên tục tạo ra nhiều đột phá, luôn sẵn sàng dấn thân vào sự nghiệp xây dựng và bảo vệ thành phố"[10, tr 30-31]. Đồng thời tăng cường kỷ cương, hiệu lực, hiệu quả trong quản lý, điều hành của các cấp chính quyền, tạo sự chuyển biến toàn diện, đồng bộ, sâu sắc về cải cách hành chính, đẩy mạnh công tác đấu tranh phòng, chống tham nhũng, lãng phí, từ đó xây

dựng niềm tin trong nhân dân, giữ vững danh dự của những người cán bộ, công chức, viên chức; thực sự là "công bộc" của nhân dân như Hồ Chí Minh đã căn dặn.

## **2. Yêu cầu xây dựng con người Hải Phòng phát triển toàn diện, thực sự trở thành nguồn lực cơ bản giữ vai trò quyết định trong thời kỳ đẩy mạnh CNH, HĐH và hội nhập quốc tế**

Người Hải Phòng trong truyền thống lịch sử của mình, từ môi trường sống và làm việc, luôn năng động, có khả năng thích ứng rất nhanh với cái mới trong tư duy và trong nếp sống. Với tinh thần nỗ lực cao luôn phấn đấu vươn lên, cùng với sự kết hợp các yếu tố Á - Âu, Việt - Pháp, Việt - Hoa đã hình thành nên tính cách đặc trưng có nhiều nét giao thoa văn hóa của người Hải Phòng xưa và nay. Người Hải Phòng luôn cởi mở, phóng khoáng trong cuộc sống; mạnh mẽ, trực tính, gan dạ, ngoan cường trong chiến đấu; nhạy bén trong sản xuất, kinh doanh...

Trong quá trình CNH, HĐH và hội nhập quốc tế cần thiết phải xây dựng con người Hải Phòng phát triển toàn diện, mang đặc trưng và phát huy thế mạnh của thành phố cảng xanh, văn minh, hiện đại.

### **2.1. Yêu cầu con người Hải Phòng phải có thể lực tốt.**

Tất cả từ con người, từ năng lực chinh phục tự nhiên và cải tạo xã hội của con người. Tuy nhiên, vai trò quyết định của con người chỉ trở thành hiện thực khi con người phát huy được những năng lực và phẩm chất cần thiết đạt chuẩn theo yêu cầu đặt ra của quá trình CNH, HĐH và hội nhập quốc tế. Đó là con người có ý thức làm chủ, ý thức trách nhiệm công dân, có tri thức, sức khỏe và lao động giỏi, sống có văn hóa và tình nghĩa, giàu lòng yêu nước và tinh thần quốc tế chân chính.

Phát triển con người cường tráng về thể chất để có khả năng lao động tốt, một tinh thần minh mẫn là vô cùng quan trọng. C.Mác khẳng định sức lao động của con người "đó là toàn bộ các thể lực và trí lực ở trong thân thể một con người, trong nhân cách sinh động của con người, thể lực và trí lực mà con người phải làm cho hoạt động để sản xuất ra những vật có ích" [13, tr.251].

Có thể nói sức khỏe thể chất của con người là điều kiện nền tảng để duy trì và phát triển trí tuệ, là phương tiện để chuyển tải tri thức và hoạt động thực tiễn, biến các tri thức thành sức mạnh vật chất, cải tạo hoạt động thực tiễn vì lợi ích của con người. Con người có thể lực tốt thể hiện ở chiều cao, trọng lượng đạt chuẩn, đồng thời thể hiện ở sức khỏe tinh thần dẻo dai, linh hoạt trong lao động, có sức mạnh của niềm tin, ý chí quyết tâm hành động. Đó là những con người hăng say, nhiệt tình trong công việc, không ngại khó khăn, ngại khổ, chăm chỉ, cần cù trong lao động, có khả năng lao động thể lực tốt. Người có thể lực tốt còn đáp ứng được yêu cầu của một nền công nghiệp hiện đại mang tính xã hội hóa, áp lực trong lao động lớn, tính tổ chức kỷ luật cao...

Để phát triển thể lực của con người Hải Phòng, bên cạnh sự tác động của điều kiện tự nhiên, môi trường sống, phong tục, tập quán... cần phải có một chế độ dinh dưỡng hợp lý. Đồng thời công tác chăm sóc sức khỏe, phòng, chống, chữa bệnh cho con người được quan tâm, chú trọng. Công tác tuyên, truyền giáo dục việc xây dựng đời sống văn hóa lành

mạnh trong nhân dân cần được tăng cường, đặc biệt là việc chủ động tự chăm sóc sức khỏe, bảo vệ sức khỏe của từng cá nhân, của mọi người thân và cộng đồng xã hội. Có thái độ kiên quyết trong đấu tranh chống nạn thực phẩm bẩn trôi nổi trên thị trường, có nguy cơ gây hại cho sức khỏe con người. Đồng thời chính quyền địa phương cần đảm bảo môi trường sống an toàn và không gian công cộng, tạo điều kiện cho các hoạt động văn hóa tinh thần, rèn luyện thể dục, thể thao cho nhân dân thành phố.

## **2.2. Yêu cầu con người Hải Phòng phải có trí tuệ cao, tạo ra sự phát triển "đột phá" trong các ngành kinh tế lợi thế và trọng điểm của thành phố.**

Trí tuệ của con người là những hiểu biết của con người về bản chất của các sự vật, hiện tượng trong tự nhiên, trong xã hội và tư duy. Điều đó thể hiện ở những tri thức khoa học tự nhiên, khoa học kỹ thuật, khoa học kinh tế, khoa học quản lý, khoa học xã hội và nhân văn, khoa học giáo dục...

Con người có trí tuệ cao là những người có phương pháp tư duy biện chứng, biết kế thừa, tiếp thu, tiếp biến chọn lọc. Đồng thời, họ có năng lực sáng tạo, năng lực lãnh đạo, năng lực làm việc tốt, có hiệu quả cao trong các vị trí việc làm đảm nhận; có tầm nhìn xa trông rộng, dám nghĩ dám làm và đặc biệt có trí tuệ nên biết cách làm và có tinh thần trách nhiệm cao, có niềm tin và khát vọng lớn trong cuộc sống.

Trình độ trí tuệ của con người phản ánh thông qua trình độ học vấn, trình độ chuyên môn, kỹ năng và năng lực lao động sáng tạo, làm việc được, làm việc tốt của người lao động.

Hải Phòng là một trong năm thành phố trực thuộc Trung ương có cơ cấu kinh tế dịch vụ - công nghiệp - nông nghiệp đang chuyển dịch theo hướng CNH, HĐH và hội nhập quốc tế. Đồng thời, Hải Phòng có nhiều tiềm năng, lợi thế vượt trội về phát triển công nghiệp và kinh tế biển. Vì vậy, yêu cầu đặt ra là phải thực hiện được việc chuyển dịch cơ cấu lao động phù hợp với yêu cầu khách quan của chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng hiện đại. Việc tăng lao động của các ngành công nghiệp, dịch vụ và giảm lao động ở ngành nông nghiệp; đồng thời tăng lao động trí tuệ so với tổng lao động giản đơn trong lực lượng lao động của thành phố, tất nhiên phụ thuộc vào phương thức đào tạo đáp ứng yêu cầu xã hội; từ đó giải quyết tốt việc làm cho người lao động, nâng cao đời sống vật chất, tinh thần cho nhân dân.

Thực tế đang đặt ra phải hình thành cho được đội ngũ những người lao động có trình độ chuyên môn, được đào tạo bài bản, lành nghề để có năng lực thực tiễn cao, đủ khả năng làm chủ và tiếp nhận chuyển giao công nghệ tiên tiến vào hoạt động sản xuất kinh doanh; tham gia tích cực vào hoạt động nghiên cứu khoa học, để góp phần xây dựng tiềm lực khoa học-công nghệ của thành phố Hải Phòng.

Thúc đẩy chuyển dịch cơ cấu kinh tế để phát huy tiềm năng, thế mạnh của từng ngành, từng thành phần kinh tế trong quá trình CNH, HĐH với tư duy mới là nâng cao hiệu quả sức cạnh tranh, lựa chọn những ngành hàng, những sản phẩm hàng hóa, dịch vụ có thể tạo ra giá trị gia tăng cao, tạo ra bước phát triển đột phá, mà ở đó bộ phận "lao động tinh hoa" là điều kiện tiên đề quan trọng nhất. Chính vì vậy, để đạt được điều đó, yêu cầu đặt ra là phải đảm bảo các nguồn lực đầu tư cho sự phát triển của giáo dục và đào tạo của

thành phố; chú trọng các cơ sở giáo dục đại học trên địa bàn Thành phố như Đại học Hải Phòng, Đại học Hàng hải, Đại học Dân lập Hải Phòng, Đại học Y Hải Phòng,... Sự đổi mới căn bản, toàn diện giáo dục và đào tạo của thành phố; từ giáo dục phổ thông đến giáo dục chuyên nghiệp và đào tạo nghề phải bảo đảm xây dựng con người Hải Phòng phát triển cao về trí tuệ, là nguồn nhân lực chất lượng cao, một trong 3 khâu đột phá chiến lược để đổi mới mô hình tăng trưởng kinh tế từ chủ yếu theo chiều rộng sang phát triển hợp lý giữa chiều rộng và chiều sâu; tăng cường ứng dụng khoa học và công nghệ, chuyển dịch cơ cấu kinh tế, thực hiện tái cấu trúc nền kinh tế.

### **2.3. Yêu cầu về sự phát triển các giá trị đạo đức, văn hóa tốt đẹp, làm giàu tâm hồn con người Hải Phòng trong thời kỳ CNH, HĐH và hội nhập quốc tế.**

Từ truyền thống văn hóa lâu đời và bản sắc của con người Hải Phòng nơi “đầu sóng, ngọn gió”, luôn “đi trước, về sau”, hiên ngang bất khuất. Với những đặc điểm chung của con người Việt Nam, dân tộc Việt Nam, người Hải Phòng còn mang những nét đặc trưng riêng có của những người con vùng biển cả, nên tính cách khoáng đạt, vị tha, bao dung, nhân hậu nhưng trung thực, thẳng thắn, bộc trực... Tính tự giác, tự trọng của người Hải Phòng có được là từ sự giác ngộ, rèn luyện trong đấu tranh, trong sản xuất, trong học tập, trong môi trường gia đình, nhà trường và xã hội. Trong quá trình CNH, HĐH và hội nhập quốc tế, việc xây dựng con người Hải Phòng bên cạnh những truyền thống tốt đẹp của dân tộc, của quê hương Hải Phòng, cần phải mạnh dạn bút phá những quan điểm cũ không phù hợp, tiếp thu tinh hoa văn hóa nhân loại để phát triển toàn diện con người Hải Phòng về cả thể chất, trí tuệ, tinh thần, năng lực và trình độ chuyên môn nghiệp vụ, ngoại ngữ, tin học...

Trong tiến trình hội nhập quốc tế hiện nay, đòi hỏi người lao động Hải Phòng phải có đủ các phẩm chất như ý thức tổ chức kỷ luật cao, trung thực, trách nhiệm, có tác phong công nghiệp, có ý thức chấp hành pháp luật, có tinh thần hợp tác, có khả năng hội nhập quốc tế cao, có tinh thần hành động “nói đi đôi với làm”; làm việc được, làm việc tốt.

Như vậy, xây dựng con người Hải Phòng phát triển toàn diện về năng lực và phẩm chất của người lao động mới, “vừa hồng vừa chuyên” đáp ứng yêu cầu khách quan của quá trình CNH, HĐH và hội nhập quốc tế vừa là mục tiêu, vừa là động lực của sự phát triển. Con người Hải Phòng chính là chủ thể căn bản nhất, trực tiếp nhất tham gia vào quá trình xây dựng và phát triển kinh tế- xã hội thành phố, hướng tới trở thành thành phố Cảng Xanh, văn minh, hiện đại. Đây chính là điều kiện, tiền đề cơ bản nhất giữ vai trò quyết định và phát huy tốt nhất các tiền đề khác của quá trình CNH, HĐH thành phố và hội nhập quốc tế. Đồng thời, với sự tác động biện chứng khách quan, thì chính trong việc thực hiện nhiệm vụ CNH, HĐH và hội nhập quốc tế đã, đang và sẽ đặt ra các yêu cầu, điều kiện cần thiết đối với việc xây dựng hoàn thiện con người Hải Phòng thực sự trở thành lực lượng lao động chất lượng cao, đủ về số lượng, mạnh về chất lượng đáp ứng yêu cầu sử dụng lao động ở các ngành, nghề đặc thù của thành phố; các ngành có nhiều tiềm năng, lợi thế, đặc biệt là gắn liền với phát triển kinh tế biển. Trong tiến trình hội nhập quốc tế, cùng với việc phát huy các thành tựu của khoa học - công nghệ hiện đại thông qua năng lực lao động sáng tạo và trình độ văn hóa cao của con người Hải Phòng sẽ góp phần “phát triển thành

phố trở thành thành phố biển nổi tiếng, thành phố thông minh, kết nối tốt, phát triển với tốc độ cao và bền vững, nhất là đảm bảo môi trường sống tốt”.

## **TÀI LIỆU THAM KHẢO**

1. Nguyễn Am (1986), *Kỷ yếu quá trình hình thành và phát triển thành phố và đặc tính người Hải Phòng*, Nxb Hải Phòng.
2. Nguyễn Sinh Cúc (2010), *Nhìn lại chiến lược phát triển kinh tế bền vững ở nước ta 2001 - 2010 và định hướng 2020*, Tạp chí Lý luận chính trị, (11).
3. Nguyễn Mạnh Cường (1986): *Khí hậu và con người Hải Phòng, Kỷ yếu quá trình hình thành và phát triển thành phố và đặc tính người Hải Phòng*, Nxb Hải Phòng.
4. Đảng Cộng sản Việt Nam (2001), *Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ IX*, Nxb Chính trị Quốc gia-Sự thật, Hà Nội.
5. Đảng Cộng sản Việt Nam (2006), *Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ X*, Nxb Chính trị Quốc gia- Sự thật, Hà Nội.
6. Đảng Cộng sản Việt Nam (2011), *Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ XI*, Nxb Chính trị Quốc gia- Sự thật, Hà Nội.
7. Đảng Cộng sản Việt Nam (2016), *Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ XII*, Văn phòng Trung ương Đảng, Hà Nội.
8. Đảng cộng sản Việt Nam: *Nghị quyết số 32 - NQ/TW 05/8/2003* Khóa IX của Bộ Chính trị “Về xây dựng và phát triển thành phố Hải Phòng trong thời kỳ CNH, HĐH đất nước”.
9. Đảng Cộng sản Việt Nam: *Nghị quyết số 29-NQ/TW về đổi mới căn bản, toàn diện giáo dục và đào tạo, ngày 04/11/2013*.
10. Đảng cộng sản Việt Nam- Thành ủy Hải Phòng (2015), *Văn kiện Đại hội Đảng bộ thành phố lần thứ XV, nhiệm kỳ 2015-2020*.
11. Nguyễn Đình Hòa: “*Mối quan hệ giữa phát triển nguồn nhân lực và đẩy mạnh CNH, HĐH*” - Tạp chí Cộng sản, số 1152/2004 (tr20-40).
12. Đan Đức Hiệp (2010), *Kinh tế Hải Phòng 25 năm đổi mới và phát triển (1986-2010)*, Nxb Chính trị Quốc gia, Hà Nội.
13. Mác - Ăngghen (2004), *Toàn tập*, tập 23, Nxb Chính trị Quốc gia- Sự thật, Hà Nội.
14. Nguyễn Duy Quý: “*Phát triển con người, tạo nguồn nhân lực cho sự nghiệp CNH, HĐH ở nước ta*” - Tạp chí Cộng sản, số 553/1998 (tr10-14).
15. Sở Khoa học và công nghệ (2013): *Phụ lục đề án “Phát triển khoa học và công nghệ phục vụ sự nghiệp CNH, HĐH và hội nhập quốc tế thành phố Hải Phòng đến năm 2020, tầm nhìn 2030*.

**TẠO THUẬN LỢI THƯƠNG MẠI NHẪM NÂNG CAO  
NĂNG LỰC CẠNH TRANH TRONG HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ  
TRADE FACILITATION IN ORDER TO RAISE COMPARATIVE CAPACITY  
IN INTERNATIONAL ECONOMIC INTEGRATION**

*PGS.TS. Nguyễn Thái Sơn  
Trường Đại học Hải Phòng*

**Tóm tắt**

*Tạo thuận lợi thương mại là biện pháp được quốc gia áp dụng nhằm đơn giản hoá và hài hoà hoá các thủ tục thương mại qua biên giới, giúp các doanh nghiệp giảm thời gian và chi phí trong hoạt động xuất nhập khẩu. Khi những đòn bẩy cho thương mại quốc tế từ cắt giảm thuế quan và dỡ bỏ các rào cản phi thuế không còn nhiều tác dụng, thì tạo thuận lợi thương mại là giải pháp giúp gia tăng dòng lưu chuyển hàng hoá giữa các quốc gia. Việc thực hiện Hiệp định Tạo thuận lợi thương mại của WTO cùng các cam kết tạo thuận lợi thương mại trong các FTA mà Việt Nam tham gia đàm phán, ký kết trong những năm gần đây đòi hỏi phải có những nỗ lực và giải pháp tích cực từ Chính phủ, các bộ, ngành và địa phương. Bài viết tập trung tìm hiểu về Tạo thuận lợi thương mại, đánh giá các yếu tố tạo thuận lợi thương mại ở Việt Nam và đề xuất một số giải pháp tăng cường tạo thuận lợi thương mại nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh trong hội nhập kinh tế quốc tế...*

**Từ khoá:** *Tạo thuận lợi thương mại, Việt Nam, Hội nhập, Thương mại qua biên giới, TFA*

**Abstract**

*Trade facilitation is measures applied to simplify and harmonize cross-border trade procedure. It helps firms to reduce time and cut cost in both exports and imports. While tax reduction and non-tariff trade barriers elimination become less effective, trade facilitation promote trade across nations. The implementations of WTO Trade Facilitation Agreement (TFA) and commitments to facilitate trade in FTAs negotiated and signed by Vietnam recently require great efforts and measures from the government, state agencies and local authorities. This paper investigates Trade facilitation, evaluates factors facilitating trade in Vietnam and proposes some measures to facilitate trade in order to raise comparative capacity in international economic integration...*

**Keywords:** *Trade Facilitation, Vietnam, Integration, Trade across border, TFA*

**NỘI DUNG**

**1. Đặt vấn đề**

Tự do hóa thương mại trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế đã giúp cho kinh tế Việt Nam, đặc biệt là ngoại thương có sự tăng trưởng đều đặn hàng năm trong hơn 20 năm qua. Bằng việc tham gia AFTA vào năm 1996, Việt Nam đã ghi mốc dấu quan trọng đầu tiên cho giai đoạn hội nhập kinh tế khu vực và quốc tế. Hiệp định Thương mại Việt - Mỹ được ký kết năm 2001 và việc trở thành thành viên chính thức của WTO vào tháng 1/2007



đã mở ra giai đoạn hội nhập sâu rộng của Việt Nam vào nền kinh tế thế giới. Cùng với hàng loạt các Hiệp định Thương mại (FTA) song phương và đa phương được đàm phán và ký kết, Việt Nam trở thành điểm giao thoa của hàng loạt khối tự do kinh tế. Các cam kết mở rộng tự do hóa thương mại được thực hiện với việc cắt giảm sâu về thuế quan, xóa bỏ các rào cản phi thuế quan đã làm gia tăng độ mở của nền kinh tế Việt Nam, thúc đẩy tăng trưởng ngoại thương và thu hút FDI. Nền kinh tế Việt Nam ngày càng phụ thuộc nhiều hơn vào xuất khẩu và thị trường quốc tế.

Tuy nhiên, khi các mức cắt giảm thuế quan và rào cản phi thuế đạt đến độ bão hòa, thì hiệu lực của các đòn bẩy này sẽ giảm dần hiệu lực. Tự do hóa thương mại nhằm tăng trưởng ngoại thương và nâng cao năng lực cạnh tranh của nền kinh tế cần tập trung vào các yếu tố khác, tạo môi trường kinh doanh thuận lợi cho thương mại. Thuận lợi hóa thương mại trở thành yếu tố sống còn trong nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia, thu hút đầu tư sản xuất và đẩy mạnh xuất khẩu. Nghị định thư sửa đổi Hiệp định thành lập WTO và các FTA thế hệ mới mà Việt Nam tham gia đàm phán, ký kết trong những năm gần đây đều dành một phần quan trọng để thỏa thuận về Tạo thuận lợi thương mại cùng các vấn đề liên quan. Việt Nam cũng đã chính thức phê chuẩn Hiệp định Tạo thuận lợi thương mại (TFA) của WTO và ban hành kế hoạch chuẩn bị và triển khai TFA ở Việt Nam. Tuy nhiên, TFA và các thỏa thuận về tạo thuận lợi thương mại trong các FTA chủ yếu đề cập đến các vấn đề về quy định pháp lý, tiếp cận thông tin và tính minh bạch, thủ tục hải quan đối với hàng hóa - môi trường "mềm" cho thương mại. Để thuận lợi hóa thương mại, cần cải thiện cả môi trường "cứng" - hạ tầng giao thông và logistic cùng với hình thành chuỗi cung ứng nội địa có chất lượng và hiệu quả, đáp ứng yêu cầu của sản xuất và xuất khẩu. Thuận lợi hóa thương mại đòi hỏi phải có những giải pháp tích cực để có thể nâng cao năng lực cạnh tranh, thu nhận những lợi ích từ hội nhập kinh tế quốc tế.

## **2. Tạo thuận lợi thương mại trong hội nhập kinh tế quốc tế**

### **2.1. Khái quát chung về Tạo thuận lợi thương mại (Trade Facilitation)**

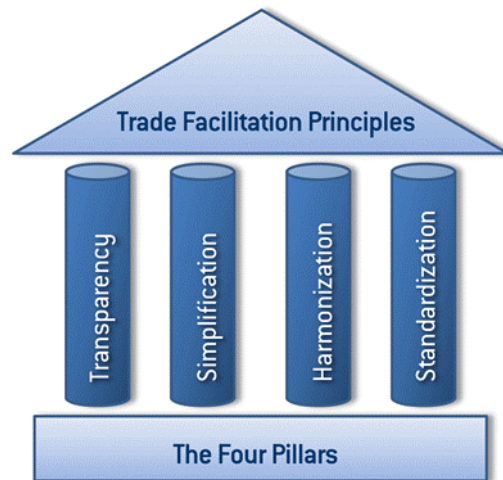
Thập niên cuối thế kỷ XX, thế giới đã chuyển dần từ đối đầu sang đối thoại, hợp tác và tập trung các nguồn lực để phát triển kinh tế. Mục tiêu nhằm tạo lập một môi trường tự do thương mại, tự do di chuyển hàng hoá và các nguồn lực sản xuất giữa các quốc gia ở phạm vi nội khối và toàn cầu. Các khối liên kết kinh tế được hình thành cùng với các hiệp định thương mại tự do song phương, đa phương ở khu vực, liên châu lục và toàn cầu. Xu hướng tự do hoá thương mại và hội nhập trở thành xu hướng nổi trội cuối thế kỷ XX và đầu thế kỷ XXI. Với sự ra đời của WTO, tự do thương mại toàn cầu đã bước sang một giai đoạn mới với những cam kết cắt giảm mạnh thuế quan và dỡ bỏ các rào cản phi thuế, nhằm tạo điều kiện đẩy mạnh lưu chuyển hàng hoá giữa các nước thành viên. Đồng thời, các hiệp định thương mại tự do đa phương thế hệ mới cũng sớm được khởi động, đàm phán đi đến ký kết để tạo thêm những ưu đãi cho hàng hoá nội khối.

Việc cắt giảm thuế quan cùng dỡ bỏ các rào cản phi thuế tạo điều kiện cần cho tự do hoá thương mại giữa các nước đối tác. Nhưng trong thực tế, việc giao dịch thương mại qua biên giới vẫn còn gặp rất nhiều các trở ngại khác từ môi trường kinh doanh, khiến cho các bên phát sinh thêm nhiều chi phí và thời gian, gây trở ngại tới dòng chảy thương mại

giữa các quốc gia hay khu vực. Chính vì vậy, Tạo thuận lợi thương mại (Trade Facilitation) trở thành một yếu tố quan trọng, điều kiện đủ cho lưu chuyển thương mại quốc tế, làm cho các thủ tục thương mại quốc tế trở nên đơn giản và hài hoà, cùng với sự cải thiện về hạ tầng giao thông vận tải, logistic, bảo hiểm, tài chính... và chuỗi cung ứng nội địa hàng hoá xuất khẩu.

Đến nay, có khá nhiều định nghĩa khác nhau về tạo thuận lợi thương mại. Hiểu một cách đơn giản, tạo thuận lợi thương mại là những nỗ lực nhằm đơn giản hoá việc di chuyển hàng hoá qua cảng, cùng với các chứng từ liên quan đến giao dịch thương mại qua biên giới. Trong những năm gần đây, thuật ngữ này được mở rộng thêm bao gồm cả môi trường diễn ra giao dịch thương mại, tính minh bạch và tính chuyên nghiệp của hải quan và môi trường pháp lý, cũng như hài hoà hoá các tiêu chuẩn và sự phù hợp với các quy định quốc tế và/hoặc khu vực.

Tạo thuận lợi thương mại được WTO quan niệm là “đơn giản hoá và hài hoà hoá các thủ tục thương mại quốc tế, bao gồm các hoạt động (thông lệ và thủ tục) có liên quan trong việc thu thập, trình bày, trao đổi và xử lý các dữ liệu cần thiết cho việc vận chuyển hàng hoá trong thương mại quốc tế”. Quan điểm này cũng trùng với định nghĩa được UNCTAD đưa ra trong Báo cáo về Thương mại điện tử và Phát triển năm 2001. Ủy ban Kinh tế Châu Âu của Liên Hiệp quốc (UNECE) và Tổ chức hợp tác và phát triển kinh tế (OECD) cũng cho rằng tạo thuận lợi thương mại là “đơn giản hóa, tiêu chuẩn hóa và hài hòa hóa thủ tục và các dòng thông tin liên quan cần thiết để di chuyển hàng hóa từ người bán và người mua và thực hiện thanh toán” (UNECE, 2017). Ủy ban APEC nhấn mạnh thêm về phương tiện và công cụ thực hiện thuận lợi hóa thương mại là “sử dụng các công nghệ mới và các biện pháp khác để giải quyết các trở ngại về thủ tục hành chính đối với thương mại” và “sử dụng các công nghệ và kỹ thuật nhằm hỗ trợ các nước thành viên tăng cường khả năng chuyên môn, cắt giảm chi phí và giúp cho hàng hóa và dịch vụ di chuyển tốt hơn” (J.C. Maur, 2011). Các thủ tục rườm rà trong xuất nhập khẩu gây ra trở ngại cho các doanh nghiệp và quốc gia tham gia mạng lưới sản xuất khu vực và toàn cầu. Việc giảm chi phí kinh doanh và thương mại quốc tế là điều kiện quan trọng để phát triển kinh tế và tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu. Từ đó, hiệu quả thương mại quốc tế sẽ là động lực tăng trưởng và phát triển một cách bền vững. Việc thi hành các biện pháp nhằm tạo thuận lợi thương mại dựa trên nền tảng công nghệ sẽ giúp đơn giản hoá các quy trình và thủ tục, tiết kiệm thời gian và chi phí cho các chính phủ và doanh nghiệp, tăng cường năng lực cạnh tranh trên thị trường quốc tế. Theo hướng tiếp cận này, yếu tố cơ bản của tạo thuận lợi thương mại là *sự minh bạch (transparency)*, *đơn giản hoá (simplification)*, *hài hoà hoá (harmonization)* và *tiêu chuẩn hoá (standardization)*.

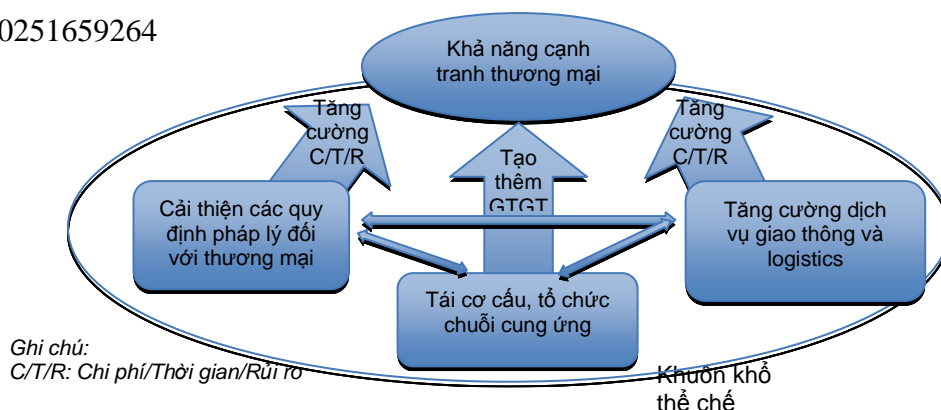


**Hình 1: Bốn trụ cột của Tạo thuận lợi thương mại**

(Nguồn: National Board of Trade, Sweden)

Trong khi WTO và các tổ chức, khối kinh tế tập trung vào việc đơn giản hoá, hài hoà hoá quy trình, thủ tục trong thương mại quốc tế để tạo thuận lợi cho việc giao dịch thương mại qua biên giới, thì các chuyên gia thuộc World Bank lại cho rằng tạo thuận lợi thương mại không chỉ bao gồm các yếu tố liên quan như giảm và xóa bỏ thuế quan, đơn giản hóa thủ tục hải quan, các quy định về xuất xứ, chất lượng, mà còn cả các yếu tố như tăng cường môi trường kinh doanh, chất lượng của cơ sở hạ tầng, tính minh bạch và hệ thống luật pháp (UBQGHTQT, 2013). Tức là, ngoài đơn giản hoá các quy trình, thủ tục xuất nhập khẩu thì tạo thuận lợi thương mại còn cần có sự phát triển của hạ tầng giao thông và logistics. Thêm vào đó, cần có sự tái cơ cấu và tổ chức tốt chuỗi cung ứng nội địa. Theo cách tiếp cận của World Bank, 3 yếu tố chính tác động đến tạo thuận lợi thương mại, tăng cường khả năng cạnh tranh xuất khẩu là i) các dịch vụ giao thông và logistic; ii) các thủ tục quy định đối với thương mại, và iii) tổ chức các chuỗi cung ứng, được vận hành trong khuôn khổ thể chế tích cực, được mô tả ở hình 2.

000251659264



**Hình 2: Khả năng cạnh tranh thương mại: Ba trụ cột của Logistics và Tạo thuận lợi thương mại**

(Nguồn: UBQGHTQT, 2013)

Mục tiêu chính của tạo thuận lợi thương mại là giúp cho giao dịch thương mại qua biên giới được thực hiện nhanh hơn, chi phí thấp hơn và dễ dự đoán hơn. Đồng thời, giúp cho giao dịch và di chuyển hàng hoá được an toàn và đảm bảo an ninh. Trước hết, đó là đơn giản hoá, hài hoà hoá và tiêu chuẩn hoá các quy trình thủ tục xuất nhập khẩu, cũng như sự trao đổi thông tin và tài liệu liên quan giữa các đối tác khác nhau trong chuỗi cung ứng. Bên cạnh đó là sự hỗ trợ, giảm can thiệp của các cơ quan nhà nước vào các chủ thể kinh doanh khi tiến hành mua bán và di chuyển hàng hoá.

Việc nhận thức về tầm quan trọng của tạo thuận lợi thương mại trong tự do hoá thương mại không chỉ mới diễn ra trong những năm gần đây. Những nỗ lực trong tiêu chuẩn hoá, đơn giản hoá mẫu chứng từ giao dịch thương mại (bảng bộ mẫu chủ chứng từ thương mại của Liên Hiệp quốc) hay xây dựng và áp dụng bảng mã HS (của Tổ chức Hải quan thế giới) từ nửa cuối thế kỷ XX đã cho thấy những hiệu quả trong tạo thuận lợi thương mại cho thương nhân trong giao dịch và khai báo hải quan. Tạo thuận lợi thương mại đã trở thành chủ đề chính của cuộc thảo luận của WTO tại Hội nghị cấp bộ trưởng ở Singapore năm 1996. Sau nhiều năm thăm dò, tháng 7/2004, các thành viên WTO đã chính thức khởi động đàm phán về tạo thuận lợi thương mại. Tháng 11/2014, WTO đã thông qua “Nghị định thư sửa đổi Hiệp định Marrakesh thành lập Tổ chức Thương mại Thế giới” với phụ lục đi kèm là Hiệp định Thuận lợi hoá thương mại (TFA). Báo cáo thương mại thế giới (World Trade Report) năm 2015 cũng được WTO dành để phân tích và đánh giá về việc lợi ích và thách thức khi triển khai TFA, cả về lý thuyết lẫn thực tế.

## **2.2. Các chỉ số đánh giá Tạo thuận lợi thương mại**

Đo lường mức độ tạo thuận lợi thương mại luôn được các quốc gia và các tổ chức quốc tế quan tâm, nhằm đánh giá các chiến lược, chính sách cũng như thực thi kế hoạch tạo thuận lợi thương mại. Từ đó có những điều chỉnh tốt hơn cho vấn đề này. Có rất nhiều tiêu chí được sử dụng để đánh giá về tạo thuận lợi thương mại, tùy góc độ tiếp cận và mục đích nghiên cứu. Như Orlic (2012) đã đưa ra trong nghiên cứu của mình có hơn 12 chỉ số đánh giá thuận lợi thương mại. Tuy nhiên, để tập trung thì các chuyên gia kinh tế khi nghiên cứu các tác động của cải thiện thuận lợi thương mại thường sử dụng các chỉ số đánh giá gồm: i) Nhóm các chỉ số về môi trường kinh doanh “Doing Business” (DB) của World Bank (ưu tiên sử dụng các chỉ số có liên quan tới thương mại qua biên giới); ii) Chỉ số năng lực Logistics LPI (Logistics Performance Index) của World Bank; iii) Chỉ số tạo thuận lợi thương mại TFIs (Trade Facilitation Index) của OECD; và iv) Chỉ số năng lực thương mại ETI (Enabling Trade Index) của Diễn đàn Kinh tế Thế giới. Các chỉ số này có thể sử dụng cho những mục tiêu nghiên cứu khác nhau. Các chỉ số DB đo lường các kết quả đầu ra, còn các chỉ số TFIs tập trung vào các chính sách đầu vào. Trong khi đó, các chỉ số LPI và ETI mang tính đánh giá hỗn hợp.

*i) Nhóm chỉ số về môi trường kinh doanh DB (Doing Business/Trading across border)*

Báo cáo Môi trường kinh doanh (Doing Business) hàng năm của World Bank nhằm đánh giá về thuận lợi kinh doanh ở các quốc gia dựa trên 10 tiêu chí gồm: 1) Khởi tạo doanh nghiệp; 2) Xin cấp phép xây dựng; 3) Tiếp cận điện năng; 4) Đăng ký tài sản; 5) Nộp thuế vay vốn; 6) Thương mại qua biên giới; 7) Tiếp cận tín dụng; 8) Bảo vệ nhà đầu tư

nhỏ; 9) Thực thi hợp đồng; 10) Xử lý khi mất khả năng thanh toán. Các chỉ số này được cải thiện đồng nghĩa với việc môi trường kinh doanh tốt hơn, các giao dịch thương mại sẽ có nhiều thuận lợi hơn. Trong 10 tiêu chí nói trên, “Thương mại qua biên giới” (Trade across border) là tiêu chí đánh giá trực tiếp về thuận lợi thương mại quốc tế. Các tiêu chí còn lại đánh giá gián tiếp các yếu tố hỗ trợ cho thương mại quốc tế và khả năng cạnh tranh của quốc gia. Chỉ số “Thương mại qua biên giới” biểu thị thời gian và chi phí liên quan đến quá trình logistics và xuất nhập khẩu hàng hoá. Chỉ số này được đo lường qua các chỉ tiêu về thời gian và chi phí (không bao gồm thuế quan) liên kết với các thủ tục về chứng từ xuất nhập khẩu, thủ tục biên giới và vận tải nội địa cho toàn bộ quá trình xuất khẩu hay nhập khẩu hàng hoá. Khi đánh giá chỉ số “Thương mại qua biên giới” đối với mỗi quốc gia, Báo cáo Môi trường kinh doanh cũng xem xét với quá trình xuất khẩu hàng hoá đến đối tác quốc tế và đối tác nội vùng. Đồng thời, xem xét thời gian và chi phí đối với thủ tục xuất khẩu và nhập khẩu, tỷ trọng mỗi phần là 25%. Đối với thuận lợi hoá thương mại, Báo cáo Môi trường kinh doanh quan tâm tới 2 chỉ tiêu quan trọng là “Khoảng cách tới hàng đầu” (Distance to Frontier) và “Thuận lợi kinh doanh” (Ease of Doing Business).

*ii) Chỉ số năng lực Logistics LPI (Logistics Performance Index)*

Chỉ số LPI được các chuyên gia của World Bank xây dựng và đánh giá sự phát triển logistics của một quốc gia. Thời gian và chi phí xuất nhập khẩu phụ thuộc rất lớn vào quy mô và hiệu quả hoạt động của hệ thống logistics của nước đó. Do vậy, khi thực hiện tạo thuận lợi thương mại, cần quan tâm phát triển hệ thống logistics, nhằm đáp ứng yêu cầu của hoạt động xuất nhập khẩu. Chỉ số này đánh giá dựa trên các tiêu chí sau:

- Năng lực thông quan (Customs): hiệu quả của quá trình thông quan, chẳng hạn như tốc độ, tính đơn giản, và tính có thể dự liệu trước của các thủ tục.

- Cơ sở hạ tầng (Infrastructure): Những cơ sở hạ tầng liên quan đến chất lượng thương mại và vận tải (cảng, sân bay, đường sắt, đường bộ, công nghệ thông tin).

- Vận tải quốc tế (Ease of arranging shipments): Mức độ dễ dàng khi thu xếp cho các chuyến hàng với giá cả cạnh tranh.

- Chất lượng logistics (Quality of logistics services): Chất lượng của các dịch vụ logistics

- Khả năng truy xuất (Tracking & tracing): Khả năng theo dõi và tìm kiếm hàng hóa.

- Thời gian giao nhận hàng hóa (Timeliness): mức độ đảm bảo về mặt thời gian vận chuyển của các lô hàng từ điểm đầu đến điểm đích.

*iii) Chỉ số tạo thuận lợi thương mại TFIs (Trade Facilitation Index)*

Nhằm giúp các chính phủ cải thiện các thủ tục biên giới, làm giảm chi phí và thúc đẩy thương mại, thu nhận nhiều lợi ích hơn từ thương mại quốc tế, OECD đã xây dựng bộ chỉ số thuận lợi thương mại (Trade Facilitation Index) nhằm đánh giá các lĩnh vực hoạt động và ảnh hưởng tiềm năng của việc cải thiện các lĩnh vực đó. Chỉ số TFIs bao gồm đầy đủ các thủ tục biên giới (với 16 tiêu chí được đo lường bằng 97 biến số). Các chỉ số này là cơ sở để các chính phủ ưu tiên hành động thuận lợi hóa thương mại và huy động sự hỗ trợ xây dựng năng lực kỹ thuật cho các nước đang phát triển vì mục tiêu thuận lợi hoá thương mại.

Bao gồm: 1) Sự sẵn có của thông tin (*Information availability*); 2) Liên hệ với cộng đồng thương mại (*Involvement of the trade community*); 3) Quy định về xác định trước (*Advance rulings*); 4) Thủ tục khiếu nại và khiếu kiện (*Appeal procedures*); 5) Phí và lệ phí (*Fees and charges*); 6) Quy định về chứng từ (*Formalities - Documents*); 7) Quy định về tự động hoá (*Formalities - Automation*); 8) Quy định về thủ tục (*Formalities - Procedures*); 9) Hợp tác nội địa (*Cooperation - Internal*); 9) Hợp tác đối ngoại (*Cooperation - External*); 10) Hợp pháp hoá lãnh sự (*Consularization*); 11) Quản lý và công bằng (*Governance and impartiality*); 12) Phí và lệ phí quá cảnh (*Transit fees and charges*); 13) Thủ tục quá cảnh (*Transit formalities*); 14) Bảo đảm quá cảnh (*Transit guarantees*); 16) Thoả thuận và hợp tác quá cảnh (*Transit agreements and cooperation*). OECD là những nước có ảnh hưởng và dẫn dắt "cuộc chơi" tại WTO nên các tiêu chí đánh giá thuộc bộ chỉ số TFIs đều được thể hiện trong các chương của TFA mà WTO xây dựng.

*iv) Chỉ số năng lực thương mại ETI (Enabling Trade Index)*

Tại Diễn đàn Kinh tế thế giới năm 2014, các chuyên gia đã đưa ra bộ chỉ số đánh giá năng lực thương mại ETI. ETI đánh giá mức độ sẵn sàng của nền kinh tế về chính sách, cơ sở hạ tầng và dịch vụ thuận tiện cho dòng chảy hàng hoá qua biên giới tới các điểm đến. Bộ chỉ số này bao gồm 16 chỉ số (được hình thành dựa trên 56 biến số). Các chỉ số này được chia thành 7 trụ cột và sau đó được nhóm thành 4 lĩnh vực. 7 trụ cột là: 1) Tiếp cận thị trường nội địa (*Domestic market access*); 2) Tiếp cận thị trường quốc tế (*Foreign market access*); 3) Hiệu quả và tính minh bạch của quản lý biên giới (*Efficiency and transparency of border administration*); 4) Sự sẵn có và chất lượng của hạ tầng giao thông (*Availability and quality of transport infrastructure*); 5) Sự sẵn có và chất lượng của dịch vụ giao thông (*Availability and quality of transport services*); 6) Sự sẵn có và mức độ sử dụng công nghệ thông tin (*Availability and use of ICTs*); 7) Môi trường hoạt động (*Operating environment*). 4 lĩnh vực được nhóm lại từ 7 trụ cột trên gồm: 1) Tiếp cận thị trường (*Market access*); 2) Quản lý biên giới (*Border administration*); 3) Cơ sở hạ tầng (*Infrastructure*); 4) Môi trường hoạt động (*Operating environment*).

**2.3. Các quy định về tạo thuận lợi thương mại trong các FTA Việt Nam đàm phán, ký kết trong những năm gần đây**

Trong những năm gần đây, khi xu hướng hội nhập, toàn cầu hoá kinh tế và tự do hoá thương mại đã trở nên phổ biến và ảnh hưởng lan rộng toàn cầu. Các hiệp định thương mại tự do (FTA) song phương, đa phương đã liên tục được đàm phán và ký kết nhằm tạo ra một môi trường kinh doanh khu vực và quốc tế năng động, cởi mở hơn, tạo điều kiện cho luồng di chuyển hàng hoá và dịch vụ giữa các quốc gia. Việt Nam đã ký kết 12 hiệp định thương mại song phương và đa phương, kết thúc đàm phán hiệp định EVFTA, đang đàm phán 3 hiệp định.

Các hiệp định thương mại tự do từ những thoả thuận ban đầu chủ yếu liên quan đến cắt giảm thuế và dỡ bỏ hàng rào thuế quan theo nguyên tắc mở rộng tự do hoá thương mại và không phân biệt đối xử, đã mở rộng ra những thoả thuận liên quan đến đầu tư quốc tế và di chuyển các nguồn lực đầu vào của sản xuất. Các FTA thế hệ mới còn có phạm vi rộng hơn, nội dung vượt ra ngoài cam kết về thương mại, dịch vụ và đầu tư, nó bao gồm cả các

thể chế, pháp lý trong các lĩnh vực môi trường, lao động, doanh nghiệp nhà nước, sở hữu trí tuệ, mua sắm chính phủ...

Với những thoả thuận mới, rộng như thế, các cam kết đã làm cho thị trường các quốc gia thành viên gần như mở hoàn toàn. Do các tác động từ cắt giảm thuế và hàng rào phi thuế không còn nhiều, các thoả thuận tự do thương mại mới đã nhấn mạnh hơn vào việc tạo thuận lợi thương mại, nhằm mục đích giảm chi phí thương mại (bao gồm tất cả các chi phí, ngoài chi phí sản xuất, phát sinh trong việc di chuyển hàng hoá từ người sản xuất đến người tiêu dùng cuối cùng. Không nằm ngoài xu hướng đó, các hiệp định thương mại mà Việt Nam tham gia đàm phán, ký kết trong thời gian gần đây đều đề cập tới "tạo thuận lợi thương mại" như một nội dung riêng biệt của hiệp định. Đặc biệt, WTO bổ sung riêng một hiệp định về tạo thuận lợi thương mại. Các hiệp định Đối tác chiến lược xuyên Thái Bình Dương(TPP), Hiệp định thương mại tự do Việt Nam - EU(EVFTA), Hiệp định thương mại hàng hoá ASEAN (ATIGA), Hiệp định thương mại tự do Việt Nam - Liên minh kinh tế Á Âu(VN-EAEU FTA) đều có một chương thoả thuận về quản lý hải quan và tạo thuận lợi thương mại.

*i) Hiệp định thuận lợi hoá thương mại (Trade Facilitation Agreement - TFA) của WTO*

Hiệp định GATT 1994 có ba điều (điều V, VIII và X) chưa được cụ thể hóa bằng các văn kiện của WTO, chính vì vậy WTO đã tiến hành đàm phán một văn kiện bổ sung có tên: Hiệp định Thuận lợi hoá thương mại (TFA) để đưa Hiệp định vào phụ lục 1A của Hiệp định WTO. TFA được ký kết dựa trên nguyên tắc đồng thuận của 160 quốc gia thành viên WTO - bắt đầu đàm phán từ năm 2004, được hoàn tất và ký kết vào năm 2014, sẽ có hiệu lực khi có 2/3 số thành viên WTO hoàn tất thủ tục phê chuẩn. Theo thông báo của WTO, đến nay đã có đủ số thành viên phê chuẩn và TFA đã chính thức có hiệu lực (Công thương, 2017).

TFA có mục tiêu (1) tạo thuận lợi thương mại, đảm bảo cân bằng giữa thuận lợi và tuân thủ luật pháp; (2) thúc đẩy việc vận chuyển, thông quan hàng hóa; (3) đẩy mạnh sự phối hợp giữa Hải quan và các cơ quan khác; (4) nâng cao hỗ trợ kỹ thuật và xây dựng năng lực. TFA đặt ra các tiêu chuẩn thuận lợi hóa thương mại rõ ràng, thống nhất, toàn diện theo các chuẩn mực quốc tế do đó khi thực hiện sẽ tạo điều kiện thuận lợi để triển khai các cam kết liên quan đến tạo thuận lợi thương mại khác trong Hiệp định thương mại tự do (FTA) mà Việt Nam đang và sẽ thực hiện như Hiệp định thương mại tự do ASEAN (AFTA), Hiệp định đối tác xuyên Thái Bình dương (TPP), Hiệp định thương mại tự do giữa Việt Nam và Liên minh kinh tế Á - Âu (VN-EAEU FTA), Hiệp định đối tác toàn diện khu vực (RCEP)...

TFA bao gồm 3 phần chính với 24 điều:

- Phần I: Quy định về các biện pháp kỹ thuật, tập trung chủ yếu vào 4 nội dung chính: a) Tiếp cận thông tin và tính minh bạch; b) Quản lý các quy định pháp lý liên quan đến thương mại; c) Thông quan hải quan; d) Quá cảnh thương mại.

- Phần II: Các điều khoản về đối xử đặc biệt và khác biệt đối với các quốc gia Thành viên đang phát triển và kém phát triển trong đó có vấn đề hỗ trợ kỹ thuật cho các

Thành viên đang và kém phát triển để thực hiện các cam kết của Hiệp định. Nhóm A là cam kết thực hiện ngay khi TFA có hiệu lực; Nhóm B là các cam kết thực hiện sau một thời gian chuẩn bị; và Nhóm C là các cam kết thực hiện sau một thời gian chuẩn bị và có sự hỗ trợ kỹ thuật.

- Phần III: Các thỏa thuận thể chế và điều khoản cuối cùng. Thỏa thuận về thể chế quy định về việc thành lập Ủy ban Tạo thuận lợi Thương mại trong WTO cũng như thành lập một Ủy ban Tạo thuận lợi Thương mại quốc gia. Các điều khoản cuối quy định cụ thể về hiệu lực của TFA, nghĩa vụ của các nước Thành viên khi thực hiện TFA, tính pháp lý của danh sách cam kết Nhóm A, B, C; việc bảo lưu cũng như quy định về giải quyết tranh chấp phát sinh.

Theo quy định tại Phần II của TFA, các cam kết tại Phần I của Hiệp định trên cơ sở rà soát thực tiễn quản lý của Thành viên được phân thành 3 nhóm cam kết:

- Cam kết nhóm A - thực hiện ngay sau khi Hiệp định có hiệu lực;
- Cam kết nhóm B - cần thêm thời gian để chuẩn bị thực hiện sau khi Hiệp định có hiệu lực;
- Cam kết nhóm C - cần thêm thời gian chuẩn bị và hỗ trợ kỹ thuật để thực hiện sau khi Hiệp định có hiệu lực.

#### *ii) Thuận lợi hoá thương mại trong AEC*

Với việc AEC chính thức hình thành ngày 31/12/2015 đã mở ra cơ hội mới cho các nước ASEAN trong việc nâng cao lợi thế thương mại khu vực. Với mục tiêu đẩy mạnh dòng chu chuyển tự do hàng hóa và phát triển mạng lưới sản xuất hội nhập hơn trong khu vực, các nước ASEAN đã thông qua Chương trình thuận lợi hóa thương mại và Các chỉ tiêu thuận lợi hóa thương mại vào năm 2008 và 2009. Thuận lợi hóa thương mại là một chương trình cải cách nhằm đẩy mạnh lợi thế thương mại trong khu vực ASEAN bằng việc cắt giảm chi phí giao dịch. Chỉ tiêu thuận lợi hóa thương mại là các chỉ tiêu định lượng xác định mức ảnh hưởng của cải cách thương mại đối với khu vực nhà nước nói chung và khu vực tư nhân nói riêng. Thuận lợi hoá thương mại trong AEC được thực hiện thông qua các biện pháp: Dỡ bỏ hàng rào thuế quan; Thúc đẩy minh bạch hoá thương mại; Cải cách về quy tắc xuất xứ; Xây dựng cơ chế một cửa ASEAN (ASW).

Hiệp định thương mại hàng hoá ASEAN (ATIGA) được ký kết năm 2009 dành riêng chương 5 (với 6 điều khoản) để thoả thuận về Thuận lợi hoá thương mại, trong đó quy định các nội dung cơ bản:

- Các quốc gia sẽ xây dựng và thực thi một chương trình làm việc về Thuận lợi hoá thương mại ASEAN, với các mục tiêu và biện pháp cụ thể để tạo ra môi trường nhất quán, minh bạch, tăng cường cơ hội và hỗ trợ các doanh nghiệp tiết giảm thời gian và chi phí.

- Chương trình Thuận lợi hoá thương mại ASEAN điều chỉnh các lĩnh vực hải quan, quy định thương mại và thủ tục, tiêu chuẩn và hợp chuẩn, các biện pháp SPS, cơ chế một cửa ASEAN và các lĩnh vực khác được Hội đồng AFTA xác định.

- Thuận lợi hoá thương mại ASEAN được thực hiện trên các nguyên tắc: Minh bạch hoá, Truyền thông và tham vấn, Đơn giản hoá, khả thi và hiệu quả, Không phân biệt



đổi xử, Tính nhất quán và dễ dự đoán trước, Hải hoá hoá, chuẩn hoá và thừa nhận, Hiện đại hoá và sử dụng công nghệ mới, Thủ tục pháp lý phù hợp, Hợp tác.

- Xây dựng cơ chế một cửa ASEAN.

*iii) Tạo thuận lợi thương mại trong các thoả thuận tại các Hiệp định EVFTA, VN-EAEU FTA và TPP*

Các FTA mà Việt Nam tham gia đã kết thúc đàm phán/ký kết trong năm 2015, 2016 đều có những điều khoản thoả thuận riêng về quản lý hải quan và tạo thuận lợi thương mại, do nhu cầu của các thành viên và xu hướng tác động từ TFA. Các FTA này cơ bản có những quy định tương tự nhau về tạo thuận lợi thương mại, phù hợp với các quy định của WTO. Cả 3 FTA này đều dành Chương 5 (Customs and Trade Facilitation) để thoả thuận về tạo thuận lợi thương mại với các nội dung cơ bản:

- Hợp tác, tạo thuận lợi cho các biện pháp quản lý về hải quan, đơn giản hoá thủ tục hải quan

- Giải phóng hàng hoá nhanh chóng, thuận lợi, hiệu quả
- Quy định về xác định trước
- Xác định trị giá hải quan
- Quản lý rủi ro
- Minh bạch, công khai
- Cung cấp thông tin cho người xuất, nhập khẩu (quy định trong TPP)
- Chuyển tải và quá cảnh hàng hoá
- Phí và lệ phí (chỉ được đề cập đến trong EVFTA)
- Liên hệ với cộng đồng doanh nghiệp (chỉ được đề cập đến trong EVFTA)
- Trao đổi thông tin
- Khiếu nại và khiếu kiện
- Đại lý hải quan
- Hàng chuyển phát nhanh
- Xử phạt
- Tự động hoá (EVFTA không quy định nội dung này)

### **3. Môi trường kinh doanh và tạo thuận lợi thương mại ở Việt Nam**

#### ***3.1. Môi trường kinh doanh ở Việt Nam***

Trong những năm gần đây, Việt Nam đã có rất nhiều nỗ lực nhằm cải thiện môi trường kinh doanh và thương mại quốc tế. Đây là một trong những điều kiện quan trọng để tạo thuận lợi cho hoạt động ngoại thương của Việt Nam. Báo cáo thường niên về chỉ số DB năm 2017, dựa trên dữ liệu năm 2016, do World Bank công bố cho thấy Việt Nam xếp hạng 82/190 nền kinh tế về môi trường kinh doanh (tăng 9 bậc so với đánh giá năm 2016, 11 bậc so với năm 2015). Trong khu vực Đông Nam Á, Việt Nam nằm ở khoảng giữa. Xếp trên là Singapore (2), Malaysia (23) và Thái Lan (46). Năm nay, Singapore đã mất ngôi

đầu bảng, sau khi dẫn đầu 10 năm liên tiếp, và lùi về thứ 2. Đúng vị trí số một năm 2016 là New Zealand với 87 điểm. Theo sau là Đan Mạch, Hong Kong (Trung Quốc) và Hàn Quốc. Các nền kinh tế mới nổi, như Trung Quốc hay Ấn Độ đều thụt hạng.

**Bảng 1: Xếp hạng môi trường kinh doanh khu vực Đông Á và Thái Bình Dương năm 2016**

Nền kinh tế	Xếp hạng toàn cầu	Xếp hạng khu vực	Thành lập doanh nghiệp	Xin giấy phép xây dựng	Tiếp cận điện năng	Đăng ký tài sản	Tiếp cận tín dụng	Bảo vệ nhà đầu tư nhỏ	Nộp thuế	Thương mại qua biên giới	Thực thi hợp đồng	Xử lý khi mất khả năng thanh toán
Singapore	2	1	2	3	4	2	5	1	2	1	1	4
Hong Kong	4	2	1	2	2	9	2	3	1	2	4	3
Taiwan	11	3	3	1	1	1	9	4	7	7	3	1
Malaysia	23	4	11	4	3	3	4	2	6	5	5	5
Thailand	46	5	8	9	7	12	19	6	11	3	6	2
Mongolia	64	6	4	7	21	6	10	5	5	15	9	12
Brunei	72	7	9	8	5	18	12	12	3	20	13	8
China	78	8	15	24	15	4	13	18	24	12	2	6
Vietnam	82	9	13	6	14	8	7	10	25	9	8	15
Vanuatu	83	10	14	21	12	13	3	15	8	21	17	13
Tonga	85	11	6	5	10	22	8	19	12	13	12	16
Samoa	89	12	5	15	9	10	21	7	15	19	7	17
Indonesia	91	13	20	18	8	15	11	9	21	16	20	10
Fiji	97	14	21	17	13	7	22	13	20	8	10	11
Philippines	99	15	24	14	6	14	20	20	16	11	18	7
Solomon Islands	104	16	10	11	11	21	18	14	10	22	19	19
Papua New Guinea	119	17	16	20	16	16	6	11	18	25	21	18
Cambodia	131	18	25	25	20	17	1	16	14	14	22	9
Lao PDR	139	20	22	10	24	11	15	21	22	17	11	25
Myanmar	170	24	19	12	23	19	25	23	17	23	24	20
Timor-Leste	175	25	18	23	18	23	24	8	9	10	25	23

(Nguồn: World Bank, Doing Business 2017)

Năm 2017, Việt Nam cải thiện được 5 tiêu chí như: Tiếp cận điện năng tăng 5 bậc lên thứ 96 trên bảng xếp hạng. Tiêu chí bảo vệ nhà đầu tư nhỏ tăng ấn tượng 31 bậc lên thứ 87. Tiêu chí nộp thuế tăng 11 bậc lên thứ 167. Tiêu chí thương mại qua biên giới cũng tăng tới 15 bậc lên thứ 93. Riêng tiêu chí thành lập doanh nghiệp, Việt Nam tụt 10 bậc so với năm ngoái và được đánh giá là khiến việc kinh doanh sẽ khó khăn hơn. Để thành lập một doanh nghiệp, tổng số thủ tục phải thực hiện là 9. Thời gian hoàn thành mỗi thủ tục dao

động 1-10 ngày. Với tiêu chí được đánh giá cao nhất là Xin giấy phép xây dựng (24), số thủ tục cần hoàn thành là 10, với thời gian dao động 1-82 ngày.

Sự cải thiện môi trường kinh doanh của Việt Nam đã có nhiều kết quả tốt, song vẫn còn khá nhiều thách thức. 5 chỉ số giảm bậc gồm Thành lập doanh nghiệp (giảm 10 bậc); Cấp phép xây dựng, Tiếp cận tín dụng (mỗi chỉ số giảm 3 bậc); Đăng ký sở hữu tài sản, Giải quyết tranh chấp hợp đồng (mỗi chỉ số giảm 1 bậc). Đánh giá về các chỉ số giảm bậc, WB cho rằng, một phần là do Việt Nam không có cải cách đột phá trong những lĩnh vực này và một phần khác là do các quốc gia khác có sự cải thiện tốt hơn Việt Nam.

Có thể thấy rằng, Việt Nam còn khoảng cách rất xa so với nhóm các nước dẫn đầu về môi trường kinh doanh, thông qua đánh giá chỉ số DTF. Trong các nước ASEAN, Việt Nam là quốc gia có sự cải thiện tốt về thứ hạng (9 bậc), sau Brunei (25 bậc), Indonesia (15 bậc). Song nhiều lĩnh vực chưa được chú trọng. World Bank đánh giá Việt Nam có 3/10 lĩnh vực cải cách (đó là Bảo vệ nhà đầu tư nhỏ, Nộp thuế, Thương mại qua biên giới) có tác động tích cực đến môi trường kinh doanh. Trong khi đó, Indonesia có 7/10 lĩnh vực, Brunei có 6/10 lĩnh vực cải cách. Tiêu chí Thành lập doanh nghiệp gây điểm xấu khi những thay đổi trong lĩnh vực này lại tạo ra những trở ngại cho kinh doanh. Hầu hết các chỉ số của Việt Nam chưa đạt được trung bình của các nước ASEAN 4.

**Bảng 2: Xếp hạng các tiêu chí đánh giá môi trường kinh doanh của Việt Nam năm 2016**

Tiêu chí	Xếp hạng 2017	Xếp hạng 2016	Thay đổi thứ hạng	Điểm DTF 2017 (điểm %)	Điểm DTF 2016 (điểm %)	Thay đổi điểm DTF (điểm %)
<b>Đánh giá chung</b>	82	91	↑	63.83	61.11	↑ 2.72
Thành lập doanh nghiệp ✕	121	111	↓	81.76	82.72	↓ 0.96
Xin giấy phép xây dựng	24	21	↓	78.89	78.88	↑ 0.01
Tiếp cận điện năng	96	101	↑	69.11	65.46	↑ 3.65
Đăng ký tài sản	59	58	↓	70.61	70.60	↑ 0.01
Tiếp cận tín dụng	32	29	↓	70.00	70.00	-
Bảo vệ nhà đầu tư nhỏ ✓	87	118	↑	53.33	45.00	↑ 8.33
Nộp thuế ✓	167	178	↑	49.39	38.36	↑ 11.03
Thương mại qua biên giới ✓	93	108	↑	69.92	65.61	↑ 4.31
Thực thi hợp đồng	69	68	↓	60.22	60.22	-
Giải quyết khi mất khả năng thanh toán	125	126	↑	35.08	34.27	↑

(Nguồn: Doing Business 2017, World Bank)

Ghi chú: - DTF: Khoảng cách tới điểm số tốt nhất

- (x): Thay đổi gây khó khăn cho kinh doanh

- (v): Cải cách mang lại thuận lợi cho kinh doanh

### 3.2. Các yếu tố tạo thuận lợi thương mại ở Việt Nam

Để đánh giá về thực trạng các yếu tố tạo thuận lợi thương mại của Việt Nam, trong khuôn khổ bài viết này, sẽ sử dụng chỉ số Thương mại qua biên giới trong Báo cáo môi trường kinh doanh và chỉ số phát triển Logistics LPI của World Bank.

#### i) Thương mại qua biên giới

Cùng với việc cải thiện môi trường kinh doanh, những năm gần đây, Việt Nam đã có nhiều thay đổi tích cực trong tạo thuận lợi cho giao thương quốc tế. Theo xếp hạng về

Chỉ số Thương mại qua biên giới năm 2017 được đánh giá qua các tiêu chí thời gian chi phí cho thủ tục và chứng từ xuất nhập khẩu, Việt Nam đã có tiến bộ khá rõ nét khi thăng hạng 15 bậc so với năm 2016, lên vị trí số 93. Đánh giá chi tiết trên bảng 3 cho thấy các chỉ tiêu về chi phí cho thủ tục và chứng từ xuất nhập khẩu cơ bản giữ ổn định, trừ chi phí nhập khẩu tăng mạnh thêm 46%. Trong khi đó thời gian cho thủ tục biên giới để xuất nhập khẩu thay đổi không đáng kể, còn thời gian thủ tục chứng từ đã được cải thiện khá rõ ràng (giảm khoảng 30 giờ). So với mức bình quân của khu vực Đông Á - Thái Bình Dương thì khác biệt không nhiều, song của ASEAN 4 thì các chỉ tiêu còn kém khá nhiều. Khoảng cách với các nước OECD có thu nhập cao thì còn thua kém xa hơn nữa. Các nước phát triển sử dụng công nghệ cao và tự động hoá mạnh mẽ trong quản lý xuất nhập khẩu hàng hoá cùng với hạ tầng hiện đại nên các hao phí về thời gian, chi phí cho thủ tục và chứng từ xuất nhập khẩu đều thấp. Thời gian cho xuất nhập khẩu của OECD không quá ½ ngày, còn Việt Nam không có chỉ tiêu thời gian nào dưới 2 ngày. Thực tế này đòi hỏi phải có sự nỗ lực cải cách hơn nữa từ Chính phủ và các cơ quan quản lý nhà nước, đặc biệt là ngành Hải quan. Cũng theo đánh giá từ Báo cáo môi trường kinh doanh của World Bank, Việt Nam hiện đứng thứ 4 trong ASEAN về chỉ số thương mại qua biên giới. Khoảng cách tới điểm số tốt nhất (nước dẫn đầu) DTF có được sự cải thiện liên tục hàng năm. Tuy nhiên, các nước ASEAN 4 cũng có sự ổn định khá tốt về điểm số này.

**Bảng 3: Đánh giá chỉ số Thương mại qua biên giới năm 2016**

Chỉ tiêu	Việt Nam 2016	Việt Nam 2017	ASEAN 4	Đông Á & Thái Bình Dương	OECD
Thời gian cho xuất khẩu: Thủ tục biên giới (giờ)	57	58	38,25	57	12
Chi phí cho xuất khẩu: Thủ tục biên giới (USD)	309	309	333,75	402	150
Thời gian cho xuất khẩu: Thủ tục chứng từ (giờ)	83	50	23,75	73	3
Chi phí cho xuất khẩu: Thủ tục chứng từ (USD)	139	139	58	132	36
Thời gian cho nhập khẩu: Thủ tục biên giới (giờ)	64	62	57,25	71	9
Chi phí cho nhập khẩu: Thủ tục biên giới (USD)	268	392	338,5	436	115
Thời gian cho nhập khẩu: Thủ tục chứng từ (giờ)	106	76	28,25	71	4
Chi phí cho nhập khẩu: Thủ tục chứng từ (USD)	183	183	48,25	128	26

(Nguồn: World Bank, Doing Business 2017 và tổng hợp của tác giả)

## ii) Năng lực Logistics

Logistics đóng vai trò rất quan trọng trong kinh doanh và thương mại hiện đại. Được coi là xương sống của thương mại quốc tế, logistics thương mại thực hiện các hoạt động vận chuyển hàng hoá, lưu kho, thực hiện các thủ tục biên giới (thông quan và các thủ tục xuất nhập khẩu), hệ thống thanh toán và một số nghiệp vụ khác theo thoả thuận, nhằm đảm bảo khâu lưu thông hàng hoá đúng lịch trình và đúng địa điểm nhận hàng. Ngày nay, logistics là một yếu tố quan trọng góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh trong xuất khẩu.

Theo báo cáo của World Bank, Việt Nam có chỉ số đánh giá phát triển logistics LPI (Logistics Performance Index) thường xuyên ở mức trung bình khá, năm 2014 xếp hạng 48/160 nền kinh tế (World Bank, 2015), năm 2016 xếp hạng 64 (tụt 16 bậc so với năm 2014) (World Bank, 2016). Các điểm thành phần đều giảm sút, trừ điểm về thời gian giao nhận có cải thiện nhẹ so với năm 2014 (Bảng 4). So sánh ngay với khu vực ASEAN, năm 2016, Việt Nam cũng chỉ đứng ở mức trung bình trong khu vực về chỉ số LPI (Bảng 5). Việt Nam được xếp vào một trong số 10 quốc gia có thu nhập trung bình thấp có chỉ số LPI cao nhất, nhưng xếp hạng tổng thể của Việt Nam đã không được cải thiện trong vòng 5 năm qua. Các chỉ số về tính hiệu quả hải quan, năng lực logistics và cơ sở hạ tầng của Việt Nam giảm mạnh. Hạ tầng giao thông và dịch vụ logistic ở Việt Nam được đánh giá khá yếu kém. Hành lang giao thông hạn chế trong kết nối các trung tâm tăng trưởng với các cửa ngõ quốc tế, chi phí vận tải cao, chất lượng dịch vụ vận tải và logistics thấp đã hạn chế sự phát triển của Việt Nam. Thực tế cũng cho thấy có sự bất cập trong quy hoạch và phát triển giữa hệ thống cảng biển, kho bãi, khu cụm công nghiệp và đường bộ. Tình trạng ùn tắc xảy ra thường xuyên trên các tuyến đường ra vào cảng biển ở Thành phố Hồ Chí Minh và Hải Phòng, nơi tập trung phần lớn hàng hoá xuất nhập khẩu của Việt Nam. Ngoại trừ một số đường cao tốc có chất lượng tốt, nhưng phí cao, còn các tuyến đường khác chất lượng kém, di chuyển chậm, dễ ùn tắc. Chỉ tiêu về thời gian giao nhận trong LPI của Việt Nam luôn đạt điểm số cao nhất chủ yếu do việc vận tải hàng hải và logistics được đảm nhận bởi các doanh nghiệp FDI.

**Bảng 4: Chỉ số phát triển Logistics (LPI) Việt Nam**

Năm	Xếp hạng chung		Thông quan		Cơ sở hạ tầng		Vận tải quốc tế		Chất lượng Logistics		Khả năng truy xuất		Thời gian giao nhận	
	Bậc	Điểm	Bậc	Điểm	Bậc	Điểm	Bậc	Điểm	Bậc	Điểm	Bậc	Điểm	Bậc	Điểm
2007	53	2.89	37	2.89	60	2.50	47	3.00	56	2.80	53	2.90	65	3.22
2010	53	2.96	53	2.68	66	2.56	58	3.04	51	2.89	55	3.10	76	3.44
2012	53	3.00	63	2.65	72	2.68	39	3.14	82	2.68	47	3.16	38	3.64
2014	48	3.15	61	2.81	44	3.11	42	3.22	49	3.09	48	3.19	56	3.49
2016	64	2.98	64	2.75	70	2.70	50	3.12	62	2.88	75	2.84	56	3.50

(Nguồn: World Bank, 2016)

**Bảng 5: Chỉ số phát triển Logistics (LPI) các nước ASEAN năm 2016**

Nước	Xếp hạng chung		Thông quan		Cơ sở hạ tầng		Vận tải quốc tế		Chất lượng Logistics		Khả năng truy xuất		Thời gian giao nhận	
	Bậc	Điểm	Bậc	Điểm	Bậc	Điểm	Bậc	Điểm	Bậc	Điểm	Bậc	Điểm	Bậc	Điểm
Singapore	5	4.14	1	4.18	6	4.20	5	3.96	5	4.09	10	4.05	6	4.40
Malaysia	32	3.43	40	3.17	33	3.45	32	3.48	35	3.34	36	3.46	47	3.65
Thái Lan	45	3.26	46	3.11	46	3.12	38	3.37	49	3.14	50	3.20	52	3.56
Indonesia	63	2.98	69	2.69	73	2.65	71	2.90	55	3.00	51	3.19	62	3.46
Vietnam	64	2.98	64	2.75	70	2.70	50	3.12	62	2.88	75	2.84	56	3.50
Brunei	70	2.87	57	2.78	66	2.75	62	3.00	93	2.57	68	2.91	84	3.19
Philippines	71	2.86	78	2.61	82	2.55	60	3.01	77	2.70	73	2.86	70	3.35
Campuchia	73	2.80	77	2.62	99	2.36	52	3.11	89	2.60	81	2.70	73	3.30
Myanmar	113	2.46	96	2.43	105	2.33	144	2.23	119	2.36	94	2.57	112	2.85
Lào	152	2.07	155	1.85	155	1.76	148	2.18	144	2.10	156	1.76	133	2.68

(Nguồn: World Bank, 2016)

Theo thống kê của Hiệp hội logistics Việt Nam (VLA), hiện có khoảng trên 1.300 doanh nghiệp logistics đang hoạt động tại Việt Nam. Trong đó, khoảng 25 doanh nghiệp có vốn nước ngoài chiếm 80% thị phần. Hơn 1.200 doanh nghiệp logistics nội địa chỉ chiếm khoảng 20% thị phần (Vietnam Logistics, 2015). Các doanh nghiệp logistics Việt Nam được hình thành từ các công ty vận tải hoặc giao nhận, có tuổi nghề còn non trẻ, năng lực tài chính, nhân sự và công nghệ đều yếu. Do vậy, các doanh nghiệp logistics trong nước phần lớn chỉ hoạt động trong một vài khâu đoạn của ngành như giao nhận hàng hoá, cho thuê kho bãi, làm thủ tục hải quan, gom hàng lẻ... Chủ yếu là các doanh nghiệp nhỏ và vừa, thực hiện logistics 2PL và làm đại lý cấp 2, cấp 3 cho các công ty toàn cầu. Chi phí logistics ở Việt Nam hiện cao gấp 2 - 3 lần so với thế giới, chiếm khoảng 21 - 25% GDP, tương đương 37 - 30 tỷ USD. Trong khi đó, với tiềm lực tài chính, công nghệ, nhân sự và mạng lưới toàn cầu, các công ty logistics FDI chiếm 30-35 tỷ doanh thu của ngành (CafeF, 2015). Hiện nay, chỉ có một số ít doanh nghiệp logistics Việt Nam có truyền thống, đã đầu tư hàng trăm tỷ để cạnh tranh với các đối thủ nước ngoài, sẵn sàng cho cung cấp dịch vụ logistics 3PL như Gemadept, Transimex Sài gòn, Vinafco, Safi...

### **3.3. Đánh giá các hoạt động tạo thuận lợi thương mại ở Việt Nam**

Nhận thức rõ tầm quan trọng của Tạo thuận lợi thương mại, Việt Nam đã có nhiều hành động để cải thiện môi trường cho hoạt động thương mại quốc tế, nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh trong hội nhập. Chính phủ và các bộ ngành, địa phương đều nỗ lực cải thiện môi trường kinh doanh theo các tiêu chí thông lệ thế giới và quyết liệt triển khai kế hoạch thực hiện TFA của WTO ở Việt Nam, đồng thời thực hiện các cam kết về hải quan và tạo thuận lợi thương mại trong các FTA đã ký kết.

Một năm sau khi TFA được thông qua tại Nghị định thư sửa đổi Hiệp định thành lập WTO, ngày 26/11/2015, Quốc hội Việt Nam đã ra Nghị quyết số 108/2015/QH13 phê chuẩn Nghị định thư này. Đồng thời đã xúc tiến triển khai các kế hoạch thực hiện các cam kết của Việt Nam với WTO khi đàm phán TFA. Trong quá trình tham gia đàm phán TFA từ 2008 đến nay, Việt Nam đã được các thành viên WTO, các tổ chức quốc tế liên quan thông qua nhiều dự án cung cấp hỗ trợ kỹ thuật, trang thiết bị trị giá gần trăm triệu USD phục vụ cho định hướng tạo thuận lợi thương mại, và đã giúp Việt Nam điều kiện quan trọng trong công tác cải cách, hiện đại hóa các thủ tục hành chính liên quan như trong lĩnh vực thuế, hải quan. Các dự án tiêu biểu như: Dự án về quản lý rủi ro (2007-2010) trị giá 1.083.000 USD; Dự án nâng cao trình độ đội ngũ cán bộ tại chi cục (2009-2012) trị giá 1.628.412 USD; 02 Dự án trang bị hệ thống máy soi công ten nơ tại cảng Cát Lái (2008-2010) và cảng Hải phòng trị giá 19.073.966 USD; Dự án máy soi container tại Lao Bảo trị giá 2 triệu USD; Chương trình xây dựng Hải quan một cửa do Hoa Kỳ tài trợ năm 2010 trị giá 1 triệu USD; Chương trình viện trợ Hệ thống phát hiện chất phóng xạ hàng hóa xuất nhập khẩu trong khuôn khổ sáng kiến Megaports (trị giá 71 tỷ VND) và Chương trình IAEA (trị giá 6 tỷ VND); Dự án viện trợ không hoàn lại hệ thống thông quan tự động VNACCS/VCIS trị giá 34 triệu USD (2011-2014); Dự án hỗ trợ kỹ thuật để thực hiện hệ thống VNACCS/VCIS giai đoạn 2 trị giá 5 triệu USD (2015-2018) (Tài chính, 2016).

Để thực hiện TFA, cần có sự chỉ đạo tập trung và phối hợp của nhiều cơ quan, Bộ, Ngành khác nhau. Ngày 04/10/2016, Chính phủ đã ban hành quyết định số 1899/QĐ-TTg thành lập Ủy ban chỉ đạo quốc gia về Cơ chế một cửa ASEAN, Cơ chế một cửa quốc gia và Tạo thuận lợi thương mại. Tháng 10/2016, Chính phủ đã ban hành quyết định số 1969/QĐ-TTg ngày 13/10/2016 phê duyệt Kế hoạch chuẩn bị và triển khai thực hiện TFA của WTO. Theo đó đã xây dựng các nhiệm vụ cụ thể theo 3 nhóm công việc: Trước khi hiệp định có hiệu lực; Sau khi hiệp định có hiệu lực, và Các công việc cần triển khai cụ thể theo các yêu cầu của các cam kết trong Hiệp định, với sự phân công trách nhiệm cụ thể. Trong số 40 cam kết của TFA, 15 cam kết Nhóm A sẽ được thực hiện ngay sau khi TFA có hiệu lực. Các cam kết này sẽ được rà soát để có điều chỉnh các quy định tương ứng. Các cam kết nhóm B và C sẽ được xác định, xác định thời gian chuyển tiếp, xây dựng lộ trình thực hiện theo cách thức, thời hạn quy định tại phần II của TFA.

Liên quan đến triển khai thực thi TFA, Việt Nam đã có nhiều thỏa thuận hợp tác với các tổ chức quốc tế. Các hội thảo với sự tham gia của các tổ chức quốc tế đã được tổ chức để thảo luận về kế hoạch triển khai thực hiện TFA. Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) cùng với Cơ quan phát triển quốc tế Hoa Kỳ (USAID), Phòng Thương mại Hoa Kỳ tại Việt Nam đã ký thỏa thuận thành lập Liên minh Thuận lợi hóa thương mại Việt Nam (VTFA) nhằm hỗ trợ Việt Nam cải thiện hoạt động thương mại qua biên giới, giảm đáng kể thời gian và chi phí xuất nhập khẩu xuống mức trung bình của khu vực. World Bank và Tổng cục Hải quan đã ký kết Tuyên bố hợp tác nhằm triển khai TFA của WTO. Theo đó, World Bank sẽ hỗ trợ xây dựng Cổng thông tin Thương mại quốc gia (VTIP), đánh giá mức độ sẵn sàng triển khai cam kết Hiệp định TFA của các Bộ ngành liên quan và thành lập Ủy ban Tạo thuận lợi Thương mại Quốc gia. VTIP sẽ được thiết kế dành riêng cho các nhà xuất nhập khẩu, cung cấp dịch vụ logistics và các cơ quan Chính phủ

liên quan. VTIP cũng sẽ giúp các doanh nghiệp có được những thông tin hữu ích, dễ dàng tiếp cận các quy định pháp luật, các quy trình chuẩn hóa cùng các thông tin về thuế, giảm thiểu tối đa vấn đề sai và nhầm lẫn trong quá trình xuất nhập khẩu.

Chính phủ đang đẩy mạnh chỉ đạo chỉ đạo xây dựng và triển khai Nghị quyết 19 về cải thiện môi trường kinh doanh hàng năm (nâng cao thứ hạng chỉ số DB), đồng thời hoạch định chính sách nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia (nâng cao chỉ số GCI), với mục tiêu nằm trong tốp ASEAN 4 về các chỉ số này. Năm 2017 cũng là năm Chính phủ phát động và tạo điều kiện thuận lợi cho Khởi sự doanh nghiệp.

Trong lĩnh vực quản lý xuất nhập khẩu, Hải quan là ngành được đầu tư và dẫn đầu về mức độ hiện đại hoá, ứng dụng giao dịch điện tử. Toàn bộ hoạt động khai báo hải quan và quy trình tác nghiệp được thực hiện trên hệ thống thông quan điện tử VNACCS/VCIS từ cuối năm 2014. Năm 2016, Tổng cục đã triển khai 46 dịch vụ công trực tuyến, nâng số thủ tục hải quan ở mức độ 3 lên 119/168 thủ tục hành chính, chiếm 71%, trong đó 114 thủ tục hành chính được cung cấp trực tuyến mức độ 4, chiếm gần 68% (Tài chính, 2017). Tuy nhiên, hệ thống này vẫn còn những điểm bất cập, chưa phù hợp với thực tế quản lý và yêu cầu về thời gian. Những trở ngại, tiêu cực đối với doanh nghiệp xuất nhập khẩu còn khá nhiều cả trong cơ chế quản lý lẫn thủ tục biên giới, khiến cho doanh nghiệp mất rất nhiều thời gian và chi phí. Ví dụ điển hình như doanh nghiệp xuất khẩu gạo cho biết mỗi lần xuất khẩu mất không dưới 20.000USD cho thủ tục (Vietnamnet, 2017). Tình trạng phiền hà, tiêu cực trong lĩnh vực hải quan đã được cải thiện, song vẫn còn khá nhiều kêu ca từ các doanh nghiệp.

Cơ chế một cửa quốc gia (VNSW) đã đưa vào vận hành và kết nối tới cơ chế một cửa ASEAN (ASW). Bước đầu, Cơ chế một cửa đã giúp đơn giản hoá rút ngắn thời gian cho doanh nghiệp. Tính đến hết tháng 12/2016, có 10/14 bộ chuyên ngành đã kết nối Cơ chế Một cửa Quốc gia với 36 thủ tục, xử lý 236 nghìn bộ hồ sơ hành chính, với hơn 8,7 nghìn doanh nghiệp. (Tài chính, 2017). Nhưng vẫn còn những rào cản rất lớn để vận hành hiệu quả VNSW như khó khăn về mặt kỹ thuật kết nối giữa các cơ quan, hệ thống văn bản quy phạm pháp luật về các thủ tục hành chính liên quan đến xuất khẩu, nhập khẩu và vận tải quốc tế chưa được rà soát triệt để để đảm bảo tính đồng bộ, thống nhất khi đưa lên thực hiện thông qua Cơ chế một cửa quốc gia. Các bộ, ngành vẫn chưa thực sự quyết liệt trong tổ chức thực hiện do đây là phương thức thực hiện mới, vẫn có sự lo ngại về trách nhiệm xử lý hồ sơ cũng như chưa thực sự tin tưởng vào tính ổn định của hệ thống (Báo Hải quan, 2016). Trong tình hình đó, Cổng thông tin thương mại quốc gia vẫn chưa được hoàn thành để đưa vào sử dụng, việc kết nối giữa các doanh nghiệp, tổ chức với cơ quan quản lý vẫn sẽ còn gặp nhiều khó khăn, tốn kém và chậm.

Có thể thấy rằng, mặc dù đã có rất nhiều nỗ lực, nhưng môi trường kinh doanh cho thương mại quốc tế của Việt Nam vẫn còn nhiều rào cản, làm giảm tính cạnh tranh quốc gia và doanh nghiệp Việt Nam trong hội nhập kinh tế quốc tế. Việc Hiệp định Thuận lợi hoá thương mại của WTO đã chính thức có hiệu lực theo thông báo của tổ chức này (Vnexpress, 2017) sẽ gây áp lực mạnh lên toàn bộ thể chế và hành động thực tế về tạo thuận lợi ở Việt Nam.



#### 4. Kết luận và khuyến nghị

Tạo thuận lợi thương mại là vấn đề giành được nhiều sự quan tâm từ các quốc gia, các tổ chức quốc tế và các doanh nghiệp trong quá trình hội nhập, toàn cầu hoá hiện nay. Tạo thuận lợi thương mại được coi là “đòn bẩy” cho hội nhập, khi những khoảng trống cho cắt giảm thuế quan và dỡ bỏ hàng rào phi thuế không còn nhiều nữa. Những cam kết giảm thuế lên tới trên 90% dòng thuế trong các FTA mà Việt Nam đã ký kết cũng không thể mang lại lợi ích nhiều bằng việc thực hiện đầy đủ các cam kết tạo thuận lợi thương mại. Những cam kết này là tiền đề quan trọng để Việt Nam hưởng được nhiều lợi ích hơn từ các Hiệp định thương mại. Thực thi các biện pháp tạo thuận lợi thương mại sẽ giúp doanh nghiệp giảm được thời gian và chi phí trong giao thương quốc tế. Về dài hạn, thuận lợi hoá thương mại sẽ mang lại những lợi ích quan trọng cho quốc gia: *i) Tăng cường các lợi thế cạnh tranh thương mại; ii) Thu hút đầu tư nước ngoài (FDI); iii) Khuyến khích sự tham gia của các doanh nghiệp nhỏ và vừa vào thương mại quốc tế; iv) Đẩy mạnh tăng trưởng kinh tế.*

Việt Nam đã có nhiều cam kết về tạo thuận lợi thương mại đối với các đối tác song phương và đa phương, đặc biệt là phê chuẩn Hiệp định Thuận lợi hoá thương mại (TFA) của WTO. Đồng thời đã có nhiều hành động tích cực trong cải thiện môi trường kinh doanh và triển khai thực hiện các cam kết tạo thuận lợi thương mại.

Dưới đòi hỏi của cải cách kinh tế, yêu cầu của doanh nghiệp trong nước, sức ép của các cam kết quốc tế về tạo thuận lợi thương mại, Việt Nam cần nỗ lực hơn và có những giải pháp quyết liệt, triệt để nhằm tạo ra môi trường kinh doanh thuận lợi cho hoạt động thương mại qua biên giới. Trong khuôn khổ bài viết, xin đưa ra một số đề xuất, khuyến nghị về đẩy mạnh tạo thuận lợi thương mại ở Việt Nam nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh trong hội nhập kinh tế quốc tế:

*Thứ nhất*, tăng cường nhận thức của các cơ quan quản lý nhà nước từ trung ương đến địa phương, các tổ chức và doanh nghiệp về vai trò và tính cấp thiết của thuận lợi hoá thương mại trong phát triển kinh tế và hội nhập. Giải pháp này sẽ giúp cho việc triển khai và phối hợp thực hiện của các cơ quan quản lý nhà nước, xoá bỏ lợi ích nhóm để cải thiện môi trường kinh doanh, tạo thuận lợi cho các doanh nghiệp.

*Thứ hai*, hoàn thiện hệ thống pháp lý theo hướng phù hợp với các cam kết quốc tế, đặc biệt là các cam kết về tạo thuận lợi thương mại, giảm thiểu sự can thiệp của nhà nước vào hoạt động thương mại, tạo môi trường pháp lý thông thoáng cho kinh doanh thương mại. Các văn bản quy phạm pháp luật của các bộ, ngành cần được rà soát và sửa đổi để đạt được tính thống nhất trong thực thi, tránh trùng lặp, chồng chéo gây phiền hà, khó khăn cho doanh nghiệp.

*Thứ ba*, đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin trong quản lý, phát triển chính phủ điện tử cả ở cấp trung ương và địa phương, nâng cao hiệu quả cải cách thủ tục hành chính, để tạo thuận lợi cho doanh nghiệp và thương mại qua biên giới. Đẩy nhanh tiến độ triển khai Cổng thông tin thương mại quốc gia. Có thể tham khảo mô hình Cổng thông tin uTradeHub của Hàn Quốc (Cổng thương mại điện tử Hàn Quốc cung cấp rất nhiều dịch vụ

ngoài e-B/L Service như e-L/C Service, e-NEGO Service, e-Trade Document Repository, cùng các dịch vụ công như uTrade, uLogis, uBankers, uTradeSearch, uCustom (<https://www.utradehub.or.kr>). Các hệ thống thành phần được vận hành tốt sẽ hỗ trợ, tương tác lẫn nhau, tạo ra một nền thương mại không giấy tờ của Hàn Quốc). Hoàn thiện Cơ chế một cửa quốc gia, đảm bảo sự kết nối của tất cả các bộ, ngành, vận hành một cách thông suốt, tiến tới một nền hành chính không giấy tờ. Triển khai thanh toán điện tử trên Cổng thông tin một cửa quốc gia. Tham gia kết nối Cơ chế một cửa ASEAN ngay khi 10 nước thành viên phê chuẩn Nghị định thư về khung pháp lý để thực hiện Cơ chế một cửa ASEAN. Công bố dữ liệu liên quan đến cấp phép của các bộ, ngành trên Cổng thông tin một cửa quốc gia.

- *Thứ tư*, tiếp tục hiện đại hoá hải quan trên nền tảng công nghệ thông tin và giao dịch điện tử. Đơn giản hoá và thủ tục hải quan và giấy tờ. Hợp pháp hoá việc chấp nhận các chứng từ điện tử thay cho chứng từ giấy. Trang bị đồng bộ máy soi container tại các cảng biển lớn, đảm bảo soi chiếu 100% container, chỉ kiểm tra thực tế khi phát hiện sai phạm, rút ngắn thời gian thông quan. Áp dụng các công nghệ mới như e-B/L, e-Seal để thuận tiện và đơn giản trong tác nghiệp, quản lý.

- *Thứ năm*, tăng cường minh bạch hoá thông tin, đơn giản hoá các thủ tục hành chính. Tích cực chống tiêu cực, tham nhũng trong quản lý kinh doanh và quản lý thương mại qua biên giới, cả về thủ tục và chứng từ.

- *Thứ sáu*, hoàn thiện và phát triển hạ tầng giao thông và dịch vụ Logistics. Triển khai nhanh chóng Kế hoạch hành động nâng cao năng lực cạnh tranh và phát triển dịch vụ logistics Việt Nam đến năm 2025 đã được Thủ tướng phê duyệt tại Quyết định 200/QĐ-TTg ngày 22/02/2017. Khắc phục những yếu kém trong logistics cả về hạ tầng giao thông, năng lực doanh nghiệp, chất lượng dịch vụ Logistics. Nghiên cứu thành lập Ủy ban điều phối về logistics ở cấp quốc gia để phát triển và nâng cao hiệu quả logistics, phục vụ tốt cho hoạt động thương mại qua biên giới.

## **TÀI LIỆU THAM KHẢO**

Báo Hải quan (2016), *Rào cản trong thực hiện Cơ chế một cửa quốc gia*, <http://www.baohaiquan.vn/Pages/Rao-can-trong-thuc-hien-Co-che-mot-cua-quoc-gia.aspx>, truy cập 12/12/2016

CafeF (2015), *Thị trường logistics: “Miếng bánh ngon” 35 tỉ USD đang thuộc về ai?*, <http://cafef.vn/vi-mo-dau-tu/thi-truong-logistics-mie-ng-ba-nh-ngon-35-ti-usd-dang-thuoc-ve-ai-20151012191544787.chn>

Chính phủ (2016), *Nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia trong bối cảnh hội nhập quốc tế*, <http://baochinhphu.vn/Tin-noi-bat/Nang-cao-nang-luc-can-tranh-quoc-gia-trong-boi-can-hoi-nhap-quoc-te/246706.vgp>, truy cập 15/02/2017

Công thương (2017), *Hiệp định Thuận lợi hóa Thương mại của WTO chính thức có hiệu lực*, Báo Công thương điện tử, <http://baocongthuong.com.vn/hiiep-dinh-thuan-loi-hoa-thuong-mai-cua-wto-chinh-thuc-co-hieu-luc.html>, truy cập ngày 22/02/2017

- J.C. Maur (2011), *Trade Facilitation, Preferential Trade Agreement Policies for Development - A Handbook*, World Bank, <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/2329>, truy cập 15/02/2017
- Tài chính (2016), *Tạo thuận lợi thương mại liên quan nhiều tới cải cách thủ tục hải quan*, <http://taichinhdienvu.vn/hai-quan/tao-thuan-loi-thuong-mai-lien-quan-nhieu-toi-cai-cach-thu-tuc-hai-quan-149626.html>, truy cập 10/12/2016
- Tài chính (2017), *Hải quan: CNTT "cú hích" quan trọng trong cải cách hành chính*, <http://www.taichinhdienvu.vn/hai-quan/hai-quan-cntt-cu-hich-quan-trong-trong-cai-cach-hanh-chinh-156072.html>, truy cập 15/01/2017
- UNECE (2017), *Trade facilitation - principles and benefits*, <http://tfig.unece.org/details.html>, truy cập 15/02/2017
- UBQGHTQT (2013), *Tạo thuận lợi thương mại, tạo giá trị và năng lực cạnh tranh: Gợi ý chính sách cho tăng trưởng kinh tế Việt Nam*, Ủy ban quốc gia về Hợp tác quốc tế và Ngân hàng thế giới
- Vnexpress (2017), *Thế giới có thêm hiệp định thương mại 1.000 tỷ USD*, <http://kinhdoanh.vnexpress.net/tin-tuc/quoc-te/the-gioi-co-them-hiep-dinh-thuong-mai-1-000-ty-usd-3545706.html>, truy cập ngày 23/02/2017
- Vietnam Logistics (2015), *Dịch vụ logistics: "miếng bánh ngon" đang thuộc về doanh nghiệp FDI*, <http://www.vlr.vn/vn/news/img/chuoi-cung-ung/2352/dich-vu-logistics-mieng-banh-ngon-dang-thuoc-ve-doanh-nghiep-fdi.vlr>
- Vietnamnet (2017), *Xin giấy phép xuất khẩu gạo tốn hơn 20 ngàn USD*, <http://vietnamnet.vn/vn/kinh-doanh/dau-tu/tinh-hinh-xuat-khau-gao-ton-khong-duoi-20-000-usd-xin-giay-phep-357918.html>, truy cập ngày 23/02/2017
- World Bank (2015), *Global Rankings 2014*, <http://lpi.worldbank.org/international/global/2014>
- World Bank (2016), *International LPI*, <http://lpi.worldbank.org/international>, truy cập 15/02/2017
- World Bank (2017), *Doing Business 2017*, <http://www.doingbusiness.org>, truy cập 15/02/2017

**DETERMINANTS OF FDI INFLOWS INTO VIETNAM:  
A MULTIPLE REGRESSION ANALYSIS APPROACH  
CÁC YẾU TỐ THỨC ĐẨY ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI  
VÀO VIỆT NAM: MỘT CÁCH TIẾP CẬN THÔNG QUA  
PHƯƠNG TRÌNH HỒI QUY ĐA BIẾN**

*TS. Hoàng Chí Cương*

*ThS. Nguyễn Văn Thụ*

*ThS. Đồng Thị Nga*

*Trường Đại học Dân lập Hải Phòng*

**Abstract**

*In this article, first, the authors give an analysis on FDI inflows into Vietnam during 1995-2015. Then, the author employs a multiple regression model with a panel dataset to identify deterministic factors of FDI inflows into the country recently. The estimation results suggest that the most important elements inducing FDI inflows into the country recently are the Institutional Reform, Openness to Trade, and Improvement of the Infrastructure. The Financial Policy for a low Landing Interest Rate is also a factor attracting FDI inflows. The Exchange Rate Policy has not supported for magnetizing FDI capital. Surprisingly, Labour Force has had a negative impact on FDI attraction. Some policy recommendations are also proposed.*

**JEL Classifications:** F21, F23, O16, O43

**Key words:** FDI, multiple regression model, Panel data, Vietnam

**Tóm tắt**

*Trong bài báo này, trước tiên, tác giả phân tích thực trạng thu hút vốn FDI vào Việt Nam giai đoạn 1995-2015. Sau đó, tác giả xây dựng mô hình kinh tế lượng hồi quy đa biến với dữ liệu bảng (Panel data) để xác định các yếu tố thu hút FDI vào Việt Nam. Kết quả ước lượng cho thấy các yếu tố thu hút FDI vào Việt Nam gần đây là sự cải thiện về thể chế, độ mở thương mại cao, cải thiện về cơ sở hạ tầng. Chính sách tài chính với lãi suất thấp cũng là một yếu tố thu hút FDI. Chính sách tỷ giá và lực lượng lao động dồi dào không tác động đến thu hút FDI. Một số đề xuất về chính sách cũng được đưa ra trong nghiên cứu này.*

**Phân loại theo JEL:** F21, F23, O16, O43

**Từ khóa:** FDI, hồi quy đa biến, dữ liệu bảng, Việt Nam

**1. Introduction**

The International Monetary Fund (IMF) defines foreign direct investment (FDI) as “cross border investment” in which an investor that is “resident in one country has control or a significant degree of influence on the management of an enterprise that is resident in another economy”. Foreign direct investment is “a form of international capital flows” (Razin and Sadka 2007). Nowadays, the issue of FDI catches the attention of both national and international levels. This is probably due to its growing economic importance for both

countries of origin and host countries of FDI activities. Historically, Vietnam started transforming its centrally planned economy into a market-economy since 1986, which is the so-called Renovation Policy. The country opened “the door” to the World in the early 1990s. Since the end of the U.S. embargo, in February 1994, Vietnam has engaged successively in several regional trade agreements and international organizations such as ASEAN, AFTA, USBTA, ACFTA, AKFTA, JVEPA, WTO, AEC and the TPP etc. Through which the country has made efforts to reform its economic institution. The results of the institutional reforms demonstrated through administrative reforms, removal of restrictions on investment, improvement of legal transparency. Recently, FDI has become a significant source of funds for Vietnam. Many of Vietnam’s economic indicators prove that FDI capital has been a key to success in the process of industrialization-modernization and economic development. On one hand, FDI generates new financial and managerial, and technological resources. On the other hand, it increases employment and exports. Moreover, FDI may also have the linkage effect to domestic firms, and promote the efficiency of the economy. After over the two decades since the Renovation, the country has attracted up to \$314,707 million of FDI registered capital of 21,392 projects (GSO, 2017).<sup>128</sup> This raises the research question that what are the trends and determinants of FDI inflows into Vietnam.

The main purpose of this research is to identify the best determinants of FDI inflows into the country by employing multiple regression models and a panel dataset of seventeen main FDI partners. The results will have an important implication for the design of supporting policy for Vietnam to further attracting foreign capital flows. The remainder of this article is constructed as follows. Section 2 presents a brief literature review on determinants of FDI. Section 3 gives an overview about FDI inflows into Vietnam during 1995-2015. Section 4 specifies the economic model and decrypts a panel dataset. Section 5 analyses the estimation results. Final section refers to concluding remarks and policy implications.<sup>129</sup>

## **2. A brief literature review on determinants of fdi**

Table 1 below presents some notable studies related to the research topic. Generally, these mentioned researches investigated for developing countries, transition economies as well as for the groups like the European Union, the Latin America countries, the Southeast Asia or the BRICS countries using the gravity model, the Poisson regression model, time series or panel data with the OLS, FE, RE, GMM, GLS, WLS estimates but no consensus has emerged (Kok and Versoy, 2009). Above all, presently available research literature pertaining to Vietnam is still scarce with a few notable exceptions such as Hoang et al. (2015), Nguyen and Nguyen (2014), Pham (2011), Hsieh (2005), Mirza and Giroud

---

<sup>128</sup> Please see the website of Vietnam GSO: <http://www.gso.gov.vn/default.aspx?tabid=716>, accessed in March, 2017.

<sup>129</sup> Due to lack of data of some variables offered by the World Bank and Vietnam GSO in 2015, the authors only collect the panel data in the duration of 1995-2014 to run regression model. However, this does not effect to the nature in explanation the relationship between the independent variables and the dependent variable (FDI inflows into Vietnam) in regression models.

(2004), Nguyen and Haughton (2002), Parker et al. (2002) in a short time frame. In this context, to provide the originality and significance of the research, this article intends to expand the literature on the case of Vietnam by identifying the best determinants of FDI inflows into the country by employing a long term and updated panel data. The author hopes to contribute to the existing literature on the determinants of FDI inflows into a developing economy in terms of testable implication from economic model.

**Table 1: Some Notable Studies on Determinants of FDI**

Author/year	Methodology	Results
Ravinthirakumaran, K.; Selvanathan, E. A.; Selvanathan, S.; Singh, T (2015)	Time series data of Sri Lanka in the period from 1978-2013	Market size, trade openness and infrastructure level have a positive impact, while wage and political instability have a negative impact on FDI.
Kevin Williams (2015)	68 developing countries (1975-05), OLS, FE, RE	The stock of infrastructure attracts FDI to LAC and constraints on the executive and high debt discourage FDI to non-LAC.
Hong Hiep Hoang and Duc Hung Bui (2015)	Six ASEAN countries: Vietnam, Indonesia, Malaysia, Philippines, Singapore, and Thailand, panel data (1991-09)	Market size, Trade openness, Quality infrastructure, Human capital, Labour productivity: +; Exchange rate policy, Real interest rate, Political risk and Corruption also affect FDI inflows; Cheap labour does not help to attract FDI.
Bruce A. Blonigen and Jeremy Piger (2014)	Linear regression model (Bayesian Model Averaging), OECD and some non OECD countries	Cultural distance factors, Relative labour endowments, Trade agreements: +; There is little support for Multilateral trade openness, Host-country business costs, Host-country infrastructure and Host-country institutions.
Hem C. Basnet and Kamal P. Upadhyaya (2014)	Ordinary Least Squared to a panel of time-series and cross-sectional data for 35 middle-income countries for the period of 1980-10.	No significance to remittances in explaining cross-country variation in FDI.
Yutaka Kurihara (2012)	Panel data in ASEAN countries and US (2002-11)	Economic growth, Domestic prices in ASEAN and US prices promote FDI into ASEAN
Ozkan-Gunay, E. Nur and Bogazici U (2011)	Panel data Model for EU-15 and EU-12+2 (1998-08)	Energy intensity: -; Investment in human resources, Innovation, R&D, Infrastructure, Gross capital formation, Domestic market size: +
Alfredo Jiménez (2011)	Dynamic Panel Data (1999-06), GMM, north African countries and new European Union member states	Good economic perspectives, Human capital, Development of infrastructures, Greater levels of political risk: +
Chee-Keong Choong and Siew-Yong Lam (2010)	Linear regression model, time series (1970-06) in Malaysia	GDP of Malaysia and China, Literacy rate, and Openness level promote FDI in both the long- and short-run.

Mohamed Amal, Bruno Thiago Tomio and Henrique Raboch (2010)	Panel data model of economic and institutional determinants of FDI in eight Latin American countries (1996-08)	Economic stability, Growth, Trade openness, Improvement in the institutional and political environment are determinants of FDI
Narayanamurthy Vijayakumar, Perumal Sridharan and Kode Chandra Sekhara Rao (2010)	Panel data (1975-07) in BRICS countries, FE, RE	Market size, Labour cost, Infrastructure, Currency value and Gross Capital formation are the potential determinants of FDI
Piyaphan Changwatchai (2010)	Gravity model, 5 ASEAN countries (1999-03), Indonesia, Malaysia, Philippines, Thailand and Vietnam	GDP of the host and home countries, GDP per capita of the host and home countries, Industry imports from home country, Industry exports to home country, Industry tariff rates, and Industry output levels all have a positive effect on FDI. Distance, Wage and Education have a negative effect on FDI.
Masron and Abdullah (2010)	Panel data (1996-08)	Improving the institutional quality, Market size, Human capital, Opening of the economy: +
Christian Bellak, Markus Leibrecht and Joze P. Damijan (2009)	Augmented gravity model, panel data (1995-04)	Infrastructure Endowment and Corporate Income Taxes are determinants of FDI
Isabel Faeth (2009)	Presents a review of nine theoretical models of foreign direct investment: early studies of determinants of FDI (1) as well as determinants of FDI based on the neoclassical trade theory (2), ownership advantages (3), aggregate variables (4), the ownership, location and internalization advantage framework (5), horizontal and vertical FDI models (6), the knowledge capital model (7), diversified FDI and risk diversification models (8) and policy variables (9)	FDI should be explained more broadly by a combination of factors from a variety of theoretical models such as ownership advantages or agglomeration economics, market size and characteristics, cost factors, transport costs, protection, risk factors and policy variables.
Recep Kok and Bernur Acikgoz Ersoy (2009)	Panel data of 24 developing countries (1983-05) for FMOLS and (1976-05) for cross-section SUR.	Total debt service/GDP and Inflation: - ; Communication variable: +

Ismail (2009)	A semi gravity model (1995-03) of 18 source countries and 9 ASEAN countries except Cambodia	Market size of host and source country, shorter the Distance, common in Language, Border, extended Market relative to distance, lower Inflation rate, higher in Exchange rate, good Government budget, good Telecommunication and Infrastructure, Transparency and Trade policy: +
Dunning and Lundan (2008)	Comprehensive theoretical framework relatively of the determinants of FDI	Market-seeking; Resource-seeking; Efficiency-seeking; Strategic asset-seeking are factors inducing FDI inflows
Xose´ A. Rodr´ıguez and Julio Pallas (2008)	Panel data (1993-02) in Spain, GLS (cross-section weights)	The differential between labour productivity and the cost of labour has been an important determinant of FDI in Spain during the period 1993-2002. Factors related to demand, the evolution of human capital, the export potential of the sectors and certain macroeconomic determinants that measure the differential between Spain and the European Union average, also play a very important role in attracting flows of FDI.
Klimis Vogiatzoglou (2007)	Panel-gravity model, South and East Asia (1994-03)	Location factors (especially Host-market size), Trade, Vertical specialization, and International integration are related location determinants.
Kimino, Satomi; Saal, David S.; Driffield, Nigel (2007)	Pooled panel data (1989-02) of 17 countries, FE, RE	Trade flows, Political and economic stability are determinants of FDI; Exchange rates, Relative borrowing costs, and Labour costs are sensitive to the econometric specification and estimation approach.
Hubert P. Janicki and Phanindra V. Wunnava (2004)	Cross-section data of bilateral foreign direct investments (FDI) between the members of the European Union and eight central and east European candidate (CEEC) economies in transition in 1997, Regression (WLS).	Size of the host economy, Host country risk, Labour costs in host country, and Openness to trade: +
Marios B. Obwona (2001)	Time-series data (1975-91) of Uganda, a two-stage least squares (2SLS) estimation	Market size: +; GDP growth: +; Inflation: -; Trade account balance: -
Dunning (1981, 1988)	OLI paradigm	Ownership-specific advantages (“O”); Location-specific advantages (“L”); Internalization (“I”) are factors promoting FDI
Hoang Chi Cuong, Tran Thi Nhu Trang, Dong Thi Nga (2015)	Panel Data (1995-11) of 17 FDI partners of Vietnam, Gravity Model, Hausman-Taylor Estimation	WTO: +; AKFTA: +; AANZFTA: -; Institution: +; GDP partner: +; Distance: -; GDP vn: -

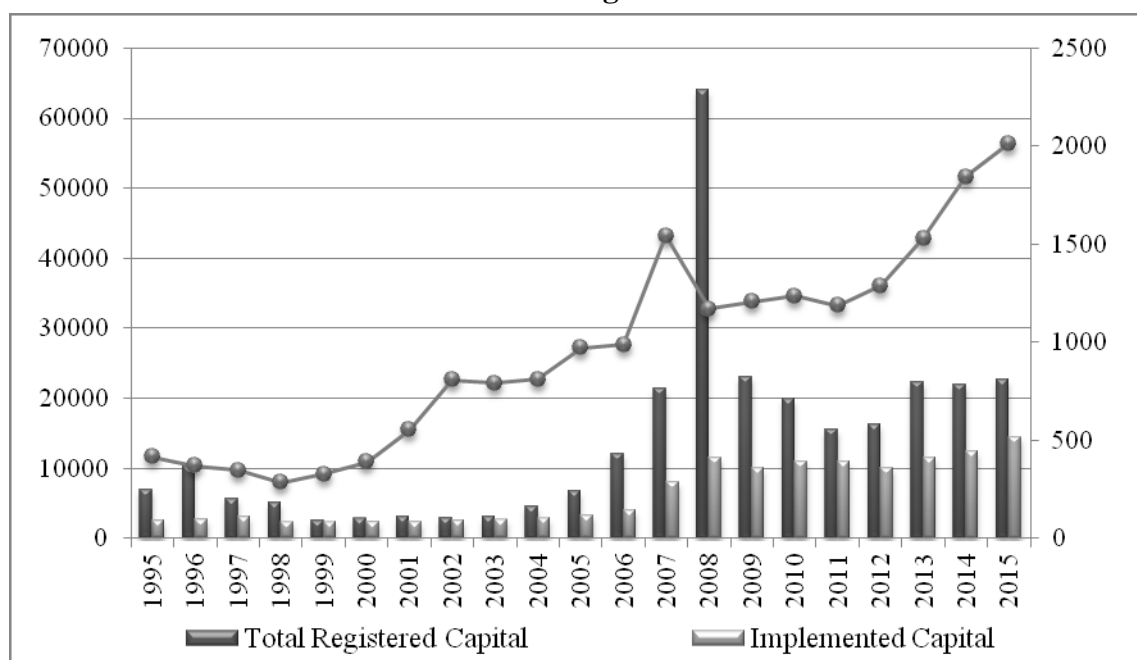


Nguyen Van Bon & Nguyen Minh Tien (2014)	Panel GMM Arellano-Bond estimation and the PMG estimation method in the duration 1990-11 of 11 Asian Countries	market-size (GDP per capita), labour force (labor age 15-64/total population) and trade openness ( $[EXP+IMP]/GDP$ ): +
Pham Thi Hong Hanh (2011)	Panel data (1990-08) in Vietnam, Gravity	WTO: +; Distance: -;
Hsieh (2005)	Dynamic panel data model with fixed effect including Cambodia, Laos, Myanmar and Vietnam, for the period of 1990 to 2003	The one period lagged FDI inflows, GDP per capita, and the degree of openness, the Asian financial crisis is found to have deterred FDI inflows in these countries.
Mirza and Giroud (2004)	Survey of subsidiaries of transnational corporations (TNC) in ASEAN (22 firms)	political stability, government policies, size of the local market and quality of the labour force: +
Nguyen and Haughton (2002)	Model of FDI determinants for sixteen Asian countries for the period 1991-99.	the openness (measured by export of GDP), Real exchange rate, government budget deficit, domestic savings: +
Parker et al (2002)	Quantitative and qualitative analysis, Vietnam	USBTA increases FDI to VN

Source: The author's compilation.

The next section will first give an overview about FDI inflows into Vietnam recently.

### 3. An overview about fdi inflows into vietnam during 1995-2015



Note: Including supplementary capital to licensed projects in the previous years

**Figure 1: FDI Registered and Implemented Capital in Vietnam during 1995-2015 (\$ millions)**

Source: Vietnamese General Statistics Office (GSO), 2017

Figure 1 shows the overall trends of FDI inflows into Vietnam by the number of projects, the amount of registered and implemented capital during 1995-2015. Generally, both the number of newly licensed projects and registered capital declined dramatically in the second half of the 1990s. FDI picked up in the early years of the new millennium, and then suddenly rocketed after Vietnam's accession to the WTO. Specifically, after the launch of Asian financial crisis, in 1997, FDI inflows to Vietnam reduced slightly. Although it remained a relatively closed economy during the time crisis happened, a large portion of FDI came from the region caused a drop of FDI flows (Nguyen and Nguyen, 2007). The FDI registered capital bottomed out in 1998. In the second half of the 1990s, there were 1,724 investment projects with registered capital of around \$26,259 million. Implemented capital was some \$12,944.8 million. The FDI inflows started to rebound as countries in the region recovered after the 1997 Asian financial crisis together with the signing of the US-Vietnam Bilateral Trade Agreement (USBTA) in 2000. FDI flows have grown up steadily from \$3,142.8 million in 2001 to \$6,839.8 million in 2005. The total FDI capital flowed into Vietnam in duration of 2001-05 was \$20,702.2 million. Implemented capital was about \$13,852.8 million at the same period. In duration of 2007-2011, Vietnam attracted the total FDI capital of about \$143,950.3 million. Total implemented capital of this duration was \$51,530 million. Duration of 2007-2011 referred to as the "second investment boom" period of Vietnam due to the euphoria of Vietnam's accession to the WTO. After the 2008 global financial and economic crisis, FDI inflows into Vietnam reduced slightly then increased again since 2012. In the period from 2012 to 2015, Vietnam attracted 6,780 investment projects with total registered capital of around \$84,736.9 million. The implemented capital was about \$48.546 million.

#### 4. Specification of economic model and decrypting the data

This paper uses a panel of annual data on the foreign direct investment inflows into Vietnam from 17 main FDI source countries for the period of 1995-2014. It includes Australia, Belgium, Canada, China, France, Germany, Hong Kong, Japan, Malaysia, the Netherlands, the Philippines, Singapore, the Republic of Korea, Taiwan, Thailand, the United Kingdom, and the United States. The year 1995 is chosen as the starting year for the reason of available data in Vietnam. The empirical specification, suggested by Zheng (2011) and with some modifications, takes the following form:

$$FDI_{it} = \beta_j X_{VNjt} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

Where  $FDI_{it}$  is the foreign direct investment inflows into Vietnam from country  $i$  at year  $t$  (implemented capital in U.S. dollars). This is the dependent variable in the equation (1).  $X_{VNjt}$  is the matrix of independent/exogenous variables in year  $t$ .  $\beta_j$  is the vector of coefficients of the independent variables.  $\varepsilon_{it}$  is the vector of random disturbances/standard errors. To identify the best determinants of foreign direct investment inflows into Vietnam, a log-linear model is employed. Thus, equation (1) in logarithmic form is:

$$\ln FDI_{it} = \beta_0 + \beta_1 \ln GDPG_{VNt} + \beta_2 \ln INFL_{VNt} + \beta_3 \ln OPEN_{VNt} + \beta_4 \ln AIRP_{VNt} + \beta_5 \ln LABO_{VNt} + \beta_6 \ln EXCR_{VNt} + \beta_7 \ln INST_{VNt} + \beta_8 \ln LANR_{VNt} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

In which:

$FDI_{it}$  is the foreign direct investment inflows from country  $i$  at year  $t$  into Vietnam (implemented capital in U.S. dollars)

$GDPG_{VNt}$  is the real GDP growth rate (2005 price) of Vietnam at year  $t$  (%)

$INFL_{VNt}$  is the inflation rate, GDP deflator, of Vietnam at year  $t$  (%)

$OPEN_{VNt}$  is the merchandise trade as a share of GDP of Vietnam at year  $t$  (%), taken by the sum of merchandise exports and imports divided by the value of GDP.

$AIRP_{VNt}$  is the registered carrier departures worldwide of Vietnam at year  $t$ . They are domestic takeoffs and takeoffs abroad of air carriers registered in the country.

$LABO_{VNt}$  is the total labour force comprises people ages 15 and older of Vietnam at year  $t$ , who meet the International Labour Organization (ILO) definition of the economically active population (all people who supply labour for the production of goods and services during a specified period). It includes both the employed and the unemployed.

$EXCR_{VNt}$  is the real effective exchange rate between VND with currency of country partner  $j$  at year  $t$ . the real effective exchange rate is the nominal effective exchange rate divided by a price deflator or index of costs.

$INST_{VNt}$  is the institutional variable calculated from the average of five indicators (Political Stability, Government Effectiveness, Regulatory Quality, Rule of Law, and Control of Corruption) of Vietnam at year  $t$ . The lowest scale is zero and the highest scale is 100.

$LANR_{VNt}$  is the lending interest rate of Vietnam at year  $t$  (%). The lending interest rate is the bank rate that usually meets the short- and medium-term financing needs of the private sector. This rate is normally differentiated according to creditworthiness of borrowers and objectives of financing.

$\varepsilon_{it}$  is the vector of random disturbances/standard errors.

Table 2 below presents the variables and the resources of data.

**Table 2: The Variables and the Resources of Data**

<b>Variables</b>	<b>Resources of Data</b>
<b><math>FDI_{it}</math></b>	Ministry of Planning and Investment (MPI), GSO of Vietnam, 2016
<b><math>GDPG_{VNt}</math></b>	The World Bank, accessed on February 27, 2016, website: <a href="http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?display=default">http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?display=default</a>
<b><math>INFL_{VNt}</math></b>	The World Bank, accessed on February 27, 2016, website: <a href="http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.DEFL.KD.ZG">http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.DEFL.KD.ZG</a>
<b><math>OPEN_{VNt}</math></b>	The World Bank, accessed on February 27, 2016, website: <a href="http://data.worldbank.org/indicator/TG.VAL.TOTL.GD.ZS?display=default">http://data.worldbank.org/indicator/TG.VAL.TOTL.GD.ZS?display=default</a>
<b><math>AIRP_{VNt}</math></b>	The World Bank, accessed on February 27, 2016, website: <a href="http://data.worldbank.org/indicator/IS.AIR.DPRT?display=default">http://data.worldbank.org/indicator/IS.AIR.DPRT?display=default</a>
<b><math>LABO_{VNt}</math></b>	The World Bank, accessed on February 27, 2016, website: <a href="http://data.worldbank.org/indicator/SL.TLF.TOTL.IN">http://data.worldbank.org/indicator/SL.TLF.TOTL.IN</a>
<b><math>EXCR_{VNt}</math></b>	The World Bank, accessed on February 27, 2016, website: <a href="http://data.worldbank.org/indicator/PX.REX.REER">http://data.worldbank.org/indicator/PX.REX.REER</a>

<b>INST<sub>VNt</sub></b>	The Worldwide Governance Indicators, accessed on Feb. 27, 2016, website: <a href="http://www.govindicators.org">www.govindicators.org</a>
<b>LANR<sub>VNt</sub></b>	The World Bank, accessed on February 27, 2016, website: <a href="http://data.worldbank.org/indicator/FR.INR.LEND?display=default">http://data.worldbank.org/indicator/FR.INR.LEND?display=default</a>

## 5. The empirical results and discussions

Table 3, Table 4, and Table 5 below present the estimated results using the Stata 11 and the OLS, FE and RE estimation techniques. Mentioning the OLS technique, an important assumption for the multiple regression models is that independent variables are not perfectly multicollinear. One regress should not be a linear function of another. When multicollinearity is present standard errors may be inflated. The author uses variance inflation factor (VIF) to analyze the multicollinearity. If  $\text{Mean VIF} > 10$  or  $1/\text{VIF} < 0.1$  indicates trouble. In this case,  $\text{Mean VIF} = 31.95$  indicating trouble.

Another issue of multiple regression models is the autocorrelation, to test this issue, the author employs Wooldridge test. Because serial correlation in linear panel-data models biases the standard errors and causes the results to be less efficient, researchers need to identify serial correlation in the idiosyncratic error term in a panel-data model. While a number of tests for serial correlation in panel-data models have been proposed, a new test discussed by Wooldridge (2002) is very attractive because it requires relatively few assumptions and is easy to implement. The null hypothesis is no first-order autocorrelation. In this case,  $\text{Prob} > F = 0.5589$ , we fail to reject the null hypothesis or there is no autocorrelation.

Regarding the heteroskedasticity, a non-graphical way to detect heteroskedasticity is the Breusch-Pagan test. The null hypothesis is that residuals are homoskedastic. In this case we fail to reject the null because  $\text{Prob} > \chi^2 = 0.9247$  or insignificant Breusch-Pagan test.

To ensure the OLS model is appropriate or not, after running the RE model, the author uses Breusch and Pagan Lagrangian multiplier test for random effects. The null for  $\text{xttest0}$  is  $\text{var}(u) = 0$ . If that is the case then there are no random effects. A significant result rejects  $\text{var}(u)=0$  in favor of  $\text{var}(u) > 0$ , in which case the OLS model that assumes that the error process has  $\text{vce} = \sigma^2 I_{\{NT\}}$  is not the appropriate model. So, a rejection (significant test result) implies that we should not use the OLS model. In this case,  $\text{Prob} > \chi^2 = 0.0000$ , we reject the null and conclude that the OLS model is not appropriate. The author, then, uses the Hausman test with the null ( $H_0$ ): difference in coefficients not systematic. Under the null the coefficient vectors from FE and RE should not differ significantly for the common coefficients. Under the alternative  $X$  is correlated with  $u$ , RE is inconsistent and we should use FE. Therefore, a significant Hausman test statistic implies FE. In this case, the  $\text{Prob} > \chi^2 = 0.9823$  we fail to reject the null and conclude that RE is appropriate.

**Table 3: The Estimation Results of the LnFDI<sub>it</sub> Equation**

Independent Variable	Dependent variable: LnFDI <sub>it</sub>		
	FE	RE	OLS
LnGDPG <sub>VNt</sub>	-0.6800 (0.5327)	-0.6837 (0.5335)	-0.6890 (0.8774)
LnINFL <sub>VNt</sub>	0.1854 (0.2381)	0.1861 (0.2385)	0.1871 (0.3922)
LnOPEN <sub>VNt</sub>	2.6535*** (1.3601)	2.6351*** (1.3620)	2.6091 (2.2397)
LnAIRP <sub>VNt</sub>	2.5938* (0.6487)	2.5692* (0.6494)	2.5342** (1.0674)
LnLABO <sub>VNt</sub>	-18.8075* (5.9075)	-18.2717* (5.9034)	-17.5120*** (9.6794)
LnEXCR <sub>VNt</sub>	0.0226 (0.1444)	-0.1045 (0.1122)	-0.2849* (0.0462)
LnINST <sub>VNt</sub>	3.6374*** (2.1419)	3.5315*** (2.1436)	3.3814 (3.5223)
LnLANR <sub>VNt</sub>	-1.5522** (0.7472)	-1.5360** (0.7482)	-1.5129 (1.2303)
Constant	300.0204* (92.1607)	292.3004* (92.1269)	281.3548*** (151.12)
	R-sq: within = 0.0871 between = 0.1570 overall = 0.0151	R-sq: within = 0.0849 between = 0.1570 overall = 0.1017	R-squared = 0.1290
	Prob > F = 0.0003	Prob > chi2 = 0.0002	Prob > chi2 = 0.0000

Note: \*, \*\*, \*\*\* indicate the coefficient is significant at the level of 1%, 5%, 10% respectively; Values in parentheses are standard errors.

**Table 4: The Summary of the Statistics**  
(Period: 1995-2014; Countries: 17; Observation: 340)

Variables	Mean	Standard Deviation	Min	Max
LnFDI <sub>it</sub>	18.13326	1.884371	10.60485	22.20339
LnGDPG <sub>VNt</sub>	1.880623	0.1799037	1.563098	2.255544
LnINFL <sub>VNt</sub>	2.118747	0.5311711	0.9847279	3.121189
LnOPEN <sub>VNt</sub>	4.69792	0.2782671	4.183684	5.081228
LnAIRP <sub>VNt</sub>	10.93128	0.5913977	10.20729	11.88194
LnLABO <sub>VNt</sub>	17.62713	0.1227529	17.41048	17.80833
LnEXCR <sub>VNt</sub>	7.969087	2.119055	2.247857	10.45733
LnINST <sub>VNt</sub>	3.684313	0.0370052	3.602777	3.746912
LnLANR <sub>VNt</sub>	2.50034	0.2496412	2.159292	3.00072

**Table 5: The Correlation Matrix**

Corre.	LnFDI <sub>it</sub>	LnGDPG <sub>VNt</sub>	LnINFL <sub>VNt</sub>	LnOPEN <sub>VNt</sub>	LnAIRP <sub>VNt</sub>	LnLABO <sub>VNt</sub>	LnEXCR <sub>VNt</sub>	LnINST <sub>VNt</sub>	LnLANR <sub>VNt</sub>
LnFDI <sub>it</sub>	1								
LnGDPG <sub>VNt</sub>	-0.0232	1							
LnINFL <sub>VNt</sub>	-0.0117	0.2355	1						
LnOPEN <sub>VNt</sub>	0.0812	-0.4423	0.1007	1					
LnAIRP <sub>VNt</sub>	0.1151	-0.4715	0.0717	0.9120	1				
LnLABO <sub>VNt</sub>	0.0837	-0.5512	0.0097	0.9746	0.9523	1			
LnEXCR <sub>VNt</sub>	-0.3002	-0.0952	0.0068	0.1593	0.1529	0.1634	1		
LnINST <sub>VNt</sub>	0.0769	-0.1257	0.0537	0.4135	0.4341	0.4039	0.0551	1	
LnLANR <sub>VNt</sub>	0.0023	0.3764	0.6744	-0.3566	-0.1996	-0.4011	-0.0672	0.1335	1

As above argument, we favor the RE model to explain the determinants of FDI inflows into Vietnam recently. The estimated results of the RE model in Table 3 above suggest that the most important determinants of FDI inflows into Vietnam recently are the institutional reform, openness to trade, and improvement of infrastructure. The financial policy for a lowland interest rate is also a factor attracting FDI inflows. This is consistent with theoretical model. However, the exchange rate policy has not supported for magnetizing FDI inflows as expected. Moreover, surprisingly, the labour force has had a negative impact on FDI attraction. Those results can be explained as the followings.

In the context of Renovation and to attract foreign resources, the Foreign Investment Law was issued in 1987. Since then, investment activities in Vietnam were regulated by four main legal instruments including the Enterprise Law (1999), Law on State Enterprises, Law on Domestic Investment Promotion, and Foreign Investment Law. Nonetheless, in the late 1990s, many regulations and requirements were imposed on foreign invested enterprises (e.g., achieve a certain localisation rate, export with certain proportion, self balance the foreign currency from exports to meet the demand of imports, and so on) in investment licensing. These regulations violate the provisions of Article III (National Treatment) and XI (Quantitative Restriction) of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) 1994. Upon complaints made by foreign investors and to qualify the provisions of the signed FTAs and the WTO, the 2005 Investment Law (Luật Đầu tư 2005) and the 2005 Enterprises Law (Luật Doanh nghiệp 2005) were promulgated.

It is undeniable that the WTO and the signed FTAs have, in many ways, affects the domestic legal system. Experiences drawn from recent members reveal that how soon a country can access these organizations depends largely on how it implements policies/regulations/legal reforms towards a market economy. Recognizing the importance of the legal system for the operation of a market economy and the responsibility of FTAs and WTO member, Vietnam has made tremendous efforts in the creation of a legal framework to implement what it has committed to trading and FDI partners. The agenda for legal reforms expresses the changes of trade and FDI policies (including tax reforms, the elimination or the loosening of quotas, and abolishing prohibited subsidies/regulations, etc.) to make the trade regime and investment environment of Vietnam compatible with the

requirements of the FTAs and the WTO. The country has enacted and revised a large number of laws and sub-law documents since the launching of the WTO accession negotiation process and the signed FTAs.

Particularly, the Investment Law (2005) and the Enterprise Law (2005), which entered into force on 1 July 2006, have been applied to investors and enterprises of all economic sectors, in the direction of: (i) expanding the business autonomy (such as selecting the investment fields, the form of investment, investment scale, investment partners), the access to using investment resources (such as land capital and resources), the import and export rights as well as rights to buy technology, mortgage, access public services on the principle of non-discrimination; (ii) removing the barriers related to investment as the provisions relating to the localisation rate, export proportion, and the raw materials purchased domestically; (iii) diversifying the forms of investment; (iv) strongly reforming investment procedures in the direction of expanding the decentralisation on the granting of investment certificates and state management of investment activities; simplifying the verification procedures for granting investment certificates, etc (Invenco, 2012). To some extent, the issues mentioned not only match international standards but also qualify for the provisions under the TRIMs of the WTO. The dual price policy was also removed as mentioned in Article 10 of the 2005 Investment Law. The new laws and regulations are more transparent and accessible to the public. Evidently, these have three main objectives. The first objective is to attract FDI capital of overseas investors by creating a secure and healthy business environment. The second objective is to promote the country's foreign trade by liberalizing trade within the Committed Schedule to the signed FTAs and the WTO members. Last but not the least is speeding up economic reforms in Vietnam. In turn, it attracts more overseas investors.

On November 26, 2014 the National Assembly of Vietnam adopted new laws on Investment and Enterprises (2014 Law on Investment and Law on Enterprises) which took effect on July 1, 2015 and replaced the 2005 Investment Law and Enterprise Law. Under these new laws, there are many changes designed to open opportunities for foreign investors through new provisions on licensing procedures applicable to certain common investment forms, including investment along with setup of enterprise and investment under the way of capital contribution or shares purchase in enterprises in Vietnam.<sup>130</sup>

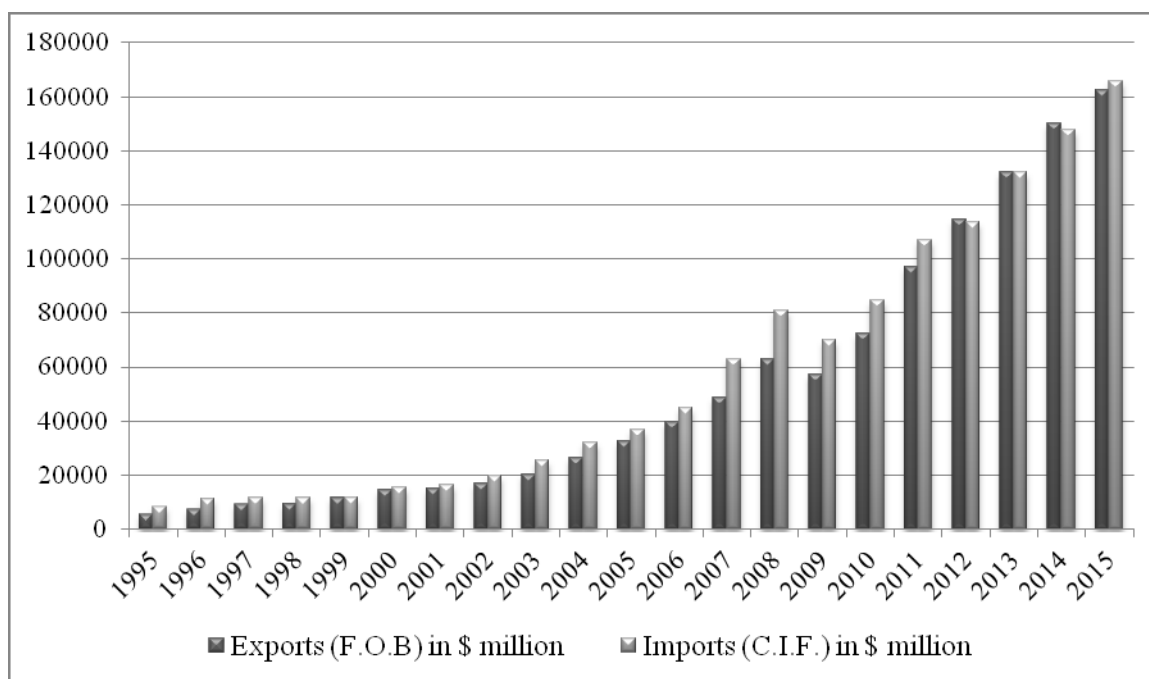
As indicated in the estimation results that the improving of the infrastructure of Vietnam recently is also a factor inducing FDI capital into the country. This is a new finding in this study. This is because the infrastructure development of a country is an important factor to be considered when foreign investors make their choices to invest in. Better infrastructure in terms road, seaport, airport, water and electric system can make the business activities run simultaneously and stably without interruptions and shortages so that businesses and factories can work unimpeded. It is undeniable that, even there exist some concerns such as traffic-jam in big cities like Hanoi and Ho Chi Minh, the Government of Vietnam has tried its bests to use ODA and other financial sources, for

---

<sup>130</sup>For further details, please see these two laws.

instancenational target or calling for inward FDI capital through BOT, BTO, BT contract, to improve the country's infrastructure.<sup>131</sup>

Figure 2 presents Vietnam's foreign trade flows recently. It is obviously that, since opening "the door" to the world in the 1990s, Vietnam's exports and imports have been increasing dramatically and usually higher than the growth of GDP, around 20% annually. Total exports and imports reached to \$ 328,000 million as of 2015, 1.72 times higher than normal GDP at the same year.



**Figure 2: Vietnam's Trade flows during 1995-2015**

*Source: Vietnamese General Statistics Office (GSO), 2016*

An economy that is open to trade is attractive to overseas investors for two main reasons: (i) the openness signals that the government has policies in place that welcome both trade and competition; and (ii) it may help reassure investors that they can repatriate their profits.

The financial policy for a low landing interest rate is also an important factor attracting FDI inflows. Low interest rate means low business costs. In turn, it induces investment in the country.

The labour force has had a negative impact on FDI attraction. It seems that foreign investors consider the low labour costs and the labour productivity are more important than the scale of labour in Vietnam. In this case, FDI projects may seek for the effectiveness in businesses resulting from the cheap labour force and the low tax rates. At the moment, FDI sector absorbs about over 2 million labours in Vietnam, around 3.8% of total labour force.

<sup>131</sup>ODA: Official Development Assistance; BOT: Building-Operating-Transfer; BTO: Building-Transfer-Operating; BT: Building-Transfer.



As stated, the exchange rate policy has not supported for magnetizing FDI inflows as expected due to its insignificant coefficient in the regression model. Theoretically, an increase/decrease of the real effective exchange rate means the devaluation/overvaluation of VND may affect to FDI flows. Specifically, an increase of the real effective exchange rate (the devaluation of VND) may attract FDI flows and vice versa. Unfortunately, in this study, the author could not find the relationship between the exchange rate regime and the FDI inflows.

## **6. Concluding remarks and recommendations**

Foreign direct investment has taken a crucial role in Vietnam's development process since the launch of Renovation in 1986. Over the past two decades, the country has attracted a considerable amount of FDI capital, up to \$314,707 million. By employing a multiple regression model and a panel dataset during 1995-14, the author find that the most important determinants of FDI inflows into Vietnam recently are the institutional reform, openness to trade of the economy to the world, and improvement of the infrastructure. The financial policy for a low landing interest rate is also a factor attracting FDI inflows. The exchange rate policy has not supported for magnetizing FDI capital. Moreover, the labour force has had a negative impact on FDI attraction. The followings are some policy implications.

First, the business environment should also be further improved emphasizing on regulatory reform, administrative procedures reform, apparatus reform, capacity enhance for cadres and civil servants, and administration modernization. These are to reduce the obstacles (bureaucracy, corruption), and to create a clear business environment, transparent/stable legal framework to satisfy foreign investor's requirements. Second, Vietnam should use effectively ODA and other capital sources to perfect its infrastructure in terms of road, airport, seaport etc. Third, Vietnam should use the trade openness within signed FTAs to attract more advance technology FDI projects from developed economies like the U.S., Japan, the Republic of Korea, and the EU. The country should also maintain a low interest rate to induce FDI inflows into the country. Besides, using the marketing methods to polish Vietnam's images in international community will make its soft power stronger than lobby and promote the FDI inflows. Not only the Ministry of Planning and Investment, but also the Ministry of Culture, Sport and Tourism as well as other authorities, cities, and individuals should conduct this.

Generally, foreign investors are usually attracted by three broad groups of factors: (i) the profitability of the projects; (ii) the ease with which subsidiaries' operation can be integrated into investors' global strategies; (iii) the overall quality of the host country's business environment (Christiansen and Ogutcu, 2002). In line with Dunning's eclectic theory of FDI, works should be highlighted that an analysis on the specific advantages of the host country based on the economic, institutional, and political characteristics will be more attractive than other alternatives.

In conclusion, this research can partially contribute to the existing literature about the determinants of FDI inflows into a developing country in terms of testable implication

from multiple regression models. Future research should accentuate on the impact of FDI on the technological spillover effect to the domestic firms, on the changes of labour wages, on the economic performance or on the environment of the country.

## REFERENCES

- Amal, Mohamed, Bruno Thiago Tomio and Henrique Raboch. (2010). Determinants of Foreign Direct Investment in Latin America. *GCG Georgetown University-Universia*, 4(3), 116-133.
- Basnet, Hem C. and Kamal P. Upadhyaya. (2014). Do Remittances Attract Foreign Direct Investment? An Empirical Investigation. *Global Economy Journal*, 14(1), 1-9.
- Bellak, Christian, Markus Leibrecht and Joze P. Damijan. (2009). Infrastructure Endowment and Corporate Income Taxes as Determinants of Foreign Direct Investment in Central and Eastern European Countries. *The World Economy*. doi: 10.1111/j.1467-9701.2008.01144.x, 267-290.
- Blonigen, Bruce A. and Jeremy Piger. (2014). Determinants of foreign direct investment. *Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d'économique*, 47(3), 776-812.
- Changwatchai, Piyaphan. (2010). *The Determinants of FDI Inflows by Industry to ASEAN (Indonesia, Malaysia, Philippines, Thailand, and Vietnam)*. A Ph.D. Dissertation, the University of Utah.
- Choong, Chee-Keong and Siew-Yong Lam. (2010). The Determinants of Foreign Direct Investment in Malaysia: A Revisit. *Global Economic Review*, 39(2), 175-195.
- Christiansen, H. and Ogutcu, M. (2002). Foreign direct investment: maximizing benefits, minimizing costs. Paper presented at Global Forum on International Investment, Shanghai, China.
- Dang Nguyen Anh. (1999). Impact of Human Capital on Joint-Venture Investment in Vietnam. *World Development*, 27(8), 1413-1426.
- Dunning, J. H., and Lundan, S. M. (2008). *Multinational enterprises and the global economy*. Edward Elgar Publishing.
- Dunning, J.H. (1981). *International Production and the Multinational Enterprise*. London: George Allen and Unwin.
- Dunning, J.H. (1988). The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions. *Journal of International Business Studies*, 19 (1), 1-32.
- Esiyok, Bulent and Mehmet Ugur. (2012). Foreign direct investment in provinces: A spatial regression approach to FDI in Vietnam. MPRA Paper No. 36145. Retrieved on 28 October 2015 from website: <http://mpa.ub.uni-muenchen.de/36145/>.
- Faeth, Isabel. (2009). Determinants of Foreign Direct Investment-A Tale of Nine Theoretical Models. *Journal of Economic Surveys*, 23(1), 165-196.
- Hoang, Chi Cuong, Tran Thi Nhu Trang, Dong Thi Nga. (2015). Do Free Trade Agreements (FTAs) Really Increase Vietnam's Foreign Trade and Inward Foreign

- Direct Investment (FDI)? *British Journal of Economics, Management & Trade*, 7 (2), 110-127.
- Hoang, Hong Hiep and Duc Hung Bui. (2015). Determinants of foreign direct investment in ASEAN: A panel approach. *Management Science Letters*, 5, 213-222.
- Hsieh, Wen-Jen. (2005). The Determinants of Foreign Direct Investment in Southeast Asian Transition Countries. Paper presented at National Cheng Kung University.
- Invenco. (2012). Policies to attract foreign investment of Vietnam. Retrieved on 5 November 2015, from website: <http://invenco.com.vn/eng/index.php?vc=tintuc&pl=chitiet&tintuc=159>.
- Ismail, N. W. (2009). The determinant of foreign direct investment in ASEAN: a semi-gravity approach. *Transition Studies Review*, 16(3), 710-722.
- Janicki, Hubert P. and Phanindra V. Wunnavu. (2004). Determinants of foreign direct investment: empirical evidence from EU accession candidates. *Applied Economics*, 36, 505-509.
- Jiménez, Alfredo. (2011). Political Risk as a Determinant of Southern European FDI in Neighboring Developing Countries. *Emerging Markets Finance & Trade*, 47(4), 59-74.
- Kimino, Satomi, Saal, David S. and Driffield, Nigel. (2007). Macro Determinants of FDI Inflows to Japan: An Analysis of Source Country Characteristics. *World Economy*, 30(3), 446-69.
- Kok, Recep and Bernur Acikgoz Ersoy. (2009). Analyses of FDI determinants in developing countries. *International Journal of Social Economics*, 36(1/2), 105-123.
- Kurihara, Yutaka. (2012). The Deterministic Elements of FDI to ASEAN Countries: The Relationship between FDI and Macroeconomic Variables. *Journal of Management and Sustainability*, 2(2), 11-17.
- Lei, Han-Sheng and Yung-Shuan Chen. (2011). The right tree for the right bird: Location choice decision of Taiwanese firms' FDI in China and Vietnam. *International Business Review* (20), 338-352.
- Masron, A., and Abdullah, H. (2010). Institutional quality as a determinant for FDI inflows: evidence from ASEAN. *World Journal of Management*, 2(3), 115-128.
- Mirza, Hafiz and Axele Giroud. (2004). Regional Integration and Benefits from Foreign Direct Investment in ASEAN Countries: The Case of Vietnam. *Asian Development Economic Review*, 21(1), 66-98.
- Nguyen Quang Thai. (2011). Greater competitiveness and effectiveness must result from any new economic model. *Vietnam Economic Times*, 18-19.
- Nguyen, Ngoc Anh and Thang, Nguyen. (2007). Foreign direct investment in Vietnam: An overview and analysis the determinants of spatial distribution across provinces. MPRA Paper No. 1921: 7-38. Retrieved on 4 May 2015, from website: [mpra.ub.uni-muenchen.de/.../MPRA\\_paper\\_1921.pdf](http://mpra.ub.uni-muenchen.de/.../MPRA_paper_1921.pdf).
- Nguyen, Nhu Binh and Jonathan Haughton. (2002). Trade Liberalisation and Foreign Direct Investment in Vietnam. *ASEAN Economic Bulletin*, 19 (3), 302-318.

- Nguyen, Van Bon and Nguyen Minh Tien. (2014). Determinants of FDI inflows in Asian countries-Panel differenced GMM Arellano-Bond estimation and PMG estimation approach. *Scientific Journal of Can Tho University*, 31, 124-131.
- Obwona, Marios B. (2001). *Determinants of FDI and their Impact on Economic Growth in Uganda*. African Development Bank 2001, Blackwell Publisher.
- Ozkan-Gunay, E. Nur and Bogazici U. (2011). Determinants of FDI Inflows and Policy Implications: A Comparative Study for the Enlarged EU and Candidate Countries. *Emerging Markets Finance and Trade*, Supplement 4, 47, 71-85.
- Parker, Steve, Phan Vinh Quang, Nguyen Ngoc Anh. (2002). Has the U.S.-Vietnam Bilateral Trade Agreement Led to Higher FDI into Vietnam? *International Journal of Applied Economics*, 2 (2), 199-223.
- Pham, Thi Hong Hanh. (2011). Does the WTO accession matter for the dynamics of foreign direct investment and trade? *Economic of Transition*, 19 (2), 255-285.
- Ravinthirakumaran, K., Selvanathan, E. A., Selvanathan, S., Singh, T. (2015). Determinants of Foreign Direct Investment in Sri Lanka. *South Asia Economic Journal*, 16(2): 233-56.
- Razin, A. and E. Sadka. (2007). *Foreign Direct Investment: An analysis of aggregate flows*. Princeton: Princeton University Press.
- Vijayakumar, Narayanamurthy, Perumal Sridharan and Kode Chandra Sekhara Rao. (2010). Determinants of FDI in BRICS Countries: A panel analysis. *International Journal of Business Science and Applied Management*, 5(3).
- Vogiatzoglou, Klimis. (2007). Vertical Specialization and New Determinants of FDI: Evidence from South and East Asia. *Global Economic Review*, 36(3), 245-266.
- WEC-World Economic Forum. (2010). *The Global Competitiveness Report 2010-2011*.
- Williams, Kevin. (2015). Foreign Direct Investment in Latin America and the Caribbean: An Empirical Analysis. *Latin American Journal of Economics*, 52(1), 57-77.
- Xose´ A. Rodrı´guez and Julio Pallas. (2008). Determinants of foreign direct investment in Spain. *Applied Economics*, 40, 2443-2450.
- Zheng, Ping. (2011). The determinants of disparities in inward FDI flows to the three macro-regions of China. *Post-Communist Economies*, 23(2): 257-270.

**ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI (FDI) ĐỐI VỚI PHÁT TRIỂN KINH TẾ -  
XÃ HỘI VIỆT NAM TRONG TIẾN TRÌNH HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ  
FOREIGN DIRECT INVESTMENT (FDI) FOR THE VIETNAM'S ECO-SOCIAL  
DEVELOPMENT IN THE INTERNATIONAL INTERGRATION PROCESS**

*TS. Phạm Thị Bạch Tuyết  
Trường Đại học Sài Gòn*

**Tóm tắt**

*Sau 30 năm thực hiện chính sách mở cửa, thu hút đầu tư nước ngoài với việc Luật Đầu tư nước ngoài năm 1987 có hiệu lực, khu vực kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài (FDI) ngày càng phát huy vai trò quan trọng và có những đóng góp đáng kể vào phát triển kinh tế - xã hội của Việt Nam trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế. Đầu tư nước ngoài đã đem lại nhiều thành công quan trọng như bổ sung nguồn vốn cho đầu tư phát triển, góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng tiến bộ, đẩy mạnh giá trị xuất khẩu hàng hóa, tăng cường hội nhập thị trường thế giới, tạo công ăn việc làm và nâng cao trình độ chuyên môn kỹ thuật cho người lao động,... Bên cạnh những thành tựu đã đạt được, việc thu hút và sử dụng FDI của nước ta cũng bộc lộ nhiều hạn chế. Vì vậy, làm thế nào để thu hút tối đa nguồn FDI và sử dụng có hiệu quả nguồn vốn này là vấn đề cần được quan tâm nghiên cứu và sớm có giải pháp khắc phục.*

**Từ khóa:** đầu tư trực tiếp nước ngoài, xuất khẩu, kinh tế, đầu tư

**Abstract**

*Upon thirty years of implementation of open door policy and foreign investment attraction through effectiveness of Law on Foreign Investment in 1987, Foreign Direct Investment (FDI) sector has played an important role in and contributed significantly into the Vietnam's eco-social development in the international integration process. Foreign Direct Investment has brought about many essential achievements for Vietnam such as rise of development investment capital, contribution into advanced economic structure transformation, increase of export turnover, promotion of international market integration, creation of employment and qualification for labor, etc. In addition to such achievements, FDI attraction and use by Vietnam also has had many shortcomings. Therefore, the way to attract and use effectively FDI is an important issue to be researched and handled in short time.*

**Key words:** Foreign direct investment (FDI), export, economy, investment

**1. Mở đầu**

Hội nhập kinh tế quốc tế là một chủ trương nhất quán và là nội dung trọng tâm trong chính sách đối ngoại và hợp tác kinh tế quốc tế của Đảng ta trong quá trình đổi mới đất nước. Thực hiện chủ trương này, nước ta đã từng bước chủ động hội nhập ngày càng sâu rộng vào nền kinh tế khu vực và thế giới. Việt Nam gia nhập ASEAN vào tháng 7/1995 đã mở đầu cho tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam. Từ đó Việt Nam tích cực tham gia vào nhiều hiệp định, tổ chức khu vực và thế giới như AFTA, ASEM,

APEC. Đặc biệt, sự kiện Việt Nam chính thức trở thành thành viên của Tổ chức Thương mại thế giới WTO tháng 01/2007 đã đánh dấu sự hội nhập toàn diện của Việt Nam vào nền kinh tế thế giới. Ngoài ra, Việt Nam còn tích cực, chủ động trong đàm phán và ký kết các Hiệp định thương mại tự do với các đối tác. Tính đến tháng 4/2016, Việt Nam đã tham gia thiết lập 12 Hiệp định thương mại tự do (FTA) với 56 quốc gia và nền kinh tế trên thế giới, trong đó có 6 FTA thế hệ mới là Hiệp định Việt Nam - EU và Hiệp định TPP.

Quá trình hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam đã có tác động tích cực, trở thành một trong những động lực quan trọng để phát triển kinh tế - xã hội đất nước, làm tăng sức mạnh tổng hợp quốc gia, thúc đẩy mở rộng thị trường, đẩy mạnh xuất khẩu, tranh thủ thu hút được khối lượng lớn vốn đầu tư, công nghệ, tri thức, kinh nghiệm quản lý và các nguồn lực quan trọng khác, tạo thêm nhiều việc làm, nâng cao dân trí và cải thiện đời sống vật chất, tinh thần của nhân dân. Đặc biệt hội nhập kinh tế quốc tế mở ra cơ hội lớn cho nước ta cải thiện môi trường đầu tư, tăng cường thu hút nguồn vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài FDI. Việc thực hiện các cam kết trong các Hiệp định sẽ khiến cho môi trường đầu tư của Việt Nam trở nên thông thoáng hơn, minh bạch hơn, thuận lợi hơn, được hưởng nhiều ưu đãi từ đó sẽ thu hút được nhiều vốn đầu tư hơn nữa. Thời gian qua, quá trình thu hút và sử dụng FDI đã đạt được nhiều kết quả quan trọng, góp phần đáng kể cho quá trình phát triển kinh tế - xã hội đất nước.

## **2. Nội dung**

### ***2.1. Tình hình thu hút và thực hiện FDI tại Việt Nam giai đoạn 1988 - 2015***

Kể từ khi Luật Đầu tư nước ngoài được ban hành vào năm 1987, Việt Nam đã đạt được nhiều thành công trong thu hút FDI. Tổng số dự án FDI được cấp phép từ năm 1988 đến năm 2015 đã lên tới 21.392 dự án, tăng 10,1 lần (2.120 dự án năm 2015 so với 211 dự án giai đoạn 1988 - 1990). Về tổng số vốn đăng ký đạt hơn 314,707 tỉ USD, tăng 15,0 lần giai đoạn 1988 - 2015 (24115,7/1603,5 triệu USD). Tổng số vốn thực hiện tính đến hết năm 2015 chiếm 44,1% tổng vốn FDI đã đăng ký (138692,9 triệu USD). Riêng trong năm 2015, Việt Nam thu hút được 2.120 dự án với tổng số vốn đầu tư đạt 24,115 tỉ USD, tăng 15,0% về số dự án và 10,0% tổng số vốn đầu tư so với năm 2014. Vốn thực hiện chiếm 60,0% tổng vốn FDI đã đăng ký. Có thể nói, trong điều kiện kinh tế toàn cầu có nhiều biến động và cạnh tranh gay gắt giữa các nước thì kết quả đạt được trong việc thu hút FDI của Việt Nam trong thời gian qua cho thấy những nỗ lực và thành công trong vận động xúc tiến đầu tư và cải thiện môi trường đầu tư, kinh doanh của nước ta.

#### ***Một số đặc điểm về FDI tại Việt Nam:***

*Về quy mô vốn trên một dự án:* Quy mô vốn bình quân của 1 dự án FDI giai đoạn 1988 - 1990 chỉ là 7,59 triệu USD, thì đến năm 2015 quy mô đó đạt 11,37 triệu USD. Mặc dù đạt được một số kết quả đáng ghi nhận về tăng quy mô vốn của dự án nhưng nhìn chung các dự án FDI vào nước ta đều có quy mô vừa và nhỏ, trung bình cho cả giai đoạn 1988 - 2015 là 14,71 triệu USD/dự án.

*Về cơ cấu đầu tư theo ngành:* các dự án FDI đầu tư vào nước ta chủ yếu tập trung vào lĩnh vực công nghiệp, góp phần không nhỏ vào quá trình phát triển kinh tế theo hướng

CNH - HĐH đất nước. Tính đến hết năm 2015, các dự án FDI đầu tư vào công nghiệp chiếm tới 54,9% tổng số dự án và 64,3% tổng vốn đăng kí. Ngành thu hút được ít dự án đầu tư nhất là khu vực nông nghiệp, chỉ chiếm 2,6% dự án và 1,3% về tổng vốn đầu tư. Theo lĩnh vực đầu tư, nhà đầu tư nước ngoài đã đầu tư vào 19 ngành lĩnh vực, trong đó công nghiệp chế biến, chế tạo thu hút được nhiều sự quan tâm, với 1012 dự án đầu tư, tổng số vốn đạt 16,43 tỷ USD, chiếm 47,7% dự án và 68,1% tổng vốn đầu tư năm 2015. Lĩnh vực hoạt động kinh doanh bất động sản đứng thứ 2 với 34 dự án cấp mới, tổng vốn đăng ký cấp mới và tăng thêm 2,39 tỉ USD, chiếm 9,93% tổng vốn đầu tư đăng ký. Lĩnh vực hoạt động chuyên môn, khoa học công nghệ đứng thứ ba với 250 triệu USD.

*Về đối tác đầu tư:* Các đối tác đầu tư cũng có sự thay đổi theo hướng tích cực từ những quốc gia và vùng lãnh thổ châu Á sang các nước thuộc châu Âu, Mỹ. Hiện nhà đầu tư lớn nhất vào Việt Nam là Hàn Quốc với tổng số dự án là 4.970 dự án (chiếm 24,7% tổng số dự án) và tổng vốn đăng ký là 45,2 tỉ USD (chiếm 16,0% tổng vốn đầu tư nước ngoài vào Việt Nam); tiếp theo là các nước Nhật Bản, Đài Loan, Singapore, Trung Quốc... Nhìn chung các nước châu Á vẫn là nhà đầu tư lớn nhất cả về tỉ trọng số dự án và tỉ trọng vốn đăng kí.

*Về địa bàn đầu tư:* Nguồn vốn FDI phân bố ở nhiều địa phương và có sự dịch chuyển từ các vùng kinh tế trọng điểm Bắc Bộ và vùng kinh tế trọng điểm phía Nam sang các tỉnh thuộc Bắc Trung Bộ, duyên hải miền Trung và Đồng bằng sông Cửu Long. Tuy nhiên, cơ cấu dự án FDI theo vùng thay đổi còn chậm. Phần lớn các dự án FDI tập trung tại các đô thị lớn và các khu công nghiệp tập trung nơi có điều kiện CSHT thuận lợi, nguồn lao động dồi dào và có trình độ. Những tỉnh hiện đang đứng đầu về thu hút FDI là TP. HCM với 5.886 dự án (chiếm 29,3% cả nước), tổng vốn đầu tư là 42,4 tỷ USD (chiếm 15,1% cả nước), đứng thứ hai là Hà Nội với 3.467 dự án (chiếm 17,3% cả nước), tổng vốn đầu tư là 25,5 tỷ USD (chiếm 9,1 % cả nước), tiếp theo là các tỉnh Bình Dương, Đồng Nai, Long An, Bắc Ninh, Vĩnh Phúc... (2015).

Việc thu hút, sử dụng FDI thời gian qua cơ bản đã đáp ứng những mục tiêu đề ra về thu hút vốn, chuyển dịch cơ cấu kinh tế, giải quyết việc làm, tăng năng suất lao động, tiếp thu công nghệ và kinh nghiệm quản lý hiện đại, tăng kim ngạch xuất khẩu, đóng góp vào ngân sách nhà nước... Điều này khẳng định chủ trương đúng đắn của Đảng và Nhà nước trong việc phát triển kinh tế, hội nhập kinh tế quốc tế. Bên cạnh những tác động tích cực tới kinh tế và sự phát triển bền vững của đất nước, FDI cũng có những tác động tiêu cực đến nền kinh tế nước ta.

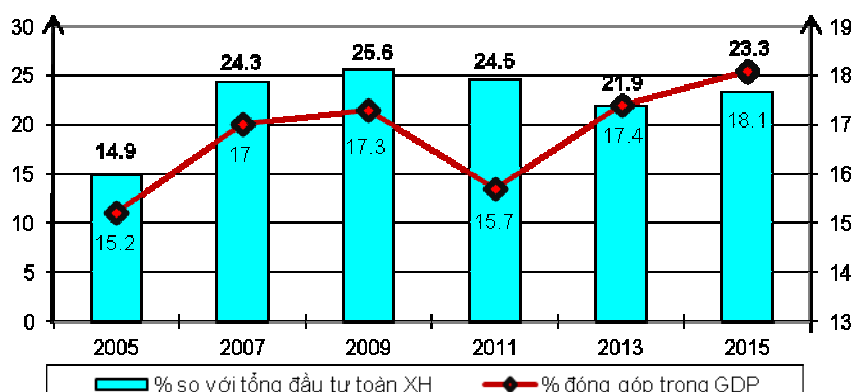
## **2.2. Một số kết quả đạt được trong thu hút FDI tác động đến phát triển kinh tế - xã hội nước ta**

### **2.2.1. FDI bổ sung nguồn vốn quan trọng hỗ trợ cho phát triển kinh tế**

Từ năm 1988 đến năm 2015, tổng vốn đăng ký FDI đạt 314,7 tỷ USD, vốn thực hiện đạt 138,7 tỷ USD, chiếm 44,1% vốn đăng ký. Nguồn vốn đó chủ yếu đến từ các nước châu Á như: Nhật Bản, Trung Quốc, Hồng Kông, Đài Loan, Hàn Quốc, Xingapore (chiếm 70,6%). Các nước châu Âu như Đức, Pháp, Anh (chiếm 8,8%), châu Mỹ gồm Mỹ, Canada (chiếm 7,7%), Ôxtrâyliia (chiếm 2,7%), còn lại là các đối tác khác. Hằng năm, bình quân vốn FDI thực hiện chiếm khoảng 25% vốn đầu tư xã hội. Đây là nguồn vốn quan trọng hỗ trợ cho sự phát triển kinh tế đất nước. Vốn FDI thực hiện tăng nhanh qua các thời kỳ, từ

khoảng 20,67 tỷ USD, chiếm 24,32% tổng vốn đầu tư xã hội (1991 - 2000) lên 69,47 tỷ USD, chiếm 22,75% tổng vốn đầu tư xã hội (2001 - 2011). Năm 2015 vốn đầu tư phát triển toàn xã hội của khu vực FDI đạt 318,1 nghìn tỉ đồng, chiếm 23,3% tổng vốn đầu tư xã hội (biểu đồ 1).

**Biểu đồ 1: Vốn khu vực FDI so với tổng đầu tư toàn xã hội và đóng góp của khu vực vốn FDI trong GDP (giá hiện hành - %)**



Nguồn: Theo số liệu thống kê của Tổng cục Thống kê (<https://www.gso.gov.vn>)

#### 2.2.2. FDI đóng góp vào tốc độ tăng GDP

FDI hiện là khu vực phát triển năng động nhất trong các khu vực kinh tế với tốc độ tăng GDP cao hơn tốc độ tăng GDP của toàn nền kinh tế. Năm 1995 GDP của khu vực có vốn đầu tư nước ngoài tăng 14,98% trong khi GDP cả nước tăng 9,54%; tốc độ này tương ứng là 11,44% và 6,79% (2000), 13,22% và 8,44% (2005), 8,12% và 6,78% (2010), 10,7% và 6,7% (2015). Khu vực FDI tăng nhanh dẫn tới tỷ trọng đóng góp của khu vực này vào GDP không ngừng tăng lên. Tỷ trọng đóng góp của khu vực FDI trong GDP tăng dần qua các năm, từ 6,3% GDP (1995), lên 12,7% (2000), 17,7% (2010) và 18,1% (2015).

#### 2.2.3. Đóng góp vào nguồn thu ngân sách

Đóng góp của FDI vào nguồn thu ngân sách nhà nước ngày càng tăng, từ 1,8 tỷ USD (1994- 2000) lên 14,2 tỷ USD (2001 - 2010). Năm 2012, nộp ngân sách của khu vực ĐTNN (không kể dầu thô) là 3,7 tỷ USD, chiếm 11,9% tổng thu ngân sách (18,7% tổng thu nội địa, trừ dầu thô). Năm 2014 nộp ngân sách của khu vực FDI chiếm 13,54% tổng thu nội địa (không kể thu từ dầu thô và xuất nhập khẩu).

#### 2.2.4. Góp phần quan trọng vào xuất khẩu, mở rộng thị trường

Trước năm 2003, kim ngạch xuất khẩu của khu vực FDI thấp hơn khu vực trong nước. Năm 1995 giá trị xuất khẩu đạt 1,47 tỉ USD, tăng lên 7,87 tỉ USD năm 2002. Từ năm 2003, xuất khẩu của khu vực này bắt đầu vượt khu vực trong nước, đạt 10,161 tỉ USD, chiếm khoảng 50,4% tổng kim ngạch xuất khẩu cả nước năm 2003. Tỷ trọng xuất khẩu khu vực FDI ngày càng tăng trong tổng giá trị xuất khẩu, tăng từ 27% (1995) tăng lên 47% (2000), 57,2% (2005) và tăng lên 70,5% (2015). Trong 10 tháng năm 2014, tổng giá trị ngoại thương Việt Nam đạt 244,27 tỷ USD, trong đó kim ngạch xuất khẩu hàng hóa đạt 123,07 tỷ USD và kim ngạch nhập khẩu hàng hóa đạt 121,2 tỷ USD, xuất siêu 1,87 tỷ USD, trong khi khu vực FDI xuất siêu 13,82 tỷ USD thì khu vực trong nước nhập siêu 11,95 tỷ USD.



**Bảng 1: Giá trị và cơ cấu xuất nhập khẩu hàng hóa khu vực FDI giai đoạn 2005 - 2015**

	2005	2007	2009	2011	2013	2015
<b>Trị giá (Triệu đô la Mỹ)</b>						
Nhập khẩu	13.640,1	21.712,4	26.066,7	48.387,0	74.435,0	97.226,5
Xuất khẩu	18.553,7	27.774,6	30.372,1	55.124,3	88.150,2	114.266,8
<b>Cơ cấu (khu vực FDI so với cả nước) (%)</b>						
Nhập khẩu	37,1	34,6	37,3	45,3	56,4	58,7
Xuất khẩu	57,2	57,2	53,2	56,9	66,8	70,5

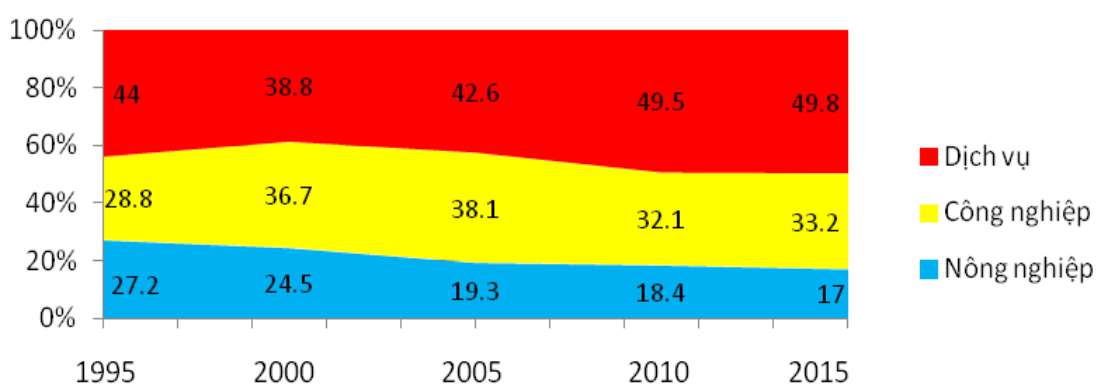
Nguồn: Theo số liệu thống kê của Tổng cục Thống kê (<https://www.gso.gov.vn>)

Đầu tư nước ngoài góp phần làm thay đổi cơ cấu mặt hàng xuất khẩu theo hướng giảm tỷ trọng sản phẩm khai khoáng, mặt hàng sơ cấp, tăng dần tỷ trọng hàng chế tạo. ĐTNN tác động tích cực tới việc mở rộng thị trường xuất khẩu nhất là sang Hoa Kỳ, EU, làm thay đổi đáng kể cơ cấu xuất khẩu, đưa Hoa Kỳ trở thành thị trường xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam. ĐTNN còn góp phần ổn định thị trường trong nước, hạn chế nhập siêu thông qua việc cung cấp cho thị trường nội địa các sản phẩm chất lượng cao do doanh nghiệp trong nước sản xuất thay vì phải nhập khẩu như trước đây.

#### 2.2.5. FDI thúc đẩy chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng CNH-HĐH

FDI thúc đẩy quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng giảm tỉ trọng của ngành nông nghiệp từ 27,2% xuống 17% giai đoạn 1995 - 2015, tăng tỉ trọng của khu vực công nghiệp (28,8% lên 33,2%) và dịch vụ (44,0% lên 49,8%). Việt Nam đang hội nhập sâu rộng vào nền kinh tế thế giới, vì thế, Việt Nam được coi là điểm đến của nhà đầu tư nước ngoài và khu vực FDI đã trở thành động lực quan trọng cho tăng trưởng và chuyển dịch cơ cấu kinh tế Việt Nam.

**Biểu đồ 2: Cơ cấu GDP phân theo ngành kinh tế nước ta giai đoạn 1995 - 2015 (%)**



Nguồn: Theo số liệu thống kê của Tổng cục Thống kê (<https://www.gso.gov.vn>)

Qua đầu tư trực tiếp nước ngoài, nhiều lĩnh vực, ngành kinh tế mới ra đời và phát triển: dầu khí, công nghệ thông tin, hóa chất, ô tô, xe máy, thép, điện tử và điện tử gia dụng, công nghiệp chế biến nông sản thực phẩm, da giày, dệt may... FDI thúc đẩy ứng dụng kỹ thuật - công nghệ ở nhiều ngành kinh tế, góp phần tăng năng suất lao động và chuyển dịch cơ cấu tỷ trọng các ngành trong nền kinh tế.

Hiện nay, 58,4% vốn FDI tập trung vào lĩnh vực công nghiệp - xây dựng với trình độ công nghệ cao hơn mặt bằng chung của cả nước. Tốc độ tăng trưởng công nghiệp - xây dựng của khu vực FDI đạt bình quân gần 18%/năm, cao hơn tốc độ tăng trưởng toàn ngành. Khu vực FDI góp phần hình thành một số ngành công nghiệp chủ lực của nền kinh tế, hình thành hệ thống các KCN - KCX, góp phần phân bố hoạt động công nghiệp hợp lý hơn, nâng cao hiệu quả đầu tư. Khu vực nông nghiệp chuyển dịch theo hướng đa dạng hóa sản phẩm, nâng cao giá trị hàng hóa nông sản xuất khẩu. FDI cũng thúc đẩy lĩnh vực dịch vụ phát triển, hình thành các ngành dịch vụ chất lượng cao như khách sạn, văn phòng căn hộ cho thuê, ngân hàng, bảo hiểm, kiểm toán, tư vấn luật, vận tải biển, lô-gi-s-tíc, siêu thị...

Khu vực FDI tác động tích cực đến chuyển dịch cơ cấu thành phần kinh tế theo định hướng công nghiệp hoá. Giai đoạn 2005 - 2015, tỷ trọng khu vực đầu tư nước ngoài trong cơ cấu kinh tế tăng 3,0% (từ 15,1% lên 18,1%), trong khi khu vực nhà nước và khu vực ngoài nhà nước có xu hướng giảm tương ứng.

#### *2.2.6. FDI tạo việc làm, nâng cao chất lượng lao động và thay đổi cơ cấu lao động*

Khu vực FDI tạo ra ngày càng nhiều việc làm cho người lao động. Lao động của khu vực FDI trong tổng lực lượng lao động cả nước đã tăng từ 1,0% năm 2000 lên 4,2% năm 2015. Năm 2000 khu vực FDI tạo ra 358,5 nghìn lao động, năm 2010 là 1.726,5 nghìn lao động, đến năm 2015 tăng lên 2.256,6 nghìn lao động trực tiếp và khoảng 3 - 4 triệu lao động gián tiếp. Hơn nữa số lao động này được tiếp cận với công nghệ hiện đại, có kỉ luật lao động tốt, học hỏi được các phương thức lao động tiên tiến, trong đó có hàng vạn công nhân lành nghề, kỹ sư và cán bộ quản lý có trình độ cao, góp phần phát triển đội ngũ lao động cả về số lượng và chất lượng, có tác động mạnh đến chuyển dịch cơ cấu lao động theo hướng CNH-HĐH.

#### *2.2.7. FDI là kênh chuyển giao công nghệ quan trọng, góp phần nâng cao trình độ công nghệ của nền kinh tế*

Khu vực ĐTNN sử dụng công nghệ cao hơn hoặc bằng công nghệ tiên tiến đã có trong nước và thuộc loại phổ cập trong khu vực. Từ năm 1993 đến nay, cả nước có 951 hợp đồng chuyển giao công nghệ đã được phê duyệt/đăng ký, trong đó có 605 hợp đồng của doanh nghiệp ĐTNN, chiếm 63,6%. Thông qua hợp đồng chuyển giao công nghệ, khu vực ĐTNN góp phần thúc đẩy chuyển giao công nghệ tiên tiến vào Việt Nam, nâng cao năng lực công nghệ trong nhiều lĩnh vực. Tác động lan tỏa công nghệ của khu vực ĐTNN được thực hiện thông qua mối liên kết sản xuất giữa doanh nghiệp ĐTNN với doanh nghiệp trong nước, qua đó tạo điều kiện để doanh nghiệp trong nước tiếp cận hoạt động chuyển giao công nghệ. Mặt khác, khu vực FDI kích thích các doanh nghiệp Việt Nam đầu tư đổi mới công nghệ, nâng cao chất lượng, đa dạng hóa sản phẩm với giá cả cạnh tranh.

### **2.3. Một số hạn chế trong thu hút FDI**

#### **2.3.1. Cơ cấu phân bổ nguồn vốn FDI chưa hợp lý**

Ở Việt Nam, việc chuyển đổi cơ cấu kinh tế, cơ cấu đầu tư của FDI diễn ra chậm; cơ cấu ngành của đầu tư nước ngoài hiện chủ yếu tập trung vào lắp ráp, giá trị gia tăng thấp; các ưu tiên đầu tư vào công nghệ cao, công nghệ thân thiện với môi trường, dịch vụ chất lượng cao, giáo dục và đào tạo, nghiên cứu và phát triển không đạt được như dự kiến. Gần đây, có chiều hướng dịch chuyển dòng FDI tiêu tốn năng lượng và tài nguyên, không thân thiện với môi trường như: Sửa chữa tàu biển, khai thác và tận thu khoáng sản không gắn với chế biến sâu, sản xuất bột giấy, sản xuất hóa chất, chế biến nông sản thực phẩm... vào Việt Nam.

Trong công nghiệp - xây dựng, các dự án ĐTNN chủ yếu tập trung vào lắp ráp, giá trị gia tăng thấp nhằm tận dụng lao động rẻ, đầu tư vào khai thác tài nguyên cũng tăng lên. Vốn FDI đầu tư vào khai thác mỏ đã tăng từ 0,8% năm 2005 lên 1,2% năm 2006 và lên tới 18,5% năm 2008. Trong khi đó đầu tư vào lĩnh vực nông, lâm nghiệp và thủy sản vốn dĩ đã ít lại đang có xu hướng giảm (năm 2006 chiếm khoảng 6% tổng vốn đăng ký, nhưng đến tháng 11-2008 chưa đạt tới 1%).

FDI hiện tập trung chủ yếu tại địa bàn có điều kiện thuận lợi về cơ sở hạ tầng, nguồn nhân lực, thị trường tiêu thụ sản phẩm gây mất cân đối vùng miền, không đạt được mục tiêu hướng ĐTNN vào địa bàn khó khăn. Các khu kinh tế, khu công nghiệp, khu công nghệ cao phát triển nhanh ở nhiều địa phương nhưng có cơ cấu gần như nhau, không tạo ra lợi thế của sự khác biệt từng địa phương, từng vùng lãnh thổ.

Thị trường và đối tác FDI của Việt Nam chủ yếu là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, đến từ các nước châu Á. Đầu tư từ Hoa Kỳ, EU và những nước OECD khác vào Việt Nam còn rất khiêm tốn (so với FDI của các nước đó vào Thái Lan, Ấn Độ, Xinhgapo, Malaixia); máy móc, thiết bị cũ, công nghệ lạc hậu tiêu hao nhiều năng lượng, gây ô nhiễm môi trường, không đảm bảo an toàn lao động; việc chuyển giao công nghệ, sáng chế phát minh, giải pháp kỹ thuật từ doanh nghiệp FDI vào Việt Nam chưa tương xứng với vốn đầu tư, nhất là trong những ngành công nghệ cao như: công nghiệp điện tử, ô tô, xe máy.

#### **2.3.2. Mục tiêu thu hút công nghệ, chuyển giao công nghệ chưa đạt được như kỳ vọng**

Trên 80% doanh nghiệp đầu tư vào Việt Nam sử dụng công nghệ trung bình của thế giới, 14% công nghệ ở mức thấp và lạc hậu, chỉ 5-6% sử dụng công nghệ cao. Không ít trường hợp nhà đầu tư lợi dụng sơ hở của luật pháp, yếu kém trong quản lý để nhập máy móc, thiết bị lạc hậu, gây ô nhiễm môi trường, khai tăng giá trị nhập khẩu và giá trị chuyển giao công nghệ. Công nghệ thấp dẫn đến các doanh nghiệp tại Việt Nam chủ yếu thực hiện các công đoạn gia công, lắp ráp là chủ yếu. Hệ quả là tạo ra giá trị gia tăng thấp, khó tham gia vào mạng lưới sản xuất toàn cầu. Theo kết quả điều tra “Năng lực cạnh tranh và công nghệ ở cấp độ DN tại Việt Nam từ năm 2010-2014” thì phần lớn các DN trong nước không nhận được chuyển giao công nghệ từ việc tương tác với các DN nước ngoài. Thay vào đó, công nghệ có xu hướng được chuyển giao từ các DN trong nước. Cụ thể trong 5 năm qua, nếu xem xét cả DN trong cùng ngành và khác ngành có khoảng 80% việc chuyển giao

công nghệ đã diễn ra giữa các DN trong nước, các công ty nước ngoài cùng và khác lĩnh vực chỉ chiếm dưới 20% chuyển giao công nghệ cho các DN trong nước.

### *2.3.3. Sử dụng nhiều lao động giản đơn, tình trạng đình công có xu hướng gia tăng*

Trong những năm qua khu vực FDI tạo ra việc làm cho khoảng 2,2 triệu lao động, tỉ lệ lao động của khu vực này chỉ chiếm khoảng 4,2% trong tổng số lao động có việc làm của cả nước(2015). Nhưng điều đáng nói là lao động nữ chiếm tới 67,7% trong tổng số lao động của khu vực FDI. Trong tổng số hơn 1 triệu lao động nữ đang làm việc trong khu vực FDI thì chủ yếu làm việc trong các ngành công nghiệp chế biến (ngành dệt may) và làm nghề vận hành máy móc thiết bị (chủ yếu là vận hành máy may công nghiệp)với trình độ chuyên môn kĩ thuật không cao. Đây chính là điều mà chúng ta cần tiếp tục suy nghĩ để làm sao cho vốn FDI vào Việt Nam thật sự đem lại hiệu quả kinh tế.

Thu nhập bình quân theo tháng của người lao động ở khu vực doanh nghiệp FDI chỉ cao hơn khu vực doanh nghiệp tư nhân trong nước nhưng thấp hơn khu vực doanh nghiệp nhà nước.Qua kết quả điều tra tiền lương của Bộ LĐ-TB&XH tại 2.000 doanh nghiệp năm 2015 cho thấy mức tiền lương bình quân lao động cả nước ước đạt 5,53 triệu đồng/người/tháng, dẫn đầu là thu nhập của người lao động tại doanh nghiệp 100% vốn nhà nước đạt 7,04 triệu đồng/tháng, tiếp theo là thu nhập của lao động tại doanh nghiệp FDI đạt 5,47 triệu đồng/tháng, doanh nghiệp tư nhân đạt 4,99 triệu đồng/tháng.

Tính từ năm 1995 đến đầu năm 2012 cả nước xảy ra khoảng 3.913 cuộc đình công, trong đó ở DN FDI (chủ yếu trong các KCN, KCX) chiếm 78,4%, DN ngoài quốc doanh chiếm 22.8%. Đặc biệt, trong những năm gần đây, tình trạng này tại các doanh nghiệp FDI có xu hướng tăng nhanh, nhiều vụ việc quy mô lớn, phức tạp, tác động không nhỏ tới hoạt động sản xuất kinh doanh của DN và nhiều mặt của đời sống xã hội, ảnh hưởng đến uy tín, môi trường đầu tư tại Việt Nam. Các cuộc đình công chủ yếu xảy ra tại doanh nghiệp của Đài Loan, Hàn Quốc, Trung Quốc, Nhật Bản; tập trung ở ngành gia công, sử dụng nhiều lao động như dệt may, cơ khí, điện tử, da giày. Nguyên nhân của các cuộc đình công xuất phát từ yêu cầu về lợi ích của người lao động, về vấn đề tiền lương, làm thêm giờ, tăng ca vượt quá thời gian quy định nhưng trả lương không thỏa đáng; chất lượng bữa ăn kém, điều kiện lao động không được cải thiện. Vì vậy, các cuộc đình công về lợi ích liên tiếp xảy ra và có tính lan truyền nhưng điều đáng chú ý là tổ chức công đoàn ở nhiều DN đã đứng ngoài cuộc, không bảo vệ quyền lợi người lao động.

### *2.3.4. Nhiều dự án tác động xấu tới môi trường sinh thái*

Doanh nghiệp FDI đầu tư vào Việt Nam do mục tiêu chạy theo lợi nhuận nên chủ yếu tận dụng tài nguyên, nhân công giá rẻ, có tới 80% công nghệ của khu vực FDI là công nghệ trung bình, công nghệ cao chỉ chiếm 6% [8]. Vì vậy nhiều dự án FDI sử dụng công nghệ lạc hậu, nhập khẩu máy móc, thiết bị cũ, gây tiêu tốn nhiều năng lượng và tài nguyên, ô nhiễm môi trường... Trong quá trình triển khai dự án, nhiều nhà đầu tư để tiết kiệm chi phí đã bỏ qua khâu xử lí chất thải, lén lút xả thẳng chất thải ra môi trường hoặc sử dụng công nghệ rẻ tiền nên chất thải xả ra môi trường vẫn còn độc hại đã gây tác động nghiêm trọng đến môi trường, gây tác động lâu dài tới sức khỏe người dân và hệ sinh thái khu vực. Nhiều doanh nghiệp đã bị các cơ quan chức năng phát hiện và xử lí trong thời gian quanh trường hợp của công ty Vedan, Hyundai-Vinashin, hay mới đây nhất là trường hợp của

công ty Formosa ... Tuy nhiên, số tiền nộp phạt của các doanh nghiệp này không đáng kể gì so với số tiền rất lớn mà Nhà nước phải bỏ ra để khắc phục hậu quả môi trường và cần một thời gian dài mới có thể khắc phục được.

#### *2.3.5. Một số doanh nghiệp thực hiện “chuyển giá”, trốn thuế gây thất thu cho ngân sách nhà nước*

Trong thời gian qua đã có nhiều doanh nghiệp FDI thực hiện các hoạt động chuyển giá với nhiều hình thức tinh vi, đa dạng gây thất thoát về nguồn thu thuế cho ngân sách Nhà nước. Bằng hình thức định giá quá cao các nguyên liệu, máy móc nhập khẩu đầu vào từ công ty mẹ, trong khi lại bán hàng hóa sản xuất ra cho công ty mẹ với giá quá thấp, nên các doanh nghiệp này đã luôn ở tình trạng “thua lỗ”, không những không phải nộp thuế thu nhập doanh nghiệp, mà còn được hoàn thuế giá trị gia tăng. Điều đáng nói là mặc dù kinh doanh thua lỗ triền miên, nhưng các doanh nghiệp FDI này vẫn tiếp tục đầu tư để mở rộng sản xuất kinh doanh. Theo thống kê, cả nước có khoảng 50% DN FDI kê khai lỗ, trong đó nhiều DN thua lỗ liên tục trong 3 năm liên tiếp. Tại TP. Hồ Chí Minh có tới gần 60% trong số 3.500 DN FDI nhiều năm qua thường xuyên kê khai lỗ; Tỉnh Lâm Đồng cũng xuất hiện tình trạng tương tự với 104/111 DN FDI báo cáo lỗ liên tục; Tỉnh Bình Dương, một trong những tỉnh thu hút được nhiều dự án FDI, cũng có đến 50% DN FDI báo cáo lỗ từ năm 2006 - 2011 (Năm 2007, số DN khai báo lỗ chiếm tỷ lệ 53%, năm 2008 là 58%, năm 2009 là 55%, năm 2010 là 44% và năm 2011 là 48%). Trường hợp điển hình có những biểu hiện “đáng ngờ” về chuyển giá đó là công ty Coca-Cola Việt Nam, PepsiCo Việt Nam, công ty TNHH Metro Cash & Carry Việt Nam (thường gọi là siêu thị Metro)... Ngành thuế trong nỗ lực chống chuyển giá đã buộc các doanh nghiệp giảm lỗ và truy thu thuế một khoản tiền khá lớn. Trong năm 2011, sau khi thanh tra, kiểm tra 921 doanh nghiệp FDI lỗ, ngành thuế đã xử lý giảm lỗ 6.617 tỷ đồng, truy thu thuế và phạt 1.669 tỷ đồng [7].

#### **2.4. Nguyên nhân của những hạn chế trong thu hút và sử dụng FDI**

Từ những phân tích trên, có thể rút ra một số nguyên nhân dẫn đến những hạn chế trong thu hút và sử dụng FDI của Việt Nam trong thời gian qua như sau:

##### *2.4.1. Nguyên nhân thuộc về Việt Nam*

- Hệ thống pháp luật, chính sách về đầu tư còn nhiều bất cập, thiếu sự đồng bộ và nhất quán.
- Thủ tục hành chính còn rườm rà, kéo dài thời gian, gây khó khăn và tăng chi phí cho doanh nghiệp.
- Kết cấu hạ tầng còn thấp kém và thiếu đồng bộ, nhất là hạ tầng về giao thông, điện, nước, cảng biển... gây khó khăn cho nhà đầu tư.
- Nguồn lao động nước ta dồi dào, giá rẻ nhưng trình độ lao động còn thấp, thiếu lao động có trình độ quản lý và trình độ chuyên môn tay nghề cao. Chất lượng lao động thấp chính là những khó khăn khi nhà đầu tư muốn đầu tư vào các dự án sử dụng công nghệ cao, hiện đại.
- Công nghiệp phụ trợ của nước ta phát triển chậm, gây khó khăn về nguyên liệu đầu vào cho các doanh nghiệp FDI. Do đó, các doanh nghiệp phải nhập khẩu phần lớn nguyên

liệu, linh kiện, phụ tùng, làm giảm sự liên kết giữa khu vực đầu tư nước ngoài với khu vực kinh tế trong nước.

- Công tác xúc tiến đầu tư chưa đạt hiệu quả, hoạt động xúc tiến đầu tư còn dàn trải, phân tán nguồn lực, chưa tập trung vào các đối tác, lĩnh vực trọng điểm theo đúng định hướng phát triển. Các địa phương thu hút FDI chạy theo phong trào, chạy theo số lượng mà thiếu tính chọn lọc, coi nhẹ các điều kiện đối với đầu tư, trong đó có đánh giá tác động của môi trường đã ảnh hưởng đến hiệu quả kinh tế và gây ra những tác động xấu đến môi trường.
- Công tác kiểm tra, giám sát của Nhà nước đối với các dự án đầu tư FDI còn nhiều bất cập. Công tác kiểm tra, giám sát đối với các dự án đầu tư chưa được chú trọng, thậm chí buông lỏng quản lý dẫn đến nhiều doanh nghiệp, dự án FDI chưa chấp hành tốt các quy định về bảo vệ môi trường, dẫn đến tình trạng gây ô nhiễm môi trường, sinh thái, ảnh hưởng lâu dài tới đời sống của người dân và làm xấu hình ảnh của đầu tư nước ngoài.

#### *2.4.2. Nguyên nhân thuộc về các nhà đầu tư, các doanh nghiệp FDI*

- Vì mục tiêu lợi nhuận, FDI thường đầu tư vào những ngành, lĩnh vực mang lại lợi nhuận cao như khai thác tài nguyên thiên nhiên, gia công, lắp ráp sản phẩm sử dụng nhiều lao động. Một số hoạt động không hoàn toàn phù hợp với những mục tiêu kinh tế - xã hội của đất nước, vì vậy, làm mất cân đối trong cơ cấu kinh tế, cơ cấu sản phẩm, cơ cấu đầu tư vùng kinh tế của Việt Nam.
- Lợi dụng những yếu kém trong quản lý đầu tư, hệ thống pháp luật còn lỏng lẻo, xử phạt chưa nghiêm, các nhà đầu tư thường lách luật, cố tình làm trái... từ đó gây ra những tác động xấu đến phát triển kinh tế - xã hội và môi trường. Ví dụ như đối với máy móc, thiết bị công nghệ, nhằm tiết kiệm chi phí mua sắm máy móc mới, nhiều nhà đầu tư FDI đã xuất khẩu những thiết bị công nghệ lạc hậu, phát thải cao, cùng với việc không xử lý rác thải theo quy định là nguyên nhân chính gây ô nhiễm môi trường. Hay như thực hiện các hoạt động chuyển giá gây thất thu cho ngân sách nhà nước.

### **2.5. Giải pháp**

Trong những năm tới, hội nhập kinh tế quốc tế mở ra cho kinh tế nước ta những cơ hội phát triển. Nguồn vốn FDI tiếp tục lưu chuyển trên phạm vi toàn cầu và đóng vai trò quan trọng đối với các nền kinh tế đang phát triển như Việt Nam. Chúng ta đang trong thời kỳ chuyển đổi mô hình tăng trưởng kinh tế, giai đoạn đẩy mạnh CNH - HĐH, từng bước chuyển sang nền kinh tế tri thức, vì vậy FDI vẫn đóng một vai trò quan trọng trong cung cấp nguồn vốn cho phát triển kinh tế - xã hội. Vì vậy, để FDI thực sự đem lại hiệu quả kinh tế cao, cần phải thực hiện đồng bộ các giải pháp sau:

Hoàn thiện thể chế kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa, trọng tâm là tạo lập môi trường cạnh tranh bình đẳng và cải cách hành chính; cải thiện môi trường đầu tư theo hướng ngày càng minh bạch, thông thoáng và hấp dẫn nhằm huy động mạnh mẽ mọi nguồn lực cho đầu tư phát triển.

Tiếp tục nghiên cứu xây dựng, điều chỉnh, hoàn thiện hệ thống pháp luật liên quan đến đầu tư trực tiếp nước ngoài, tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động đầu tư trực tiếp nước

ngoài phát triển theo đúng định hướng của chiến lược phát triển kinh tế - xã hội và phù hợp với yêu cầu chủ động hội nhập kinh tế quốc tế.

Đơn giản và công khai quy trình, thủ tục hành chính đối với đầu tư nước ngoài. Xóa bỏ những giấy phép và thủ tục phiền hà, không cần thiết trong đầu tư, rút ngắn thời gian giải quyết thủ tục hành chính. Ban hành các văn bản hướng dẫn cụ thể cho các doanh nghiệp và nhà đầu tư về các thủ tục đầu tư, thủ tục cấp phép, các luật kinh doanh ở Việt Nam để các nhà đầu tư hiểu rõ.

Quy hoạch nâng cấp và hoàn thiện nhanh cơ sở hạ tầng đồng bộ, với một số công trình hiện đại, nhất là hệ thống đường bộ, đường cao tốc, các cảng biển, hệ thống điện, cấp thoát nước... Kêu gọi vốn đầu tư vào lĩnh vực hạ tầng, khuyến khích áp dụng những hình thức đầu tư như BOT, BTO, BT trong đầu tư xây dựng các công trình kết cấu hạ tầng kỹ thuật.

Đầu tư cho hệ thống giáo dục - đào tạo nhằm nâng cao trình độ nguồn lao động, nhất là phát triển nguồn lao động có trình độ cao nhằm đáp ứng nhu cầu của thị trường. Tăng cường sự kết hợp giữa các doanh nghiệp và cơ sở đào tạo, gắn nội dung đào tạo trong nhà trường với hoạt động thực tiễn của các doanh nghiệp, cơ sở sản xuất để tạo nguồn lao động phù hợp với yêu cầu doanh nghiệp, đặc biệt là những ngành nghề lĩnh vực mới, hiện đại.

Có chính sách xúc tiến đầu tư phù hợp để thu hút các nhà đầu tư có tiềm năng lớn về vốn, có thị trường tiêu thụ sản phẩm, có công nghệ kỹ thuật tiên tiến, hiện đại, nhất là các tập đoàn kinh tế lớn ở các quốc gia có nền kinh tế phát triển.

Việc thu hút FDI cần phải chú trọng đến chất lượng các dự án đầu tư, tập trung vào một số lĩnh vực ưu tiên. Chọn lọc các dự án có công nghệ hiện đại, thân thiện với môi trường và tăng cường sự liên kết giữa các khu vực; các ngành, lĩnh vực tạo ra các sản phẩm có lợi thế cạnh tranh, sản phẩm có khả năng tham gia mạng sản xuất và chuỗi giá trị toàn cầu. Lựa chọn nhà đầu tư và công nghệ; thẩm định kỹ lưỡng năng lực và công nghệ của nhà đầu tư, tránh tình trạng chỉ thấy lợi ích trước mắt, vì lợi ích “cá nhân, nhóm” mà cố tình bỏ qua lợi ích quốc gia.

Cần tăng cường khung thể chế và các nguồn lực cho công tác thanh tra, kiểm tra, giám sát và thực hiện nghiêm túc quy trình kiểm tra, giám sát suốt trong quá trình từ cấp phép, thực hiện đầu tư và hoạt động sản xuất kinh doanh sau đầu tư. Cần xử lý nghiêm các hành vi vi phạm theo đúng pháp luật Việt Nam và thông lệ quốc tế.

Nâng cao nhận thức của cộng đồng và doanh nghiệp trong vấn đề bảo vệ môi trường, tăng cường xử phạt đối với những hành vi gây tổn hại đến môi trường. Cần có sự phối hợp chặt chẽ giữa Trung ương và địa phương khi xem xét các dự án đầu tư lớn, có tác động đến môi trường của cả một vùng.

Xác định phát triển công nghiệp hỗ trợ là nội dung quan trọng và đóng vai trò then chốt cần tập trung nguồn lực để thực hiện có hiệu quả, góp phần tạo môi trường thu hút FDI. Đầu tư hạ tầng xây dựng các khu nhà xưởng cao tầng tại các địa điểm với quy mô diện tích phù hợp cho nhu cầu của doanh nghiệp công nghiệp hỗ trợ; hỗ trợ vốn cho các doanh nghiệp đầu tư đổi mới công nghệ, mở rộng sản xuất.

### 3. Kết luận

Trong bối cảnh hội nhập kinh tế khu vực và thế giới, FDI đóng một vai trò rất quan trọng đối với quá trình phát triển kinh tế - xã hội của quốc gia. FDI đã thúc đẩy tăng trưởng và chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng CNH - HĐH, tạo nguồn thu ngân sách, tạo việc làm và hội nhập sâu rộng vào nền kinh tế thế giới. Tuy nhiên, bên cạnh vai trò tích cực, FDI cũng còn nhiều hạn chế, hiệu quả sử dụng nguồn vốn chưa cao, gây ra những hậu quả tiêu cực đến môi trường, ảnh hưởng đến sự phát triển bền vững nền kinh tế. Vì vậy, Việt Nam cần thu hút, sử dụng FDI một cách có chọn lọc, khuyến khích các dự án đầu tư vào các ngành then chốt và các dự án trọng điểm theo đúng định hướng chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng CNH - HĐH, giúp Việt Nam phát triển bền vững trong tương lai.

### TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Lê Xuân Bá (2006), *Tác động của đầu tư trực tiếp nước ngoài tới tăng trưởng kinh tế ở Việt Nam*, NXB Khoa học Kỹ thuật, Hà Nội.
2. Nguyễn Thị Cành, Trần Hùng Sơn (2009), *Vai trò của đầu tư trực tiếp nước ngoài đối với phát triển và tăng trưởng kinh tế Việt Nam*, Tạp chí Phát triển kinh tế, số 225.
3. Trần Văn Chu (2006), *Thành tựu và hạn chế trong thu hút FDI vào Việt Nam thời gian gần đây*, Tạp chí nghiên cứu châu Phi và Trung Đông, số 11 (15) tháng 11/2006.
4. Tổng Cục Thống kê, Niên giám Thống kê Việt Nam hằng năm, Nhà xuất bản Thống kê.
5. Nguyễn Trọng Tuân (2002), *Đầu tư trực tiếp nước ngoài với công cuộc công nghiệp hóa - hiện đại hóa ở Việt Nam*, NXB Khoa học Xã hội, Hà Nội.
6. Trần Xuân Tùng (2005), *Đầu tư trực tiếp nước ngoài ở Việt Nam - thực trạng và giải pháp*, NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội.
7. Dương Văn An, Chuyên gia trong khu vực doanh nghiệp FDI tại Việt Nam, <http://tapchitaichinh.vn/nghien-cuu-trao-doi/nghien-cuu-dieu-tra/chuyen-gia-trong-khu-vuc-doanh-nghiep-fdi-tai-viet-nam-39457.html>.
8. *Hút vốn FDI: Cảnh báo ô nhiễm môi trường*, <http://www.baomoi.com/hut-von-fdi-canh-bao-o-nhiem-moi-truong/c/20329865.epi>.



**CHUẨN MỤC KẾ TOÁN QUỐC TẾ IAS 36: TỒN THẤT TÀI SẢN -  
MỘT SỐ ĐỀ XUẤT ĐỂ ÁP DỤNG TẠI VIỆT NAM**  
**INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS IAS 36: IMPAIRMENT  
OF ASSETS - SOME SUGGESTIONS FOR APPLICATION IN VIETNAM**

*ThS. Phạm Anh Tuấn*  
*Trường Đại học Hải Phòng*

**Tóm tắt**

*Chuẩn mực kế toán quốc tế IAS 36: “Tồn thất tài sản” là chuẩn mực đóng vai trò quan trọng, IAS 36 giúp phản ánh các thông tin về tài sản trên các báo cáo tài chính đảm bảo sự phù hợp với tình hình thực tế. Nhận thức được sự cần thiết trong việc tăng tính thống nhất giữa chuẩn mực kế toán Việt Nam với chuẩn mực kế toán quốc tế, cũng như tầm quan trọng của chuẩn mực tồn thất tài sản với nền kinh tế nước ta, tác giả xin đưa ra một số đề xuất để có thể xây dựng và áp dụng chuẩn mực này tại Việt Nam.*

**Từ khóa:** *Chuẩn mực kế toán quốc tế, Tồn thất tài sản, Áp Dụng tại Việt Nam, Chuẩn mực kế toán quốc tế số 36*

**Abstract**

*International Accounting Standard IAS 36, "impairment of assets" is the touchstone play an important role, IAS 36 help reflect the information of assets on the financial statements to ensure conformity with the actual situation. Recognizing the need for increased consistency between Vietnam accounting standards with international standards, as well as the importance of standard: "impairment of assets" to the economy, the author would like to give some suggestions to be able to develop and apply this standard in Vietnam.*

**Keywords:** *International accounting standards, Impairment of assets, Application in VietNam, International accounting standards 36 (IAS 36)*

**Đặt vấn đề**

Trong giai đoạn hiện nay, nền kinh tế thế giới đang ngày một hoàn thiện và phát triển theo xu hướng hội nhập. Các hoạt động đầu tư, kinh doanh .... đã và đang phát triển theo xu hướng toàn cầu hóa, hội nhập vào nền kinh tế thế giới. Trước xu hướng hội nhập toàn cầu đó, tất cả các hoạt động kinh doanh, đầu tư, các quyết định chiến lược đều phải được xem xét và nhìn nhận trên góc độ của các yếu tố quốc tế. Để đáp ứng nhu cầu này, các chính sách, hệ thống chuẩn mực mang tính quốc tế đã được soạn thảo và ban hành. Tuy nhiên, do sự khác biệt về lịch sử, văn hóa, nền kinh tế...vv mà tại các quốc gia vẫn còn tồn tại sự khác biệt nhất định giữa các chuẩn mực, chế độ, chính sách hiện hành. Cụ thể là trong hệ thống chuẩn mực kế toán quốc tế (IAS), chuẩn mực kế toán quốc tế số 36 (IAS 36) về tồn thất tài sản đã được ban hành nhưng tại một số quốc gia như Việt Nam thì vẫn chưa được xây dựng và áp dụng. Điều này khiến ảnh hưởng đến sự thống nhất và hòa hợp giữa hệ thống chuẩn mực kế toán Việt Nam (VAS) với quốc tế; gây cản trở cho quá trình

hội nhập. Chính vì vậy, việc xây dựng và áp dụng chuẩn mực IAS 36: “Tồn thất tài sản” đang là một vấn đề được đặt ra đối với các nhà quản lý Nhà nước và các cơ quan xây dựng, soạn thảo chuẩn mực.

### **Tổng quan nghiên cứu**

Chuẩn mực kế toán quốc tế IAS 36: “Tồn thất tài sản” là một trong số các chuẩn mực được rất nhiều các quốc gia trên thế giới tiếp thu, xây dựng và áp dụng cho công tác kế toán phục vụ cho nền kinh tế. Tuy nhiên, tại Việt Nam chuẩn mực này vẫn chưa được xây dựng và vận dụng cho công tác kế toán. Chính vì vậy, nội dung này hiện đang được các cơ quan quản lý nhà nước, cơ quan soạn thảo chuẩn mực, các nhà nghiên cứu kinh tế đặc biệt quan tâm. Những nội dung nghiên cứu liên quan tới việc xây dựng và vận dụng chuẩn mực kế toán IAS 36 tại Việt Nam đã được nhiều tác giả lưu tâm và thực hiện. Tuy nhiên, những đề tài, công trình, bài báo nghiên cứu trực tiếp về vấn đề này theo hiểu biết của tác giả phải kể đến như sau:

- Bài báo “Giảm giá trị của tài sản và sự ảo tưởng về giá trị thực của các tài sản trong các doanh nghiệp tại Việt Nam” của tác giả Trần Mạnh Dũng được đăng trên Tạp chí “Nghiên cứu khoa học kiểm toán”.

- Luận văn thạc sĩ kế toán: “Chuẩn mực IAS 36 và điều kiện áp dụng chuẩn mực IAS 36 ở Việt Nam” của tác giả Chu Thúy Anh năm 2013.

Các công trình khoa học nêu trên đã đi sâu nghiên cứu trực tiếp về chuẩn mực kế toán quốc tế IAS 36: “Tồn thất tài sản” và thực tế hướng vận dụng chuẩn mực này tại Việt Nam. Cụ thể như sau:

- Đối với bài báo “Giảm giá trị của tài sản và sự ảo tưởng về giá trị thực của các tài sản trong các doanh nghiệp tại Việt Nam” của tác giả Trần Mạnh Dũng được đăng trên Tạp chí “Nghiên cứu khoa học kiểm toán”.

+ Bài báo này đã chỉ ra ngắn gọn nội dung của chuẩn mực kế toán quốc tế IAS 36, bên cạnh đó bài báo cũng đề cập tới cách nhìn nhận đánh giá về giá trị tài sản trong các doanh nghiệp tại Việt Nam, những hạn chế còn tồn tại khi chưa có chuẩn mực tồn thất tài sản trong quá trình đánh giá giá trị tài sản của doanh nghiệp.

+ Tuy nhiên, bài báo vẫn còn nhiều nội dung cần phải giải quyết và đi sâu nghiên cứu thêm. Cụ thể là, bài báo mới chỉ đưa ra một cách rất ngắn gọn, vắn tắt về nội dung của chuẩn mực kế toán quốc tế IAS 36; đồng thời bài báo chưa chỉ ra được những định hướng về việc xây dựng chuẩn mực này tại Việt Nam.

- Tiếp theo là luận văn thạc sĩ kế toán: “Chuẩn mực IAS 36 và điều kiện áp dụng chuẩn mực IAS 36 ở Việt Nam” của tác giả Chu Thúy Anh năm 2013.

+ Luận văn này có thể khẳng định là một công trình nghiên cứu khoa học chi tiết về chuẩn mực kế toán quốc tế IAS 36. Công trình này đã chỉ ra được lịch sử hình thành của chuẩn mực kế toán quốc tế IAS 36, nội dung chi tiết của chuẩn mực, thực trạng việc xây dựng và vận dụng chuẩn mực này tại Việt Nam giai đoạn đầu năm 2013, điều kiện áp dụng và các giải pháp đề xuất để áp dụng chuẩn mực này tại Việt Nam trên nhiều phương diện như: xây dựng và hoàn thiện hệ thống chuẩn mực kế toán Việt Nam phù hợp với quốc tế,

xây dựng các biện pháp và lộ trình để triển khai áp dụng, đẩy mạnh phát triển nguồn nhân lực và cơ sở hạ tầng.....vv

+ Tuy nhiên, luận văn còn một số nội dung cần phải bổ sung nghiên cứu và làm rõ hơn. Cụ thể là, luận văn chưa đi sâu đề cập đến các nội dung cần thiết để có thể áp dụng chuẩn mực này tại Việt Nam như: mô hình tính giá, công tác thẩm định giá trị tài sản...vv.

Trên cơ sở kết quả nghiên cứu các công trình nêu trên, thông qua bài báo này tác giả sẽ tiếp tục tiến hành nghiên cứu bổ sung và làm rõ các nội dung như sau:

- Chi tiết nội dung chuẩn mực kế toán quốc tế IAS 36: “Tồn thất tài sản”.
- Công tác xây dựng và vận dụng chuẩn mực “Tồn thất tài sản” tại Việt Nam.
- Đề xuất một số định hướng, giải pháp để xây dựng và áp dụng chuẩn mực: “Tồn thất tài sản” tại Việt Nam đối với một số phương diện chính như: xây dựng mô hình tính giá phù hợp, nâng cao công tác thẩm định giá trị tài sản, củng cố và phát triển nền kinh tế, môi trường kinh doanh...vv...

## **NỘI DUNG NGHIÊN CỨU**

### **1. Khái quát về chuẩn mực ias 36: “tồn thất tài sản”**

Chuẩn mực này được công bố năm 1998. Mục đích của chuẩn mực này là để quy định các thủ tục mà một doanh nghiệp phải áp dụng đảm bảo rằng tài sản của doanh nghiệp được sử dụng nhỏ hơn giá trị có thể thu hồi của nó. Một tài sản được sử dụng vượt quá giá trị có thể thu hồi khi giá trị ghi sổ của nó vượt quá giá trị thu hồi, sẽ thu được qua việc sử dụng hoặc nhượng bán tài sản đó. Nếu trường hợp này xảy ra, tài sản đó phải được xem xét như là tồn thất và chuẩn mực này yêu cầu doanh nghiệp công nhận một khoản lỗ tồn thất. Chuẩn mực cũng quy định rõ khi nào doanh nghiệp nên ghi ngược lại một khoản lỗ tồn thất và quy định những công khai cụ thể về những tài sản bị tồn thất. Chuẩn mực này hướng dẫn chi tiết cho việc thực hiện nguyên tắc thận trọng trong việc tính toán giá trị tài sản được báo cáo trên bảng tổng kết tài sản.

Chuẩn mực này không được áp dụng cho hàng tồn kho, những tài sản phát sinh từ các hợp đồng xây dựng, tài sản thuê trả chậm hoặc những tài sản phát sinh từ phúc lợi của người lao động bởi vì các chuẩn mực kế toán quốc tế hiện có có thể áp dụng được cho những loại tài sản này khi có những yêu cầu cụ thể để công nhận và đánh giá chúng.

Chuẩn mực này áp dụng cho những tài sản có giá trị trên giá trị đánh giá lại (giá trị tương đương) theo các chuẩn mực kế toán quốc tế khác, như cách giải quyết khác được phép trong chuẩn mực kế toán quốc tế 16 “ Bất động sản, nhà xưởng và máy móc thiết bị”.

Chuẩn mực quy định các dấu hiệu bên ngoài và bên trong doanh nghiệp. Cụ thể, dấu hiệu bên ngoài như sự sụt giảm quan trọng giá thị trường của tài sản, sự thay đổi đáng kể ảnh hưởng không tốt cho đơn vị trong môi trường công nghệ, thị trường, kinh tế và luật pháp; tăng tỷ lệ lãi suất hoặc tỷ lệ hoàn vốn đầu tư của thị trường, giá trị ghi sổ của tài sản thuần cao hơn vốn thị trường. Dấu hiệu bên trong như sự hổng hóc và lỗi thời của tài sản, sự thay đổi đáng kể ảnh hưởng không tốt đến đơn vị như tài sản không cần dùng, hoạt động kinh tế của tài sản đã và đang trở nên tồi tệ. Khi có dấu hiệu giảm giá trị tài sản, đơn

vị tiến hành kiểm tra việc giảm giá trị tài sản, ngược lại, không yêu cầu đơn vị thực hiện kiểm tra giảm giá trị tài sản.

Chuẩn mực cũng chỉ ra các phương pháp xác định giá trị thu hồi tài sản. Bao gồm:

- Phương pháp giá trị hợp lý trừ chi phí bán tài sản (gọi tắt là giá trị hợp lý): xác định giá trị hợp lý của tài sản căn cứ vào hợp đồng kinh tế, giá cả thị trường hiện tại, giá của những tài sản tương đương ... Giá trị hợp lý được hiểu là giá trị có thể thu được từ việc bán tài sản trên cơ sở trao đổi ngang giá giữa các bên trừ đi chi phí bán tài sản đó.

- Phương pháp giá trị sử dụng để xác định giá trị sử dụng của tài sản, đơn vị cần ước tính luồng tiền tương lai từ việc sử dụng tài sản đó, xác định sự thay đổi có thể có về giá trị và thời gian của luồng tiền trong tương lai, giá trị thời gian của tiền và các nhân tố khác. Giá trị sử dụng được hiểu là giá trị hiện tại của luồng tiền tương lai ước tính từ việc sử dụng tài sản hay đơn vị tạo tiền.

Nếu giá trị hợp lý hoặc giá trị sử dụng cao hơn giá trị ghi sổ, thì không cần tính giá trị còn lại và khi đó tài sản không bị giảm giá trị. Nếu giá trị hợp lý không xác định được, đơn vị tiến hành xác định giá trị sử dụng của tài sản. Đối với tài sản chờ thanh lý, giá trị có thể thu hồi là giá trị hợp lý trừ đi chi phí bán tài sản đó. Dự đoán luồng tiền cần dựa trên các giả định hợp lý, nguồn ngân sách gần đây nhất và không bao gồm luồng tiền phát sinh từ tái cơ cấu doanh nghiệp hoặc cải thiện hoạt động của tài sản. Thời kỳ dự đoán thường không quá 5 năm; ước tính dự đoán luồng tiền ngoài thời kỳ dự đoán được ngoại suy dựa trên tỷ lệ tăng trưởng đều đặn hoặc giảm dần qua các năm tiếp theo.

Trong việc xác định giá trị sử dụng, tỷ lệ chiết khấu trước thuế phản ánh việc đánh giá thị trường hiện tại của giá trị của đồng tiền theo thời gian và rủi ro riêng tài sản. Tỷ lệ chiết khấu không được phản ánh rủi ro dòng tiền trong tương lai đã được điều chỉnh

Chi phí giảm giá trị của tài sản được ghi nhận trên Báo cáo kết quả kinh doanh khi giá trị thu hồi của tài sản thấp hơn giá trị ghi sổ.

Giá trị có khả năng thu hồi cần phải được dự tính cho một tài sản riêng lẻ. Nếu không thể dự tính được thì doanh nghiệp xác định số có khả năng thu hồi được cho đơn vị phát sinh tiền của tài sản. Đơn vị tạo luồng tiền là nhóm tài sản nhỏ nhất có thể xác định, những tài sản này tạo ra dòng tiền từ việc tiếp tục sử dụng đơn vị tạo luồng tiền phần lớn độc lập với luồng tiền thu từ những tài sản hoặc nhóm tài sản khác..

Nguyên tắc ghi nhận và tính toán các khoản lỗ do giảm giá cho một đơn vị tạo luồng tiền cũng giống như những nguyên tắc áp dụng cho một tài sản đơn lẻ. Khi kiểm tra một đơn vị tạo luồng tiền để phát hiện ra việc giảm giá trị, giá trị lợi thế về tài sản của công ty liên quan đến đơn vị tạo luồng tiền sẽ còn phải được xem xét. Nếu có dấu hiệu cho thấy giá trị lợi thế hoặc một tài sản của công ty có thể bị giảm giá trị thì giá trị có khả năng thu hồi được xác định cho đơn vị tạo luồng tiền của nhóm tài sản. IAS 36 quy định cách xác định số kết chuyển của một đơn vị tạo luồng tiền và phân bổ khoản lỗ do giảm giá giữa các tài sản của một đơn vị.

Một khoản lỗ do giảm giá được ghi nhận những năm trước cần được ghi bút toán đảo khi và chỉ khi có thay đổi trong những ước tính cho việc xác định số có khả năng thu hồi từ lần khoản lỗ do giảm giá gần nhất đã được ghi nhận. Số này chỉ được ghi đảo ở giới

hạn không làm tăng số kết chuyển của một tài sản vượt quá số kết chuyển đáng ra đã được xác định cho tài sản đó nếu không có khoản lỗ do giảm giá nào được ghi nhận trong những năm trước. Một bút toán đảo cho một khoản lỗ do giảm giá cần được ghi nhận là thu nhập cho những tài sản được kết chuyển theo chi phí và hạch toán như một khoản tăng sau đánh giá lại cho những tài sản được kết chuyển theo giá trị đánh giá lại.

Một khoản lỗ do giảm giá đối với giá trị lợi thế không được ghi đảo trừ khi khoản lỗ do giảm giá gây ra bởi một sự kiện cụ thể bên ngoài có bản chất bất thường không được dự tính là sẽ xảy ra và sự kiện bên ngoài tiếp theo làm đảo ngược ảnh hưởng của sự kiện đó.

Vào lần áp dụng đầu tiên cho chuẩn mực này, cần áp dụng phương pháp tiếp diễn tức là không báo cáo lại thông tin so sánh. Những nội dung sau cần được công bố cho từng loại tài sản và cho từng bộ phận phải báo cáo theo hình thức chính của doanh nghiệp (nếu áp dụng chuẩn mực kế toán quốc tế 14). Đầu tiên là giá trị được ghi nhận trong báo cáo thu nhập đối với khoản lỗ do giảm giá và ghi đảo cho những khoản lỗ do giảm giá. Tiếp theo là giá trị được ghi nhận trực tiếp vào vốn chủ sở hữu đối với lỗ do giảm giá trị và ghi đảo cho những khoản lỗ do giảm giá. Chuẩn mực cũng quy định trình bày cụ thể trong trường hợp chi phí giảm giá trị mang tính trọng yếu và không trọng yếu.

## **2. Chuẩn mực kế toán ias 36: “tổn thất tài sản” tại Việt Nam**

Tại Việt Nam, Bộ trưởng Bộ Tài chính cũng đã ban hành QĐ 38/2000/QĐ/BTC ngày 14/03/2000 về việc ban hành và công bố áp dụng Hệ thống chuẩn mực kế toán, chuẩn mực kiểm toán Việt Nam áp dụng cho các doanh nghiệp hoạt động sản xuất, kinh doanh và các công ty kiểm toán hoạt động tại Việt Nam.

Cho đến năm 2008 trên thế giới đã có 30 chuẩn mực kế toán quốc tế IAS và 08 chuẩn mực báo cáo tài chính quốc tế IFRS được ban hành. Trong khi đó, Việt Nam chỉ mới có ban hành được 26 chuẩn mực kế toán. Cụ thể đối với chuẩn mực về giảm giá trị tài sản hiện nay vẫn không có trong chuẩn mực kế toán Việt Nam. Do đó, tài sản chỉ được ghi nhận theo giá gốc và không được xem xét trên góc độ giảm giá trị.

Tuy nhiên, tại Việt Nam đến nay cũng đã có những quy định liên quan đến giảm giá trị tài sản. Mặc dù những quy định này mới chỉ đề cập phần nào những nội dung liên quan tới giảm giá trị tài sản nhưng cũng được coi là nền móng đầu tiên, những tiền đề cho việc xây dựng và áp dụng chuẩn mực này tại Việt Nam. Những quy định đó phải kể đến như:

- Thông tư 123 ngày 27/07/2012 của Bộ Tài chính thì phần chênh lệch đánh giá lại tài sản là phần chênh lệch giữa giá trị đánh giá lại với giá trị còn lại của tài sản ghi trên sổ sách kế toán;

- Thông tư 45/2013/TT-BTC Hướng dẫn chế độ quản lý, sử dụng và trích khấu hao tài sản cố định; tại khoản 4 điều 4 của thông tư đã đề cập tới các trường hợp có thể dẫn đến việc đánh giá lại giá trị tài sản cố định.

- Thông tư 200/2014/TT-BTC Hướng dẫn chế độ kế toán doanh nghiệp đã nêu rõ cách thức ghi nhận khoản chênh lệch đánh giá lại tài sản trên tài khoản 412...vv

Trong hệ thống chuẩn mực kế toán Việt Nam, chuẩn mực về tổn thất tài sản chưa được ban hành, những chuẩn mực khác về tài sản như chuẩn mực về tài sản cố định hữu hình và tài sản cố định vô hình ... vv thì chưa đề cập đến nội dung này. Tài sản hiện nay vẫn được ghi nhận và phản ánh hoàn toàn căn cứ vào giá gốc. Do đó, nếu như phát sinh một tài sản bị giảm giá trị thì chắc chắn số liệu trên các báo cáo tài chính (BCTC) của đơn vị mà cụ thể là tình hình về tài sản, tình hình tài chính hay kết quả kinh doanh của doanh nghiệp sẽ không phản ánh chính xác tình hình thực tế tại doanh nghiệp. Điều này có thể gây ảnh hưởng không nhỏ tới quyết định của các nhà đầu tư, các nhà quản trị, những người sử dụng BCTC. Giá sử, tài sản chỉ bị giảm giá trị từ 1%-2% thì khi đó tình hình tài chính, kết quả kinh doanh đã có những thay đổi rõ rệt và điều này sẽ ảnh hưởng không nhỏ tới các quyết định của nhà đầu tư. Ta có thể thấy được tầm quan trọng của chuẩn mực “Tổn thất tài sản” đối với nền kinh tế như thế nào, mà đặc biệt là những người sử dụng BCTC, các nhà đầu tư. Chính vì vậy, việc xây dựng chuẩn mực này tại Việt Nam đang là vấn đề rất đáng quan tâm và lo lắng không chỉ của những người trực tiếp sử dụng BCTC mà còn của cả các cơ quan quản lý kinh tế, những nhà nghiên cứu và xây dựng chính sách.

Vậy những nguyên nhân nào dẫn đến việc hiện nay vẫn tồn tại sự thiếu thống nhất và hòa hợp giữa chuẩn mực kế toán quốc tế (IAS) và chuẩn mực kế toán Việt Nam (VAS); mà cụ thể là trong hệ thống chuẩn mực kế toán Việt Nam với 26 chuẩn mực đến nay vẫn chưa có chuẩn mực tương đương với IAS 36. Sự thiếu đồng bộ và hòa hợp này xuất phát bởi nhiều nguyên nhân. Theo quan điểm của của tác giả, những nguyên nhân chính phải kể đến như:

**Thứ nhất**, chuẩn mực IAS 36 có thể coi là chuẩn mực có vai trò vô cùng quan trọng trong việc đáp ứng nhu cầu về giải trình thông tin tài chính trong các đơn vị. Nhận thức được tầm quan trọng của chuẩn mực này rất nhiều quốc gia đã chấp nhận và vận dụng chuẩn mực này vào quá trình thực hiện công tác kế toán tài chính. Tuy nhiên, trong IAS mà cụ thể đối với chuẩn mực IAS 36 việc ghi nhận được thực hiện theo giá trị hợp lý, giá trị sử dụng; nhưng với VAS việc ghi nhận hiện nay được thực hiện theo giá gốc là chủ yếu. Điều này đã tạo ra sự khác biệt, gây ra những khó khăn nhất định trong việc xây dựng và vận dụng chuẩn mực này tại Việt Nam.

**Thứ hai**, chuẩn mực kế toán quốc tế cho phép sử dụng một cách linh hoạt các ước tính, dự đoán mà điều này được hiện hữu trong chuẩn mực IAS 36 rất rõ ràng (giá trị sử dụng, giá trị hợp lý). Nhưng trong chuẩn mực kế toán Việt Nam với nguyên tắc thận trọng thì những ước tính kế toán này sẽ bị hạn chế rất nhiều, điều này khiến cho những thông tin trên báo cáo tài chính có khả năng bị giảm tính hợp lý không phản ánh chính xác so với thực tế. Sự khác biệt này đã tạo ra rào cản cho việc xây dựng và vận dụng chuẩn mực tổn thất tài sản tại nước ta.

**Thứ ba**, hiện nay nền kinh tế thị trường ở nước ta đang trong giai đoạn phát triển, thị trường chứng khoán, trị trường tài chính còn khá non trẻ, nhiều thông tin và dữ liệu chưa có cơ sở để tham chiếu. Tại Việt Nam khi hoạt động kế toán tài chính được thực hiện theo nguyên tắc giá gốc, qua thời gian dài áp dụng nguyên tắc này đã bộc lộ những hạn chế nhất định. Cụ thể là mô hình giá gốc thiên về cung cấp thông tin quá khứ nên không thích hợp với các quyết định kinh tế trong môi trường kinh doanh hiện tại theo nền kinh tế thị

trường. Khi mà các thông tin trên BCTC của đơn vị chưa đạt được độ tin cậy và tính hợp lý cao, bên cạnh đó cũng không có cơ sở để tham chiếu những thông tin này thì việc áp dụng chuẩn mực kế toán quốc tế mà cụ thể là chuẩn mực IAS 36 “tổn thất tài sản” tại Việt Nam là điều khá khó khăn.

*Thứ tư*, mục tiêu của chuẩn mực IAS 36 là đảm bảo tài sản được ghi nhận không cao hơn giá trị có thể thu hồi của tài sản. Do đó, để có thể vận dụng chuẩn mực này thì việc định giá, thẩm định tài sản cần được tiến hành liên tục, chính xác. Tuy nhiên, đội ngũ nhân lực để thực hiện công tác định giá còn nhiều hạn chế về trình độ, các quy trình trong công tác định giá còn chưa thực sự khoa học dẫn đến khó có thể đảm bảo độ chính xác, tin cậy làm cơ sở cho việc nhận biết và áp dụng chuẩn mực IAS 36 tại Việt Nam.

### **3. Một số đề xuất cho việc xây dựng và vận dụng chuẩn mực ias 36: “tổn thất tài sản” tại Việt Nam**

Mặc dù còn những hạn chế và khó khăn như đã nêu nhưng theo tác giả việc xây dựng, chuẩn hóa và vận dụng chuẩn mực IAS 36 vào Việt Nam là điều cần thiết, sẽ được thực hiện trong tương lai không xa. Tuy nhiên, việc xây dựng và vận dụng chuẩn mực này ở Việt Nam đòi hỏi phải có lộ trình xây dựng phù hợp, phải có những định hướng và giải pháp thực hiện cụ thể. Theo ý kiến của tác giả, để thực hiện được nhiệm vụ này cần có những phương hướng và giải pháp như sau:

*Thứ nhất*, việc xây dựng và vận dụng chuẩn mực IAS 36 - tổn thất tài sản là điều tất yếu và cần thiết. Tuy nhiên, một quốc gia như Việt Nam với nền kinh tế thị trường còn non trẻ, môi trường kinh tế xã hội còn chưa thực sự phát triển ổn định và mạnh mẽ thì việc vận dụng chuẩn mực này vào nền kinh tế nước nhà cần phải được xem xét và vận dụng trong chừng mực nhất định, sao cho thật phù hợp với đặc điểm của tình hình kinh tế, xã hội nước ta.

*Thứ hai*, để xây dựng và vận dụng chuẩn mực IAS 36 đòi hỏi cần có sự thống nhất của một hệ thống các chuẩn mực; do đó các cơ quan quản lý nhà nước, Bộ Tài chính cần khẩn trương rà soát, cập nhật những chuẩn mực đã được ban hành. Đồng thời, các cơ quan này cũng cần bổ sung những chuẩn mực mới để đảm bảo sự thống nhất và hòa hợp với chuẩn mực kế toán quốc tế; tạo cơ sở cho việc áp dụng IAS 36 tại Việt Nam.

*Thứ ba*, trong chuẩn mực IAS 36 xác định giá trị tài sản được thực hiện theo nguyên tắc giá trị hợp lý. Tại Việt Nam, giá trị hợp lý được định nghĩa trong chuẩn mực kế toán (VAS14) - Doanh thu và thu nhập khác; phương pháp xác định giá trị hợp lý được đề cập trong đoạn 24 của Chuẩn mực kế toán 04 (VAS 04) - Tài sản cố định vô hình và thông tư số 21/2006/TT-BTC ngày 20/03/2006 của Bộ Tài chính hướng dẫn về xác định giá trị hợp lý trong xác định giá phí hợp nhất kinh doanh; còn lại chưa có hướng dẫn thống nhất nào về phương pháp xác định giá trị hợp lý trong kế toán. Bên cạnh đó, trong các chuẩn mực kế toán số 03 (VAS 03) - Kế toán tài sản cố định hữu hình, chuẩn mực chung số 01 (VAS 01), chuẩn mực kế toán số 06 (VAS 06) - Thuê tài sản, chuẩn mực kế toán số 10 (VAS 10) - Ảnh hưởng của việc thay đổi tỷ giá hối đoái hay chuẩn mực kế toán số 05 (VAS 05) - Bất động sản đầu tư cũng đề cập một phần nội dung về giá trị hợp lý. Giá trị

hợp lý được kết hợp kế toán theo giá gốc và đánh giá lại phù hợp với từng loại tài sản và thời điểm lập báo cáo tài chính. Có thể nói, giá trị hợp lý đang được từng bước hình thành tại Việt Nam nhưng vẫn chưa được áp dụng chính thức trong kế toán, vẫn chưa có một định hướng cụ thể về cách sử dụng giá trị hợp lý mặc dù giá trị hợp lý đã được đề cập đến trong Luật Kế toán số 88/2015/QH13. Tại Việt Nam, giá trị hợp lý chưa được sử dụng để trình bày các khoản mục sau ghi nhận ban đầu, do đó mà chưa đạt được mục đích ghi nhận và trình bày các khoản mục trên báo cáo theo những biến đổi của thị trường. Chính vì vậy, để có thể xây dựng và vận dụng chuẩn mực “tồn thất tài sản” tại Việt Nam; ta cần phải quan tâm hơn đến việc xây dựng và áp dụng mô hình giá trị hợp lý vào quá trình ghi nhận và phản ánh tài sản trong các hoạt động kế toán tài chính. Cụ thể là các cơ quan quản lý nhà nước có thể tiến hành nghiên cứu, bổ sung và hoàn thiện chuẩn mực kế toán để đưa ra các hướng dẫn về việc áp dụng mô hình giá trị hợp lý, phương pháp xác định giá trị hợp lý...vv để hướng dẫn và điều tiết nền kinh tế vận hành theo mô hình định giá này. Những hướng dẫn này sẽ là cơ sở để tạo ra hành lang pháp lý cho việc xây dựng các chuẩn mực kế toán tiếp theo mà trong đó có chuẩn mực về đo lường giá trị hợp lý. Chuẩn mực này sẽ là nền tảng giúp cho các chuẩn mực khác liên quan tới tài sản được hoàn thiện và xây dựng tại Việt Nam trong đó có chuẩn mực IAS 36: “Tồn thất tài sản”.

*Thứ tư*, trong chuẩn mực IAS 36, tài sản cần phải được định giá một cách nhanh chóng và chính xác. Chính vì vậy, để tạo nền móng cho việc vận dụng chuẩn mực tồn thất tài sản tại Việt Nam thì công tác định giá tài sản cần phải được cải thiện và nâng cao chất lượng. Cụ thể là, công tác thẩm định cần được tiến hành một cách thường xuyên để đảm bảo những thông tin về tài sản luôn được cập nhật; phản ánh đúng tình hình thực tế của tài sản. Hoạt động thẩm định phải được tiến hành bởi một đội ngũ có trình độ cao nhiều kinh nghiệm. Các đơn vị cũng cần xây dựng quy trình thẩm định tài sản một cách chi tiết, phù hợp cho từng loại hình tài sản để đảm bảo sự chính xác và đáng tin cậy.

*Thứ năm*, đất nước ta với nền kinh tế thị trường đang trong giai đoạn phát triển, thị trường chứng khoán và thị trường tài chính vẫn còn non kém, những thông tin về kinh tế tài chính chưa đạt độ tin cậy cao do còn thiếu cơ sở đo lường, tham chiếu dữ liệu. Chính vì vậy, việc xây dựng và vận dụng các chuẩn mực kế toán quốc tế mà cụ thể là chuẩn mực kế toán IAS 36 với nền tảng là đo lường theo giá trị hợp lý sẽ gặp nhiều khó khăn trở ngại. Do vậy, Việt Nam cần phải từng bước hoàn thiện nền kinh tế, cải thiện môi trường kinh doanh, cần điều chỉnh, hoàn thiện hệ thống luật pháp và các thể lệ tài chính để đảm bảo phù hợp với các yêu cầu của chuẩn mực kế toán quốc tế, các thông lệ quốc tế. Điều này sẽ đảm bảo cho các thông tin trên thị trường tài chính, thị trường chứng khoán ...vv tăng tính minh bạch, thuận lợi hơn cho công tác tìm kiếm thông tin dữ liệu tham chiếu; tạo thuận lợi cho công tác thẩm định định giá tài sản giúp cho việc xây dựng và vận dụng chuẩn mực tồn thất tài sản có cơ sở được thực hiện.

## **Kết luận**

Hiện nay, trước yêu cầu về hội nhập kinh tế quốc tế việc hoàn thiện hệ thống chuẩn mực kế toán ngày càng trở nên cần thiết. Việc xây dựng và áp dụng chuẩn mực kế toán IAS 36: “Tồn thất tài sản” tại Việt Nam là công việc cần phải thực hiện trong thời gian sắp



tới. Tuy nhiên, tại mỗi quốc gia có những nét riêng về đặc điểm xã hội, nền kinh tế, lịch sử và văn hóa nên cách tiếp cận các chuẩn mực kế toán quốc tế là không đồng nhất. Với chuẩn mực IAS 36 có những quốc gia tiến hành áp dụng một cách toàn văn, có quốc gia sử dụng làm cơ sở để xây dựng chuẩn mực phù hợp với quốc gia mình, có quốc gia thì dù đã có hệ thống chuẩn mực riêng nhưng cũng sửa đổi để hòa hợp với các thông lệ quốc tế. Trong thời gian tới, để xây dựng và đưa chuẩn mực kế toán IAS 36 vào nền kinh tế Việt Nam, thì cần phải có lộ trình phù hợp với nước ta. Với những giải pháp được thực hiện đồng bộ, hiệu quả trong từng giai đoạn, hy vọng trong tương lai không xa chuẩn mực về tổn thất tài sản sẽ được xây dựng và áp dụng tại Việt Nam, giúp đáp ứng hiệu quả yêu cầu hội nhập quốc tế về kinh tế và kế toán.

## **TÀI LIỆU THAM KHẢO**

1. Chu Thúy Anh(2013), *Chuẩn mực IAS 36 và điều kiện áp dụng chuẩn mực IAS 36 ở Việt Nam*, Luận văn thạc sĩ kế toán, ĐH Công nghệ TP.HCM.
2. Bộ Tài chính, 26 chuẩn mực kế toán , ban hành từ năm 2001 đến 2005;
3. Trần Mạnh Dũng, “Giảm giá trị của tài sản và sự ảo tưởng về giá trị thực của các tài sản trong các doanh nghiệp tại Việt Nam”, *Tạp chí Nghiên cứu khoa học kiểm toán*.
4. Nguyễn Thị Đông & Nguyễn Minh Phương (2002), *Kế toán quốc tế*, NXB Thống kê, Hà Nội.
5. Ngô Thị Thu Hồng & Bùi Thị Hằng (2016), “Nguyên tắc giá trị hợp lý theo Luật kế toán: Lý luận và định hướng áp dụng ở Việt Nam”, *Tạp chí Tài chính kỳ I tháng 11/2016*
6. Võ Văn Nhị & Lê Hoàng Phúc (2011), “Sự hoà hợp giữa chuẩn mực kế toán Việt Nam và chuẩn mực kế toán quốc tế - Thực trạng, nguyên nhân và định hướng phát triển”, *Tạp chí Kiểm toán số 12/ 2011*.
7. Lê Hoàng Phúc(2012), “Thực trạng và định hướng sử dụng giá trị hợp lý trong hệ thống kế toán Việt Nam”, *Tạp chí Kiểm toán số 1/2012*.
8. Hennie Van Greuning Marius Koen(2000), *Các chuẩn mực kế toán quốc tế*, Nhà xuất bản chính trị quốc gia, Hà Nội.

**ẢNH HƯỞNG CỦA EVFTA TỚI CÁC NHÂN TỐ TÁC ĐỘNG ĐẾN  
HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA  
NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM SAU M&A**

**INFLUENCE OF EVFTA ON FACTORS RELATED TO THE EFFICIENCY OF  
VIETNAM COMMERCIAL BANKS OPERATION AFTER M&A**

*TS. Nguyễn Quang Minh*  
*Trường Đại học Hải Phòng*

**Tóm tắt**

*Nội dung nghiên cứu đề cập tới hoạt động M&A ngân hàng tại Việt Nam giai đoạn từ 2006-2015. Đây cũng là hoạt động M&A ngân hàng tại thời kỳ ngay trước mốc thời điểm Việt Nam ký tuyên bố về việc chính thức kết thúc đàm phán Hiệp định thương mại tự do Việt Nam - Liên minh Châu Âu (EVFTA) vào tháng 12 năm 2015, dự kiến chính thức có hiệu lực vào năm 2018. Do đó, bài nghiên cứu tập trung vào nội dung EVFTA có liên quan, các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại (NHTM) Việt Nam sau M&A, dự kiến ảnh hưởng của EVFTA tới các nhân tố này. Thông qua nội dung phân tích, tác giả hy vọng đề xuất một số biện pháp, các điều kiện cần chuẩn bị sẵn sàng đối với ngân hàng thương mại, kiến nghị đối với cơ quan quản lý Nhà nước để hệ thống tài chính ngân hàng có thể tận dụng được cơ hội tốt hơn.*

**Từ khóa:** EVFTA, ngân hàng thương mại, sáp nhập, mua lại.

**Abstract**

*The paper presents the M&A operation in banks of Vietnam for the period 2006 - 2015. These M&A operations happened right before the time that Vietnam officially completed the negotiation of EVFTA in December 2015, this Agreement is supposed to be in effect in 2018. Hence, this paper focuses on the regulations of EVFTA which have effect on factors related to the operation of Vietnam commercial banks after M&A. This paper also suggests some solutions as well as recommendations for government with hope that the banking system can make use of opportunities derived from EVFTA.*

**Keywords:** commercial bank, Merger, Acquisition, EVFTA

**Đặt vấn đề**

Đã có nhiều đề tài nghiên cứu về phát triển hoạt động M&A trong lĩnh vực ngân hàng, chỉ ra lợi ích đạt được khi các ngân hàng thương mại Việt Nam tiến hành các hoạt động này như một biện pháp tái cơ cấu ngân hàng. Tuy nhiên trong thời gian tới, khi điều kiện vĩ mô thay đổi, môi trường kinh tế nói chung, thị trường tài chính ngân hàng nói riêng thay đổi do tác động của EVFTA dự kiến mang lại, hoạt động M&A ngân hàng sẽ thay đổi, mang lại những cơ hội và thách thức đối với hệ thống ngân hàng thương mại, đồng thời EVFTA cũng tác động tới các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng sau M&A, qua đó ảnh hưởng gián tiếp tới hiệu quả này.

## **1. Khái niệm hoạt động M&A ngân hàng**

### **1.1. Khái niệm hoạt động M&A**

Theo Mallikarjunappa, T. và P.Nayak (2007), mua lại là một hành động kiểm soát hiệu quả của một công ty đối với tài sản hoặc quản lý (mua tài sản, mua cổ phiếu, giành quyền kiểm soát thông qua hội đồng quản trị) của một công ty khác mà không cần sự kết hợp hay thống nhất về mặt tổ chức trước. Nói chung một công ty mua lại (công ty đi mua) sẽ kiểm soát hiệu quả hơn các công ty mục tiêu bằng cách mua lại cổ phần đa số của công ty đó. Tuy nhiên, hiệu quả kiểm soát có thể được thực hiện chỉ cần với một số lượng ít cổ phần hơn bình thường, thường dao động trong khoảng 10 phần trăm đến 40 phần trăm bởi vì các cổ đông còn lại, phân bố rải rác và tồn tại các nhóm quyền lợi, không có khả năng để thách thức sự kiểm soát của việc mua lại, thu tóm.

Theo Damodaran Aswath (1997), sáp nhập được định nghĩa là sự kết hợp của hai hay nhiều công ty thành một đơn vị công ty, có nghĩa là một đơn vị tồn tại và các đơn vị khác mất sự tồn tại của doanh nghiệp. Đơn vị tồn tại, sống sót sẽ sở hữu các tài sản cũng như trách nhiệm của các công ty bị sáp nhập.

Theo Pradeep Kumar Gupta (2012), M&A là hoạt động chiến lược trong đó doanh nghiệp tái cấu trúc lại bằng cách thay đổi nhờ bên ngoài.

Như vậy có thể khái quát cách hiểu về sáp nhập và mua lại (M&A) trên phương diện lý thuyết, hay khái niệm về M&A theo quan điểm cá nhân như sau:

Sáp nhập doanh nghiệp là trường hợp hai hay nhiều đơn vị doanh nghiệp cùng đồng ý tham gia bằng tất cả tài sản của mình vào việc hình thành một doanh nghiệp mới (mới về sự sở hữu, quản trị và pháp lý), đồng thời các doanh nghiệp cũ (cũ về sở hữu, quản trị, pháp lý) sẽ không tồn tại. Đơn vị doanh nghiệp mới có thể trùng tên hoặc không trùng tên với đơn vị doanh nghiệp cũ. Trong trường hợp đơn vị doanh nghiệp mới không trùng tên với một đơn vị doanh nghiệp cũ nào, trường hợp sáp nhập này cũng là trường hợp hợp nhất doanh nghiệp. Vậy trường hợp hợp nhất doanh nghiệp có thể hiểu là một trường hợp đặc biệt của sáp nhập doanh nghiệp.

Mua lại doanh nghiệp là trường hợp một doanh nghiệp đi mua lại một phần hay toàn bộ tài sản (hoặc quyền sở hữu tài sản) của doanh nghiệp khác, đủ để chi phối được về quyền quản lý, chiến lược, cũng như ngành nghề của doanh nghiệp bị mua.

Do đó, mua lại doanh nghiệp sẽ có hai trường hợp, trường hợp thứ nhất giống như trường hợp sáp nhập doanh nghiệp, nhưng khác nhau ở tâm lý doanh nghiệp, nếu có sự chống đối hoặc biểu hiện chống đối có nghĩa là mua lại, còn hòa hợp thống nhất, nhất trí có nghĩa là sáp nhập. Trường hợp thứ hai, khác hẳn với sáp nhập, doanh nghiệp đi mua chỉ cần đảm bảo mua đủ số cổ phần, tài sản để chi phối được về quyền quản lý, chiến lược, cũng như ngành nghề của doanh nghiệp bị mua, mà không nhất thiết phải mua toàn bộ giá trị của doanh nghiệp bị mua.

Những trường hợp mua 15, 20% cổ phiếu mà không kiểm soát, không tham gia điều hành thì chỉ nên hiểu là đầu tư thông thường.

## 1.2. Khái niệm hoạt động M&A ngân hàng

Theo Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (2010) quy định việc sáp nhập, hợp nhất, mua lại tổ chức tín dụng, có định nghĩa sáp nhập tổ chức tín dụng là hình thức một hoặc một số tổ chức tín dụng (sau đây gọi là tổ chức tín dụng bị sáp nhập) sáp nhập vào một tổ chức tín dụng khác (sau đây gọi là tổ chức tín dụng nhận sáp nhập) bằng cách chuyển toàn bộ tài sản, quyền, nghĩa vụ và lợi ích hợp pháp sang tổ chức tín dụng nhận sáp nhập, đồng thời chấm dứt sự tồn tại của tổ chức tín dụng bị sáp nhập.

Hợp nhất tổ chức tín dụng là hình thức hai hoặc một số tổ chức tín dụng (sau đây gọi là tổ chức tín dụng bị hợp nhất) hợp nhất thành một tổ chức tín dụng mới (sau đây gọi là tổ chức tín dụng hợp nhất) bằng cách chuyển toàn bộ tài sản, quyền, nghĩa vụ và lợi ích hợp pháp sang tổ chức tín dụng hợp nhất, đồng thời chấm dứt sự tồn tại của các tổ chức tín dụng bị hợp nhất.

Mua lại tổ chức tín dụng là hình thức một tổ chức tín dụng (sau đây gọi là tổ chức tín dụng mua lại) mua toàn bộ tài sản, quyền, nghĩa vụ và lợi ích hợp pháp của tổ chức tín dụng khác (tổ chức tín dụng bị mua lại). Sau khi mua lại, tổ chức tín dụng bị mua lại trở thành công ty trực thuộc của tổ chức tín dụng mua lại (Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, 2010).

Trên quan điểm lý thuyết về tài chính ngân hàng, có thể đưa ra khái niệm về hoạt động M&A ngân hàng theo quan điểm cá nhân: hoạt động M&A ngân hàng là hoạt động M&A mà một trong các bên tham gia trong hoạt động này là ngân hàng và đơn vị được hình thành sau hoạt động này thông thường là các ngân hàng.

## 2. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại Việt Nam sau M&A

### 2.1. Tổng quan vấn đề nghiên cứu

Tổng quan các công trình nghiên cứu liên quan tới mô hình phân tích các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng:

Tác giả	Mô hình áp dụng	Biến phụ thuộc	Biến độc lập	Phạm vi nghiên cứu	Một số kết quả
N. Bharathi (2010)	Hàm biệt thức tuyến tính và được cho bởi: $D = L_1.X_1 + L_2.X_2 + \dots + L_K.X_K$ , $X_i$ là biến dự báo, $L_i$ là các hệ số	D là giá trị của hàm phân biệt	- Tỷ lệ giá trên thu nhập (X1) - Giá trị ghi sổ mỗi cổ phiếu (X2) - EPS (X3) - Vốn thị trường (X4) - Giá trị doanh nghiệp EV/EBIDT (X5) - Tài sản không tạo ra thu nhập (X6)	9 ngân hàng ở Ấn Độ 5 năm trước sáp nhập và 5 năm sau sáp nhập,	- Nghiên cứu đã cho thấy rằng các nhóm ngân hàng khác nhau sẽ có tình trạng lấy lại đà theo mức thấp hơn hoặc cao hơn đối với VCSH. - Các phân tích tách biệt rõ ràng cho thấy rằng cả trước và sau giai đoạn sáp nhập của nghiên cứu này, ngân hàng có lợi nhuận thấp trên vốn cổ phần, ngân hàng có lợi nhuận cao hơn trên vốn cổ phần đều được cải thiện hiệu quả của nó do tỷ lệ

	phân biệt		<p>thu nhập (X6)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Hoạt động kinh doanh mỗi nhân viên (X7)</li> <li>- Lợi nhuận trên mỗi nhân viên (X8)</li> <li>- ROA (X9)</li> <li>- ROE (X10)</li> <li>- CAR (X11)</li> </ul>	giai đoạn 1995-2006	hoạt động và thể hiện của các biến quan trọng cụ thể là thị trường vốn, vốn cổ phần, lợi nhuận trên tài sản và thu nhập trên mỗi cổ phiếu.
Sehrish Gul, Faiza Irshad, Khalid Zaman (2011)	Phương pháp gộp Ordinary Least Square (POLLS)	ROA ROE, lợi nhuận trên vốn sử dụng (ROCE), lãi ròng biên (NIM)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- tài sản</li> <li>- vốn vay</li> <li>- vốn chủ sở hữu</li> <li>- các khoản tiền gửi</li> <li>- tăng trưởng kinh tế</li> <li>- lạm phát</li> </ul>	15 ngân hàng hàng đầu Pakistan giai đoạn 2005-2009	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Các ngân hàng có VCSH, tổng TS, các khoản cho vay, tiền gửi lớn hơn và các yếu tố vĩ mô - tăng trưởng kinh tế, lạm phát, vốn hóa thị trường chứng khoán an toàn hơn thì có thể đạt lợi nhuận cao hơn.</li> <li>- 2 giả thuyết: các yếu tố kinh tế vĩ mô có tác động đáng kể đến lợi nhuận và yếu tố bên ngoài của các ngân hàng có tác động đáng kể đến lợi nhuận.</li> </ul>
Samangi Bandaran ayake, Prabhath Jayasinghe (2013)	Phương pháp hồi quy tuyến tính đa biến, ước lượng bảng dữ liệu cân đối	Tỷ lệ lãi cận biên NIM, ROA	<ul style="list-style-type: none"> <li>- tỷ lệ an toàn vốn</li> <li>- dự phòng rủi ro</li> <li>- quy mô ngân hàng</li> <li>- cho vay</li> <li>- tốc độ tăng trưởng GDP</li> <li>- tỷ lệ lạm phát</li> <li>- dự trữ bắt buộc</li> <li>- lãi suất cho vay</li> <li>- tỷ lệ tín phiếu kho bạc</li> </ul>	14 NHTM ở Sri Lanka giai đoạn 2001-2011, trong 11 năm tạo thành 154 quan sát	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Môi trường hoạt động tác động rất yếu tới ROA.</li> <li>- Nguồn vốn và lãi suất cho vay tác động tích cực đến hiệu quả, dự trữ bắt buộc theo luật định cho thấy một mối quan hệ tiêu cực với hiệu quả của ngân hàng.</li> <li>- Dự phòng rủi ro không phải là yếu tố quyết định hiệu quả của ngân hàng</li> <li>- Các yếu tố tác động tới hiệu quả ngân hàng sẽ khác nhau giữa các hình thức sở hữu của các ngân hàng</li> </ul>
Nsambu Kijjambu Frederick (2015)	Mô hình hồi quy tuyến tính đa biến	ROA ROE	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Thanh khoản ngân hàng</li> <li>- An toàn vốn</li> <li>- Rủi ro tín dụng/ chất lượng cho vay</li> <li>- Quy mô ngân hàng</li> </ul>	Các NHTM ở Ugandat ừ 2000-2011	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nghiên cứu sử dụng phân tích hồi quy bội do tính chất của nghiên cứu, nhưng nó sở hữu những giả định mà có thể không tồn tại thường xuyên.</li> <li>- Các nghiên cứu thông qua phân tích tỷ lệ trong việc đánh giá sức mạnh và điểm yếu của hoạt động NHTM, nhưng tỷ lệ không</li> </ul>

			<ul style="list-style-type: none"> <li>- Hiệu quả chi phí</li> <li>- Thu nhập ngoài lãi</li> <li>- Thu nhập lãi</li> <li>- Chi phí không hiệu quả</li> <li>- Đòn bẩy tài chính</li> <li>- Tăng trưởng kinh tế...</li> </ul>		<p>tiết lộ các mức độ và chất lượng của các thành phần của nó, mặc dù chúng đã được cải thiện trong phân tích.</p>
Nguyễn Việt Hùng (2008)	Mô hình hồi quy Tobit		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Banksize (Ln của tổng TS)</li> <li>- Ownernn và Ownercp (2 biến giả theo loại hình ngân hàng)</li> <li>- TCTR: tổng chi phí/tổng doanh thu</li> <li>- DLR: tiền gửi/cho vay</li> <li>- ETA: VCSH/TS</li> <li>- Markshare: tổng TS của từng NH/tổng TS các ngân hàng</li> <li>- Loanta: vốn cho vay/tổng tài sản có</li> <li>- NPL: nợ quá hạn/tổng dư nợ cho vay</li> <li>- Fata: tư bản hiện vật/tổng tài sản</li> <li>- KL: vốn/lao động</li> <li>- Trad: thu về lãi/ thu về hoạt động</li> <li>- Y02, Y03, Y04, Y05: các biến về thời gian</li> </ul>	32 NHTM tại Việt Nam trong 5 năm giai đoạn 2001-2005, tạo thành 160 quan sát	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Hoạt động của các NHTMNN có ảnh hưởng đến hiệu quả kỹ thuật của ngành lớn hơn là các loại hình ngân hàng còn lại.</li> <li>- Ngân hàng sử dụng tốt nguồn vốn huy động thì có thể sẽ làm tăng hiệu quả hoạt động.</li> <li>- Không phải ngân hàng cho vay càng nhiều thì hiệu quả càng cao.</li> <li>- Phân chia thị trường (tỷ trọng TS trong tổng TS của các ngân hàng) có ảnh hưởng khá lớn đến hiệu quả hoạt động của mỗi ngân hàng.</li> <li>- Nếu các NHTM tăng vốn chỉ để thực hiện hoạt động đầu tư theo chiều rộng thì sẽ có thể làm giảm hiệu quả hoạt động toàn bộ.</li> <li>- Quá trình cơ cấu lại hoạt động của các NHTM ở Việt Nam đã tạo ra một môi trường cạnh tranh hơn.</li> <li>- Cải thiện trong môi trường vĩ mô ở Việt Nam trong thời gian qua đã tạo ra nhân tố thuận lợi cho hoạt động của các NHTM.</li> </ul>

Nhìn chung, các công trình nghiên cứu vẫn còn khoảng trống, đó là việc nghiên cứu tập trung vào đối tượng NHTM sau hoạt động M&A. Đối tượng này khác đối tượng nói chung ở chỗ nó có những đặc điểm liên quan tới các đặc trưng riêng của nhóm đối tượng, thời gian sau M&A hoạt động kinh doanh không còn giữ tính ổn định, có các yếu tố liên quan tới quá trình M&A tác động vào hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng, giá trị tăng thêm của ngân hàng có thể phát huy hiệu quả theo thời gian, đồng thời hoạt động M&A mỗi giai đoạn càng chuyên nghiệp và khốc liệt hơn theo sự phát triển của thị trường. Chính vì vậy nội dung nghiên cứu này hi vọng tập trung vào khoảng trống của các công trình nghiên cứu trước đây, trong giai đoạn hoạt động M&A bắt đầu phát triển theo xu

hướng phát triển của thị trường. Đồng thời nội dung này có kết hợp nghiên cứu các yếu tố tác động gián tiếp tới hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại Việt Nam sau M&A trong bối cảnh Việt Nam chuẩn bị thực hiện EVFTA.

## 2.2. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại Việt Nam sau M&A

Số liệu thu thập trong vòng 10 năm giai đoạn 2006-2015 tại 13 ngân hàng trong thời gian sau M&A, được tổng hợp và thu thập tại thời điểm cuối mỗi năm - số liệu theo năm. 13 chủ thể được nghiên cứu bao gồm: SHB, HDBank, SCB, LPB, PVcomBank, VPBank, DongA Bank, OCB, Sacombank, VAB, Southern Bank, Techcombank và BIDV. Do đó mẫu nghiên cứu bao gồm 86 quan sát. Mô hình nghiên cứu là mô hình hồi quy tuyến tính dựa trên dữ liệu bảng không cân đối, dùng phương pháp ước lượng Pooled Least Squares.

Các biến được xây dựng kế thừa từ các công trình nghiên cứu khoa học trước và các biến mới của đề tài. Biến nghiên cứu được mô tả như sau:

Biến phụ thuộc, bao gồm 2 biến: Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản (ROA), tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE) (dựa theo nghiên cứu của Sehrish Gul, Faiza Irshad, Khalid Zaman (2011)[129], Nsambu Kijjambu Frederick (2015) [105])

Biến độc lập, bao gồm 7 biến, cụ thể:

**Bảng 2.1 : Xây dựng các biến trong mô hình hồi quy**

<b>Biến</b>	<b>Kỳ vọng tương quan</b>	<b>Các nghiên cứu</b>	<b>Cách tính</b>
<b>Nhóm nhân tố tài chính trong ngân hàng</b>			
Quy mô tổng tài sản (X1)	+	- Nguyễn Việt Hùng (2008) - Sehrish Gul và cộng sự (2011) - Samangi Bandaranayake, Prabhath Jayasinghe (2013)	Giá trị tổng tài sản
Dư nợ cho vay/Tổng tài sản (X2)	-	Nguyễn Việt Hùng (2008)	Dư nợ cho vay/Tổng tài sản
Vốn và các quỹ/Tổng tài sản (X3)	+	Husni Ali Khrawish (2011)	Vốn và các quỹ/Tổng tài sản
Tỷ lệ NIM (X6)	+		Tỷ lệ lãi thuần
<b>Nhóm nhân tố về thời gian hoạt động liên quan đến M&amp;A</b>			
Thời gian sau hoạt động M&A (X4)	+		Số tháng sau hoạt động M&A.
<b>Nhóm nhân tố bên ngoài Ngân hàng</b>			
Tốc độ tăng trưởng kinh tế (X5)	+	- Sehrish Gul và cộng sự (2011) - Samangi Bandaranayake, Prabhath Jayasinghe (2013)	Tốc độ tăng trưởng kinh tế năm trước
Tăng trưởng tín dụng (X7)	+		Tốc độ tăng trưởng tín dụng

Sau khi rà soát biến và chạy mô hình bằng phần mềm evIEWS 7 với 86 quan sát của mảng dữ liệu không cân đối, với biến Y là ROE có kết quả được như sau

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.015137	0.009141	-1.655922	0.0980
X1	6.56E-11	1.29E-11	5.089051	0.0000
X2	-0.101021	0.009792	-10.31655	0.0000
X3	-0.687174	0.045937	-14.95893	0.0000
X4	0.000133	2.80E-05	4.751356	0.0000
X5	0.015648	0.001263	12.38869	0.0000
X6	0.023633	0.000900	26.25635	0.0000
X7	0.002164	9.37E-05	23.10284	0.0000
R-squared	0.608224	Mean dependent var		0.097496
Adjusted R-squared	0.605753	S.D. dependent var		0.057001
S.E. of regression	0.035790	Akaike info criterion		-3.815161
Sum squared resid	1.421834	Schwarz criterion		-3.779245
Log likelihood	2140.675	Hannan-Quinn criter.		-3.801584
F-statistic	246.1786	Durbin-Watson stat		1.304763
Prob(F-statistic)	0.000000			

Như vậy có thể thấy sai số giữa các hệ số là không lớn, các giá trị Prob <0,05. Mô hình có tỷ lệ phù hợp R<sup>2</sup> là 0,61, chấp nhận được.

Thông qua đó có thể thấy các biến X1, X4, X5, X6, X7 có ảnh hưởng thuận chiều với Biến ROE. Các biến X2, X3 ảnh hưởng ngược chiều với biến ROE.

Như vậy quy mô tổng tài sản, thời gian sau hoạt động M&A, tốc độ tăng trưởng kinh tế, tỷ lệ NIM, tăng trưởng tín dụng đều có tác động thuận chiều với tỷ lệ ROE. Tổng tài sản tác động thuận chiều với tỷ lệ ROE, điều này phù hợp với nghiên cứu lý thuyết và nghiên cứu của các công trình khoa học trước.

Thời gian sau hoạt động M&A tác động thuận chiều với tỷ lệ ROE, phù hợp với dự đoán về ảnh hưởng của thời gian tới hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

Tốc độ tăng trưởng kinh tế ảnh hưởng thuận chiều với tỷ lệ ROE, phù hợp với dự đoán, nghiên cứu lý thuyết và các công trình khoa học trước đây. Tỷ lệ NIM ảnh hưởng thuận chiều với tỷ lệ ROE, phù hợp với kết quả nghiên cứu của các công trình khoa học trước. Tăng trưởng tín dụng ảnh hưởng thuận chiều với tỷ lệ ROE, phù hợp với kết quả nghiên cứu trước của các công trình khoa học.

Dư nợ cho vay/Tổng tài sản tác động ngược chiều với chỉ tiêu ROE, phản ánh phần nào khi dư nợ cho vay càng nhiều, hiệu quả hoạt động kinh doanh sẽ giảm sút.

Vốn và các quỹ/Tổng tài sản ảnh hưởng ngược chiều với chỉ tiêu ROE, phản ánh rằng Vốn và các quỹ tăng trong điều kiện tổng tài sản không thay đổi, giá trị ROE sẽ giảm sút. Điều này là ngược so với kỳ vọng, tuy nhiên để đánh giá kỳ vọng và kết quả công trình nghiên cứu trước, còn cần phải đánh giá chỉ tiêu này tương quan với chỉ tiêu ROA. Kết quả này cũng là hợp lý, bởi nó thể hiện việc sử dụng đòn bẩy tài chính trong hoạt động kinh



doanh của ngân hàng. Khi tỷ lệ ROA của ngân hàng vẫn dương thì tỷ lệ ROE sẽ càng tăng khi ngân hàng sử dụng đòn bẩy tài chính càng nhiều.

Biến Y là ROA có kết quả chạy Eviews như sau:

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.008031	0.000845	-9.506283	0.0000
X1	9.95E-13	1.19E-12	0.835526	0.4036
X2	-0.008016	0.000905	-8.857788	0.0000
X3	0.015821	0.004245	3.726642	0.0002
X4	6.74E-06	2.59E-06	2.601645	0.0094
X5	0.001428	0.000117	12.23727	0.0000
X6	0.002272	8.32E-05	27.31098	0.0000
X7	0.000201	8.66E-06	23.24991	0.0000
R-squared	0.649009	Mean dependent var		0.009359
Adjusted R-squared	0.646795	S.D. dependent var		0.005565
S.E. of regression	0.003308	Akaike info criterion		-8.578088
Sum squared resid	0.012143	Schwarz criterion		-8.542172
Log likelihood	4803.151	Hannan-Quinn criter.		-8.564511
F-statistic	293.2100	Durbin-Watson stat		1.320781
Prob(F-statistic)	0.000000			

Có thể thấy X2 có ảnh hưởng nghịch chiều với ROA, các biến X1, X3, X4, X5, X6, X7 tác động thuận chiều với ROA. Sai số của các hệ số là không lớn, biến X1 có giá trị Prob > 0,05. Tỷ lệ phù hợp R2 là 0,65, tỷ lệ này chấp nhận được.

Như vậy các biến X2, X3, X4, X5, X6, X7 sử dụng được và có mối quan hệ tuyến tính với biến Y là ROA trong mô hình hồi quy.

Điều này cho thấy, dư nợ cho vay/tổng tài sản có ảnh hưởng ngược chiều với tỷ lệ ROA. Có nghĩa rằng khi tổng tài sản giữ nguyên, dư nợ cho vay càng lớn thì ROA sẽ càng giảm. Hoặc khi dư nợ cho vay giữ nguyên, tổng tài sản càng lớn thì ROA càng lớn. Điều này là phù hợp với kết quả nghiên cứu trước đây của các công trình nghiên cứu đã thống kê như Nguyễn Việt Hùng (2008), Sehrish Gul và cộng sự (2011), Samangi Bandaranayake, Prabhath Jayasinghe (2013).

Vốn và các quỹ/Tổng tài sản có tác động thuận chiều với ROA, cho thấy khi tổng tài sản giữ nguyên, tỷ lệ vốn và các quỹ gia tăng sẽ làm tăng giá trị ROA, phản ánh hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng tăng, phù hợp với nghiên cứu của Husni Ali Khrawish (2011).

Tỷ lệ NIM có tác động thuận chiều với giá trị ROA của ngân hàng sau M&A, điều này phản ánh khi NIM có giá trị càng cao thì sẽ làm cho ROA càng cao. Do đó tỷ lệ lãi thuần có ích nghĩa tích cực với hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Điều này phản ánh theo đúng dự đoán của lý thuyết, bởi NIM được tính bằng thu nhập lãi thuần/tài sản sinh lãi. Như vậy khi thu nhập lãi thuần gia tăng trong điều kiện tài sản sinh lãi không đổi, nó sẽ có tác động tốt tới hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Giá trị NIM cũng là một giá trị gián tiếp phản ánh hiệu quả hoạt động của ngân hàng, do vậy nó có tác động cùng chiều với chỉ tiêu trực tiếp cũng là cơ sở hợp lý trong việc phân tích hiệu quả.

Thời gian sau hoạt động M&A có tác động thuận chiều với hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng sau M&A. Điều này phù hợp với kỳ vọng, bởi sau M&A, ngân hàng càng có nhiều thời gian điều chỉnh, cơ cấu, sắp xếp tổ chức lại các hoạt động kinh doanh sẽ càng đạt được hiệu quả hơn. Điều này cho thấy tác động tích cực của hoạt động M&A ngân hàng mang lại. Các thương vụ M&A cần được tiến hành, sau một thời gian sẽ đạt được hiệu quả tích cực.

Tốc độ tăng trưởng kinh tế có tác động thuận chiều với giá trị ROA. Đặc biệt là nghiên cứu cũng đã khẳng định dựa trên tốc độ tăng trưởng kinh tế của năm trước. Tốc độ tăng trưởng kinh tế năm trước sẽ ảnh hưởng tới hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng năm sau. Điều này được giải thích trong nghiên cứu định tính khi tốc độ tăng trưởng kinh tế hay sự phát triển nóng của tín dụng đều tác động và có độ trễ nhất định.

Tăng trưởng tín dụng ảnh hưởng thuận chiều với giá trị ROA - hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Điều này phản ánh đúng xu hướng trong quá trình phân tích định tính. Khi tăng trưởng tín dụng cao, hiệu quả hoạt động kinh doanh thường đạt giá trị cao. Trong phân tích định tính, truyền thống, tăng trưởng tín dụng chỉ tác động ngược tại một thời gian trễ nhất định.

### **3. EVFTA- nội dung cơ bản ảnh hưởng đến hoạt động tài chính ngân hàng**

Ngày 2 tháng 12 năm 2015, dưới sự chứng kiến của Thủ tướng Chính phủ Việt Nam và Chủ tịch Ủy ban châu Âu, Bộ trưởng Bộ Công Thương Việt Nam và Cao ủy Thương mại EU đã ký Tuyên bố về việc chính thức kết thúc đàm phán Hiệp định Thương mại tự do giữa Việt Nam và Liên minh châu Âu (Hiệp định EVFTA).

Với mức độ cam kết đã đạt được, EVFTA là một Hiệp định toàn diện, chất lượng rất cao và đảm bảo cân bằng lợi ích cho cả Việt Nam và EU, trong đó cũng đã lưu ý đến chênh lệch về trình độ phát triển. Các nội dung chính của Hiệp định gồm: thương mại hàng hóa, quy tắc xuất xứ, hải quan và thuận lợi hóa thương mại, Các biện pháp vệ sinh an toàn thực phẩm và kiểm dịch động thực vật, hàng rào kỹ thuật trong thương mại, thương mại dịch vụ, Đầu tư, Phòng vệ thương mại, Cạnh tranh, Doanh nghiệp nhà nước, Mua sắm của Chính phủ, Sở hữu trí tuệ, Phát triển bền vững, Hợp tác và xây dựng năng lực, Pháp lý-thể chế. Hiệp định cũng bao gồm cách tiếp cận mới, tiến bộ hơn về bảo hộ đầu tư và giải quyết tranh chấp đầu tư.

Trong thời gian tới, hai bên sẽ khẩn trương rà soát pháp lý và tiến hành các thủ tục phê chuẩn Hiệp định. Hai bên thống nhất sẽ nỗ lực hoàn tất các thủ tục cần thiết để Hiệp định có hiệu lực ngay từ đầu năm 2018. Các lĩnh vực cụ thể của EVFTA bao gồm:

#### **\* Thương mại hàng hóa**

Đối với xuất khẩu của Việt Nam, ngay khi Hiệp định có hiệu lực, EU sẽ xóa bỏ thuế nhập khẩu đối với khoảng 85,6% số dòng thuế, tương đương 70,3% kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang EU. Sau 07 năm kể từ khi Hiệp định có hiệu lực, EU sẽ xóa bỏ thuế nhập khẩu đối với 99,2% số dòng thuế, tương đương 99,7% kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam. Đối với khoảng 0,3% kim ngạch xuất khẩu còn lại, EU cam kết dành cho Việt Nam hạn ngạch thuế quan với thuế nhập khẩu trong hạn ngạch là 0%.

\* Thương mại dịch vụ và đầu tư

Cam kết của Việt Nam và EU về thương mại dịch vụ đầu tư nhằm tạo ra một môi trường đầu tư cởi mở, thuận lợi cho hoạt động của các doanh nghiệp hai bên. Cam kết của Việt Nam có đi xa hơn cam kết trong WTO. Cam kết của EU cao hơn trong cam kết trong WTO và tương đương với mức cam kết cao nhất của EU trong những Hiệp định FTA gần đây của EU.

Các lĩnh vực mà Việt Nam cam kết thuận lợi cho các nhà đầu tư EU gồm một số dịch vụ chuyên môn, dịch vụ tài chính, dịch vụ viễn thông, dịch vụ vận tải, dịch vụ phân phối. Hai bên cũng đưa ra cam kết về đối xử quốc gia trong lĩnh vực đầu tư, đồng thời thảo luận về nội dung giải quyết tranh chấp giữa nhà đầu tư và nhà nước.

\* Mua sắm của Chính phủ

Việt Nam và EU thống nhất các nội dung tương đương với Hiệp định mua sắm của Chính phủ (GPA) của WTO. Với một số nghĩa vụ như đấu thầu qua mạng, thiết lập cổng thông tin điện tử để đăng tải thông tin đấu thầu, v.v, Việt Nam có lộ trình để thực hiện. EU cũng cam kết dành hỗ trợ kỹ thuật cho Việt Nam để thực thi các nghĩa vụ này.

Việt Nam bảo lưu có thời hạn quyền dành riêng một tỷ lệ nhất định giá trị các gói thầu cho nhà thầu, hàng hóa, dịch vụ và lao động trong nước.

\* Sở hữu trí tuệ

Cam kết về sở hữu trí tuệ gồm cam kết về bản quyền, phát minh, sáng chế, cam kết liên quan tới dược phẩm và chỉ dẫn địa lý, v.v. Về cơ bản, các cam kết về sở hữu trí tuệ của Việt Nam là phù hợp với quy định của pháp luật hiện hành.

Về chỉ dẫn địa lý, khi Hiệp định có hiệu lực, Việt Nam sẽ bảo hộ trên 160 chỉ dẫn địa lý của EU (bao gồm 28 thành viên) và EU sẽ bảo hộ 39 chỉ dẫn địa lý của Việt Nam. Các chỉ dẫn địa lý của Việt Nam đều liên quan tới nông sản, thực phẩm, tạo điều kiện cho một số chủng loại nông sản của Việt Nam xây dựng và khẳng định thương hiệu của mình tại thị trường EU.

\* Các nội dung khác

Hiệp định EVFTA cũng bao gồm các Chương liên quan tới cạnh tranh, doanh nghiệp nhà nước, phát triển bền vững, hợp tác và xây dựng năng lực, pháp lý-thể chế. Các nội dung này phù hợp với hệ thống pháp luật của Việt Nam, tạo khuôn khổ pháp lý để hai bên tăng cường hợp tác, thúc đẩy sự phát triển của thương mại và đầu tư giữa hai Bên.

\* Các vấn đề về tài chính ngân hàng:

Các bên đều phải cố gắng tối đa nhằm bảo đảm các chuẩn mực quốc tế về hoạt động điều hành và giám sát trong lĩnh vực dịch vụ tài chính và về hoạt động đấu tranh chống né và trốn thuế phải được thực hiện và có hiệu lực áp dụng trong lãnh thổ của mình. Các chuẩn mực quốc tế đó bao gồm “Nguyên tắc cốt lõi về Giám sát ngân hàng hiệu quả” của Ủy ban Basel, “Nguyên tắc cốt lõi về bảo hiểm” của Hiệp hội Giám sát Bảo hiểm quốc tế, “Mục tiêu và Nguyên tắc Điều hành Chứng khoán” của Tổ chức quốc tế của các Ủy ban Chứng khoán, “Hiệp định về trao đổi thông tin về thuế” của OECD, “Tuyên bố về tính minh bạch và trao đổi thông tin về thuế” của G20 và “Bốn mươi đề xuất về vấn nạn rửa

tiền” và “Chín đề xuất đặc biệt về Tài trợ cho khủng bố” của Lực lượng Đặc nhiệm Tài chính.

Ngoài ra, các Bên cũng lưu ý đến “Mười nguyên tắc chính đối với hoạt động trao đổi thông tin” do các Bộ trưởng Tài chính của các Quốc gia G7 ban hành.

\* Các dịch vụ tài chính mới

Mỗi bên phải cho phép nhà cung cấp dịch vụ tài chính của Bên kia cung cấp bất kỳ dịch vụ tài chính nào mới được phát triển mà Bên đầu tiên cho phép nhà cung cấp dịch vụ tài chính của mình cung cấp theo quy định của luật pháp trong nước trong các hoàn cảnh tương tự miễn sao việc ban hành áp dụng các dịch vụ tài chính mới đó không đòi hỏi phải ban hành luật mới hoặc không đòi hỏi phải bổ sung, sửa đổi quy định pháp luật hiện hành. Bên tham gia Hiệp định có quyền xác định hình thức tổ chức và tư cách pháp lý mà trên cơ sở đó dịch vụ này được cung cấp và có quyền yêu cầu phải cấp phép để thực hiện hoạt động cung cấp dịch vụ này. Trường hợp việc cấp phép này là bắt buộc thực hiện thì một quyết định được ban hành trong thời hạn hợp lý và việc cấp phép chỉ có thể bị từ chối vì lý do bảo đảm an toàn.

#### **4. Dự kiến tác động của EVFTA tới các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động kinh doanh Ngân hàng thương mại Việt Nam sau M&A.**

Thông qua nội dung của hiệp định EVFTA mà Việt Nam chuẩn bị ký kết chính thức và có hiệu lực, cùng với những kết quả đạt được, các hạn chế, các đặc điểm trong hoạt động M&A ngân hàng, có thể thấy EVFTA sẽ tác động gián tiếp tới hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại Việt Nam sau M&A, thông qua việc tác động tới các nhân tố tác động trực tiếp tới hiệu quả này đã được nghiên cứu ở phần trên, khi mà thời điểm chính thức EVFTA có tác dụng đang tới rất gần.

Một là, các dịch vụ tài chính ngân hàng được cung cấp trong giai đoạn tới sẽ mang tính cạnh tranh hơn, theo yêu cầu trong nội dung của EVFTA. Nếu các ngân hàng trong nước không đáp ứng được, các ngân hàng thương mại Việt Nam sau M&A không khẩn trương tái cấu trúc lại ngân hàng, không nghiên cứu, đáp ứng kịp những sản phẩm kịp thời theo thông lệ quốc tế, đáp ứng các tiêu chuẩn quốc tế, sẽ khó cạnh tranh được với các ngân hàng khác trong liên minh châu Âu, từ đó mất đi cơ hội đáp ứng nhu cầu của các khách hàng tiềm năng.

Hai là, dòng vốn đầu tư nước ngoài sẽ tham gia vào thị trường Việt Nam với số lượng lớn hơn, và do vậy dòng vốn này sẽ được đầu tư vào các lĩnh vực, các dự án của doanh nghiệp, vào các tổ chức tài chính ngân hàng. Khi các dự án kinh tế được các doanh nghiệp thực hiện nhiều hơn, vốn cần huy động cho nền kinh tế từ ngân hàng cũng sẽ gia tăng, đòi hỏi nhu cầu vốn lớn trong giai đoạn sắp tới. Đồng thời sẽ nhiều đối tượng tham gia mua bán cổ phiếu ngân hàng hơn, tác động tới thương vụ M&A ngân hàng trong tương lai và hiệu quả của các ngân hàng này.

Ba là, quản trị ngân hàng sẽ có nhiều ý nghĩa trong việc phát triển và tồn tại của một ngân hàng, tạo ra cả thách thức và cơ hội. Khi những ngân hàng quản trị kém trong một thị trường cạnh tranh cao, ngân hàng đó sẽ dễ bị thôn tính ngay kể cả lúc hoạt động tài

chính còn đang tốt. Nếu không cũng dễ dẫn tới kịch bản sáp nhập khi mà ngân hàng đã quá yếu kém trong hoạt động kinh doanh của mình. Ngược lại, quản trị ngân hàng tốt sẽ tạo ra nhiều cơ hội trong một thị trường có sự tồn tại của một hệ thống đối tác phong phú và đa dạng. Nếu nắm bắt tốt cơ hội, ngân hàng sẽ có thể thu tóm lại hoặc nhận sáp nhập những ngân hàng mà giá trị thuần vẫn còn dương, tạo ra giá trị tăng thêm cho ngân hàng của mình.

Bốn là, gia tăng cơ hội kinh doanh do số lượng khách hàng đông hơn, địa bàn kinh doanh được mở rộng hơn, nhu cầu của khách hàng hiện tại sẽ tăng lên (do nhiều doanh nghiệp sản xuất, thương mại, dịch vụ sẽ tham gia vào các nội dung hoạt động của EVFTA), do đó đây được coi là đòn bẩy trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Nếu ngân hàng có uy tín tốt, số lượng và chất lượng dịch vụ tốt sẽ đáp ứng được các khách hàng trong nước và cả các khách hàng nước ngoài, từ đó tác động tới tỷ lệ NIM, tác động tới hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại sau M&A.

## **5. Một số đề xuất, kiến nghị**

Một số đề xuất đối với ngân hàng thương mại trong nước:

- Xác định định hướng kinh doanh cụ thể của ngân hàng, đối tượng khách hàng cần tập trung tới, các mảng sản phẩm, dịch vụ thế mạnh, tìm hiểu các sản phẩm dịch vụ chất lượng và nhu cầu về sản phẩm này từ thị trường EU, từ đó có phương án kinh doanh chuyên nghiệp và hợp lý.

- Cần nhanh chóng tìm kiếm đối tác tiến hành M&A, nhằm thiết lập quy mô vốn đủ lớn, đủ sức cạnh tranh trên thị trường tài chính ngân hàng.

- Sắp xếp, tuyển dụng đội ngũ cán bộ có năng lực quản trị tốt, nhằm đối phó, khai thác tốt cơ hội và vượt qua thách thức khi TPP có hiệu lực chính thức. Đồng thời cần có chế độ đãi ngộ xứng đáng với đội ngũ này.

- Cần chú ý các thông tin về mua bán cổ phiếu, các thông tin liên quan đến M&A ngân hàng, bởi các thông tin này rất nhạy cảm, lại có tác động lớn tới hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

Một số kiến nghị đối với Ngân hàng Nhà nước:

- Hỗ trợ về mặt thông tin cho các ngân hàng thương mại, xây dựng các kênh cung cấp thông tin minh bạch, đặc biệt các thông tin về sản phẩm dịch vụ ngân hàng từ thị trường EU, nhu cầu về dịch vụ tài chính ngân hàng của các khách hàng tại thị trường này, từ đó ngân hàng thương mại có thể chuẩn bị sẵn sàng cho việc cạnh tranh, cung cấp các sản phẩm dịch vụ tốt hơn trong lĩnh vực tài chính ngân hàng.

## **TÀI LIỆU THAM KHẢO**

1. Bộ Công thương Việt Nam (2017), *Hiệp định thương mại tự do Việt Nam - Liên minh Châu Âu (EVFTA)*, truy cập ngày 26 tháng 2 năm 2017, từ [http://portal.moit.gov.vn/fta/?page=news&do=detail&category\\_id=31&id=483](http://portal.moit.gov.vn/fta/?page=news&do=detail&category_id=31&id=483)

2. Bộ Công thương Việt Nam (2017), *Hiệp định thương mại tự do Việt Nam - Liên minh Châu Âu (EVFTA) - bản tiếng Anh*, truy cập ngày 26 tháng 2 năm 2017, từ <http://portal.moit.gov.vn/fta/default.aspx?page=fta&parent=08> - Trade in Services, Investment and E-Commerce&dir=App\_File\FTA\en\01. Chapter Texts and Associated Annexes\08 - Trade in Services, Investment and E-Commerce
3. Damodaran Aswath (1997), “Corporate Finance, Theory and Practices”, John Wiley & sons Inc.USA, first edition.
4. Mallikarjunappa, T. and P. Nayak (2007), “Why do Mergers and Acquisitions quite often fail?”, *AIMS International*, 1(1), pp. 53-69.
5. N. Bharathi (2010), “Operational efficiency of merged banks in India -discriminant analysis approach”, *International Journal of Research in Commerce and Management*, Vol. 1, Issue. 2, pp. 168-192.
6. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (2010), *Thông tư số 04/2010/TT-NHNN quy định việc sáp nhập, hợp nhất, mua lại tổ chức tín dụng*, ban hành ngày 11 tháng 02 năm 2010.
7. Nguyễn Quang Minh (2016), *Hiệu quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng thương mại Việt Nam sau M&A*, Luận án Tiến sĩ kinh tế.
8. Nguyễn Việt Hùng (2008), “Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của các ngân hàng thương mại ở Việt Nam”, luận án tiến sĩ, Đại học Kinh tế Quốc dân.
9. Nsambu Kijjambu Frederick (2015), “Factors affecting performance of commercial banks in Uganda - A case for domestic commercial banks”, *International Review of Business Research Papers*, Vol. 11, No. 1, pp. 95-113.
10. Pradeep Kumar Gupta (2012), “Mergers and acquisitions (M&A): The strategic concepts for the nuptials of corporate sector”, *Innovative Journal of Business and Management*, 1(4), pp. 60-68.
11. Sehrish Gul, Faiza Irshad, Khalid Zaman (2011), “Factors affecting bank profitability in Pakistan”, *The Romanian Economic Journal*, no. 39, pp. 61-87.
12. Samangi Bandaranayake, Prabhath Jayasinghe (2013), “Factors Influencing the Efficiency of Commercial banks in Sri Lanka”, *Sri Lanka Journal of Management*, Vol. 18, Nos. 1&2, pp. 21-50.

**TRIỂN VỌNG HỢP TÁC KINH TẾ VIỆT NAM - LB NGA**  
**(Khi FTA giữa Việt Nam và Liên minh kinh tế Á-Âu có hiệu lực)**  
**PROSPECTS FOR ECONOMIC COOPERATION BETWEEN VIETNAM AND**  
**RUSSIAN FEDERATION**

**(When the FTA between Vietnam and the Eurasian Economic Union took effect)**

*TS.Võ Thị Thu Hà*  
*ThS.Vũ Thị Hồng Chuyên*  
*Trường Đại học Hải Phòng*

**Tóm tắt**

Ngày 29/05/2015, Hiệp định thương mại tự do (FTA) giữa Việt Nam và Liên minh kinh tế Á - Âu được kí kết. Đây là sự kiện có ý nghĩa quan trọng trong quan hệ giữa Việt Nam và Liên minh kinh tế Á - Âu, mở ra một trang mới cho sự phát triển sâu rộng của quan hệ kinh tế không chỉ giữa Việt Nam với liên minh khu vực giàu tiềm năng mà còn với mỗi thành viên trong liên minh, trong đó có quan hệ hợp tác kinh tế Việt Nam - LB Nga. Hiện nay, quan hệ kinh tế Việt Nam - LB Nga phát triển chưa tương xứng với truyền thống, tiềm năng và tầm vóc của quan hệ đối tác chiến lược toàn diện mà hai nước đã thiết lập. Hiệp định FTA được kí kết giữa Việt Nam và Liên minh kinh tế Á - Âu có hiệu lực kể từ ngày 05/10/2016 sẽ tạo cơ hội cho sự bứt phá trong hợp tác kinh tế giữa hai nước, đồng thời góp phần củng cố, tăng cường hơn nữa quan hệ đối tác chiến lược toàn diện Việt Nam - LB Nga. Để đánh giá triển vọng hợp tác kinh tế hai nước trong thời gian tới, bài viết tập trung phân tích khái quát thực trạng hợp tác kinh tế Việt Nam - LB Nga và xu thế quốc tế, bối cảnh mỗi nước, đánh giá triển vọng hợp tác kinh tế Việt Nam - LB Nga sau khi Hiệp định FTA giữa Việt Nam và Liên minh kinh tế Á - Âu có hiệu lực, đưa ra một số đề xuất cho các nhà hoạch định chính sách, các doanh nghiệp nhằm thúc đẩy phát triển hợp tác kinh tế Việt Nam - LB Nga.

**Từ khóa:** Hiệp định thương mại tự do, Liên minh kinh tế Á - Âu, hiệp định thương mại tự do Việt Nam - Liên minh kinh tế Á Âu, hợp tác kinh tế Việt Nam - Liên bang Nga.

**Summary**

On May 29th, 2015, the Free Trade Agreement (FTA) between Vietnam and the Eurasian Economic Union was signed. This is an important event in the relationship between Vietnam and the Eurasian Economic Union, opening up a new stage for the extensive development of economic relations not only between Vietnam and the potential regional economic union but also with each member of the union including the economic cooperation between Vietnam and the Russian Federation. At present, the economic relation between Vietnam and Russian Federation have not been developed in line with the tradition, potential, and stature of the comprehensive strategic partnership established by the two countries. The FTA signed between Vietnam and the Eurasian Economic Union and took effective from October 05th, 2016 will create an opportunity for a breakthrough

*in the economic cooperation between the two countries and contribute to further consolidating and strengthening the Vietnam - Russia comprehensive strategic partnership. To assess the prospects for the economic cooperation between two countries in the coming time, the article focuses on the analysis of the real situation of Vietnam - Russia economic cooperation and international trends, the context of each country, the assessment of prospects for economic cooperation between Vietnam and the Russian Federation after of the entry to force the FTA between Vietnam and the Eurasian Economic Union, also gives some recommendations for the policymakers and businesses to promote the economic cooperation between Vietnam and Russia.*

**Keywords:** *The Free Trade Agreement, the Eurasian Economic Union, Free Trade Agreement Vietnam - Eurasian Economic Union, economic cooperation between Vietnam and Russian federation.*

## **NỘI DUNG**

### **1. Thực trạng hợp tác kinh tế Việt - Nga trước khi fta giữa Việt Nam và liên minh kinh tế Á - Âu có hiệu lực**

Quan hệ hợp tác giữa Việt Nam - LB Nga diễn ra ở nhiều lĩnh vực, trong đó hợp tác kinh tế luôn là trọng tâm hàng đầu được chính phủ hai nước đặc biệt chú trọng phát triển, nhất là kể từ khi hai nước xác lập quan hệ đối tác chiến lược (tháng 3/2001). Trong những năm từ 2001-2015, quan hệ hợp tác kinh tế Việt Nam - LB Nga đã khởi sắc và đạt kết quả tốt trong nhiều lĩnh vực hợp tác như: thương mại, đầu tư, dầu khí, năng lượng...

Về thương mại, kim ngạch song phương từ mức 500 triệu USD năm 2001 đã đạt vào khoảng 2,5 tỉ USD trong năm 2011. Năm 2013 - 2014, con số này là hơn 3 tỉ USD. Năm 2015, trao đổi thương mại Việt Nam - LB Nga<sup>132</sup> đạt 3,9 tỉ USD. Trong đó đáng chú ý, Việt Nam bắt đầu xuất siêu trong thương mại với Nga. Nổi bật, năm 2015 xuất khẩu của Việt Nam vào Nga đạt 2,1 tỉ USD, còn nhập khẩu từ Nga là 1,8 tỉ USD<sup>133</sup>. Trong 8 tháng (tính từ đầu năm 2016), Nga là đối tác thương mại lớn thứ 25 của Việt Nam, là thị trường xuất khẩu hàng hóa lớn thứ 26 của các doanh nghiệp xuất khẩu của Việt Nam và chiều ngược lại Nga là nguồn hàng lớn thứ 17 của các nhà nhập khẩu Việt Nam<sup>134</sup>.

---

<sup>132</sup> Không tính hợp tác khoa học kỹ thuật quân sự.

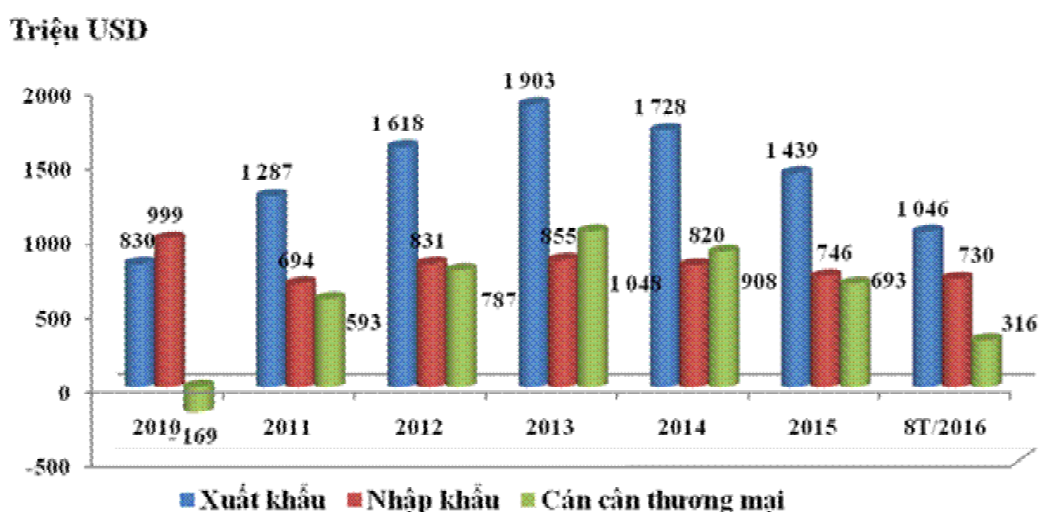
<sup>133</sup> Lokshin (2016), *Bước đột phá mới trong quan hệ hợp tác Việt - Nga*, Tạp chí Cộng sản điện tử, ngày 14 tháng 7 năm 2016.

<sup>134</sup> Website của Hải quan Việt Nam (2016), *Một vài nét về xuất nhập khẩu Việt Nam - Nga: cập nhật trong 8 tháng tính từ đầu năm 2016*,

(<http://www.customs.gov.vn/Lists/TinHoatDong/ViewDetails.aspx?ID=24404&Category=Th%E1%BB%91ng%20k%C3%AA%20H%E1%BA%A3i%20quan>)



**Biểu đồ: Diễn biến kim ngạch hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu và cán cân thương mại Việt Nam- LB Nga giai đoạn năm 2010-2015 và 8 tháng từ đầu năm 2016**



Nguồn: Tổng cục hải quan Việt Nam

Về đầu tư, theo số liệu của Cục đầu tư nước ngoài, tích lũy kể đến tháng 8/2016, Liên bang Nga có 111 dự án đầu tư vào Việt Nam, với tổng số vốn đăng ký đạt khoảng 1,05 tỉ USD, xếp thứ 23/112 quốc gia và vùng lãnh thổ có dự án đầu tư vào Việt Nam<sup>135</sup>. Các dự án đầu tư lớn của Nga tại Việt Nam đang được triển khai bởi các doanh nghiệp lớn như: Power Machines, Rosatom, Rosneft, Zarubezhneft, Tập đoàn Inter RAO. Liên tục trong các năm, đầu tư của Việt Nam vào Nga cũng tăng nhanh, từ chỗ chỉ có 100 triệu USD năm 2008 đã lên tới gần 2,93 tỉ USD (tính đến tháng 5/2016) với trên 20 dự án tập trung trong các lĩnh vực dầu khí thương mại<sup>136</sup>. Các dự án đầu tư lớn của Việt Nam sang Nga gồm Liên doanh dầu khí Rusvietpetro, Gazpromviet, dự án Trung tâm thương mại Hà Nội tại Moskva...

Trong lĩnh vực hợp tác dầu khí, thăm dò và khai thác là lĩnh vực hợp tác truyền thống giữa Nga và Việt Nam đã và đang đạt hiệu quả cao, đem lại nguồn thu lớn cho ngân sách hai nước. Trong đó, Vietsovpetro trong hơn 30 năm hoạt động đã khai thác gần 200 triệu tấn dầu mỏ, chiếm gần 60% tổng sản phẩm dầu mỏ và gần 100% tổng sản lượng khí đốt do Việt Nam khai thác, trở thành lá cờ đầu của ngành công nghiệp dầu khí Việt Nam và lọt vào Top 10 công ty khai thác hiệu quả kinh tế cao nhất của thế giới. Điểm đặc biệt, hoạt động thăm dò và khai thác không còn gói gọn trong hoạt động của Vietsovpetro trên thềm lục địa Việt Nam mà đã mở rộng sang lãnh thổ rộng lớn Liên bang Nga và sang nước thứ ba (trước tiên là Cu Ba). Không dừng lại ở thăm dò và khai thác, hiện nay, hai bên đang mở rộng hợp tác sang các lĩnh vực mới là lọc hóa dầu, sản xuất nhiên liệu cho động cơ chạy khí và Nga cung cấp dầu thô dài hạn cho Việt Nam.

<sup>135</sup> Cục Đầu tư nước ngoài (2016), *Tình hình đầu tư của Liên bang Nga vào Việt Nam*, (<http://fia.mpi.gov.vn/tinbai/5035/Tinh-hinh-dau-tu-cua-Lien-bang-Nga-tai-Viet-Nam>)

<sup>136</sup> Mạnh Nguyễn (2016), *Nhìn lại quan hệ kinh tế Việt - Nga qua các con số*, (<http://baonga.com/kinh-te-viet-nam.nd312/nhin-lai-quan-he-kinh-te-viet---nga-qua-cac-con-so.i69928.html>)

*Hợp tác năng lượng* cũng đã có bước đột phá lớn, với việc hai nước kí Hiệp định liên Chính phủ về xây dựng Nhà máy điện hạt nhân đầu tiên tại Việt Nam (10/2010). Dự kiến từ phía Nga, đến năm 2027, việc xây dựng nhà máy điện hạt nhân sẽ hoàn thành. Để thực hiện dự án, Nga đã và đang giúp Việt Nam về vốn và đào tạo nguồn nhân lực. Trung tâm năng lượng hợp tác chiến lược Nga - Việt cũng đã được thành lập với mục đích “*tạo lập khuyến nghị về cách hoàn thiện ngành năng lượng Việt Nam để đáp ứng nhu cầu phát triển kinh tế của đất nước*”<sup>137</sup>.

Tuy nhiên, bên cạnh kết quả đạt được với con số đáng ghi nhận như trên, hợp tác kinh tế Việt Nam - LB Nga vẫn chưa tương xứng với truyền thống, tiềm năng và tầm vóc của quan hệ đối tác chiến lược toàn diện của hai nước. Xét về kim ngạch, hoạt động xuất - nhập khẩu giữa hai nước vẫn còn khá nhỏ bé, chỉ chiếm gần 1% trong tổng kim ngạch thương mại của Việt Nam với tất cả các thị trường trên thế giới. Theo dự kiến, hai nước phân đầu giá trị trao đổi hàng hóa hai chiều đạt 7 tỉ USD (2015) song thực tế mới đạt 3,9 tỷ USD. Thực trạng này cho thấy, để đạt con số 10 tỉ USD vào năm 2020 theo dự kiến mà hai nước hướng đến là điều không dễ dàng, nếu như không có giải pháp đồng bộ với quyết tâm cao từ hai phía. Về đầu tư, tuy những năm gần đây, vốn đầu tư của hai nước sang nhau có tăng lên nhưng tỉ trọng đầu tư của hai nước trong tổng số FDI còn thấp. Số lượng dự án đầu tư còn hiệu lực đã giảm sút, do một số nguyên nhân khách quan và chủ quan dẫn tới việc dừng tiến độ dự án hoặc không thể triển khai dự án như đã đăng ký. Điển hình là sự kiện ngày 22/11/2016, Việt Nam đã quyết định chính thức dừng dự án điện hạt nhân tại Ninh Thuận. Nguyên nhân chính là do “*tình hình kinh tế vĩ mô Việt Nam hiện nay khác so với năm 2009 - thời điểm quyết định chủ trương dự án*”<sup>138</sup>. Trước khi đưa ra quyết định, phía Việt Nam đã có trao đổi với đối tác Nga, Nhật Bản và nhận được sự “*cảm thông và tôn trọng*”<sup>139</sup> từ phía nước bạn. Ngày 22/11, chủ trì cuộc họp báo chuyên đề về điện hạt nhân, Bộ trưởng - Chủ nhiệm văn phòng chính phủ Mai Tiến Dũng nhấn mạnh: “*Chính phủ Việt Nam khẳng định việc dừng dự án không làm thay đổi quan hệ đối tác chiến lược toàn diện với Nga và đối tác sâu rộng với Nhật*”<sup>140</sup>. Ngoài ra, hình thức đầu tư còn chưa phong phú, chỉ tập trung vào một số lĩnh vực: Phía Nga chủ yếu đầu tư lĩnh vực công nghiệp - chế tạo, khai khoáng, bất động sản; Phía Việt Nam chủ yếu lĩnh vực thương mại và dầu khí.

Thực trạng trên cho thấy, Chính phủ hai nước cần phải có những giải pháp đồng bộ, với sự quyết tâm cao hơn nữa để thúc đẩy hơn nữa hợp tác kinh tế Việt Nam - LB Nga phát triển nhanh, hiệu quả, xứng tầm với tính chất của quan hệ đối tác chiến lược toàn diện.

---

<sup>137</sup> Tiếng nói nước Nga (2016), *Ngành năng lượng Việt Nam bước phát triển mới*, ([http://sputniknews.com/vietnam\\_russia/20160714/2112417/nganh-nang-luong-viet-nam-la-buoc-phat-trien-moi-html](http://sputniknews.com/vietnam_russia/20160714/2112417/nganh-nang-luong-viet-nam-la-buoc-phat-trien-moi-html))

<sup>138</sup>, <sup>139</sup>, <sup>140</sup> Ph.Nhung - Th.Dũng (2016) *Chính thức dừng dự án nhà máy điện hạt nhân Ninh Thuận* (<http://nld.com.vn/thoi-su-trong-nuoc/chinh-thuc-dung-du-an-nha-may-dien-hat-nhan-ninh-thuan-20161122180203689.htm>)

## **2. Cơ hội hợp tác kinh tế Việt Nam - LB Nga sau khi FTA giữa Việt Nam và Liên minh kinh tế Á - Âu có hiệu lực**

### **2.1. Xu hướng quốc tế và bối cảnh chung của hai nước**

Trong bối cảnh quốc tế hóa, toàn cầu hóa ngày càng phát triển mạnh mẽ, xu hướng liên kết và hội nhập quốc tế, khu vực cũng ngày càng gia tăng. Trong đó Hiệp định thương mại tự do (FTA) là xu hướng liên kết đang ngày càng trở nên phổ biến. Là thành viên của FTA, các quốc gia dù lớn hay nhỏ đều có được những cơ hội lớn trong việc phát triển kinh tế nhờ vào việc cắt giảm các hàng rào thương mại, cụ thể là thuế quan, quota nhập khẩu (và các hàng rào phi thuế quan khác). Đồng thời, vị thế của các nước cũng được nâng cao trên trường quốc tế. Với các nước nhỏ, việc tham gia trở thành thành viên của một liên kết khu vực kinh tế sẽ có sức hấp dẫn và nhận được sự chú ý nhiều hơn từ các nhà đầu tư, kinh doanh bên ngoài nhờ năng lực kinh tế tổng hợp đã được cải thiện. Thông qua các hiệp định thương mại tự do, các nước lớn mong muốn lôi kéo các nước nhỏ nhằm thiết lập trật tự thế giới mới trong đó xác định vị trí có lợi trên bản đồ địa kinh tế, chính trị toàn cầu.

Trước cơ hội thuận lợi, nhằm đưa đất nước có bước phát triển đột phá trong thiên niên kỷ mới, Việt Nam tích cực tham gia các liên kết kinh tế khu vực và thế giới. Tính đến ngày 31/12/2014, Việt Nam đã kí và tham gia 8 Hiệp định thương mại tự do, trong đó có 6 Hiệp định mang tính khu vực gồm các Hiệp định: ASEAN - Trung Quốc, ASEAN - Hàn Quốc, ASEAN - Nhật Bản, ASEAN - Ấn Độ, ASEAN - Australia - New Zealand. Hai hiệp định còn lại là 2 hiệp định song phương với Nhật Bản, Chile. Năm 2015 - một năm đặc biệt ghi nhận thành công nổi bật của Việt Nam khi đã chính thức kí kết Hiệp định thương mại tự do FTA với Liên minh kinh tế Á - Âu (29/05/2015) và với Liên minh châu Âu (02/12/2015). Trong đó, Hiệp định thương mại tự do FTA giữa Việt Nam - Liên minh kinh tế Á - Âu<sup>141</sup> đã chính thức có hiệu lực từ ngày 05/10/2016. Đây là sự kiện có ý nghĩa quan trọng không chỉ giúp Việt Nam ngày càng hội nhập sâu vào thị trường có sức mua lớn, giàu tiềm năng với dân số khoảng hơn 183 triệu người và GDP đạt khoảng 2.200 tỷ USD<sup>142</sup> mà còn góp phần củng cố và tăng cường hợp tác kinh tế Việt Nam - LB Nga để tương xứng với tầm vóc của quan hệ đối tác chiến lược toàn diện mà hai nước thiết lập từ tháng 7/2012. Dấu ấn đậm nét của Việt Nam trong năm 2015 còn là việc cùng với các nước thành viên ASEAN thành lập Cộng đồng kinh tế ASEAN (AEC) ngày 31/12/2015. Năm 2016 tiếp tục là năm Việt Nam đạt thành công trong hội nhập kinh tế quốc tế khi cùng với 11<sup>143</sup> nước kí kết Hiệp định Đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP) ngày 04/02/2016...Có thể thấy, kinh tế Việt Nam ngày càng hội nhập chặt chẽ với khu vực và thế giới. Điều đó

---

<sup>141</sup> Liên minh kinh tế Á - Âu (viết tắt là EAEU) ra đời dựa trên nền tảng của Liên minh hải quan Nga - Belarus - Kazakhstan. Ngày 01/01/2015, ba nước thỏa thuận thống nhất phát triển thành Liên minh kinh tế Á - Âu. Sau đó, ngày 02/01/2015 và 14/5/2015 lần lượt hai nước Armenia và Kyrgyzstan đã gia nhập Liên minh Á - Âu nâng tổng số thành viên lên thành 5 nước gồm: Nga - Belarus - Kazakhstan - Armenia - Kyrgyzstan. Đây là một mô hình hội nhập kinh tế mới trong không gian hậu Xô viết.

<sup>142</sup> Ban Tuyên giáo trung ương (2016), *Tài liệu tuyên truyền Hiệp định thương mại tự do giữa Việt Nam và Liên minh kinh tế Á - Âu*, (<http://www.tuyengiao.vn/Home/Tuyen-truyen/90112/Tailieu-tuyen-truyen-Hiep-dinh-Thuong-mai-tu-do-giua-Viet-Nam-va-Lien-minh-Kinh-te-A-Au>)

<sup>143</sup> Gồm 12 nước thành viên là: Hoa Kỳ, Canada, Mexico, Peru, Chile, New Zealand, Australia, Nhật Bản, Singapore, Brunei, Malaysia và Việt Nam. Tuy nhiên, ngày 23/01/2017, Tổng thống Mỹ Donald Trump đã chính thức kí sắc lệnh Mỹ rời khỏi TPP .

góp phần quan trọng trong sự tăng trưởng cao và ổn định của nền kinh tế Việt Nam trong 5 năm qua (2011 - 2015) bình quân đạt khoảng 5,88%, trong đó cao nhất đạt khoảng 6,68% (2015)<sup>144</sup>. Việt Nam đã lọt vào top 5 nền kinh tế hiệu quả của ASEAN và là một trong những trung tâm tăng trưởng kinh tế hàng đầu của khu vực châu Á - Thái Bình Dương. Đối với Nga, Việt Nam còn được xem là “cầu nối” của Nga với ASEAN nên việc tăng cường quan hệ đối tác chiến lược toàn diện với Việt Nam sẽ giúp Nga mở rộng quan hệ với các đối tác khác trong ASEAN cũng như góp phần củng cố vị thế của Nga ở châu Á - Thái Bình Dương.

Liên bang Nga, những năm đầu của thập niên thứ hai của thế kỉ XXI, nền kinh tế Nga tiếp tục tăng trưởng ổn định. Một trong những nguyên nhân đưa đến những tác động tích cực đối với nền kinh tế Nga là do: Liên minh hải quan Nga - Belarus - Kazakhstan<sup>145</sup> bắt đầu có hiệu lực từ ngày 01/01/2010. Sau đó, từ ngày 01/06/2011, hàng rào thuế quan biên giới giữa ba nước trong khối Liên minh được gỡ bỏ hoàn toàn đã tạo điều kiện thuận lợi trong việc trao đổi thương mại, cạnh tranh giữa các quốc gia thành viên cũng như giúp các nước này hội nhập tích cực vào thị trường thế giới. Do đó, bước sang năm 2012, mặc dù tăng trưởng kinh tế nhiều nước bị sụt giảm nghiêm trọng do chịu tác động từ khủng hoảng nợ công, kinh tế Nga vẫn duy trì mức độ tăng trưởng ổn định. Quý I/2012, GDP của Nga tăng 4,9%, quý II/2012 tăng 4% và quý III/2012 tăng 2,7%. Mức độ tăng trưởng GDP giai đoạn tháng 1 - 10/2012 so với cùng kỳ năm 2011 là 3,7%. Nhờ những kết quả đạt được nên Nga đã trở thành thành viên chính thức của Tổ chức Thương mại lớn nhất toàn cầu (WTO) từ ngày 16/12/2012. Năm 2013, Nga tiếp tục duy trì tăng trưởng dương với GDP đạt khoảng 1,4 - 1,5%, tỷ lệ lạm phát 6,1%, giảm so với năm 2012 (6,6%). Thặng dư thương mại đạt con số đáng kể, khoảng 150 tỉ USD. Ngành kinh tế then chốt của Liên bang Nga - khai thác dầu mỏ đạt sản lượng 523,2 triệu tấn, tăng 1,2% so với năm 2012<sup>146</sup>.

Tuy nhiên, bước sang năm 2014, kinh tế Nga có dấu hiệu suy thoái. Khủng hoảng Ukraine và mâu thuẫn giữa Moskva với các nước phương Tây đã làm suy yếu nền kinh tế Nga. Nguyên nhân từ việc Nga sáp nhập một phần lãnh thổ Ukraine (bán đảo Criema vào tháng 3/2014) và được cho là hậu thuẫn cho lực lượng ly khai ở miền Nam nước này. Vì thế, Mĩ, EU và một số quốc gia khác đã áp đặt “*lệnh trừng phạt*” đối với Nga. Hệ quả của “*lệnh trừng phạt*” này đã tác động nghiêm trọng đến nền kinh tế Nga khi giá dầu giảm sút, đồng Rúp mất giá. Giá dầu giảm từ 115 USD/thùng vào tháng 6/2014 xuống còn khoảng 50 USD/thùng từ tháng 12/2014. Do nền kinh tế Nga phụ thuộc rất nhiều vào xuất khẩu nhiên liệu và năng lượng, nên việc giá dầu sụt giảm đã kéo theo sự sụt giảm nguồn thu ngân sách của Nga. Ước tính, năm 2014, Nga đã thiệt hại tới 180 tỉ USD ngân sách vì giá dầu giảm. Từ cuối năm 2014, kinh tế Nga rơi vào suy thoái. Theo nhận định của các chuyên gia kinh tế, đây sẽ là đợt suy thoái kéo dài nhất đối với Nga trong vòng 20 năm qua. Nhận định này đưa ra dựa trên các cơ sở: một là, quy luật tăng trưởng - suy thoái theo

<sup>144</sup> Thanh Thúy (2016), *Dấu ấn đối ngoại Việt Nam trong năm 2015* (<http://www.tapchiconsan.org.vn/Home/Binh-luan/2016/37751/Dau-an-doi-ngoai-Viet-Nam-nam-2015.aspx>)

<sup>145</sup> trong đó Nga được xem thành viên “hạt nhân”

<sup>146</sup> Nguyễn Đăng Phát (2013), *Năm 2013 thành công của Liên bang Nga và ông Putin*, <http://www.vietnamplus.vn/nam-2013-thanh-cong-cua-lien-bang-nga-va-ong-putin/237383.vnp>

chu kì<sup>147</sup>; hai là giá dầu lên xuống không ổn định, và ba là từ “*lệnh trừng phạt*” mà các nước phương Tây tiếp tục gia hạn kéo dài đối với nước Nga.

Trước tình hình trên, nước Nga đã và đang thực hiện các biện pháp nhằm đưa nền kinh tế thoát khỏi đợt suy thoái dự báo là kéo dài. Việc tái cơ cấu nền kinh tế để không quá phụ thuộc vào lĩnh vực xuất khẩu nhiên liệu năng lượng, khắc phục nền công nghiệp chế tạo máy yếu kém, đầu tư vào nghiên cứu phát triển nông nghiệp và phát triển các mô hình hiện đại của ngành nông nghiệp...là những biện pháp cơ bản và lâu dài mà chính quyền của Tổng thống V.Putin đang triển khai. Đồng thời, trong khi với thị trường phương Tây bị “đóng” do hậu quả từ chính sách “*cấm vận*” của Mỹ và EU thì việc mở rộng thị trường sang hướng đông cũng như các nước thuộc khu vực hậu Xô Viết cũng đã được Nga hết sức chú trọng. Ngày 01/01/2015, Liên minh kinh tế Á - Âu chính thức có hiệu lực và ngày 29/05/2015, Hiệp định thương mại tự do FTA giữa Việt Nam với Liên minh kinh tế Á - Âu được kí kết đã thể hiện rõ điều này.

Tóm lại, trong xu thế phát triển và bối cảnh riêng của mỗi nước, quan hệ hợp tác Việt Nam - LB Nga trong lĩnh vực kinh tế đang đứng trước những cơ hội và thách thức. Việc tận dụng cơ hội và có biện pháp đối mặt với những thách thức là vấn đề được chính quyền hai nước rất chú trọng nhằm đưa quan hệ hợp tác kinh tế Việt - Nga lên tầm cao mới, hiệu quả và tương xứng với tầm vóc của quan hệ đối tác chiến lược toàn diện. Sự kiện Hiệp định tự do thương mại FTA giữa Việt Nam với Liên minh kinh tế Á - Âu có hiệu lực kể từ ngày 05/10/2016 đã mở ra những cơ hội mới cho quan hệ kinh tế Việt Nam - LB Nga có điều kiện phát triển.

## ***2.2. Cơ hội hợp tác kinh tế Việt Nam - LB Nga sau khi FTA giữa Việt Nam và Liên minh kinh tế Á - Âu có hiệu lực***

Thứ nhất, hàng rào thuế quan được khai thông, tạo điều kiện cho việc thúc đẩy hợp tác xuất nhập khẩu hai nước phát triển hơn. Mặc dù cả Việt Nam và Liên bang Nga đã gia nhập vào WTO<sup>148</sup> song mức thuế nhập khẩu trung bình vào thị trường Nga vẫn cao. Tuy nhiên, ngay khi Hiệp định FTA giữa Việt Nam và Liên minh kinh tế Á - Âu có hiệu lực, phía Liên minh sẽ áp dụng thuế suất 0% cho tất cả các mặt hàng thủy sản của Việt Nam. Phía Việt Nam sẽ phải mở cửa thị trường trong nước cho khoảng 90% các sản phẩm đến từ các nước thuộc Liên minh, đặc biệt là các sản phẩm mà khu vực này có thế mạnh xuất khẩu như chăn nuôi, máy móc, thiết bị, phương tiện vận tải. Do đó, quan hệ thương mại hai chiều giữa Việt Nam với Liên minh kinh tế Á - Âu dự báo tăng trưởng khoảng 18 - 20% hàng năm, đặc biệt đối với Nga. Dự báo kim ngạch hai chiều của Việt Nam - LB Nga sẽ tăng từ mức khoảng 4 tỉ USD năm 2014 lên 10 - 12 tỉ USD vào năm 2020. Vì trong các nước thành viên của Liên minh kinh tế Á - Âu, Nga là thị trường truyền thống của Việt Nam và mối quan hệ hai nước đang phát triển ở mức cao nhất của quan hệ song phương - Đối tác chiến lược toàn diện.

---

<sup>147</sup>Theo lời giám đốc cơ quan tư vấn tài chính FBK, Igo Nikolaev, đối với nước Nga, “*Chu kỳ tăng trưởng đã đi qua. Năm 2013 là năm cuối cùng của một chu kỳ đó (...) kể từ năm 2014 kinh tế Nga rơi vào suy thoái*”, Dẫn theo Tạp chí kinh tế, *Viễn cảnh đen tối cho kinh tế Nga*, ngày 22 tháng 4 năm 2014, <http://vi.rfi.fr/kinh-te/20140422-vien-canh-den-toi-cho-kinh-te-nga>

<sup>148</sup> Việt Nam gia nhập năm 2007 và Nga là năm 2012

Thứ hai, hai bên không chỉ phát huy các mặt hàng có thể mạnh mà còn mở rộng các mặt hàng trước đây không thể cung cấp do giá quá cao. Phía Nga có thể đẩy mạnh xuất khẩu vào thị trường Việt Nam các sản phẩm: bơ, phomat, lúa mạch, sữa, bột mì, dầu và các sản phẩm dầu mỏ, thép ống, thép cán, dàn khoan, xe hơi... Đồng thời, các doanh nghiệp Nga có cơ hội hợp tác trong các lĩnh vực Việt Nam đang khuyến khích đầu tư như: phát triển năng lượng mới, năng lượng tái tạo, chế biến nông lâm, thủy sản, xây dựng và phát triển kết cấu hạ tầng, giáo dục, y tế... Phía Việt Nam không chỉ đẩy mạnh các mặt hàng vốn có lợi thế từ trước như thủy sản, nông sản, dệt may, máy tính, linh kiện điện tử... mà còn mở rộng một số mặt hàng như sữa, đường tinh luyện, phụ tùng xe đạp, đồ chơi trẻ em... sang thị trường Nga. Từ đây, người tiêu dùng hai bên càng có thêm nhiều sự lựa chọn về chủng loại và giá cả của sản phẩm.

Thứ ba, tạo cơ hội cho doanh nghiệp hai bên trong việc nâng cao chất lượng sản phẩm, mở rộng thị trường tiêu thụ. Ngay khi Hiệp định có hiệu lực, việc miễn thuế hoàn toàn hoặc hạ xuống mức tối thiểu đã mở ra cơ hội cạnh tranh bình đẳng về giá cả và chất lượng sản phẩm cho cả hai bên, nhất là đối với doanh nghiệp Việt Nam. Thị trường tiêu thụ cũng được mở rộng. Các doanh nghiệp hai nước được tiếp cận một khu vực thị trường rộng lớn, đông dân và giàu tiềm năng giao thương và hợp tác đầu tư. Việt Nam có điều kiện thâm nhập sâu hơn vào thị trường các nước hậu Xô Viết. Đối với Liên bang Nga, thông qua “*cầu nối*” thương mại với Việt Nam, Nga có thể mở rộng giao thương với thị trường các nước Đông Nam Á khá thuận lợi.

Thứ tư, mở ra cơ hội cho doanh nghiệp hai nước hợp tác đầu tư xây dựng nhà máy qui mô nhỏ tại Nga cũng như tại Việt Nam để thuận lợi cho việc sản xuất và tiêu thụ. Phía Việt Nam có thể xây dựng nhà máy chế biến, đóng gói chè, cà phê và xuất khẩu tại chỗ hoặc đầu tư các nhà máy sản xuất những mặt hàng có lợi thế về nguyên liệu tại chỗ như đồ nhựa gia dụng, may mặc, sản xuất đồ ăn nhanh và chế biến gỗ. Phía Nga, ngoài các dự án đầu tư truyền thống như: năng lượng, dầu khí... doanh nghiệp Nga đã và đang xúc tiến đầu tư hoạt động tại Việt Nam ở một số lĩnh vực như: lắp ráp ô tô, xây dựng và bất động sản. Ngoài ra một lĩnh vực khác tiềm năng mà doanh nghiệp Nga muốn đầu tư hoạt động tại Việt Nam trong tương lai đó là tiêu dùng nhanh gồm có: thực phẩm, lương thực, đồ tiêu dùng....

Thứ năm, các địa phương hai nước có cơ hội đẩy mạnh hợp tác kinh tế thương mại và đầu tư. Phát biểu tại “*Diễn đàn Kết nối hợp tác kinh tế Việt Nam - Nga (tỉnh Kursk)*” diễn ra tại Hà Nội (07/12/2016), Thống đốc tỉnh Kursh Mikhailov Alexandr Nikholaevich cho rằng: “*Đang có nhiều cơ hội đẩy mạnh hợp tác kinh tế, thương mại, đầu tư... giữa Việt Nam và Nga, tỉnh Kursk cũng như các địa phương của Nga và Việt Nam cần tận dụng tối đa cơ hội để thúc đẩy*”<sup>149</sup>.

Thứ sáu, hai bên có cơ hội trao đổi, hợp tác khoa học công nghệ, nhất là phía Việt Nam có điều kiện thuận lợi để tiếp thu công nghệ tiên tiến từ phía Nga trong một số lĩnh vực, điển hình như: công nghệ giống, vật liệu mới, khoa học ứng dụng trong bảo quản và chế biến nông sản.

---

<sup>149</sup> Website Trung tâm WTO (2016), *Hợp tác kinh tế Việt Nam - Liên bang Nga (tỉnh Kursk): Tận dụng tối đa cơ hội*, (<http://www.trungtamwto.vn/tin-tuc/hop-tac-kinh-te-viet-nam-lien-bang-nga-tinh-kursk-tan-dung-toi-da-co-hoi>)

Thứ bảy, điều đặc biệt quan trọng khi Ban lãnh đạo hai bên tiếp tục khẳng định bốn lĩnh vực hợp tác gồm: thương mại, đầu tư, dầu khí và năng lượng là những trụ cột quan trọng trong quan hệ đối tác chiến lược toàn diện Việt Nam - LB Nga. Đây là cơ sở để hai nước không ngừng tăng cường hợp tác trên các lĩnh vực này.

Các cơ hội hợp tác về kinh tế giữa Việt Nam với Liên bang Nga cũng có tác động không nhỏ đến quan hệ chính trị giữa hai nước khi Hiệp định thương mại tự do FTA Việt Nam với Liên minh kinh tế Á - Âu có hiệu lực (05/10/2016), vì góp phần củng cố và tăng cường mối quan hệ đối tác chiến lược toàn diện Việt - Nga. Đồng thời khẳng định sự chủ động, tích cực của mỗi bên trong việc thể hiện tốt vai trò đảm nhiệm: Phía Nga - vai trò trung tâm, dẫn dắt Liên minh kinh tế Á- Âu và phía Việt Nam - vai trò cầu nối trong ASEAN. Qua đó, vị trí và vai trò của mỗi bên được nâng cao trên trường quốc tế.

Tuy nhiên, bên cạnh những cơ hội thuận lợi trên, hợp tác kinh tế Việt Nam - LB Nga cũng đang đứng trước khó khăn và thách thức. Cho đến nay, mặc dù Hiệp định có hiệu lực hơn bốn tháng song việc xúc tiến thương mại cũng như đưa mặt hàng thâm nhập vào thị trường của nhau phù hợp với quy định của hiệp định đã kí kết của doanh nghiệp hai bên còn khó khăn. Nguyên nhân là do có một số rào cản như:

Thứ nhất, mặc dù cơ chế thanh toán song phương đồng nội tệ hai nước đã được áp dụng (kể từ cuối tháng 12.2015) song giá trị hai đồng bản tệ RUB và VNĐ chưa có tính ổn định cao nên hoạt động trong lĩnh vực thanh toán chưa đạt hiệu quả cao.

Thứ hai, do rào cản bởi ngôn ngữ, khác biệt về văn hóa và môi trường kinh doanh, doanh nghiệp hai bên chưa tận dụng được các cam kết mở cửa thị trường từ FTA mang lại. Phía Nga, nhiều doanh nghiệp có tiềm lực chưa tiếp cận được các dự án trọng điểm của Việt Nam. Phía Việt Nam, năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp chưa cao, chưa thiết lập được một hệ thống phân phối ổn định của riêng mình....

Thứ ba, quy trình, thủ tục hải quan, cửa khẩu còn bất cập gây tâm lý e ngại cho doanh nghiệp khi giao dịch. Như vậy, những rào cản này cần được gỡ bỏ nhằm tạo sự thông thoáng, thuận lợi cho doanh nghiệp hai bên.

Riêng đối với Việt Nam, có thể thấy trong thời gian qua, Việt Nam chưa tận dụng cơ hội tốt trong hợp tác kinh tế - thương mại với Liên bang Nga trong đó có việc áp dụng Hiệp định FTA giữa Việt Nam và Liên minh kinh tế Á - Âu còn bởi một số lý do:

*Một là*, năng lực cạnh tranh của hàng hóa Việt Nam còn thấp tại thị trường Nga. So với hàng hóa của một số đối thủ cạnh tranh, trong đó đặc biệt hàng hóa Trung Quốc, chất lượng hàng hóa của Việt Nam không thua kém, thậm chí còn cao hơn hàng hóa Trung Quốc nhưng về mẫu mã, giá cả không đánh trúng tâm lý người tiêu dùng Nga bằng hàng hóa của nước bạn.

*Hai là*, cơ cấu mặt hàng xuất khẩu vào thị trường Nga chưa phong phú chỉ tập trung chủ yếu là hàng nông sản, thủy sản, nguyên liệu thô nên kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam còn hạn chế.

*Ba là*, các doanh nghiệp Việt Nam chưa thực sự coi trọng thị trường Nga vì sợ rủi ro, chi phí vận tải cao, phương thức giao hàng và thanh toán chưa thuận tiện.

*Bốn là*, các chính sách hỗ trợ của nhà nước nhằm giảm chi phí đầu vào, giảm cước phí vận tải hay cung cấp thông tin về thị trường, pháp luật cũng như tổ chức các hoạt động xúc tiến thương mại cho doanh nghiệp Việt Nam hiểu về thị trường Nga còn hạn chế... Đây là một số lý do dẫn đến thực trạng hàng hóa của doanh nghiệp Việt Nam cạnh tranh trên thị trường Nga chưa hiệu quả, kim ngạch xuất khẩu sang thị trường Nga còn thấp.

### **3. Đánh giá triển vọng và một số đề xuất nhằm phát triển quan hệ hợp tác kinh tế Việt Nam - LB Nga**

#### **3.1. Triển vọng**

Trong khoảng thời gian Hiệp định FTA giữa Việt Nam với Liên minh kinh tế Á - Âu được ký kết và có hiệu lực, giữa hai nước Việt Nam - LB Nga cũng đã ký kết một số hiệp định, nghị định thư như: Nghị định thư giữa Chính phủ Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam và Chính phủ Liên Bang Nga về hỗ trợ sản xuất phương tiện vận tải có động cơ trên lãnh thổ Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam (21/03/2016), Hiệp định Liên Chính phủ về việc tiếp tục hợp tác thăm dò địa chất và khai thác dầu khí trên lãnh thổ Liên bang Nga (20/04/2016), Thỏa thuận hợp tác giữa Tập đoàn TH (Việt Nam) và chính quyền tỉnh Kaluga về thực hiện dự án đầu tư xây dựng tổ hợp chăn nuôi bò sữa và chế biến sữa ứng dụng công nghệ cao và tổ hợp nhà kính sản xuất rau, quả sạch (16/05/2016)... Cùng với những hiệp định được ký kết trong khuôn khổ hợp tác giữa Việt Nam và Liên minh kinh tế Á - Âu, những ký kết, thỏa thuận song phương Việt - Nga nêu trên đã tạo cơ sở pháp lý để thúc đẩy hợp tác kinh tế hai nước có bước phát triển trong thời gian tới.

Triển vọng trong hợp tác kinh tế Việt Nam - LB Nga còn xuất phát từ những lợi thế, bối cảnh của mỗi nước.

Về phía Việt Nam, nước có thế mạnh sản xuất hàng tiêu dùng và nông sản thực phẩm trong khi đây không phải là lĩnh vực ưu tiên của Nga. Với dân số khoảng hơn 144 triệu người và thu nhập bình quân đầu người đạt khoảng 14 - 17 nghìn USD/năm, Nga là thị trường có sức mua lớn, giàu tiềm năng. Đây là cơ hội “vàng” cho doanh nghiệp Việt Nam tăng cường xuất khẩu các mặt hàng nông sản, thủy sản vào thị trường Nga nhất là trong bối cảnh Mỹ và các nước phương Tây đang thực hiện “*lệnh trừng phạt*”, cấm vận nước này. Hơn nữa, thị hiếu tiêu dùng của người Nga đối với các sản phẩm nhiệt đới như Việt Nam là rất cao. Các mặt hàng hóa nông sản, thủy sản... của Việt Nam cũng đã quen với người tiêu dùng Nga. Thị trường Nga cũng không phải là thị trường khắt khe đối với hàng hóa Việt Nam so với các thị trường Mỹ và các nước phương Tây.

Tại thị trường Nga, nhiều doanh nghiệp Việt Nam đã có lịch sử làm việc lâu dài, có mối quan hệ và sự hiểu biết về văn hóa kinh doanh... là cơ sở cầu nối cho các doanh nghiệp mới tiếp cận thị trường Nga. Hiện tại, cộng đồng người Việt sống, học tập và làm việc tại Nga tương đối đông đảo, các doanh nghiệp có thể tận dụng các kinh nghiệm và mối quan hệ từ mạng lưới này để tiếp cận thị trường Nga.

Đến nay, Việt Nam là đối tác FTA đầu tiên của Liên minh kinh tế Á - Âu. Trên thực tế, khu vực Liên minh kinh tế Á - Âu đã từng đàm phán FTA với một số nước nhưng không đạt được tiến triển và bị đình trệ hoặc hủy bỏ. Vì vậy, Hiệp định thương mại FTA giữa Việt Nam với Liên minh kinh tế Á - Âu được ký kết và có hiệu lực đã tạo ra những lợi



thể đặc biệt đối với hàng hóa Việt Nam, góp phần thúc đẩy tỉ trọng xuất khẩu vào thị trường các nước thành viên trong đó có Nga.

Về phía Liên bang Nga, theo kí kết với Liên minh, Việt Nam đồng ý mở cửa thị trường có lộ trình cho Liên minh đối với một số sản phẩm chăn nuôi, một số mặt hàng công nghiệp gồm máy móc, thiết bị, phương tiện vận tải... Tận dụng ưu đãi thuế quan này, một số mặt hàng Nga có lợi thế như thép, ô tô nguyên chiếc....dự báo sẽ được tăng xuất khẩu vào thị trường Việt Nam. Diễn hình là mặt hàng thép. Hiện nay, tổng lượng sản xuất thép của Nga đứng thứ 5 toàn cầu (đạt khoảng 70 triệu tấn/năm). Với chi phí sản xuất được đánh giá thuộc loại thấp nhất thế giới, chất lượng thép tốt... đây chính là thách thức đối với các doanh nghiệp thép Việt Nam. Theo số liệu thống kê của Tổng cục Hải quan Việt Nam, trong 8 tháng đầu năm 2016, kim ngạch nhập khẩu của Việt Nam từ Nga tăng tới 239 triệu, trong đó tăng mạnh ở nhóm hàng sắt thép các loại tăng 134 triệu USD, than đá tăng 131 triệu USD, ô tô nguyên chiếc các loại tăng 53 triệu USD<sup>150</sup>. Con số này dự báo sẽ tiếp tục tăng, do các doanh nghiệp Nga tận dụng những ưu đãi thuế quan FTA đã có hiệu lực từ 05/10/2016.

Bên cạnh đó, chính sách “*hướng đông*” của Nga, cùng với tác động của các biện pháp trừng phạt kinh tế của Mỹ, EU và Nhật Bản đã gây cản trở cho hoạt động thương mại giữa Nga và phương Tây. Từ đây, nhiều hoạt động thương mại, đầu tư của Nga đang chuyển hướng sang châu Á. Đây là cơ sở để quan hệ hợp tác kinh tế Việt Nam - LB Nga có thể được tăng cường hoạt động xuất khẩu vào thị trường của nhau, nhất là khi FTA có hiệu lực với nhiều mặt hàng được áp dụng mức thuế xuất - nhập khẩu là 0%.

Để thúc đẩy hoạt động hợp tác thương mại Việt Nam - LB Nga, cùng vào tháng 05/2016 khi Hiệp định thương mại FTA giữa Việt Nam và Liên minh kinh tế Á - Âu được kí kết, Trung tâm xuất khẩu Nga đã ra đời. Theo ông Robert Kurilo, Trưởng đại diện Trung tâm Xuất khẩu Nga tại Hà Nội: *Việt Nam là một nước đang có tốc độ phát triển kinh tế rất nhanh trong khu vực và châu Á*<sup>151</sup>. Do đó, mục tiêu thành lập Trung tâm xuất khẩu Nga để hỗ trợ các hoạt động đầu tư, xuất nhập khẩu, phát triển thương mại giữa Liên bang Nga và Việt Nam nhằm đạt mục tiêu kim ngạch thương mại giữa hai nước từ 4 tỉ USD (2014) tăng lên 10 tỉ USD vào năm 2020. Nhiệm vụ của Trung tâm là cung cấp các dịch vụ tín dụng, bảo hiểm, bảo lãnh ngân hàng cho các hoạt động xuất nhập khẩu và đầu tư với lãi suất ưu đãi cho các doanh nghiệp Nga khi tham gia vào thị trường Việt Nam; đồng thời, tìm kiếm đối tác hợp tác, kinh doanh cho doanh nghiệp hai nước và giải quyết các vướng mắc về thủ tục hành chính cũng như làm cầu nối giữa các cơ quan pháp lý nhà nước, các pháp nhân đầu tư, xuất nhập khẩu để các hoạt động này được triển khai đúng pháp luật<sup>152</sup>. Với chức năng là cơ quan dịch vụ “*một cửa*” của Chính phủ Nga, hoạt động của Trung tâm Xuất khẩu Nga đã và đang góp phần thúc đẩy hoạt động thương mại giữa hai nước phát triển và đạt hiệu quả.

<sup>150</sup> Website của Hải quan Việt Nam (2016), *Một vài nét về xuất nhập khẩu Việt Nam - Nga: cập nhật trong 8 tháng tính từ đầu năm 2016*,

(<https://www.customs.gov.vn/Lists/TinHoatDong/ViewDetails.aspx?ID=24404&Category=Th%E1%BB%91ng%20k%C3%AA%20H%E1%BA%A3i%20quan>)

<sup>151</sup> <sup>21</sup>, Tuổi trẻ online (2016), *Doanh nghiệp Nga muốn đầu tư vào lĩnh vực tiêu dùng nhanh*, ngày 16/12/2016, (<http://tuoitre.vn/tin/can-biet/20161216/doanh-nghiep-nga-muon-dau-tu-va-ling-vuc-tieu-dung-nhanh/1237060.html>)

## **2.1. Một số đề xuất nhằm phát triển quan hệ hợp tác kinh tế Việt Nam - LB Nga**

### **2.1.1. Đối với chính quyền hai nước**

Thứ nhất, cần xây dựng hoàn thiện chương trình hành động để thực hiện các nội dung đã kí kết giữa hai nước trong khuôn khổ Hiệp định thương mại Việt Nam - Liên minh kinh tế Á - Âu cũng như các hiệp định, nghị định thư, thỏa thuận song phương Việt - Nga về hợp tác kinh tế thương mại, đầu tư.

Thứ hai, Chính phủ hai bên cần tăng cường hợp tác hải quan nhằm để tạo sự thông thoáng, nhanh gọn cho các doanh nghiệp trong việc trao đổi hàng hóa thương mại. Chính phủ hai bên cần tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp trong việc giảm chi phí vận chuyển, thanh toán. Hiện nay, hai bên đã thống nhất trong việc thanh toán bằng đồng nội tệ, tuy nhiên “doanh nghiệp Nga thiên về trả chậm khi nhập và trả trước khi xuất khẩu hàng hóa”<sup>153</sup> nên rất cần sự thống nhất tìm tiếng nói chung giữa doanh nghiệp hai bên. Đồng thời, Ngân hàng liên doanh Việt - Nga (VRB) cần tiếp tục phát huy vai trò tích cực trong việc tài trợ cho các hoạt động trao đổi thương mại và đầu tư giữa hai nước cũng như là đầu mối quan trọng xúc tiến thương mại và đầu tư, góp phần thiết thực hoàn thành mục tiêu kim ngạch xuất khẩu giữa hai nước lên mức 10 tỉ USD vào năm 2020.

Thứ ba, đẩy mạnh hoạt động xúc tiến thương mại, tăng cường nghiên cứu và dự báo thị trường đối với những mặt hàng hai bên có lợi thế về ưu đãi thuế quan. Phía Việt Nam, cần hỗ trợ doanh nghiệp áp dụng tiêu chuẩn quốc tế về an toàn vệ sinh thực phẩm. Từ đó, xây dựng thương hiệu cho các mặt hàng nông sản, thủy sản Việt Nam.

Thứ tư, hoàn thiện chính sách hỗ trợ sản xuất - xuất khẩu vào thị trường của Nga cũng như các nước thành viên khác và ngược lại phù hợp với quy định của Hiệp định thương mại FTA giữa Việt Nam và Liên minh kinh tế Á - Âu.

Thứ năm, các Bộ, các ban ngành hai bên nên phối kết hợp thường xuyên tổ chức các diễn đàn, hội thảo xúc tiến thương mại đầu tư... để các doanh nghiệp hai bên có cơ hội hợp tác trao đổi, quảng bá, thỏa thuận, kí kết các hợp đồng kinh tế thương mại và đầu tư. Để thực hiện mục tiêu kim ngạch xuất khẩu hai nước hướng đến vào năm 2020 đạt 10 tỉ USD rất cần sự phối kết hợp chặt chẽ và kịp thời từ Đại sứ quán hai nước, các Bộ, các ngành và Ủy ban Liên chính phủ về hợp tác kinh tế - thương mại và khoa học - kĩ thuật. Về phía Việt Nam, nên có kế hoạch tổ chức các hội chợ xúc tiến thương mại Việt Nam tại Nga thường niên. Trong đó, Việt Nam nên có chiến dịch quảng bá tiếp thị mạnh mẽ (bằng tiếng Nga) ở cấp độ quốc gia cũng như doanh nghiệp nhằm cung cấp thông tin, từ đó thu hút đầu tư của các doanh nghiệp Nga. Đồng thời, Việt Nam cũng cần phát huy tốt vai trò cầu nối của Trung tâm thương mại Hà Nội - Mokva giữa doanh nghiệp Việt Nam với thị trường Nga. Năm 2015, Trung tâm đã tổ chức: “Hội chợ bán hàng: hàng Việt Nam chất lượng cao Mokva 2015” thành công, để lại dư âm tốt đối với người dân Nga. Hoạt động này nên cần thường xuyên tổ chức nhằm tạo cơ hội cho doanh nghiệp hai nước trao đổi hợp tác cũng như quảng bá văn hóa Việt Nam đến nước bạn một cách gần gũi và tinh tế.

### **2.1.2. Đối với các doanh nghiệp hai nước**

---

<sup>153</sup> Nguyễn An Hà (2015), *Hợp tác kinh tế thương mại Việt Nam - Liên bang Nga trong bối cảnh mới*, Tạp chí Nghiên cứu châu Âu, số 4 (175), tr. 9 -17.

Các doanh nghiệp hai nước cần tích cực và chủ động tham gia vào quá trình kinh doanh, đầu tư, tìm hiểu các cơ hội hợp tác mới thay vì chỉ duy trì những hình thức hợp tác truyền thống. Gần đây vào ngày 16/ 05/2016, thoả thuận hợp tác giữa Tập đoàn TH (Việt Nam) và chính quyền tỉnh Kaluga (Nga) về thực hiện dự án đầu tư xây dựng tổ hợp chăn nuôi bò sữa và chế biến sữa ứng dụng công nghệ cao và tổ hợp nhà kính sản xuất rau, quả sạch đã được kí kết. Đây là một trong những hình thức hợp tác mới góp phần giảm chi phí vận chuyển, thanh toán mà tận dụng nguồn nguyên liệu tại chỗ cũng như khai thác tối đa thị trường tiêu thụ cho các doanh nghiệp. Nhằm thúc đẩy hợp tác kinh tế thương mại đầu tư giữa hai nước, hình thức hợp tác này cần được mở rộng, phát triển hơn trong thời gian tới.

Doanh nghiệp hai bên cần phải nghiên cứu kỹ nội dung cụ thể của Hiệp định với từng dòng thuế của từng sản phẩm, đặc biệt đối với ngành thủy sản Việt Nam cần nghiên cứu quy định về quy tắc xuất xứ. Doanh nghiệp Việt Nam cần lưu ý thêm các vấn đề về vệ sinh an toàn thực phẩm, chất lượng hàng hóa...vì đây là những vấn đề mà phía Nga rất coi trọng.

Việc nghiên cứu kỹ lưỡng luật pháp hiện hành của mỗi bên về quy trình đăng ký văn phòng đại diện và chi nhánh, đăng ký thuế và đăng ký tạm trú...là những nội dung rất cần sự quan tâm của doanh nghiệp hai nước.

Doanh nghiệp hai bên cần chủ động nghiên cứu thị trường cũng như lựa chọn đối tác phù hợp để kí kết hợp đồng nhằm kịp thời tận dụng được lợi ích của FTA mang lại ngay khi mới thành lập.

Riêng đối với doanh nghiệp Việt Nam, cải thiện năng lực cạnh tranh, trong đó hàng đầu là chất lượng sản phẩm là vấn đề cần đặc biệt chú trọng. Trước mắt những sản phẩm xuất khẩu của Việt Nam còn phù hợp với nhu cầu tiêu dùng của tầng lớp dân cư thu nhập chưa cao ở Nga, tuy nhiên về lâu dài các doanh nghiệp Việt Nam cần từ bỏ suy nghĩ Nga là thị trường “dễ tính” mà phải chú trọng đến việc nâng cao chất lượng sản phẩm, cải thiện mẫu mã, bao bì...Do đó, việc đầu tư cơ sở hạ tầng, trang thiết bị công nghệ cao...cần được các doanh nghiệp Việt Nam quan tâm, không ngừng cải tiến và hoàn thiện. Các doanh nghiệp Việt Nam cần tận dụng lợi thế khi Việt Nam hiện là đối tác đầu tiên của Liên minh kinh tế Á - Âu để có chiến lược trong việc xây dựng thương hiệu “hàng Việt” trên thị trường Nga. Có như vậy, hàng hóa Việt Nam sẽ dành được ưu thế trước các đối thủ cạnh tranh khác tại thị trường Nga.

## **Kết luận**

Trong lịch sử gần 67 năm ngoại giao Việt Nam - Liên Xô/Liên bang Nga, quan hệ hợp tác kinh tế giữa hai nước đã đạt được những kết quả quan trọng, đáp ứng lợi ích thiết thực của mỗi bên, nhất là đối với sự nghiệp xây dựng và bảo vệ Tổ quốc Việt Nam xã hội chủ nghĩa. Trong bối cảnh tình hình thế giới, khu vực có nhiều biến động, đòi hỏi mỗi quốc gia có những phản ứng linh hoạt trong quan hệ song phương và đa phương, chính phủ hai bên không ngừng nỗ lực phát triển các lĩnh vực quan hệ, nhất là trong lĩnh vực kinh tế để tương xứng với tầm vóc của quan hệ đối tác chiến lược toàn diện Việt Nam - LB Nga. Với

việc Hiệp định thương mại tự do FTA giữa Việt Nam và Liên minh kinh tế Á - Âu (trong đó có Liên bang Nga là thành viên) được kí kết và có hiệu lực đã mở ra cơ hội, triển vọng lớn cho quan hệ kinh tế Việt Nam - LB Nga có sự bứt phá trong thời gian tới. Với những lợi thế của ưu đãi thuế quan, hai bên cần tận dụng để phát huy những thế mạnh của mỗi bên, cũng như có sự bổ sung, hỗ trợ cho nhau để quá trình hợp tác đạt hiệu quả nhất. Muốn vậy từ chính quyền đến khối doanh nghiệp hai bên cần có chương trình, biện pháp và chính sách cụ thể phù hợp với nội dung đã kí kết theo Hiệp định thương mại FTA cũng như đặc điểm, tình hình của mỗi nước. Như vậy, Hiệp định thương mại FTA mới thực sự có giá trị, quan hệ hợp tác kinh tế Việt Nam - LB Nga mới có thể đạt được với những dự kiến hai bên đặt ra, ví như kim ngạch hai chiều đạt 10 tỉ USD vào năm 2020. Từ đó, góp phần vào sự phát triển phồn vinh về kinh tế, ổn định về chính trị của mỗi nước cũng như của khu vực và trên thế giới.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Ban Tuyên giáo trung ương (2016), *Tài liệu tuyên truyền Hiệp định thương mại tự do giữa Việt Nam và Liên minh kinh tế Á - Âu*, (<http://www.tuyengiao.vn/Home/Tuyen-truyen/90112/Tailieu-tuyen-truyen-Hiep-dinh-Thuong-mai-tu-do-giua-Viet-Nam-va-Lien-minh-Kinh-te-A-Au>).
2. Cục Đầu tư nước ngoài (2016), *Tình hình đầu tư của Liên bang Nga vào Việt Nam*, (<http://fia.mpi.gov.vn/tinbai/5035/Tinh-hinh-dau-tu-cua-Lien-bang-Nga-tai-Viet-Nam>).
3. Nguyễn An Hà (2015), *Hợp tác kinh tế thương mại Việt Nam - Liên bang Nga trong bối cảnh mới*, Tạp chí *Nghiên cứu châu Âu*, số 4 (175), tr. 9 -17.
4. Thanh Hà (2014), *Viễn cảnh đen tối cho kinh tế Nga*, Tạp chí *Kinh tế* ngày 22 /4/2014, (<http://vi.rfi.fr/kinh-te/20140422-vien-canhh-den-toi-cho-kinh-te-nga>).

---

5. Lokshin (2016), *Bước đột phá mới trong quan hệ hợp tác Việt - Nga*, Tạp chí *Cộng sản điện tử*, ngày 14 tháng 7 năm 2016.
6. Mạnh Nguyễn (2016), *Nhìn lại quan hệ kinh tế Việt - Nga qua các con số*, (<http://baonga.com/kinh-te-viet-nam.nd312/nhin-lai-quan-he-kinh-te-viet---nga-qua-cac-con-so.i69928.html>).
7. Ph.Nhung - Th.Dũng (2016) *Chính thức dừng dự án nhà máy điện hạt nhân Ninh Thuận* (<http://nld.com.vn/thoi-su-trong-nuoc/chinh-thuc-dung-du-an-nha-may-dien-hat-nhan-ninh-thuan-20161122180203689.htm>).
8. Nguyễn Đăng Phát (2013), *Năm 2013 thành công của Liên bang Nga và ông Putin*, (<http://www.vietnamplus.vn/nam-2013-thanh-cong-cua-lien-bang-nga-va-ong-putin/237383.vnp>)
9. Tạp chí kinh tế (2014) , *Viễn cảnh đen tối cho kinh tế Nga*, ngày 22 tháng 4 năm 2014, (<http://vi.rfi.fr/kinh-te/20140422-vien-canhh-den-toi-cho-kinh-te-nga>)

10. Thanh Thúy (2016), *Dấu ấn đối ngoại Việt Nam trong năm 2015*, Tạp chí *Cộng sản online* (<http://www.tapchicongsan.org.vn/Home/Binh-luan/2016/37751/Dau-an-doi-ngoai-Viet-Nam-nam-2015.aspx>).
  11. Tiếng nói nước Nga (2016), *Ngành năng lượng Việt Nam bước phát triển mới*, ([http://sputniknews.com/vietnam\\_russia/20160714/2112417/nganh-nang-luong-viet-nam-la-buoc-phat-trien-moi-html](http://sputniknews.com/vietnam_russia/20160714/2112417/nganh-nang-luong-viet-nam-la-buoc-phat-trien-moi-html)
- 
12. Tuổi trẻ online (2016), *Doanh nghiệp Nga muốn đầu tư vào lĩnh vực tiêu dùng nhanh*, ngày 16/12/2016, (<http://tuoitre.vn/tin/can-biet/20161216/doanh-nghiep-nga-muon-dau-tu-vao-linh-vuc-tieu-dung-nhanh/1237060.html>).
  13. Website của Hải quan Việt Nam (2016), *Một vài nét về xuất nhập khẩu Việt Nam - Nga: cập nhật trong 8 tháng tính từ đầu năm 2016*, (<https://www.customs.gov.vn/Lists/TinHoatDong/ViewDetails.aspx?ID=24404&Category=Th%E1%BB%91ng%20k%C3%AA%20H%E1%BA%A3i%20quan>)
  1. Website Trung tâm WTO (2016), *Hợp tác kinh tế Việt Nam - Liên bang Nga (tỉnh Kursk): Tận dụng tối đa cơ hội*, (<http://www.trungtamwto.vn/tin-tuc/hop-tac-kinh-te-viet-nam-lien-bang-nga-tinh-kursk-tan-dung-toi-da-co-hoi>).



TRƯỜNG ĐẠI HỌC HẢI PHÒNG  
HAIPHONG UNIVERSITY



TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ HUẾ  
HUE COLLEGE OF ECONOMICS



TRƯỜNG ĐẠI HỌC THƯƠNG MẠI  
THUONGMAI UNIVERSITY



NANHUA UNIVERSITY,  
TAIWAN



KOREA TRADE RESEARCH  
ASSOCIATION

## CHỦ ĐỀ

**PHÁT TRIỂN KINH TẾ BIỂN, KINH TẾ VÙNG, LIÊN KẾT VÙNG,  
HỆ THỐNG CẢNG BIỂN, LOGISTICS VÀ CHUỖI CUNG ỨNG**

## TOPIC

**MARINE ECONOMIC DEVELOPMENT, REGIONAL ECONOMIES,  
REGIONAL LINKAGES, SEAPORT SYSTEMS, LOGISTICS AND SUPPLY CHAIN**



**THAM GIA THỊ TRƯỜNG QUỐC TẾ: ƯU THẾ, THÁCH THỨC VÀ GIẢI  
PHÁP ĐỐI VỚI CÁC DNNVV VIỆT NAM**  
**PARTICIPATING IN INTERNATIONAL MARKET: ADVANTAGES,  
CHALLENGES AND SOLUTIONS FOR VIETNAM SMEs.**

*PGS,TS. Nguyễn Hoàng*  
*Trường Đại học Thương mại*

**Tóm tắt**

*Bài viết nghiên cứu các ưu thế và thách thức đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ (DNNVV) Việt Nam khi tham gia thị trường quốc tế. Bài viết chỉ ra chín ưu thế đối với các DNNVV trong quá trình quốc tế hóa, bao gồm: (i) vốn đầu tư ban đầu ít, (ii) khả năng linh động trong phương thức kinh doanh, (iii) khả năng linh động trong thay đổi nguồn nguyên vật liệu, (iv) khả năng kinh động trong thay đổi công nghệ, (v) sử dụng ít lao động, (vi) ưu đãi của chính phủ, (vii) xu hướng toàn cầu hóa, (viii) sự khác biệt về văn hóa, và (ix) khả năng linh động trong ứng phó với thay đổi. Ngoài ra, bài viết chỉ ra mười thách thức cơ bản mà DNNVV gặp phải trong quá trình quốc tế hóa, bao gồm: (i) khả năng tài chính, (ii) hàng rào tài chính/thuế quan, (iii) rào cản phi tài chính/phi thuế quan, (iv) chất lượng nguồn nhân lực, (v) trình độ công nghệ, (vi) cạnh tranh, (vii) hiểu biết pháp lý, (viii) kênh phân phối, (ix) sự khác biệt về văn hóa, và (x) nguồn nguyên vật liệu. Các thách thức này đã hạn chế khả năng tiếp cận, đầu tư, và mở rộng của DNNVV khi tham gia thị trường quốc tế. Từ đó, bài viết đề xuất một số giải pháp đối với các DNNVV và các cơ quan nhà nước khi tham gia thị trường quốc tế trong thời gian tới.*

**Từ khóa:** *Doanh nghiệp nhỏ và vừa, quá trình quốc tế hóa, thách thức, Việt Nam, thị trường quốc tế.*

**Abstract**

*This paper focuses on the advantages and challenges for Vietnam SMEs when participating in the international market. The research results indicate that there are nine advantages for Vietnam SMEs in the internationalization process, including: (i) limited initial capital, (ii) business mode flexibility, (iii) material flexibility, (iv) technology flexibility, (v) limited labor number, (vi) government incentives, (vii) globalization trend, (viii) cultural difference, and (ix) flexibility in responding to changes. In addition, there are ten challenges faced by Vietnam SMEs in the internationalization process, including: (i) financial capacity, (ii) financial/tariff barriers, (iii) non-financial/non-tariff barriers, (iv) human resource quality, (v) technological level, (vi) competition, (vii) understanding of legal environment, (viii) distribution channel, (ix) differences in culture, and (x) material resources. These challenges have restricted Vietnam SMEs' accessibility, investment and expansion in the international market. On the research findings, we propose some recommendations to Vietnam SMEs and the State agencies for overcoming these challenges in the coming time.*

**Keywords:** *Small and medium enterprises (SMEs), internationalization, challenges, Vietnam, international market.*



## 1. Mở đầu

Đóng vai trò là thành phần kinh tế chủ yếu của hầu hết các quốc gia, DNNVV có vai trò to lớn đối với việc phát triển kinh tế - xã hội của đất nước. Việc phát triển DNNVV góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế, giảm bớt chênh lệch giàu nghèo, hỗ trợ phát triển các doanh nghiệp lớn, đồng thời duy trì và phát triển ngành nghề truyền thống, trong xu thế quốc tế hóa hiện nay. Bước sang một giai đoạn phát triển mới với tốc độ nhanh chóng và trải rộng trên tất cả các lĩnh vực, hội nhập nền kinh tế thế giới của Việt Nam đã tạo ra không ít cơ hội cho các doanh nghiệp nói chung và DNNVV nói riêng. Tuy nhiên, bên cạnh các ưu thế, quá trình quốc tế hóa khiến các DNNVV đối mặt với các thách thức cũng như tình thế cạnh tranh khốc liệt hơn, đòi hỏi có sự thay đổi mạnh mẽ từ phía chính phủ và trong chính các DNNVV nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường.

Tính đến nay, Việt Nam đã thiết lập quan hệ ngoại giao với 185 quốc gia; thúc đẩy quan hệ kinh tế, thương mại và đầu tư với 224 thị trường tại tất cả châu lục. Ngoài ra, Việt Nam đã thiết lập quan hệ đối tác chiến lược và toàn diện với nhiều quốc gia chủ chốt trên thế giới; và là thành viên của nhiều tổ chức, diễn đàn quốc tế như: Cộng đồng Pháp ngữ (1970), Liên hợp quốc (1977), Diễn đàn hợp tác kinh tế khu vực châu Á - Thái Bình Dương APEC (1998), Tổ chức thương mại thế giới WTO (2006) ... Việc Việt Nam gia nhập các sân chơi chung của thế giới đã đưa quá trình hội nhập của đất nước từ cấp độ khu vực và liên khu vực lên đến cấp độ toàn cầu. Điều này đã tác động không nhỏ tới quá trình quốc tế hóa của DNNVV Việt Nam.

Xuất phát từ nhu cầu thực tiễn trên, tác giả lựa chọn nghiên cứu đề tài “*Tham gia thị trường quốc tế: ưu thế, thách thức và giải pháp đối với các DNNVV Việt Nam*”. Nghiên cứu tập trung tìm kiếm và phân tích các bằng chứng thực nghiệm về các ưu thế, thách thức cũng như thực trạng quá trình quốc tế hóa của DNNVV Việt Nam hiện nay. Căn cứ vào kết quả phân tích, đánh giá, bài viết đưa ra giải pháp đối với các DNNVV Việt Nam trong quá trình tham gia thị trường quốc tế.

## 2. Cơ sở lý luận

### *Tổng quan DNNVV*

Hiện nay, trên thế giới, có rất nhiều cách hiểu khác nhau về DNNVV tùy thuộc vào một số tiêu chuẩn nhất định như số lao động, doanh thu, vốn sản xuất, lợi nhuận, ... (Tổ chức Phát triển Công nghiệp Liên hợp quốc - UNIDO). Theo nghiên cứu của Wang (2016), DNNVV là loại hình doanh nghiệp có quy mô vốn nhỏ, chủ yếu hoạt động trong lĩnh vực thương mại, dịch vụ, và có số lượng lao động ít. Tại Việt Nam, định nghĩa về DNNVV mới nhất được ghi nhận trong Thông tư 16/2013/TT-BTC ban hành ngày 08/02/2013 của Bộ Tài Chính. Theo đó, DNNVV là doanh nghiệp có quy mô vừa và nhỏ, bao gồm cả chi nhánh, đơn vị trực thuộc nhưng hạch toán độc lập, sử dụng dưới 200 lao động làm việc toàn bộ thời gian năm và có doanh thu không quá 20 tỷ đồng.

Tương tự như các loại hình DN khác tồn tại trong nền kinh tế, DNNVV có những đặc điểm riêng biệt với các doanh nghiệp lớn. Những đặc điểm này thể hiện ưu điểm và nhược điểm riêng trong quá trình hình thành và phát triển của DNNVV (Silvia và Mazzu,

2015). Cụ thể, DNNVV được đặc trưng bởi sáu ưu điểm so với các doanh nghiệp có quy mô lớn, đó là: (i) dễ dàng thành lập công ty với quy mô vốn, lao động, nhà xưởng... khiêm tốn; (ii) năng động, thích ứng nhanh với những biến động của môi trường kinh doanh; (iii) tiếp cận và sử dụng có hiệu quả nguồn lực tại địa phương và phát triển ngành nghề truyền thống; (iv) thâm dụng lao động, tạo ra nhiều công ăn việc làm cho người dân địa phương; (v) dễ dàng trong thay thế, đổi mới công nghệ, hoạt động hiệu quả với chi phí cố định thấp; và (vi) sẵn sàng đầu tư vào các lĩnh vực mới hoặc những lĩnh vực có mức độ rủi ro cao (Nguyễn Đình Hương, 2002).

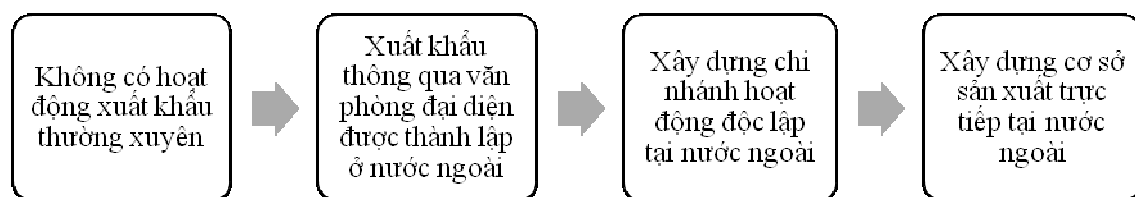
Tuy nhiên, DNNVV đối mặt với khá nhiều thách thức như: trình độ quản lý tổng thể và quản trị chức năng còn yếu, tỷ lệ lao động đã qua đào tạo thấp, năng lực tài chính hạn chế, ... làm giảm sức cạnh tranh của DNNVV. Hơn nữa, DNNVV không có các ưu thế kinh tế theo quy mô và thường bị yếu thế trong các mối quan hệ với ngân hàng và các tổ chức khác (Piva và Vivarelli, 2007). Bên cạnh đó, hạn chế về thông tin, hạn chế về vốn và sự bảo hộ của nhà nước với các doanh nghiệp nhà nước cũng là một trong những nguyên nhân làm hạn chế năng lực cạnh tranh của DNNVV hiện nay.

### **Quy trình quốc tế hóa doanh nghiệp**

Trước đây, trong thập niên 50 của thế kỉ XX, khái niệm “quốc tế hóa doanh nghiệp” bắt đầu xuất hiện và được hiểu đơn giản là khả năng vượt ra ngoài ranh giới quốc gia của các doanh nghiệp; tuy nhiên, thời điểm đó vẫn chưa có một định nghĩa chính thức nào về khái niệm này. Và gần đây nhất, Chaiporn (2016) đã đưa ra định nghĩa về quốc tế hóa doanh nghiệp, theo đó quốc tế hóa doanh nghiệp là quá trình doanh nghiệp thay đổi cách thức điều hành, sử dụng các nguồn lực (chiến lược, cơ cấu, nguồn lực, tài chính...) để hội nhập và thích nghi với môi trường quốc tế. Như vậy, có thể định nghĩa quốc tế hóa là một quá trình từ khi doanh nghiệp bắt đầu thay đổi về các mặt như chiến lược, cơ cấu, nguồn lực, chính sách, mục tiêu,... để dần thích nghi đến khi thực sự tham gia vào môi trường kinh tế quốc tế (Quỳnh Trang, 2004).

Trong các mô hình về quá trình quốc tế hóa, mô hình Uppsala là một trong các lý thuyết được bàn luận nhiều nhất và có ảnh hưởng đến nhiều nghiên cứu về quá trình hội nhập quốc tế của doanh nghiệp, điển hình là các nhà nghiên cứu từ Đại học Uppsala, Thụy Điển (Johanson và Wiedersheim-Paul, 1975; Johanson và Vahlne, 1977). Dựa vào đó, các nhà nghiên cứu Thụy Điển đã đề xuất một mô hình độc lập khác để giải thích quá trình hội nhập kinh tế quốc tế của các doanh nghiệp. Mô hình được đưa ra dựa trên nghiên cứu thực nghiệm về bốn doanh nghiệp sản xuất Thụy Điển và kế thừa các nghiên cứu trước đó.

**Hình 1: Mô hình Uppsala về hội nhập quốc tế của doanh nghiệp**



*Nguồn: Hollensen (2007)*

Mô hình Uppsala đưa ra bốn giai đoạn khác nhau của các doanh nghiệp khi gia nhập sâu và rộng vào thị trường quốc tế. Cụ thể:

*Giai đoạn 1: Không có hoạt động xuất khẩu thường xuyên.* Trong giai đoạn này, các doanh nghiệp (DN) nói chung và các DNNVV nói riêng về cơ bản không có hoạt động nào nổi bật. Trong giai đoạn này, các doanh nghiệp mới chỉ bắt đầu xây dựng ý tưởng cũng như có kế hoạch chuẩn bị nguồn lực cho các giai đoạn tiếp theo.

*Giai đoạn 2: Xuất khẩu thông qua văn phòng đại diện được thành lập ở nước ngoài.* Trong giai đoạn này, các doanh nghiệp bắt đầu hướng sự tập trung vào việc xây dựng văn phòng đại diện và thăm dò các thị trường tại nước xuất khẩu. Các doanh nghiệp có xu hướng khai thác vào những thị trường quốc tế đã quen thuộc, có nhiều tương đồng thông qua việc khám phá các đặc điểm cụ thể như nền văn hóa, ngôn ngữ, thói quen, ...

*Giai đoạn 3: Xây dựng chi nhánh hoạt động độc lập tại nước ngoài.* Các chi phí doanh nghiệp đã và đang bỏ ra bắt đầu được thu hồi bởi những lợi ích thù được từ quá trình quốc tế hóa. Các doanh nghiệp đã tích lũy được kinh nghiệm quản lý và sản xuất đáp ứng được nhu cầu hội nhập và xây dựng được một hệ thống kiến thức thị trường tương đối đầy đủ phục vụ cho hiệu quả hoạt động và chiến lược xuất khẩu.

*Giai đoạn 4: Xây dựng cơ sở sản xuất trực tiếp tại nước ngoài.* Đây là giai đoạn có nhiều sức ép về chi phí, nguồn lực cũng như các thủ tục hành chính cho các doanh nghiệp khi tạo lập hệ thống cơ sở sản xuất trực tiếp tại nước ngoài. Trong giai đoạn này, hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp sẽ giảm sút nếu như không đáp ứng được các yêu cầu hoặc khi mức độ quốc tế hóa vượt quá ngưỡng tối ưu.

### ***Những ưu thế và thách thức đối với DNNVV khi quốc tế hóa***

Tương tự như các doanh nghiệp nói chung, để hội nhập sâu rộng vào thị trường quốc tế, DNNVV trải qua bốn giai đoạn cơ bản như mô hình Uppsala đã đề cập. Không thể phủ nhận rằng, trong tất cả các giai đoạn, DNNVV đều phải đối mặt với rất nhiều rào cản, khó khăn trong việc đầu tư cho các hoạt động nghiên cứu, thăm dò, mở rộng, và sản xuất để có được những thông tin thị trường (Niccolo và các cộng sự, 2016). Tổng hợp lại, xuất phát từ các đặc điểm như năng lực tài chính, chất lượng nguồn nhân lực; sự linh hoạt trong tổ chức, ... cũng như mức độ yêu cầu cụ thể của từng giai đoạn, các DNNVV có những ưu thế và thách thức khác nhau khi tham gia vào thị trường toàn cầu (Assaf và các cộng sự, 2012). Cụ thể:

#### ***○ Những ưu thế đối với DNNVV khi quốc tế hóa***

*Thứ nhất*, với vốn đầu tư ban đầu ít hơn rất nhiều so với các doanh nghiệp lớn, các DNNVV dễ dàng hơn trong việc đầu tư ra nước ngoài, từ xuất khẩu đến đầu tư FDI. Mặt khác, nguồn vốn nhỏ giúp DNNVV dễ chấp nhận rủi ro, từ đó mạnh dạn đầu tư vào các sản phẩm mới, bởi nếu rủi ro xảy ra, số lượng vốn mất của các DNNVV cũng sẽ không quá lớn. Đặc điểm này giúp DNNVV có ưu thế vượt trội hơn khi thực hiện các giai đoạn của quá trình quốc tế hóa, đặc biệt là giai đoạn 3 và 4 (Xây dựng chi nhánh hoạt động độc lập tại nước ngoài và xây dựng cơ sở sản xuất trực tiếp tại nước ngoài).

*Thứ hai*, DNNVV có khả năng linh động và dễ dàng thay đổi phương thức kinh doanh hoặc thay đổi sản phẩm mới phù hợp với thị hiếu thị trường trong nước cũng như

quốc tế, đặc biệt đối với các DNNVV xuất khẩu. Ưu thế này giúp DNNVV tăng khả năng thích ứng và dễ dàng đáp ứng các yêu cầu khác nhau của thị trường. Trong giai đoạn 1 và 4, căn cứ vào kế hoạch tiếp cận thị trường quốc tế trong tương lai, ưu thế này sẽ giúp các DNNVV dễ dàng trong việc nghiên cứu, thay đổi mô hình, sản phẩm,... nhằm phù hợp với các yêu cầu của hoạt động sản xuất, xuất khẩu, và đầu tư trong tương lai (Charles và các cộng sự, 2016).

*Thứ ba*, DNNVV có khả năng linh động cao trong thay đổi nguồn nguyên vật liệu. Ưu thế này giúp các DNNVV dễ dàng hơn trong việc lựa chọn, thay đổi, và nâng cao các tiêu chuẩn chất lượng, số lượng cũng như giá cả nguồn nguyên vật liệu, góp phần nâng cao chất lượng và giảm giá thành sản phẩm. Ưu thế này phát huy vai trò đặc biệt quan trọng khi các DNNVV phát triển tới giai đoạn 4 của quá trình quốc tế hóa - xây dựng cơ sở sản xuất tại nước ngoài.

*Thứ tư*, khả năng linh động trong thay đổi công nghệ giúp DNNVV dễ dàng đổi mới công nghệ sản xuất và quản lý, từ đó dễ dàng thích nghi với các yêu cầu về chất lượng sản phẩm và các quy định về an toàn lao động, bảo vệ môi trường của thị trường quốc tế. Đây là thế mạnh rất lớn giúp các DNNVV có thể hoàn thành tốt các mục tiêu trong giai đoạn 4 của quá trình quốc tế hóa (Gospel, 2015).

*Thứ năm*, số lượng lao động ít đã trở thành ưu thế giúp các DNNVV dễ dàng hơn trong tổ chức các hoạt động đào tạo, bồi dưỡng kỹ năng, chuyên môn, nghiệp vụ cho người lao động (Wang, 2016). Đặc biệt khi các DNNVV bắt đầu xây dựng cơ sở sản xuất trực tiếp tại nước ngoài trong giai đoạn 4, đây sẽ là ưu thế giúp DNNVV triển khai thuận lợi so với các DN lớn.

*Thứ sáu*, xuất phát từ vai trò của các DNNVV đối với sự phát triển kinh tế của một quốc gia, các DNNVV đang là nhóm đối tượng doanh nghiệp được Chính phủ các nước tạo điều kiện tối đa trong các hoạt động phát triển. Hầu hết các văn bản, chính sách quản lý hiện hành đều được xây dựng theo hướng giảm thiểu chi phí, đơn giản thủ tục hành chính, cũng như nâng cao khả năng tiếp cận vốn của DNNVV... Đặc biệt khi bước vào các giai đoạn xây dựng chi nhánh hoạt động độc lập tại nước ngoài; xây dựng cơ sở sản xuất trực tiếp tại nước ngoài cũng như xuất khẩu thông qua văn phòng đại diện được thành lập ở nước ngoài, đây sẽ là ưu thế tạo thuận lợi cho các DNNVV đẩy mạnh, phát triển sản xuất và xuất khẩu.

*Thứ bảy*, hiện nay, quốc tế hóa đang trở thành xu hướng chung của toàn thế giới. Việc các quốc gia mở rộng mối quan hệ thương mại đã tạo ưu thế cho các DNNVV trong việc tiếp cận các thị trường dưới sự cam kết và bảo lãnh giữa các quốc gia (Charles và các cộng sự, 2016). Ưu thế này sẽ mang lại lợi ích và nâng cao hơn nữa hiệu quả hoạt động của các DNNVV trong suốt các giai đoạn của quá trình quốc tế hóa, đặc biệt là giai đoạn đầu tiên khi các DNNVV bắt đầu nghiên cứu và khảo sát thị trường mới.

*Thứ tám*, sự khác biệt về văn hóa giữa quốc gia xuất khẩu và nhập khẩu cũng tạo nên ưu thế cho các DNNVV trong quá trình quốc tế hóa. So với các doanh nghiệp sản xuất các mặt hàng quen thuộc tại một quốc gia, hàng hóa của DNNVV nhập khẩu tại quốc gia này sẽ có tính mới lạ hơn, đồng thời kích thích nhu cầu sử dụng của người dân bản địa từ mẫu mã, hình thức, kiểu dáng, và công dụng của sản phẩm.

*Thứ chín*, DNNVV có ưu thế trong việc đón đầu những thay đổi về thể chế, chính sách quản lý kinh tế xã hội, hay ứng phó với các dao động, cũng như thay đổi về nhu cầu trên thị trường (Pangarkar và Hussain, 2013). Khả năng này giúp DNNVV có thể tìm kiếm những thị trường ngách và dễ dàng gia nhập thị trường.

○ ***Những thách thức đối với DNNVV khi quốc tế hóa***

*Thứ nhất, yêu cầu về khả năng tài chính*: Để tham gia quá trình quốc tế hóa, các DNNVV cần phải mở rộng nguồn vốn doanh nghiệp. Tuy nhiên, với quy mô nguồn vốn ban đầu nhỏ, lại thường bị yếu thế trong các mối quan hệ với ngân hàng, khả năng tài chính cũng như khả năng tiếp cận các nguồn vốn của DNNVV bị hạn chế. Đây là thách thức hàng đầu đối với các DNNVV trong quá trình quốc tế hóa. Đặc biệt, khi các DNNVV bước sang các giai đoạn 3 và 4 của quá trình quốc tế hóa (giai đoạn xây dựng chi nhánh và xây dựng cơ sở sản xuất tại nước ngoài), nhu cầu về vốn lại càng trở nên cấp thiết hơn bao giờ hết.

*Thứ hai, hàng rào tài chính/thuế quan*: Trong quá trình quốc tế hóa, các DNNVV phải đối diện với thách thức từ rào cản tài chính của các quốc gia như sự ràng buộc về các quy tắc kinh tế, thương mại, tài chính - tiền tệ, đầu tư... và phải chịu sức ép cạnh tranh bất bình đẳng. Ngay từ giai đoạn 2 của quá trình quốc tế hóa, thách thức này đã đòi hỏi các DNNVV cần có biện pháp giải quyết hiệu quả, tạo tiền đề thực hiện các giai đoạn sau.

*Thứ ba, thách thức rào cản phi tài chính/phi thuế quan*: Các hàng rào phi thuế quan của các quốc gia đang là một trong những thách thức vô cùng lớn đối với các DNNVV, đặc biệt là các DN xuất khẩu trong quá trình quốc tế hóa (Gospel, 2015). Hàng rào phi thuế quan là những biện pháp phi thuế do chính phủ một số quốc gia đặt ra để bảo vệ hàng hóa nhập khẩu/xuất khẩu không vượt quá số lượng đã ấn định, giới hạn hàng nhập khẩu, cũng như chất lượng của hàng hóa. Các DNNVV phải đối mặt với thách thức này ngay từ giai đoạn xuất khẩu thông qua văn phòng đại diện. Thách thức này chỉ mất đi khi các DNNVV đạt thành công trong giai đoạn 4, xây dựng được cơ sở sản xuất trực tiếp tại nước ngoài.

*Thứ tư, yêu cầu về chất lượng nguồn nhân lực, bao gồm trình độ sản xuất và quản lý của đội ngũ lao động của DNNVV của quá trình hội nhập*: Quá trình hội nhập quốc tế đòi hỏi cao về chất lượng nguồn nhân lực trong việc quản lý, sản xuất, và phối hợp giữa các bộ phận của DNNVV, cũng như giữa các chi nhánh được đặt tại các nước khác nhau (Charles và các cộng sự, 2016). Trong suốt các giai đoạn của quá trình quốc tế hóa, thách thức này nổi lên như một vấn đề mấu chốt, ảnh hưởng trực tiếp, và xuyên suốt đến toàn bộ các hoạt động của các doanh nghiệp.

*Thứ năm, yêu cầu về trình độ công nghệ*: DNNVV luôn phải đối mặt với thách thức về trình độ công nghệ, kỹ thuật trong tất cả các giai đoạn của quá trình quốc tế hóa. Trước hết là về chất lượng các sản phẩm xuất khẩu, đặc biệt với các thị trường khó tính và nghiêm ngặt trong quản lý chất lượng sản phẩm như thị trường EU, Nhật, Mỹ,...

*Thứ sáu, sự cạnh tranh với các DN khác*: Trong quá trình quốc tế hóa, các DNNVV gặp phải các thách thức từ phía các DN hoạt động cùng ngành đã có kinh nghiệm sản xuất kinh doanh và hiểu biết rõ thị trường tại nước xuất khẩu đến. Cạnh tranh sẽ diễn ra gay gắt hơn, với nhiều đối thủ hơn, trên bình diện sâu hơn, rộng hơn, đặc biệt trong giai đoạn các

DNNVV đẩy mạnh quá trình quốc tế hóa bằng việc xây dựng các cơ sở sản xuất trực tiếp tại nước ngoài.

*Thứ bảy, yêu cầu về hiểu biết pháp lý:* Mỗi quốc gia có các quy định, thủ tục khác nhau về điều kiện kinh doanh và hoạt động xuất nhập khẩu. Tuy nhiên, để nắm chắc và hiểu rõ các quy định này không hề dễ dàng. Các DNNVV sẽ gặp rất nhiều khó khăn nếu như không thực sự nắm bắt và hiểu được các quy định pháp lý liên quan tới hoạt động kinh doanh và xuất nhập khẩu của nước xuất khẩu đến.

*Thứ tám, thách thức về kênh phân phối:* Trong quá trình quốc tế hóa, DNNVV phải đối diện với không ít khó khăn liên quan đến kênh phân phối và thói quen mua sắm của người tiêu dùng. Tại thị trường châu Âu, người dân chủ yếu mua sắm tại các siêu thị lớn; trong khi đó, tại thị trường Đông Nam Á, thói quen mua sắm này vẫn chưa được hình thành. Càng tới các giai đoạn sau của quá trình quốc tế hóa, các DNNVV cần đầu tư nghiên cứu kỹ lưỡng và có các giải pháp hợp lý nhằm giải quyết thách thức này.

*Thứ chín, sự khác biệt về văn hóa giữa quốc gia xuất và nhập khẩu:* Sự khác biệt về văn hóa giữa quốc gia xuất và nhập khẩu vừa là ưu thế vừa là một trong các thách thức DNNVV gặp phải trong quá trình quốc tế hóa. Hàng hóa, dịch vụ của một quốc gia chính là sản phẩm của nền văn hóa (bao gồm: ngôn ngữ, tôn giáo, phong tục tập quán và chuẩn mực đạo đức, ...) (Wang, 2016). Mặt khác, quá trình quốc tế hóa chính là sự chuyển giao sản phẩm và dịch vụ được sản xuất từ nền văn hóa này cho những người ở nền văn hóa khác sử dụng. Sự khác biệt trong văn hóa sẽ tạo ra những khác biệt trong quan niệm, tư tưởng, suy nghĩ, và thói quen tiêu dùng sản phẩm của khách hàng.

*Thứ mười, thách thức về nguồn nguyên vật liệu:* Thách thức về nguồn nguyên vật liệu sản xuất chỉ xuất hiện khi các DNNVV bước sang giai đoạn 4 - xây dựng cơ sở sản xuất trực tiếp tại nước ngoài. Đối diện với thách thức này, các DNNVV phải tính toán thật kỹ lưỡng về chất lượng, số lượng, cũng như giá cả của nguồn nguyên vật liệu nhằm đảm bảo quá trình sản xuất được diễn ra thông suốt với chi phí hợp lý nhất.

### **3. Phương pháp nghiên cứu**

Nhằm đánh giá chính xác những ưu thế và thách thức trong quá trình quốc tế hóa của các DNNVV tại Việt Nam, đề tài sử dụng hai phương pháp nghiên cứu chính là phương pháp nghiên cứu tài liệu thứ cấp và phương pháp điều tra khảo sát bằng hỏi đối với các DNNVV đã và đang tham gia quá trình quốc tế hóa. Đối với phương pháp nghiên cứu tài liệu thứ cấp, các tài liệu được sử dụng bao gồm các tạp chí, giáo trình của các trường đại học, các đề tài nghiên cứu khoa học của các nhà kinh tế trong và ngoài nước, các bài báo đăng trên các tạp chí điện tử, các báo cáo về thực trạng hội nhập thị trường quốc tế của DNNVV... Các tài liệu được tổng hợp, chọn lọc thông tin có liên quan nhất phục vụ cho đề tài nghiên cứu.

Để cung cấp thêm chứng cứ cho các diễn giải, tác giả tiến hành sử dụng phương pháp khảo sát điều tra thông qua bảng hỏi khảo sát các DNNVV đã và đang tham gia quá trình quốc tế hóa, cụ thể là các DNNVV xuất khẩu và/hoặc đầu tư trực tiếp ra nước ngoài. Các câu hỏi xoay quanh chủ đề các ưu thế và thách thức của DNNVV trong quá trình quốc

tế hóa doanh nghiệp. Về cách thức điều tra, bảng hỏi được phát ngẫu nhiên đến một số DNNVV đã và đang tham gia quá trình quốc tế hóa. Các phản hồi hợp lệ được xử lý và phân tích bằng phần mềm excel và SPSS.

**Bảng 1: Mẫu khảo sát điều tra đối với các DNNVV**

	Số lượng	Tỷ lệ		Số lượng	Tỷ lệ
<i>Năm thành lập</i>			<i>Loại hình</i>		
< 1 năm	16	15,38%	Cty cổ phần	26	25%
1 - 3 năm	36	17,31%	Cty TNHH	41	39,42%
3 - 5 năm	16	15,38%	Cty hợp danh	28	26,92%
4 - 10 năm	36	34,62%	Cty có vốn nước ngoài	9	8,65%
> 10 năm	20	17,31%	<i>Tổng</i>	<i>104</i>	<i>100%</i>
<i>Tổng</i>	<i>104</i>	<i>100%</i>			
<i>Quy mô lao động</i>			<i>Doanh Thu</i>		
< 10 LĐ	21	20,19%	< 1 tỷ	7	6,73%
10 - 49 LĐ	16	15,38%	1 - 5 tỷ	36	34,62%
50 - 99 LĐ	43	41,35%	Từ 5 - 10 tỷ	35	33,65%
100-200 LĐ	24	23,08%	Từ 10 - 20 tỷ	26	25,00%
<i>Tổng</i>	<i>104</i>	<i>100%</i>	<i>Tổng</i>	<i>104</i>	<i>100%</i>

#### 4. Kết quả nghiên cứu

##### *Đánh giá thực trạng quốc tế hóa của DNNVV Việt Nam*

Sau 20 năm mở cửa hội nhập, Việt Nam đã và đang có quan hệ thương mại với rất nhiều đối tác trên thế giới, trong đó Việt Nam đã thiết lập quan hệ mật thiết với các nền kinh tế lớn của thế giới như Trung Quốc, Hoa Kỳ, EU .... Theo số liệu của Tổng cục Thống kê, tính đến hết năm 2016, tổng kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hóa của các thị trường trên đã đạt con số trên 1 tỷ USD, trong đó, tỷ trọng xuất khẩu của khu vực doanh nghiệp vừa và nhỏ chiếm 25% tổng kim ngạch xuất khẩu toàn quốc. Việc mở cửa giao thương với thế giới đã giúp Việt Nam nói chung và các DNNVV nói riêng có được nhiều thành tựu đáng kể trong quá trình quốc tế hóa doanh nghiệp.

Mặc dù, các DNNVV Việt Nam đang có đà phát triển và hội nhập nhanh chóng; tuy nhiên, theo đánh giá của Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI, 2016), các DNNVV tại Việt Nam đang trong giai đoạn đầu của quá trình quốc tế hóa. Theo đó, các DNNVV Việt Nam vẫn đang phải đối mặt với sự bất ổn của thị trường thương mại khi tham gia thị trường quốc tế. Với các cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu xảy ra liên tục đi kèm với chính sách thắt chặt tiền tệ của Việt Nam, các DNNVV đang gặp nhiều khó khăn trong nguồn lực tài chính, đặc biệt là nguồn tài nguyên dự trữ để đầu tư vào quá trình quốc tế hóa.

Cụ thể:

##### *○ Những thành tựu của quá trình quốc tế hóa DNNVV Việt Nam*

Trong những năm qua, DNNVV Việt Nam đã đạt được những bước tiến vượt bậc trong quá trình hội nhập quốc tế. Số lượng DNNVV ngày càng tăng với quy mô vốn lớn

dần, hoạt động trong nhiều lĩnh vực khác nhau đã mang lại sự đa dạng cho hàng hóa trên thị trường, tạo nên sự sôi động và đáp ứng được nhu cầu của nhiều tầng lớp dân cư tại thị trường trong và ngoài nước. Bên cạnh đó, cơ chế mở cửa đã giúp các DNNVV tiếp cận với những thị trường quốc tế tiềm năng. Cụ thể, cho đến nay, cùng với quan hệ ngoại giao của Chính Phủ, DNNVV đã có quan hệ buôn bán với khá nhiều nước trên toàn thế giới, đặc biệt là các thị trường lớn như EU, OPEC, ASEAN,... (Nguyễn Đình Hương, 2002).

Nhìn chung, trị giá xuất khẩu của các doanh nghiệp Việt Nam nói chung và DNNVV nói riêng đều có sự gia tăng qua các năm. Theo báo cáo của Hiệp hội DNNVV, tính đến hết tháng 11 năm 2016, trị giá xuất khẩu của DNNVV chiếm 18% trong tổng số 159.942.106 nghìn USD trị giá xuất khẩu của các DN Việt Nam. Trong đó, các nước APEC luôn là thị trường xuất khẩu chủ yếu với trị giá xuất khẩu luôn ở mức cao nhất. Bên cạnh đó, tại thị trường EU, các DNNVV trong lĩnh vực dệt may xuất khẩu; thủy sản; da giày,... cũng đã đạt được nhiều thành công trong việc tiếp cận mở rộng thị trường. Bên cạnh đó, nhờ nâng cao công nghệ cũng như chất lượng nguồn nhân lực, các DNNVV Việt Nam đã xây dựng được hệ thống thị trường đầu ra rộng lớn hơn, các sản phẩm cũng dần có khả năng cạnh tranh với những hàng hóa cùng loại đồng thời khẳng định được chỗ đứng trên thị trường quốc tế.

#### ○ *Những hạn chế của quá trình quốc tế hóa DNNVV Việt Nam*

Bên cạnh những thành tựu mà các DNNVV Việt Nam đạt được, vẫn tồn tại một vài hạn chế nhất định trong quá trình quốc tế hóa. Cụ thể:

Theo Hiệp hội DNNVV, với quy mô manh mún và nhỏ lẻ, DNNVV Việt Nam đang rất khó cạnh tranh trên trường quốc tế do nhiều yếu tố khác nhau, trong đó nguồn vốn và năng lực quản lý là hạn chế chính của các DNNVV Việt Nam. Mặc dù trong những năm gần đây, chính phủ đã có nhiều biện pháp tạo điều kiện cho DNNVV vay vốn nhưng việc tiếp cận vốn tín dụng vẫn rất khó khăn. Hệ thống các quy định, điều kiện, thủ tục còn phiền hà, rắc rối, bên cạnh đó, công tác quản lý nội bộ và quản lý tài chính của các DNNVV cũng còn rất yếu kém; các báo cáo tài chính không minh bạch, thiếu độ tin cậy hay trình độ công nghệ và nguồn nhân lực yếu kém, là nguyên nhân khiến các DNNVV chưa tạo được niềm tin đối với ngân hàng trong việc vay vốn. Phần lớn DNNVV hiện nay có công nghệ lạc hậu, tiêu hao nhiều nhiên liệu, tay nghề công nhân điều khiển máy móc thấp, do đó chất lượng và sức cạnh tranh của sản phẩm không cao, đồng thời gây thiệt hại cho tài nguyên môi trường và hệ sinh thái. Bên cạnh đó, vẫn còn nhiều doanh nghiệp chưa sẵn sàng đổi mới công nghệ sản xuất, điều này đã làm giảm sức cạnh tranh của các sản phẩm trên thị trường.

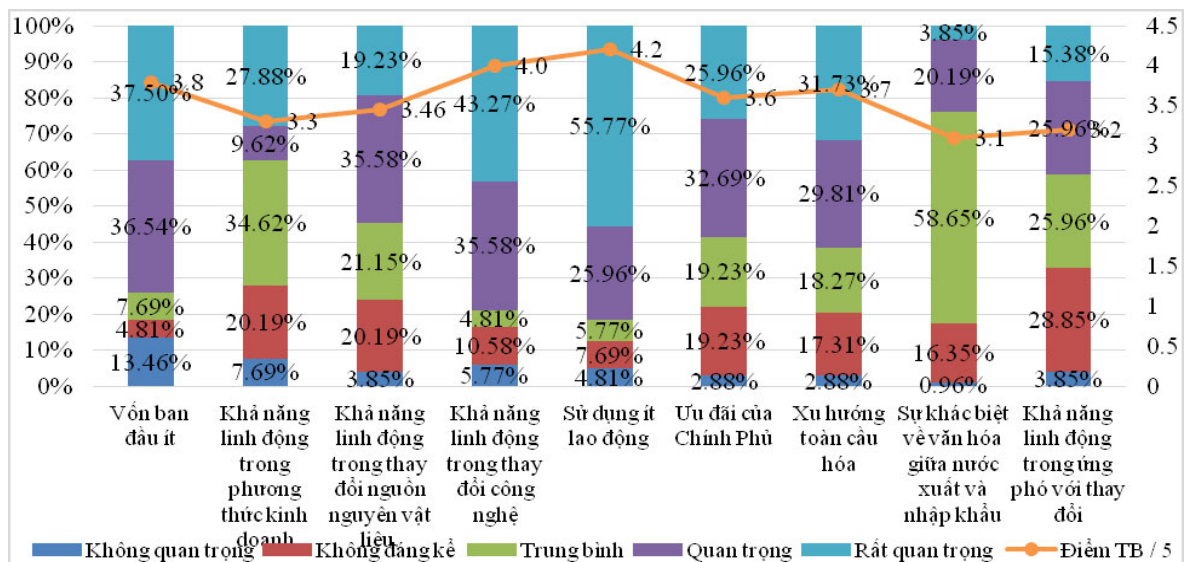
Ngoài ra, chất lượng nguồn nhân lực cũng là vấn đề nan giải đối với các DNNVV Việt Nam. Đội ngũ các nhà lãnh đạo doanh nghiệp hiện nay ngoài lực lượng doanh nhân trẻ với trình độ học vấn cao mới bổ sung thì chủ yếu vẫn là tầng lớp doanh nhân cũ không được đào tạo bài bản hoặc chuyển từ lĩnh vực kỹ thuật hoặc các lĩnh vực khác sang kinh doanh. Tuy trình độ lao động trong các doanh nghiệp đã được nâng cao nhưng do trình độ dân trí thấp nên nói chung vẫn còn ở mức cơ bản.

#### *Các ưu thế thúc đẩy DNNVV quốc tế hóa*



Cho đến nay, DNNVV Việt Nam đã đạt được khá nhiều thành công trên con đường hội nhập sâu rộng vào nền kinh tế thế giới. Để đạt được những thành công này không thể không kể đến vai trò thúc đẩy của các ưu thế xuất phát từ đặc điểm của chính DNNVV cũng như từ môi trường bên ngoài. Các ưu thế đã giúp các DNNVV dễ dàng hơn trong việc khắc phục các hạn chế, cũng như giúp các DNNVV tiến nhanh hơn trong 4 giai đoạn của quá trình quốc tế hóa.

**Hình 1: Kết quả khảo sát các ưu thế thúc đẩy DNNVV quốc tế hóa**



Theo kết quả khảo sát điều tra, về cơ bản, tất cả DN tham gia đều nhận định rằng, các ưu thế có được của nhóm DNNVV có vai trò rất lớn trong việc thúc đẩy quá trình quốc tế hóa. Với 4,2/5 điểm trung bình, ưu thế trong sử dụng ít lao động (chỉ dưới 200 người) được các DNNVV đánh giá có vai trò rất lớn, đặc biệt khi họ phát triển tới giai đoạn 4 của quá trình quốc tế hóa, cũng như trong tuyển chọn và đào tạo nguồn nhân lực. Khi các DNNVV bắt đầu có chi nhánh độc lập và xây dựng cơ sở sản xuất ở nước ngoài, nhu cầu bổ sung thêm nguồn nhân lực là nhu cầu thiết yếu, tuy nhiên, việc đưa người lao động từ Việt Nam sang nước ngoài không những gặp nhiều khó khăn trong thủ tục thị thực, cấp visa và lưu trú mà còn tốn một khoản tiền không hề nhỏ giúp người lao động tạo lập những điều kiện cuộc sống ban đầu. Chính vì vậy, các DNNVV buộc phải tuyển dụng thêm lao động nước ngoài. Việc sử dụng ít lao động giúp DNNVV hạn chế được những bất đồng trong văn hóa, ngôn ngữ cũng như ít thời gian trong việc đào tạo người mới.

Bên cạnh sử dụng ít lao động, nguồn vốn hạn chế (dưới 50 tỷ) cũng được đánh giá là một trong các ưu thế vượt trội của DNNVV tại Việt Nam với 3,8 điểm trung bình. So với các tiêu chuẩn và điều kiện tại Việt Nam, tiêu chuẩn và điều kiện xuất khẩu sang thị trường quốc tế khắt khe hơn rất nhiều, điều này đã tăng nguy cơ rủi ro đối với các DNNVV Việt Nam. Ưu thế nguồn vốn nhỏ đã tạo động lực giúp DNNVV Việt Nam mạnh dạn đầu tư vào các sản phẩm, mẫu mã, thị trường mới, đặc biệt là các thị trường yêu cầu cao như EU, Hoa Kỳ,...

Với điểm trung bình 3,7, xu hướng quốc tế hóa hiện nay cũng được đánh giá là một trong những ưu thế tác động tích cực đến quá trình hội nhập của DNNVV. Việt Nam đã

tham gia và hoàn tất đàm phán 11 hiệp định thương mại tự do (FTA) song phương và đa phương với các nước trên thế giới. Các hiệp định này đã giúp các DNNVV Việt Nam mở rộng mối quan hệ với các nước dưới sự cam kết và bảo lãnh giữa Chính phủ Việt Nam và các quốc gia khác. Bên cạnh đó, các yếu tố thuộc về đặc điểm linh hoạt, dễ thay đổi các yếu tố như công nghệ, nguồn nguyên liệu, phương thức kinh doanh, và ứng phó với những sự thay đổi đột ngột của thị trường cũng được đánh giá ở mức tương đối cao với số điểm dao động từ 3,3 đến 4 điểm. Ưu thế này đã giúp các DNNVV tại Việt Nam dễ dàng hơn trong việc thay đổi để tìm ra hướng đi mới nhằm phù hợp với các thị trường cũng như các thay đổi đột ngột trong nhu cầu sử dụng hàng hóa.

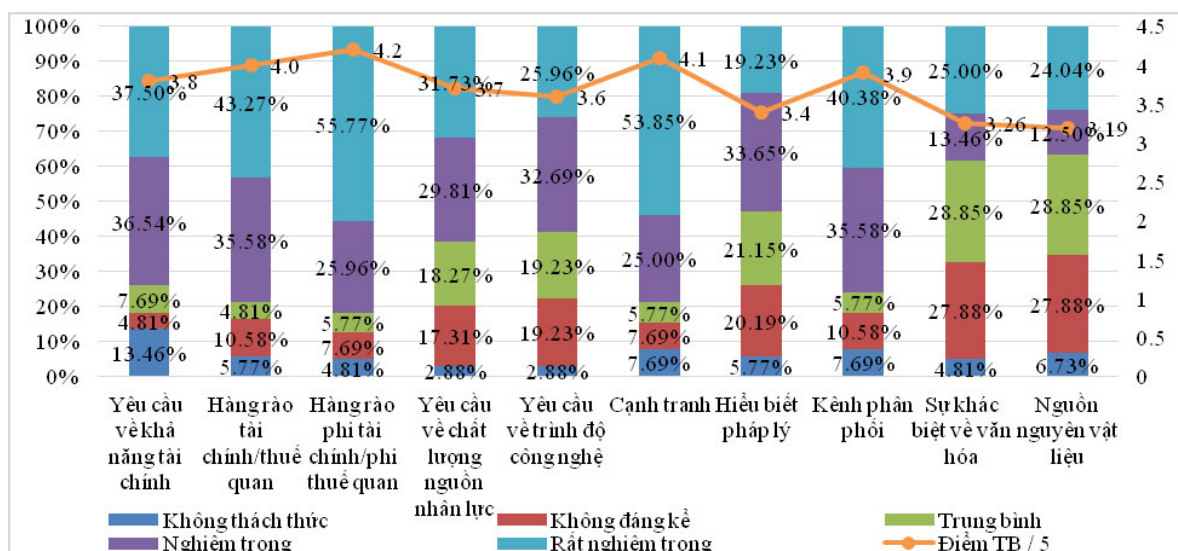
Góp mặt trong các yếu tố về ưu thế, sự ưu đãi của chính phủ Việt Nam cũng được các DNNVV đánh giá khá cao (3,6 điểm). Trong những năm gần đây, đặc biệt là trong thế kỷ 21, Đảng và chính Phủ Việt Nam đã thực thi nhiều chính sách mở cửa, xây dựng và hoàn thiện môi trường pháp lý theo hướng đầy đủ hơn, đồng bộ, đơn giản hóa, tạo thuận lợi cho hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp, điển hình như: Nghị định số 56/2009/NĐ-CP về trợ giúp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa thay thế Nghị định số 90/2001/NĐ-CP; Nghị định 90/2001/NĐ-CP của Chính phủ về hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ;...

Tựu chung lại, các ưu thế kể trên đã góp phần không nhỏ trong việc tạo điều kiện giúp các DNNVV tại Việt Nam thực hiện thành công quá trình quốc tế hóa.

### Các thách thức đối với DNNVV quốc tế hóa

Mặc dù có khá nhiều ưu thế nhưng trên con đường tiến ra với nền kinh tế thế giới, các DNNVV Việt Nam còn phải đối mặt với rất nhiều thách thức trong suốt quá trình quốc tế hóa.

**Hình 2: Kết quả khảo sát các thách thức đối với DNNVV quốc tế hóa**



Theo kết quả khảo sát điều tra, hiện nay các DNNVV đang gặp phải rất nhiều thách thức khi tham gia vào quá trình quốc tế hóa, và đều ở mức cao. Trong các yếu tố đặt ra, nhóm yếu tố được đánh giá ở mức điểm cao nhất là thách thức từ các hàng rào tài chính và

phi tài chính của các quốc gia với số điểm trung bình lần lượt là 4 và 4,2 điểm. Bên cạnh các quy định về các quy tắc kinh tế, thương mại, tài chính - tiền tệ, đầu tư trong nhóm rào cản tài chính hiện nay..., các DNNVV hiện nay đang gặp rất nhiều rào cản phi thuế quan, đặc biệt từ các nền kinh tế phát triển, có thể kể đến như: Thị trường EU có hệ thống kiểm tra chứng nhận thủy sản khai thác tự nhiên có khai báo, có kiểm soát; Hoa Kỳ có Luật hiện đại hóa thực phẩm; Luật trang trại, điều tra chống bán phá giá cá tra,... Những rào cản này đã và đang gây ra rất nhiều khó khăn và thiệt hại về kinh tế cho các DNNVV xuất khẩu.

Đứng thứ hai trong các thách thức được đánh giá ở mức cao, sự cạnh tranh với các DN lớn và DN nước ngoài mà các DNNVV gặp phải được đánh giá 4,1 điểm. Ưu thế thị trường nội địa giảm đi, để duy trì và phát triển buộc các DNNVV phải cạnh tranh với hàng hóa của các nước. Vì vậy các DNNVV sẽ phải tự đổi mới, nâng cao, hoàn thiện bản thân và tiến hành kinh doanh ở các thị trường mới để có thể cạnh tranh với các DN khác, đặc biệt là với sự am hiểu là kinh nghiệm kinh doanh của các DN bản địa. Các nhóm thách thức xuất phát từ những điểm yếu của DNNVV về sự thiếu hụt trong nguồn vốn, sự hạn chế trong chất lượng nguồn nhân lực và công nghệ với số điểm được đánh giá lần lượt là 3,8;3,7; và 3,6 điểm.

Hiện nay, cả nguồn vốn, chất lượng nguồn nhân lực, công nghệ đều đang là những điểm yếu của DNNVV Việt Nam. Điển hình như theo số liệu của Tổng cục thống kê, trong 85% trong tổng số DNNVV hiện nay thực hiện lập kế hoạch dự báo nhu cầu dựa trên số lượng lao động cần thay thế, chỉ có khoảng 15% là dựa vào sự thay đổi về khoa học, công nghệ, nhu cầu sản phẩm và dịch vụ, quy mô vốn... Điều này đã rất đến rất nhiều bất cập, mâu thuẫn trong quá trình quản lý và sản xuất, đặc biệt, khi các DNNVV Việt Nam đi tới giai đoạn 4: xây dựng cơ sở sản xuất trực tiếp tại nước ngoài, yếu tố nguồn nguyên vật liệu sản xuất đã nổi lên như một thách thức khá khó khăn đối với các DNNVV với 3,19 điểm đánh giá. Với điều kiện địa hình, thời tiết, giá thành sản phẩm tại nước ngoài khác khá nhiều so với điều kiện tại Việt Nam, việc các DNNVV có thể tìm ra một nguồn nguyên liệu thay vì phải nhập khẩu nguyên liệu từ Việt Nam đòi hỏi các DNNVV cần phải có các kế hoạch, tính toán cụ thể, nhằm đảm bảo và nâng cao chất lượng sản phẩm.

Một số yếu tố như kênh phân phối, sự khác biệt về văn hóa phong tục cũng như yêu cầu về hiểu biết pháp lý của nước xuất khẩu đến, cũng được đánh giá là những thách thức ảnh hưởng tới quá trình mở rộng thị trường ra nước ngoài của các DNNVV, đặc biệt là tại các thị trường Châu Âu, Châu Mỹ,... nơi có chế độ chính trị, và văn hóa hoàn toàn khác biệt với văn hóa Việt Nam.

## **5. Giải pháp**

Để vượt qua các thách thức trong quá trình quốc tế hóa, Chính phủ Việt Nam cũng như chính các DNNVV cần có các giải pháp thích hợp nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho quá trình pháp triển. Cụ thể:

### ***Đối với các DNNVV***

*Thứ nhất, giải pháp mở rộng nguồn tài chính.*

Để mở rộng nguồn tài chính, các DNNVV cần nâng cao khả năng tiếp cận các nguồn vốn bằng cách thường xuyên cập nhật các chương trình, chính sách mới của nhà nước, của các ngân hàng. Đồng thời, các DNNVV cần xây dựng phương án sản xuất mang tính khả thi cao làm cơ sở vay vốn với các nội dung của phương án xoay quanh các vấn đề về mục tiêu cần đạt được, dự tính được kết quả kinh doanh, khả năng tiếp cận vốn, khả năng hoàn trả vốn, dự toán tổng kinh phí đầu tư, chí phí tài sản cố định, vốn lưu động, cách thức tổ chức quản lý sản xuất, lao động, đào tạo và kế hoạch dự trù cần đối thu chi và kế hoạch vay trả ngân hàng,... Bên cạnh đó, để nâng cao uy tín DN, các DNNVV cần nghiêm chỉnh thực hiện các quy định về hạch toán, kế toán và báo cáo đầy đủ trong các báo cáo tài chính hàng năm, tạo cơ sở để nhận được sự tín nhiệm từ nhà nước và các ngân hàng, giúp cho việc tiếp cận vốn vay của các DNNVV trở nên dễ dàng hơn.

*Thứ hai, giải pháp vượt qua các rào cản tài chính, phi tài chính.*

Các DNNVV khi tham gia thị trường nước ngoài cần phải xây dựng kế hoạch, mục tiêu chi tiết trong hoạt động nghiên cứu kỹ thị trường và luật pháp của các nước sở tại đó, đặc biệt là phải nắm được các rào cản tài chính, phi tài chính và phải có sự phối kết hợp với Nhà nước. Các DNNVV cần tận dụng các chính sách ưu đãi của chính phủ để vượt qua rào cản tài chính, phi tài chính như chính sách cho vay với lãi suất thấp đối với các nhà xuất khẩu trong nước, chính sách rút ngắn thời hạn bảo hộ đối với các DNNVV xuất khẩu, ...

*Thứ ba, giải pháp nâng cao chất lượng nguồn nhân lực.*

Các DNNVV cần tạo điều kiện thuận lợi cho người lao động học tập trong việc hỗ trợ kinh phí, thời gian, bố trí người làm thay để người lao động toàn tâm, toàn ý cho quá trình học tập. Trong lựa chọn hình thức đào tạo và phát triển, cần lên kế hoạch cụ thể trong đó xác định rõ mục tiêu, đối tượng, kinh phí và giảng viên. DNNVV cũng nên lựa chọn một số chương trình đào tạo phù hợp trên thị trường, cho cán bộ quản lý chủ chốt theo học, cũng như khuyến khích nhân viên tự học và học qua internet nhằm hạn chế ảnh hưởng tới thời gian làm việc. Đối với nguồn nhân lực quản lý, các DNNVV cần có khuyến khích họ tham gia các lớp bồi dưỡng, các khóa đào tạo quản trị, hay tham gia các buổi hội thảo của nhà nước nhằm nâng cao khả năng quản lý đồng thời nâng cao hiểu biết về các quy định, chính sách của pháp luật hiện hành. Mặt khác, các DNNVV cũng cần cần xây dựng văn hóa DN theo hướng tạo môi trường làm việc thân thiện và chuyên nghiệp, công nhận và khen thưởng nhân viên nhằm tạo động lực làm việc cho người lao động, góp phần thu hút được nhân viên giỏi.

*Thứ tư, giải pháp nâng cao trình độ công nghệ.*

Các DNNVV cần chủ động hơn trong việc tiếp cận thông tin và thay đổi công nghệ, đây chuyên sản xuất bằng việc mạnh dạn tiếp cận đầu tư các công nghệ sản xuất mới, đồng thời loại bỏ các công nghệ cũ, gây ô nhiễm môi trường, cải tiến quản lý sản xuất. Để thực hiện được nhiệm vụ này, các DNNVV cần tích cực tạo dựng mối quan hệ với các doanh nghiệp sản xuất máy móc trong và ngoài nước. Đồng thời tích cực cập nhật tình hình khoa học công nghệ tiên tiến thông qua các buổi tọa đàm, hội thảo, giới thiệu sản phẩm của các doanh nghiệp hoặc chính phủ tổ chức. Ngoài ra, tích cực tham gia các hiệp hội doanh

nghiệp cũng là một trong những giải pháp cho phép các DNNVV có cơ hội tiếp cận với nguồn thông tin về khoa học công nghệ trên thế giới.

*Thứ năm, giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh đối với các DN nước ngoài.*

Để nâng cao sự cạnh tranh đối với các doanh nghiệp bản địa tại nước xuất khẩu đến, các DNNVV cần xây dựng chiến lược kinh doanh dài hạn, hợp lý nhằm chủ động hơn trong việc xử lý được các vấn đề xảy ra, tận dụng được các cơ hội, lường trước được các khó khăn và thích ứng với sự cạnh tranh ngày càng gay gắt của quá trình quốc tế hóa. Bên cạnh đó, các DNNVV cần phân tích kỹ và thiết lập một chiến lược kinh doanh dựa trên xu hướng nhu cầu của các thị trường và khả năng đáp ứng của bản thân DNNVV. Mỗi doanh nghiệp cần có một chiến lược kinh doanh riêng phù hợp với khả năng về vốn, trình độ và năng lực nguồn lao động cũng như các yêu cầu về thị trường của doanh nghiệp trong từng giai đoạn nhất định. Ngoài ra, để nâng cao khả năng cạnh tranh trên nước bạn, các DNNVV cần nâng cao tính hợp tác, liên kết, để hình thành các hiệp hội ngành nghề để đảm bảo chỗ đứng của sản phẩm trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

*Thứ sáu, giải pháp về nguồn nguyên vật liệu.*

Để phục vụ cho quá trình xây dựng cơ sở sản xuất tại nước ngoài, các DNNVV cần xây dựng các kế hoạch, lộ trình cụ thể trong việc thay đổi nguồn nguyên liệu, theo hướng đảm bảo chất lượng, giá thành của sản phẩm. Bên cạnh đó, đối với các DNNVV chưa thể tìm được nguồn nguyên liệu phù hợp thay thế, chính Phủ cũng cần tạo điều kiện giảm thuế xuất khẩu với các nguyên liệu trong nước. Điều này sẽ giúp các DNNVV giảm được rất nhiều chi phí trong quá trình vận chuyển nguyên liệu phục vụ cho quá trình sản xuất tại nước ngoài.

*Thứ bảy, giải pháp hạn chế sự khác biệt về văn hóa và văn hóa tiêu dùng.*

Các DNNVV cần phải tập trung tối đa nguồn lực cho giai đoạn nghiên cứu, tìm hiểu thị trường của quá trình quốc tế hóa. Đồng thời, DNNVV cần đẩy mạnh hoạt động marketing và tìm kiếm thị trường nhằm thâm nhập và chiếm lĩnh thị trường trong nước và quốc tế. Chiến lược marketing tốt sẽ giúp doanh nghiệp gần gũi hơn với người tiêu dùng và làm ra các sản phẩm tốt hơn thỏa mãn nhu cầu của người tiêu dùng, đem lại sự phát triển bền vững cho các DNNVV.

### ***Đối với chính phủ***

*Thứ nhất, giải pháp mở rộng nguồn tài chính.*

Để nâng cao hiệu quả của các chính sách tài chính cho quá trình quốc tế hóa, chính phủ cần thực hiện một số giải pháp như: đẩy mạnh việc thành lập, tổ chức và hoạt động Quỹ bảo lãnh tín dụng cho DNNVV, giúp DNNVV có thể vay vốn khi gặp khó khăn về tài sản thế chấp. Đồng thời huy động và tìm kiếm các nguồn vốn cho Quỹ từ các nguồn trợ cấp hoặc giúp đỡ của các tổ chức nước ngoài như JBIC, SNV, UNDP... hoặc hợp tác với các tổ chức tài chính tín dụng quốc tế thực hiện các hoạt động bảo lãnh tín dụng cho DNNVV. Bên cạnh đó, nhà nước cần chú trọng công tác xây dựng, hoàn thiện hệ thống chính sách về tài sản thế chấp khi vay vốn ngân hàng, tạo điều kiện giúp các DNNVV không có tài sản thế chấp có thể vay vốn tại các ngân hàng; đồng thời mở rộng hình thức tín dụng thuê mua giúp các DNNVV khắc phục khó khăn về vốn để đầu tư đổi mới công

nghe mở rộng sản xuất kinh doanh. Ngoài ra, chính phủ cũng nên cân nhắc thay đổi các quy định về thuế xuất khẩu, nhập khẩu nguyên liệu theo hướng tạo điều kiện giảm chi phí cho các DNNVV.

*Thứ hai, giải pháp vượt qua các rào cản tài chính, phi tài chính.*

Chính phủ có thể áp dụng các biện pháp tự cấp trực tiếp hoặc cho vay với lãi suất thấp đối với các nhà xuất khẩu trong nước, đồng thời thực hiện một khoản cho vay ưu đãi với các bạn hàng nước ngoài để với điều kiện phải mua các sản phẩm do nước mình sản xuất ra. Chính phủ cũng cần xem xét rút ngắn thời hạn bảo hộ đối với các DNNVV xuất khẩu, bởi sự bảo hộ sẽ khiến các DN nói chung và DNNVV nói riêng không tích cực sử dụng và phát huy hết năng lực cạnh tranh để tạo ưu thế cạnh tranh thông qua giảm chi phí sản xuất, điều này sẽ khiến các DNNVV mất năng lực cạnh tranh khi thị trường mở cửa.

*Thứ ba, giải pháp nâng cao chất lượng nguồn nhân lực.*

Nhằm nâng cao chất lượng nguồn nhân lực trong các DNNVV, chính phủ và các bộ ngành quản lý cần có một chiến lược nguồn nhân lực chủ động cho các DNNVV trên cơ sở các cơ cấu ngành nghề hiện có. Cụ thể bằng một số biện pháp như: mở rộng chương trình khởi sự doanh nghiệp trên phạm vi toàn quốc; thực hiện chính sách xã hội hóa công tác dạy nghề và nhà nước phải thống nhất quản lý tiêu chuẩn đào tạo. Đồng thời, chính phủ cần tiếp tục điều chỉnh cơ cấu đào tạo theo hướng nâng cao tay nghề cho người lao động, cũng như sử dụng có hiệu quả các nguồn kinh phí đào tạo của nhà nước hoặc do các tổ chức quốc tế hỗ trợ thông qua việc lồng ghép các chương trình dự án để tránh lãng phí.

*Thứ tư, giải pháp nâng cao trình độ công nghệ.*

Nhằm khuyến khích các DNNVV sử dụng các công nghệ, dây chuyền sản xuất mới, hiện đại, thân thiện với môi trường, bên cạnh các chính sách tài chính tín dụng, chính phủ và các bộ ngành cần xây dựng, hoàn thiện chính sách công nghệ để gia tăng tính cạnh tranh của sản phẩm. Cụ thể, các quy định, chính sách cần tập trung vào việc nâng cao sự hiểu biết của DNNVV về thông tin công nghệ, theo đó, nhà nước cần cung cấp đầy đủ thông tin về công nghệ tiên tiến, cũng như các thông tin trong việc nhập khẩu hoặc nhận chuyển giao các công nghệ quá lạc hậu. Đồng thời, chính phủ cần khuyến khích các DNNVV thực hiện khấu hao nhanh tài sản cố định, máy móc thiết bị như một khoản chiết khấu khi xác định thuế lợi tức để khuyến khích các doanh nghiệp đổi mới công nghệ và đầu tư vào máy móc mới nhằm đẩy nhanh năng lực công nghệ, cũng như cắt giảm cước phí công nghệ thông tin, đẩy mạnh sử dụng thư điện tử, thương mại điện tử nhằm giảm chi phí, tăng các cơ hội nắm bắt thông tin về thị trường công nghệ.

*Thứ năm, cải cách thủ tục hành chính.*

Chính phủ cần đơn giản hóa các thủ tục hành chính rườm rà, gây phiền hà cho các DNNVV cũng như đổi mới các dịch vụ hành chính công; đổi mới cách thức xây dựng và ban hành chính sách đồng thời tăng cường công tác thanh tra kiểm tra, để đảm bảo tính thực tiễn và thực thi của các quy định pháp luật, nhằm tạo ra môi trường pháp lý lành mạnh cho sự phát triển, hội nhập của các DNNVV.

## 6. Kết luận

Trên cơ sở tiến hành phân tích đánh giá về những ưu thế và thách thức đối với sự phát triển của DNNVV Việt Nam trong quá trình quốc tế hóa, đề tài đã phân tích và tổng kết những vấn đề lý luận chung và ưu thế và những thách thức đối với quá trình quốc tế hóa của DNNVV tại Việt Nam hiện nay. Kết quả nghiên cứu cho thấy, trong quá trình quốc tế hóa, các DNNVV có rất nhiều ưu thế như nguồn vốn ít, khả năng linh động cao trong phương thức kinh doanh, nguyên vật liệu, công nghệ, trong ứng phó với thay đổi của thể chế, chính sách quản lý kinh tế xã hội cũng như sử dụng ít lao động,... Những ưu thế này đã hỗ trợ các DNNVV trong việc tiến sâu hơn vào thị trường quốc tế. Tuy nhiên, trong tiến trình này, các DNNVV cũng gặp không ít những thách thức lớn như hàng rào thuế quan và phi thuế quan; yêu cầu về chất lượng nguồn nhân lực; về trình độ công nghệ; về nguồn tài chính của quá trình hội nhập; sự cạnh tranh với các DN trên thị trường quốc tế,... đòi hỏi các DNNVV Việt Nam cần có những hướng đi chính xác, cũng như không ngừng nâng cao nội lực của DN mình.

Để khắc phục tình trạng này, các DNNVV cần thực hiện các biện pháp đảm bảo mở rộng nguồn vốn kinh doanh có hiệu quả, đầu tư phát triển công nghệ, dây chuyền sản xuất tiên tiến; nâng cao trình độ quản lý, lao động của nguồn lao động trong các DNNVV; tăng cường mở rộng các kênh thu thập thông tin nhằm nắm bắt kịp thời các chính sách hỗ trợ; cũng như bác biện pháp vượt qua các rào cản thuế quan và phi thuế quan do các quốc gia đặt ra. Cùng với đó, các cơ quan nhà nước cần tiếp tục xây dựng và hoàn thiện các chính sách hỗ trợ DNNVV phù hợp với tình hình kinh tế mới và định hướng mục tiêu phát triển của đất nước, tiến hành nâng cao hệ thống các tổ chức tài chính phục vụ cho nhu cầu về vốn của các DNNVV; đẩy mạnh hoạt động cải cách hành chính theo hướng công khai và rút ngắn thời gian giải quyết thủ tục hành chính; đồng thời tăng cường các hoạt động cung cấp thông tin về khoa học công nghệ, khuyến khích hoạt động sáng tạo và ứng dụng khoa học công nghệ cho phát triển sản xuất kinh doanh của DNNVV,... để có thể giúp các DNNVV dễ dàng vượt qua các thách thức trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Assaf, A. G., Josiassen, A., Ratchford, B. T., Barros, C. P. (2012), “Internationalization and performance of retail firms: a Bayesian dynamic model”, *Journal of Retailing*, Vol. 88, No. 2, pp. 191-205.
- Bộ Tài chính (2013), Thông tư 16/2013/TT-BTC ngày 08/02/2013 Hướng dẫn thực hiện việc gia hạn, giảm một số khoản thu ngân sách nhà nước theo nghị quyết số 02/NQ-CP ngày 07 tháng 01 năm 2013 của chính phủ về một số giải pháp tháo gỡ khó khăn cho sản xuất kinh doanh, hỗ trợ thị trường, giải quyết nợ xấu.
- Chaiporn Vithessonthi (2016), “Capital investment, internationalization, and firm performance: Evidence from Southeast Asian countries”, *Research in International Business and Finance*, Volume 38, 2016.

- Charles Martineau, David Pastoriza (2016), “International involvement of established SMEs: A systematic review of antecedents, outcomes and moderators”, *International Business Review*, Volume 25, Issue 2.
- Gospel Onyema Oparaocha (2015), “SMEs and international entrepreneurship: An institutional network perspective”, *International Business Review*, Volume 24, Issue 5.
- Hollensen Svend (2007), *Global Marketing: A Decision-Oriented Approach*, Prentice Hall, 4 edition June 4, 2007.
- Johanson J., Vahlne J. E. (1977), “The internationalization process of the firm - a model of knowledge development and increasing foreign market commitment”, *Journal of International Business Studies*, Volume 8.
- Johanson Jan, Wiedersheim-Paul Finn (1975), “The internationalization of the firm: four Swedish cases”, *Journal of management studies* Vol. 12, No. 3, pp. 305-322.
- Nguyễn Đình Hương (2002), *Giải pháp phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam*, NXB Chính trị quốc gia.
- Niccolo Pisani, Adrián Caldart, Jaël Hopma (2016), “SMEs formation of minority international joint ventures and level of internationalization: The moderating role of a global versus regional focus”, *European Management Journal*, In Press, Corrected Proof.
- Pangarkar Nitin, Hussain Sairah (2013), “The Internationalization of Singaporean Small and Medium-Size Enterprises: Drivers and Performance Outcomes”, *Journal International Studies of Management & Organization*, Volume 43, Issue 2.
- Piva M, Vivarelli M (2007), “Is demand-pulled innovation equally important in different groups of firms?”, *Cambridge Journal of Economics*, Volume 31, Issue 5.
- Quỳnh Trang (2004), “Sẽ có thêm bà đỡ cho doanh nghiệp”, *Báo Đầu tư*, số 34.
- Silvia Angilella, Sebastiano Mazzù (2015), “The financing of innovative DNNVV: A multicriteria credit rating model”, *European Journal of Operational Research*, Volume 244, Issue 2.
- Tổng cục Thống kê Việt Nam: [www.gso.gov.vn](http://www.gso.gov.vn).
- Wang Yao (2016), “What are the biggest obstacles to growth of SMEs in developing countries? - An empirical evidence from an enterprise survey”, *Borsa Istanbul Review*, Volume 16, Issue 3.
- Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI): [www.vcci.com.vn](http://www.vcci.com.vn).



AN ANALYSIS ON THE DETERMINANTS OF CAPITAL STRUCTURE  
OF FISHERY AND AQUACULTURE ENTERPRISES LISTED  
IN VIETNAM STOCK MARKET

PHÂN TÍCH CÁC YẾU TỐ QUYẾT ĐỊNH CƠ CẤU NGUỒN VỐN  
CỦA CÁC DOANH NGHIỆP ĐÁNH BẮT VÀ NUÔI TRỒNG THỦY HẢI SẢN  
ĐƯỢC NIÊM YẾT TRÊN SÀN CHỨNG KHOÁN VIỆT NAM

*GS.TS Phạm Quang Trung*

*Học viện Quản lý Giáo dục - National Academy of Education Management*

*PGS.TS Vũ Huy Thông*

*Trường Đại học Kinh tế Quốc dân - National Economics University*

*Nguyễn Ngọc Nam*

*Công ty TNHH Quản lý Quỹ SSI - SSI Asset Management Co., Ltd*

### 1. Abstract

*The purpose of this paper is to investigate whether there are any factors influencing the capital structure of a company. In order to do that, the authors employed a fixed effect panel regression estimation developed in 2004 by Shah and Hijazi that will indicate whether there are positive and negative impacts of such factors on firm's capital structure. The authors used data of among 19 listed Fishery & Aquaculture Enterprises in Vietnam stock market during 2008 - 2015 period. The authors have used book value of total liabilities to total assets (TD/TA) as representative for capital structure, growth opportunities, profitability, firm size, assets tangibility, liquidity, tax and firm risk as surrogate for factors likely influence firm's capital structure.*

*The empirical results strongly indicated that there are some relationships existing between firm's capital structure and factors mentioned above. Specifically, growth opportunities, firm size, risks and taxes are positively related to financial leverage; on the contrary, profitability, assets tangibility and liquidity are negatively related to financial leverage. Finally, in term of importance degree, the size factor has strongest influence on firm's capital structure, while tax is the one that least impacts firm's capital structure.*

**Keywords:** *Capital Structure, Determinants, Fixed Effect Panel Regression Model, Listed Fishery & Aquaculture Enterprises in Vietnam*

### Tóm tắt:

*Bài nghiên cứu được thực hiện với mục đích tìm hiểu những yếu tố tác động đến cơ cấu vốn của một công ty, đặc biệt là các công ty trong ngành đánh bắt và nuôi trồng thủy sản. Các tác giả sử dụng mô hình tác động cố định trên dữ liệu bảng, được phát triển bởi Shah và Hijazi vào năm 2014, để chỉ ra các yếu tố được đề xuất ban đầu có ảnh hưởng tích cực hay tiêu cực đến cấu trúc vốn của một công ty. Đầu vào của mô hình là dữ liệu thu thập từ 19 công ty thuộc ngành đánh bắt và nuôi trồng thủy sản niêm yết trên sàn chứng khoán Việt Nam trong khoảng thời gian từ 2008 tới 2015. Để thể hiện cấu trúc vốn của doanh nghiệp, các tác giả sử dụng tỷ lệ giá trị sổ sách của Tổng Nợ trên Tổng Tài Sản,*

trong khi Cơ Hội Tăng Trưởng, Khả Năng Sinh Lãi, Quy Mô Doanh Nghiệp, Tài Sản Hữu Hình, Thanh Khoản, Thuế và Rủi Ro Doanh Nghiệp được xem như là các yếu tố có khả năng ảnh hưởng đến cấu trúc vốn.

Kết quả thực tế cho thấy vẫn còn tồn tại mối quan hệ giữa cấu trúc vốn của doanh nghiệp và các yếu tố được đề cập ở trên. Cụ thể, Cơ Hội Tăng Trưởng, Quy Mô Doanh Nghiệp, Thuế và Rủi Ro Doanh Nghiệp được xác định là có mối quan hệ tích cực đến tỷ lệ Tổng Nợ/Tổng Tài Sản. Ngược lại, các yếu tố Khả Năng Sinh Lãi, Tài Sản Hữu Hình và Thanh Khoản cho thấy tác động tiêu cực lên tỷ lệ này. Cuối cùng, bài nghiên cứu chỉ ra yếu tố Quy Mô Doanh Nghiệp có ảnh hưởng lớn nhất đến cơ cấu vốn của doanh nghiệp và Thuế được xem là yếu tố ít có tác động nhất đến cơ cấu vốn của doanh nghiệp.

**Từ khóa:** Cấu trúc vốn, Yếu tố quyết định, Mô hình tác động cố định, Các công ty đánh bắt và nuôi trồng thủy sản được niêm yết trên sàn chứng khoán Việt Nam.

## 2. Materials and Methods

### 2.1. Literature Review and Hypotheses

Pioneering in theoretically and algebraically examining the relationship between firm value and capital structure, Modigliani and Miller (1958) proposed their capital structure irrelevance theory which argued that the firm value was independent of firm capital structure in a world with perfect market conditions. However, it is obvious that capital markets are imperfect in reality, therefore, Miller and Modigliani (1963) modified their propositions and considered the benefit of corporate tax as a determinant of firm's capital structure. They proposed that the higher the debt-to-equity ratio a company employs, the greater the value of the firm reaches. The generations of researchers after Modigliani-Miller have developed a lot of studies through relaxing some assumptions of Modigliani-Miller and the two seem to come across strongly are Pecking Order Theory and Static Trade-off Theory. The Static Trade-off Theory stated that there is an optimal capital structure that involves firms balancing the advantages and disadvantages of using debt at the margin (Scott, 1977). The optimal point is the point that the value of the tax savings from debt is offset by the cost of debt adjusted for bankruptcy cost. Introduced firstly by Donaldson in 1961 then developed further by Myers and Majluf (1984), the pecking order theory suggested that companies prefer retained earnings to debt and will only under extreme circumstances use equity as financing due to the existence of transaction costs and the perspective of asymmetric information. In other words, according to the theory, there is no well-defined target debt-to-value ratio to a company, which in contrast with the trade-off theory. Based on these theories, the authors will attempt to develop quantitatively examinable hypotheses to test the relationship between determinants and capital structure of Fishery and Aquaculture (F&A) companies listed in Vietnam stock market.

- **Growth opportunities**

According to the pecking order theory, in the growing firms, in case of not having sufficient retained earnings as well as other internal funds to meet the capital demand for major investments opportunities, their managers have to seek for external funding sources.

As stood at the second position in the pecking order, debts will be priority used first. Hence, the amount of debts in growing firms should be considerably more than for a stagnant firm. Moreover, as enterprises in the growth phase, the confidence of investors in the enterprise will be high, so the ability of firms to access external sources of capital is large. The argument has been confirmed through the researches of Chen (2004), Booth et al. (2001) in international level; Nguyen and Ramachandran (2006), and Biger, Nguyen, and Hoang (2007) in Vietnam. However, according to trade-off theory, there relationship between leverage and growth opportunities should be negative (Frank & Goyal, 2005, 2009). The reason for this argument is when incurring financial distress, growing firms loose more of their value than the mature firms. Growing firms will also have higher agency costs of debt because debt holders fear that these growing firms will invest in risky projects for the future (Booth et al. 2001). As a consequence, growth opportunities will reduce leverage of a firm. This is consistent with the results from Olayinka (2011) and Ozkan (2001). Relied on the trade-off theory, empirical results of preceding authors, and the characteristics of F&A companies in Vietnam, this study therefore hypothesizes as follows:

*H1: There is a negative relationship (-) between growth opportunities and leverage in Vietnamese listed fishery and aquaculture firms.*

- **Profitability**

As implied by trade-off theory, the higher the profitability of a firm, the higher the likelihood the firm is issuing debts because of the tax liability reduction. In additions, debt providers tend to be more willing to lend to profitable companies because such type of firms has less risk of incurring bankruptcy or financial distress. As a result, the theory suggests that there is a positive relationship between leverage and profitability. On the other hands, the pecking order theory predicts a negative relationship between leverage and profitability due to the asymmetry information. Normally, corporate executives always acquire better information about corporate value than the external investors. The asymmetry of information has led to the cost of raising external capital will be higher. Therefore, managers tend to prioritize the use of internal funds first, then to the external funds, such as borrowings. A profitable firm will retain more earnings and as a result, the leverage needed should decrease. This prediction, profitability has a negative effect on leverage, is confirmed by most of the previous empirical researches (Shah & Khan, 2007; Gonsález&Gonsáles, 2012; Ozkan, 2001; etc.). The experimental study of Pendey (2001), Huang and Song (2002), Braduri (2002) in countries with economies in transition also showed that profitability is inversely proportional to the level of debt. In the developing countries, especially in-transition economies like Vietnam, the problem of information asymmetry is exacerbated, so the managers tend to retain profits to finance their business, so the assumption is as follows:

*H2: There is a negative relationship (-) between profitability and leverage in Vietnamese listed fishery and aquaculture firms.*

- **Size**

According to the trade-off theory, large firms are more diversified and have more stable cash flow, hence they will have less risk. The firms also have a lower financial

distress costs and a lower probability of bankruptcy costs. Along with the lower costs, the probability of being default is reduced and as a consequence, the firms would receive higher credit ratings and become easier in borrowing money from banks. This implies a positive relationship between size and leverage (Frank & Goyal, 2005; Titman & Wessels, 1988). The idea is confirmed by empirical studies done by Sbeiti (2010) and Olayinka (2011). However, the argument was rejected by Rajan and Zingales (1995). Instead, they follow the pecking order theory and suggest that the firm size negatively related to leverage. Due to the less information asymmetry in larger firms, issuing undervalued equity is hardly performed, therefore the firms are encouraged to use equity financing. Frank and Goyal (2009) agrees, and argues that larger firms have easier access to the capital market than their smaller counterparts. Hence, they are able to attract equity with lower cost and thus they will have less debts. A negative relationship between size and leverage has been recognized by empirical studies done by Chen (2004), Mazur (2007), Nunkoo&Boateng (2009). However, toward a developing security market like Vietnam stock market, there are many barriers preventing companies, especially those in fishery and aquaculture sector, to raise capital from issuing shares. It was demonstrated by the only 15% capital of firms provided by shares issuance while 32% capital funded by bank loans (Vietnam CFO Summit, 2011). According to the trade-off theory, the empirical results of the preceding researchers, and the characteristics of Vietnam F&A companies, the hypothesis is as follows:

*H3: There is a positive relationship (+) between firm size and leverage in Vietnamese listed fishery and aquaculture firms.*

- **Tangibility**

Tangible assets include fixed assets, such as plants, properties and equipments, and current assets, for example inventory. Such kind of assets has higher liquidity, easier to collateralize, and only incurs a smaller loss in case of bankruptcy in comparison with intangible, nonphysical assets. Therefore, tangible assets are associated with a higher leverage ratio as they can serve as better collateral for debt (Rajan&Zingales, 1995). In addition, a high tangibility ratio could reduce agency costs and problems. From the theories, it could be realized that tangibility will positively affect leverage (Frank & Goyal, 2009). This is verified by the results of the majority of previous empirical research (Shah & Khan 2007; Chen, 2004; Nunkoo&Boateng 2009 etc.). The authors investigated that companies with high proportion of tangible assets has higher leverage ratios. Based on that as well as the assets structure of Vietnam F&A companies, this study therefore hypothesizes as follows:

*H4: There is a positive relationship (+) between assets tangibility and leverage in Vietnamese listed fishery and aquaculture firms.*

- **Liquidity**

Liquidity can be defined as the ability for firms to use current assets to cover their current liabilities. This is an indicator to measure how well firms satisfy short-term obligations. The pecking order theory indicates that internal financing is more preferable than the other external sources of capital for firms. Therefore, companies are more likely to

create reserves from retained earnings (Ali et al. 2013). Additionally, companies that own a high proportion of liquidity assets, will be able to convert them into cash and use these cash inflows as an internal financing sources for new businesses instead of using debt financing. In short, liquidity negative affect leverage, which backed by the findings from the research performed by Sbeiti (2010) and Ozkan (2001). Based on the pecking order theory, empirical results of the previous authors as well as the features of F&A companies in Vietnam, this research therefore hypothesizes as follows:

*H5: There is a negative relationship (-) between liquidity and leverage in Vietnamese listed fishery and aquaculture firms.*

- **Tax**

According to trade-off theory, companies will attempt to maintain an optimal capital structure by balancing the benefits and costs of capital. When using debt financing, companies could reduce a part of the corporate income tax due to the effect of tax-shields. Many previous studies showed the relationship between tax and the leverage. For example, Liansheng. W and Heng. Y (2009) found out that the companies beard high corporate income tax tend to use more debts as a method to lower the tax liability. From the above reasons, the research hypothesizes as follows:

*Hypothesis 6: There is a positive relationship (+) between tax and leverage in Vietnamese listed fishery and aquaculture firms.*

- **Risk**

According to the trade-off theory, there is a negative relationship between the cost of bankruptcy and leverage. Bankruptcy costs are measured by the volatility of the operating income. Indeed, if using high proportion of debt financing, companies with wider range of the operating income's volatility will be likely to confront with the risk of missing the satisfaction of debt liabilities. However, these companies can avoid the situations by using equity financing more because companies are able to refuse dividend payments in the time of financial distress. Therefore, firms with a high income volatility will attempt to borrow at minimum level while prioritize the use of equity. This research therefore hypothesizes as follows:

*Hypothesis 7: There is a negative relationship (-) between risk and leverage in Vietnamese listed fishery and aquaculture firms.*

## **2.2. Data and Variables**

### **2.2.1. Data set**

The research based on the data from financial statements of 19 listed fishery and aquaculture firms in Vietnam from 2008 to 2015. The companies mainly are small-medium enterprises with the charter capital ranged from VND 20 billion (~USD 1 million) to VND 1,891 billion (~USD 85 million). In term of geography, almost all 19 companies located on Mekong Delta which is the best place in Vietnam for fishing and nurturing fish and other aqua species. The information and data employed in the study mainly are financial indicators calculated form financial data in the enterprises' reports. The list of fishery and aquaculture companies is made based on the classification of FiinPro software - the current

No.1 financial data provider in Vietnam. The stock tickers of the enterprises are quoted on, Hanoi Stock Exchange (HNX) and Hochiminh Stock Exchange (HSX), the two official stock exchanges in Vietnam. By using only data extracted from balance sheets and income statements audited by independent assurance firms, the accuracy of data was guaranteed at the highest level. Regarded to the time frame of the research, the authors intended to choose the range from 2008 to 2015 in order to partly reflect the difficulties of the industry after world financial crisis 2008 as well as the recovery after that. Finally, after utilized the panel data creation method in Eview, 152 observations in total were created for the model.

### 2.2.2. Variables

- **Dependent variable**

In this study, to represent the dependent variable, the authors employed the financial leverage which measured as the ratio of total debt to total equity.

$$LEV = \frac{\text{Total liabilities}}{\text{Total assets}}$$

When measuring the financial leverage, the authors used book values instead of market values. This can be explained with the argument that the optimal financial leverage is determined by the trade-off between benefits and costs of debt financing. The main benefit of financial leverage is saving generated income through the tax shield. The benefit of this tax shield is constant even though the market value of the debt issued may varies (Banerjee et al, 2000). That is why the market value of debt is not relevant. On the other hand, the cost of borrowing makes the possibility of bankruptcy increase. If the company is in the financial distress and goes bankrupt soon, the value of the debt needs to be concerned when satisfying the creditors' rights is the book value of debt rather than the market value. The second reason for the decision was the limitation in data which also was the trouble Titman and Wessels (1988) incurred in their study and forced them to use book values to measure debt rather than market values. The third reason was the simplicity in concept and the capacity of the variables in reflecting a firm's total reliance on debt financing.

- **Independent variables**

As discussed above, there are many independent variables representing the determinants of capital structure choice, however, due to limitation in data sources, the model only utilized 7 independent variables as presented below:

**Table 2: Variable Proxies**

No.	Independent variables	Proxy	Symbol
01	Growth opportunities	$GROWTH = \frac{\text{Net sales}_{t+1}}{\text{Net sales}_t} - 1$	GROWTH
02	Profitability	$PROFIT = \frac{\text{Earnings before interest and tax (EBIT)}}{\text{Total assets}}$	PROFIT
03	Firm size	$SIZE = \ln(\text{Total assets})$	SIZE
04	Assets tangibility	$TANG = \frac{\text{Residual value of fixed assets}}{\text{Total assets}}$	TANG

05	Liquidity	$LIQU = \frac{\text{Current assets}}{\text{Current liabilities}}$	LIQU
06	Tax	$TAX = \frac{\text{Business income tax expenses}}{\text{Net accounting profit(loss) before tax}}$	TAX
07	Risk	$RISK = \left  \text{first difference of } \left( \frac{\text{Operating profit}_{t+1}}{\text{Operating profit}_t} \right) \right $	RISK

(Source: Authors' synthesis)

### 2.3. Research methodologies

Since the capital structure of companies varies from a company to other one as well as from a year to another year, therefore to better reflect the phenomenon, the panel data method is employed. Due to the similarity between Vietnam's economy and Pakistan's economy, the authors decided to choose the model from Shah and Hijazi (2004)'s research, namely, "The Determinants of Capital Structure in Stock Exchange Listed Non-Financial Firms in Pakistan" to apply into the study. According to the research, the authors will conduct regression of all determinants related to a firm's characteristics (growth opportunities, profitability, firm size, assets tangibility, liquidity, tax and firm risk) on capital structure. After that the regression coefficient will be standardized to assess the influence level of the factors to firm's capital structure.

## 3. Result

### 3.1. Descriptive statistics on variables

**Table 3: Descriptive statistic of variables**

Date: 04/23/16	Time: 01:06						
Sample: 2008 2015							
	GROWTH	LIQU	PROFIT	RISK	SIZE	TANG	TAX
Mean	0.138722	1.685057	0.078477	4.298152	13.55594	0.260637	0.142264
Median	0.108680	1.183942	0.077069	1.054336	13.48024	0.243762	0.125073
Maximum	1.740094	11.77019	0.241017	106.7694	16.57265	0.619177	0.691078
Minimum	-0.686244	0.673752	-0.460658	0.003985	10.63363	0.079811	-0.198546
Std. Dev.	0.369482	1.544484	0.073026	13.713320	1.197681	0.115393	0.129055
Skewness	0.883866	3.690294	-2.600124	6.033329	0.061429	0.726610	1.153899
Kurtosis	5.571276	18.72323	21.90159	42.82723	2.704962	3.279423	6.069470
Jarque-Bera	61.66350	1910.724	2433.981	10968.15	0.646897	13.86954	93.40134
Probability	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.723649	0.000973	0.000000
Sum	21.08568	256.1287	11.92844	653.3192	2060.503	39.61679	21.62407
Sum Sq. Dev.	20.61402	360.2002	0.805253	28396.33	216.6004	2.010654	2.514941
Observations	152	152	152	152	152	152	152

(Source: Authors' calculation based on data of 19 F&A companies)

With the 152 observations from 19 companies, the following table demonstrates a summary of the descriptive statistics for variables and important factors in the authors' analysis. The four most important information in the table are mean, standard deviation, minimum and maximum values of each variable.

The study results showed that fishery and aquaculture companies has utilized a relatively high proportion of debts which demonstrated by the ratio of total debt on total assets was 59.1% on average, peaked at 94.3% and bottomed at 6.6%. Average tangible assets accounted for 26.0% of total assets, and the highest proportion recorded at 61.9% and the lowest at 8.0%. The average firm size is 13.5, the highest level was 16.5, the lowest was 10.6. Opportunities growth averaged at 13.8%, the highest rate was 174.0% and -89.7% is the lowest. The average profitability reached 8.1%, the highest number was 25.9% and the lowest was -68.6%. Average liquidity was 1.7, the highest was 11.7, the lowest was 0.6. Taxes attained 14.2% on average of accounting profit before tax, the highest was 66.9% while -19.8% was the lowest. Finally, the average risk was 4.29, the rate peaked at 106.7 while bottomed at 0.003.

### **3.2. Correlation matrix between the independent variables**

Through the above table, it can be seen that there was no strong correlation between the independent variables. But the figures have shown an interesting correlation between independent variables. First, the tangible asset factor related inversely to the size of the business and profitability. Large enterprises have the ratio of fixed assets over total assets smaller than small businesses', because the large ones are too large that the proportion of fixed in total assets is not significant while the smaller ones have a much smaller assets base, hence, the proportion in smaller companies was still high. On the other hand, small businesses can use fewer fixed assets during a certain time period. However, the percentage of total assets is higher because of fixed assets of these enterprises are few and the fixed assets are necessary for production and business activities. Second, there is a positive relationship between firm size and profitability, due to the strong ability to make profit of enterprises. Third, there is a positive relationship between firm size and growth opportunities and through that, it indicates that bigger companies have higher growth opportunities. The reason is that large enterprises are eligible to invest more in research and development of new products and thus can add new product lines, as a result, growth opportunities will increase. Fourth, the positive relationships between liquidity and profitability shows that high profitable enterprises tend to use internal funds to cover capital needs of the business, thus less debt-financing leads to increased liquidity.

**Table 4: Correlation matrix between the independent variables**

	LIQU	PROFIT	RISK	SIZE	TANG	TAX
GROWTH	-0.108218	0.25901	-0.119484	0.182566	0.135088	0.057409
LIQU	1.000000	0.15079	0.077318	-0.194647	-0.236939	0.043445
PROFIT	0.15079	1.000000	-0.197179	0.01925	-0.07811	0.055458
RISK	0.077318	-0.197179	1.000000	0.056019	0.054467	-0.093302



SIZE	-0.194647	0.01925	0.056019	1.000000	-0.338857	-0.098055
TANG	-0.236939	-0.07811	0.054467	-0.338857	1.000000	0.026165
TAX	0.043445	0.055458	-0.093302	-0.098055	0.026165	1.000000

(Source: Authors' calculation based on data of 19 F&A companies)

### 3.3. The regression results

The estimation result is reported in Table 4. After three testing done namely Breuch - Pagan LM, testing the existence of fixed effects and Hausman testing, the authors concluded that the regression model best suited to the data of this thesis is the model of Fixed Effects Model (FEM).

**Table 5: Regression result of FEM**

Dependent Variable: LEV				
Method: Panel Least Squares				
Date: 04/23/16 Time: 01:08				
Sample: 2008 2015				
Periods included: 8				
Cross-sections included: 19				
Total panel (balanced) observations: 152				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.928456	0.214316	-4.332190	0.0000
GROWTH	0.037281	0.013869	2.688002	0.0082
LIQU	-0.040583	0.006942	-5.846386	0.0000
PROFIT	-0.424880	0.076253	-5.571991	0.0000
RISK	0.001430	0.000370	3.865214	0.0002
SIZE	0.120514	0.015024	8.021395	0.0000
TANG	-0.141765	0.066813	-2.121810	0.0358
TAX	0.091350	0.046448	1.966697	0.0514
Effects Specification				
Cross-section fixed (dummy variables)				
R-squared	0.940927	Mean dependent var	0.590859	
Adjusted R-squared	0.929206	S.D. dependent var	0.203012	
S.E. of regression	0.054016	Akaike info criterion	-2.844571	
Sum squared resid	0.367632	Schwarz criterion	-2.327329	
Log likelihood	242.1874	Hannan-Quinn criter.	-2.634449	
F-statistic	80.27764	Durbin-Watson stat	1.130057	
Prob(F-statistic)	0.000000			

(Source: Authors' calculation based on data of 19 F&A companies)

Finally, Specific regression models of the ratio of total debt to total assets as follows:

$$LEV = 0.0373GROWTH - 0.0406LIQU - 0.4249PROFIT + 0.0014RISK + 0.1205SIZE - 0.1418TANG + 0.0913TAX$$

## 4. Discussion

### 4.1. Discussion on the regression results

After conducting the fit, assumptions and defects tests for the model, the authors suppose that FEM model does not have any defects so the result of the model is reliable, therefore, the authors will use the results of this model to discuss the research's variables. Table 4 shows that the model's  $R^2$  is quite high, 94.09%, which means that 94.09% of the variation of the dependent variable is explained by the independent variables.

By analyzing the influence of the independent variables on the dependent variable, the authors found that there is a positive relationship between growth opportunities with financial leverage which demonstrated by regression coefficient of 0.0373, p-value =  $0.0082 < 1\%$ , hence, it should be statistically significant at the 1% significance level. In other words, companies with high opportunity to grow in Vietnam fishery and aquaculture sector are likely to borrow more funds from financial institutions, such as banks, and vice versa. This is inconsistent with the hypothesis of the authors about the growth opportunities that the companies have growth opportunities will use lower debt levels and consistent with the second choice of pecking order theory which stated that in growing companies, if retained earnings as well as other internal funding do not meet the capital requirements for large investment opportunities, enterprises will use external funding and debt is ranked second in the pecking order so firms will use the loans. Hence, the firms with growth opportunities will use more debts to finance for their businesses. At the same time, the results are consistent with the results of empirical studies carried out by Deari F. and Deari M. (2009), Bayrakdaroglu A. et al (2013).

Profitability relates negatively to financial leverage because the regression coefficient of -0.4249, p-value =  $0 < 1\%$  and the result should be statistically significant at the 1% level of significance. In other words, the fishery and aquaculture companies in Vietnam which has higher profitability use less debts and vice versa. This is consistent with the hypothesis of the authors about profitability that companies with higher profitability will use lower debt levels and consistent with the pecking order theory that businesses tend to use internal funds first, when internal funds have been used but not enough then external funding is considered. Therefore, profitable enterprises will use less debt. At the same time, the results are consistent with the results of experimental studies of Shah and Hijazi (2004), Jamal, A. et al (2013), F. and DeariDeari M. (2009), A. et Bayrakdaroglu al (2013).

Size of enterprises positively relates to financial leverage which proved by the regression coefficient of 0.1205 p-value =  $0 < 1\%$  and the result should be statistically significant at the 1% significance level. It means that large enterprises in Vietnam fishery and aquaculture sector like borrowing more while small ones are more afraid of borrowing money. This is consistent with the hypothesis of the authors about the firm size that large enterprises will use higher debt levels and consistent with trade-offs theory that in large enterprises, the risk of bankruptcy is lower so that bankruptcy costs incurred less than those of small companies. Therefore, according to trade-off theory, large firms will use more debt than small ones. Meanwhile, the results are consistent with the results of prior empirical studies conducted by Titman and Wessels (1988), Shah and Hijazi (2004), Jamal, A. et al

(2013), F. and DeariDeari M. (2009), Bayrakdaroglu A. et al (2013), Nguyen, TD and N. Ramachandran (2006), Dang Thi Quynh Anh and Quach Thi Hai Yen (2014).

Assets tangibility has the regression coefficient of -0.1418 and is statistically significant at 1% level of significance because  $p\text{-value} = 0 < 1\%$ , hence, between the assets tangibility and leverage, there is an existence of a negative relationship. This is inconsistent with the hypothesis proposed by the authors that there is a positive relationship between assets tangibility and leverage in Vietnamese listed fishery and aquaculture firms. It can be explained by the fact that, the vast majority of total liabilities of these F&A enterprises were short-term debt ( $>80\%$ , even  $94\% - 95\%$  in 2012 - 2013 period) in comparison with the very minor proportion of long-term debt ( $<13\%$ ). Moreover, in terms of assets structure, fixed assets generally occupied a small proportion in asset structure ( $<30\%$ ) compared to current assets ( $>70\%$ ), which is mainly because all investments in the fixed assets are often implemented at the initial period of business life. The fixed assets also not need to replace frequently so that it is reasonable that firms do not have to increase borrowing to finance for investment in fixed assets. More importantly, as the highly dependent on weather feature of fishery and aquaculture sector in Vietnam, Vietnamese banks prefer short-term loans on favorable term than risky long-term loans to minimize the loss if incurring. In addition, because of the seasonality of F&A products, Vietnamese companies have a high demand on working capital in harvesting season. Therefore, it is logical that the proportion of current assets which financed by short term loans outweigh the proportion of fixed assets. Finally, the negative relationship between assets tangibility and financial leverage was confirmed by Booth et al. (2001), Saylgan et al. (2006), Akinlo et al. (2011), Tran Dinh Khoi Nguyen and Ramachandran (2006), Biger, Nam V. Nguyen and Quyen X. Hoang (2008), Dzung et al. (2012).

With regression coefficient equals -0.0406, liquidity relates negatively to financial leverage. The result is statistically significant at the 1% level of significance because the  $p\text{-value} = 0 < 1\%$ . It indicates that the Vietnamese fishery and aquaculture companies with higher liquidity will use less debt than the lower liquidity companies and vice versa. This is consistent with the hypothesis of the authors on liquidity that there is a negative relationship between liquidity and leverage in Vietnamese listed F&A firms. It also is consistent with the pecking order theory that firms prefer internal financing rather than the use of debt from external sources. Therefore, companies have more assets with high liquidity will use them as internal funding sources to finance new investment projects without having to use external funding. The result is the same as the outcomes of some prior experimental studies conducted by Deesomsak et al (2004), Jamal, A. et al (2013).

With 0.0913 regression coefficient, taxes have positive relationship with financial leverage. The result is reliable because the  $p\text{-value} = 0.0514 < 10\%$  which indicated that the result is statistically significant at the 10% significance level. In other words, companies incurred high tax payment in Vietnam fishery and aquaculture sector like borrowing more debt and vice versa. This is consistent with the authors' hypothesis that the firms with higher taxes will utilize more debts to be beneficial from tax shield and matches with trade-off theory which stated that firms will seek to maintain an optimal capital structure by balancing between benefits and costs of capital. Therefore, when using the loan, the effect of the tax or the tax shield will "reduce" the corporate income tax, so the relationship between the tax and

financial leverage is positive. The results are consistent with the results of prior experimental studies of Liansheng. W and Heng. Y (2009).

Risk is statistically significant at 1% level of significance because  $p\text{-value} = 0 < 1\%$ . With regression coefficient of 0.0014, the relationship between risk and financial leverage is positive. This result is contrary with the authors' hypothesis on liquidity which stated that there is a negative relationship between risk and leverage in Vietnamese listed fishery and aquaculture firms. This could be explained by two reasons. Firstly, in Vietnam, there is an existence of a close-knit relationship between banks and firms so that the firms can borrow from banks without sufficient documents, collateral or even incur risks. Secondly, toward a developing security market like Vietnam stock market, fund is easier to raise from banks than from investors. It was demonstrated by the only 15% capital of firms provided by shares issuance while 32% capital funded by bank loans (Vietnam CFO Summit, 2011). Hence, even incurred high interest expense, companies have to attempt to borrow money from banks. Finally, the positive relationship between risk and financial leverage is confirmed by the results of some empirical studies of Linda H. Chen et al (1998), Jean J. Chen (2004), Friend and Lang (1988), Walsh and Ryan (1997) which found risk does have influences on financial leverage.

#### 4.2. Assessment the level of importance of the factors

To measure the impact of these factors on the dependent variable, the authors used standardized regression coefficient. The factor has the highest influence is the one with largest absolute value of standardized regression coefficient.

From the table, it indicates that the size factor has the strongest influence on capital structure, the second is liquidity, third is the profitability factor. Risk stands at the fourth position, fifth was the asset tangibility. The sixth and seventh orders belong to growth opportunities and taxes, respectively.

**Table 6: The impact level of determinants on capital structure**

Indicator	GROWTH	LIQU	PROFIT	RISK	SIZE	TANG	TAX
Unstandardized regression coefficient	0.0373	-0.0406	-0.4249	0.0014	0.1205	-0.1417	0.0913
Standardized regression coefficient	0.0138	-0.0627	-0.0310	0.0196	0.1443	-0.0163	0.0118
Degree of importance	6	2	3	4	1	5	7

*(Source: Authors' calculation based on data of 19 F&A companies)*

## 5. Conclusion and implications

In this paper, by applying FEM model on the data set of 152 observations which extracted from 19 fishery and aquaculture companies listed in the Vietnam stock market during the period from 2008 to 2015, the authors conducted an analysis to determine the relationship between capital structure and firms' characteristics.

*Firstly*, a fundamental characteristic of Vietnamese F&A companies on capital structure is that they are using debt-financing with higher proportion than equity-financing. The debt-financing trend is on the uptrend with more and more assets purchased by money raised from debts. As can be seen, the majority of total debts is short-term debts. The ratio of short-term debt to total assets is continue to increase, next year's ratio is higher than the previous year's, while the ratio of long-term debt to total assets is continue to decline in 2009 -2014. The high-relying-on-debts capital structure not only could create many potential risks to companies, but also seems not to be attractive in investors 'eyes. Firstly, liquidity risk, even default risk could be incurred by such companies due to the fact that the F&A sector nearly depends 100% on export. Therefore, when demand of international consumers drops, the revenue of the F&A companies will down and hardly to meet the obligations to debtholders. If the situation continues for a long time, bankruptcies of the firms are not avoided.

*Secondly*, looking at the ROE which serves as a key metric on evaluation of an investments, it could be realized that after a fall in 2012 from a median of 12.3% to 5%, the ROE has increased and reached 7.73% in 2015. The increase mainly came from the growth of the total assets-to-total equity ratio (from 2.9x to 3.5x) while the drops on profit margin (1.4% to 0.9%) and assets turnover (1.2x to 0.9x) were recorded. With the ROE is just equal the interest rate while its determinants contain a lot of risks, it is clear that investments in such companies are not a bargain and will require carefully analysis before making decision.

The dominance of debts in capital structure could be explained by the impact of the world financial crisis in 2008 - 2009 imposed a lot of pressure on commercial banks to tighten, even restrict borrowing. In 2008, under pressure from rising inflation and the impact of anti-inflation solutions of the government, the lending interest rates of commercial banks on the market had been fluctuating abnormally and caused turmoil in the economy, especially enterprises were the most affected. Even, it is hardly to forget the scene that people queued up to withdraw money from a bankin which interest rates were low to save in other banks with high interest rates because the interest rate was pushed up continuously. The highest level recorded were 19-20%/year. Accordingly lending rates were pushed to a maximum interest rate of 21%/year. The credit appraisal of loans was also tightened up with strict requirements on documents and collaterals. Therefore, not only F&A companies but also other enterprises had to adjust investment projects, delayed expansion plans, and put in priority utilizing short-term borrowing with favored interest rate and flexible requirements on collateral instead of long-term borrowing with higher rate and tougher requirements. Although in the last 6 months of 2008, the situation was enhanced slightly with the effort of State bank of Vietnam in loosening monetary policy, for example 5 times decreasing of prime interest rate within 3 months, 3 times altering of the reserve requirement as well as launching stimulus packages worth \$ 1 billion which focusing on 4% interest rate subsidy for businesses borrowers.

However, the effort was not enough and togetherwith the recession of the world economy, a lot of Vietnam enterprises including some F&A companies were unable to

approach capital resources from banks, failed to complete obligations with banks, and even, incurred bankruptcy. Also influenced by the world financial crisis as well as the over-controlled development in the recent years, belief of investors in Vietnam stock market incurred a significantly declined which led to the decrease in liquidity of the market. As a consequence, the attraction of capital for the F&A companies on the stock market was very difficult. In order to stabilize the stock market, State Capital Investment Corporation were allowed to buy high liquidity stocks. The State Securities Commission adjusted the daily trading bands on the stock market an unprecedented four times in an effort to prop up the market. The 2 solutions cooperated with the Vietnamese Government's \$6 Billion stimulus package were successful in stopping the fall of VNINDEX in March 2009 and stimulated VNINDEX to increase again after that. In other words, the faith of investors on the market was recovered and cash flow began to re-flow to the market.

Practically, there are many factors affecting the capital structure of the business which will vary in different specific conditions and under different trends. Specifically, for the Vietnam fishery and aquaculture sector, factors and their trends that affect capital structure of listed companies are as follow: growth opportunities, firm size, risks and taxes are positively related to financial leverage; on the contrary, profitability, assets tangibility and liquidity are negatively related to financial leverage.

Additionally, regarding to the importance level of the factors, the size factor has the strongest influence on capital structure, while the least influencer on capital structure is taxes. Therefore, depending on their conditions, some companies could increase their sizes and improve the growth opportunities via raising funds in equity or bonds. The corporate bonds in Vietnam are not popular and still have space to develop. Moreover, the firms should employ professional investment banks to build appropriate capital structure as well as represent such companies in seeking, raising funds domestically and especially in international.

Finally, the findings can increase the understanding about capital structure choice and may be used by companies' executives in building an optimal capital structure for each phases of their business cycle. The lack of a variable representing for the effects of the global financial crisis from 2008 on Vietnam F&A companies as well as the availability of financial data were major limitation of the study.

## **REFERENCES**

### **VIETNAMESE**

1. Đặng Thị Quỳnh Anh và Quách Thị Hải Yến (2014), “Các nhân tố tác động đến cấu trúc vốn của doanh nghiệp niêm yết trên Sở Giao dịch Chứng khoán TP.HCM (HOSE)”, *Tạp chí Phát triển và Hội nhập*, Số 18 (28), pp. 34-39.

### **ENGLISH**

1. Ali, M.S., Yadav, R., Jamal, A. (2013), Theories of capital structure: Analysis of Capital Structure Determinants, *International Research Journal of Management Science and Technology*, Vol. 4, Issue 3, pp. 695-704

2. Bayrakdaroğlu, A., I. Ege, and N. Yazıcı (2013), “A Panel Data Analysis of Capital Structure Determinants: Empirical Results from Turkish Capital Market”, *International Journal of Economics and Finance*, Vol. 5, No. 4, pp. 131 - 140.
3. Berk, J., & Demarzo, P., (2013), *Corporate Finance*, 3rd Global Edition, Pearson, San Francisco, California, USA
4. Biger, N., Nguyen, N. V., & Hoang, Q. X. (2007). The determinants of capital structure: Evidence from Vietnam. *Asia-Pacific Financial Markets: Integration, Innovation and Challenges (International Finance Review, Volume 8)*, Emerald Group Publishing Limited, 8, pp. 307-326.
5. Booth, L., V. Aivazian, A. Demircuc-Kunt, and V. Maksimovic (2001), “Capital Structures in Developing Countries”, *Journal of Finance*, Vol. 56, pp. 87-130.
6. Deesomsak, R., Paudyal, K., & Pescetto, G. (2004). The determinants of capital structure: Evidence from the Asia Pacific region. *Journal of Multinational Financial Management*, 14(4), pp. 387-405.
7. Donaldson, G. (1961). *Corporate debt capacity: A study of corporate debt capacity*: Division of Research, Harvard School of Business Administration, Boston, US.
8. Frank, Murray Z. and Goyal, Vidhan K. (2005), *Trade-Off and Pecking Order Theories of Debt*, Handbook of Empirical Corporate finance, Chapter 7, Elsevier B.V.
9. Frank, Murray Z. and Goyal, Vidhan K. (2009), Capital Structure Decisions: Which factors are reliably important? *Financial Management* Vol. 38, pp. 1-37
10. González, V. M. & González, F. (2012), Firm size and Capital Structure: Evidence using dynamic panel data, *Applied Economics*, Vol. 44, Issue 36, pp. 4745-4754
11. Huang, G., & Song, F. M. (2006). The determinants of capital structure: Evidence from China. *China Economic Review*, 17(1), pp. 14-36.
12. Jean J. Chen (2004), “Determinants of capital structure of Chinese-listed companies”, *Journal of Business Research*, 57(12), pp. 1341-1351.
13. Mazur, Kinga (2007), The Determinants of Capital Structure Choice: Evidence from Polish Companies, *International Advances in Economic Research*, Vol. 13, Issue 4, pp. 495-514
14. Modigliani, F., & Miller, M. H. (1958). The cost of capital, corporation finance and the theory of investment. *The American Economic Review*, 48(3), pp. 261-297.
15. Modigliani, F., & Miller, M. H. (1963). Corporate income taxes and the cost of capital: A correction. *The American Economic Review*, 53(3), pp. 433-443.
16. Modugu, Kennedy P. (2013), Capital Structure Decision: An Overview. *Journal of Finance and Bank Management*, Vol. 1, No. 1, pp. 14-27
17. Myers, S. C., & Majluf, N. S. (1984). Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have. *Journal of Financial Economics*, 13(2), pp. 187-221.

18. Nguyen, T. D. K., & Ramachandran, N. (2006). Capital structure in small and medium-sized enterprises: The case of Vietnam. *ASEAN Economic bulletin*, 23(2), pp. 192- 211.
19. Nunkoo, P.K. & Boateng, A. (2009), The Empirical Determinants of target Capital Structure and adjustment to long-run target: Evidence from Canadian firms, *Applied Economics Letters*, Vol. 17, Issue 10, pp. 983-990
20. Olayinka A. (2011), Determinants of Capital Structure: Evidence from Nigerian Panel Data, *African Economic Business Review*, Vol. 9, No. 1, pp. 1-16
21. Ozkan, A. (2001), Determinants of Capital Structure and Adjustment to Long Run Target: Evidence from UK Company Panel Data, *Journal of Business Finance & Accounting*, Vol. 28, Issue 1-2, pp. 175-198.
22. Rajan, R. G., & Zingales, L. (1995). What do we know about capital structure? Some evidence from international data. *The Journal of Finance*, 50(5), pp. 1421-1460
23. Sbeiti, W. (2010), The Determinants of Capital Structure: Evidence from the GCC countries. *International Journal of Finance and Economics*, Issue 47
24. Scott Jr, J. H. (1977). Bankruptcy, secured debt, and optimal capital structure. *The Journal of Finance*, 32(1), pp. 1-19.
25. Shah, A. & Khan, S. (2007), Determinants of Capital Structure: Evidence from Pakistani Panel Data, *International Review of Business Research Papers*, Vol. 3, No. 4, pp. 265-282
26. Shah, A. and T. Hijazi (2004), "The determinants of capital structure of stock exchange-listed non-financial firms in Pakistan, Pakistan Development", *Review*, Vol. 43, No. 4, pp. 605-618.
27. Titman, S., & Wessels, R. (1988). The determinants of capital structure choice. *The Journal of Finance*, 43(1), pp. 1-19.

#### WEBSITES

1. Deari F. and Deari M., (2009), The Determinants of Capital Structure: Evidence from Macedonian Listed and Unlisted Companies. Address: [http://anale.feaa.uaic.ro/anale/resurse/08\\_F04\\_Deari.pdf](http://anale.feaa.uaic.ro/anale/resurse/08_F04_Deari.pdf). (accessed on: 23/04/2016)
2. Liansheng. W & Heng. Y (2009), Corporate tax, capital structure, and the accessibility of bank loans: Evidence from China. Address: [http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0378-4266\(07\)00374-3](http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0378-4266(07)00374-3) (accessed on 23/04/2016)
3. Vietnam CFO Summit (2011), Một số kết quả khảo sát tại hội nghị thường niên Vietnam CFO Summit 2011. Địa chỉ: <http://vnr500.com.vn/2011-07-08-mot-so-ket-qua-khao-sat-tai-hoi-nghi-thuong-nien-vietnam-cfo-summit-2011-ngay-10-06-2011-tai-ks-sheraton-ha-noi> (truy cập: 23/04/2016)



**MARKETING ĐỊA PHƯƠNG THU HÚT ĐẦU TƯ FDI  
VÀO CÁC KHU CÔNG NGHIỆP CỦA ĐỊA PHƯƠNG  
LOCAL MARKETING ATTRACTING FDI INVESTMENT IN LOCAL  
INDUSTRIAL ZONES**

*PGS, TS. Nguyễn Hoàng Việt  
ThS. Nguyễn Minh Trang  
Trường Đại học Thương mại*

**Tóm tắt**

*Marketing địa phương tạo lập những đặc tính khác biệt “nhân tạo” để cùng với những yếu tố tự nhiên như vị trí địa lý, tài nguyên thiên nhiên, ... nhằm thu hút các nhà đầu tư với mục tiêu phát triển của địa phương. Bài viết này tập trung nghiên cứu một nội dung quan trọng của marketing địa phương là giá trị cung ứng của chào hàng thị trường cho các nhà đầu tư FDI vào các KCN với phạm vi trên địa bàn thành phố Hải Phòng trong đối sánh với một số địa phương khác như Bắc Ninh, Thái Nguyên. Kết quả nghiên cứu cho phép các nhà hoạch định chính sách và quản lý địa phương xây dựng các chương trình marketing địa phương nhằm thu hút hiệu quả nguồn vốn FDI vào mục tiêu phát triển của địa phương.*

**Từ khóa:** *Chào hàng thị trường (CHTT); Marketing địa phương; Giá trị cung ứng của chào hàng thị trường; Khu công nghiệp (KCN).*

**Abstract**

*Local marketing creates distinctive "artificial" features, along with natural elements such as geography, natural resources, etc., to attract investors for the local development. This article focuses on an important aspect of local marketing - that is the supplying value of the market offering for FDI investors in industrial zones in Hai Phong, in comparison with other localities such as Bac Ninh, Thai Nguyen. The research results are beneficial to local policymakers and managers to develop local marketing programs to effectively attract FDI for the local development goals.*

**Keywords:** *Market offering; local marketing; supplying value of market offering; industrial zone (IP).*

Theo báo cáo của Vụ Quản lý các khu kinh tế (Bộ Kế hoạch & Đầu tư), tính đến hết tháng 6/2016, cả nước có 313 Khu công nghiệp (KCN) được thành lập với tổng diện tích đất tự nhiên hơn 87,9 nghìn ha, trong đó có 218 KCN đã đi vào hoạt động với tổng diện tích đất tự nhiên gần 59,7 nghìn ha và 95 KCN đang trong giai đoạn đền bù giải phóng mặt bằng và xây dựng cơ bản với tổng diện tích đất tự nhiên hơn 28,2 nghìn ha. Lũy kế đến tháng 6 năm 2016, các KCN đã thu hút được 7.510 dự án có vốn đầu tư nước ngoài với tổng vốn đầu tư đăng ký là 147,6 tỷ USD, vốn đầu tư thực hiện đạt 81,4 tỷ USD (bằng 55% vốn đầu tư đã đăng ký). Tổng diện tích đất công nghiệp đã cho thuê đạt trên 28,5 nghìn ha, tỷ lệ lấp đầy 49%, riêng các KCN đã đi vào hoạt động, tỷ lệ lấp đầy đạt gần 70%.

Trong khoảng gần 10 năm trở lại đây, một số địa phương đua nhau thu hút đầu tư FDI, đua xây dựng và mở KCN. Các chuyên gia đã khuyến cáo phát triển KCN thiếu quy hoạch, thiếu chiến lược phát triển, thiếu tính bền vững do chưa tạo ra giá trị gia tăng cao. Dù cơ quan quản lý đã nỗ lực hình thành các cụm liên kết ngành để phát triển các thế mạnh KCN nhưng thực trạng của các KCN vẫn chung một điểm: quy hoạch manh mún, thiếu vắng người lao động, đất bị bỏ hoang, ...

Mục đích nghiên cứu là xác định nội hàm CHTT trong marketing địa phương thu hút FDI vào các KCN ở một địa phương, từ đó xây dựng hệ tiêu chí để đánh giá mức độ hấp dẫn của CHTT địa phương, vận dụng để đánh giá mức độ hấp dẫn thu hút FDI vào các KCN trên địa bàn thành phố Hải Phòng trong đối sánh với tỉnh Bắc Ninh và Thái Nguyên. Mô hình nghiên cứu được tổng hợp từ mô hình của Wells & Wint (2000); và Mullance (2010) và Kotler & Haider (1993) được kiểm định trên tập mẫu là các nhà quản trị của các DN FDI đã và đang có ý định đầu tư vào các KCN trên địa bàn thành phố Hải Phòng.

## **1. Cơ sở lý thuyết về chào hàng thị trường thu hút FDI vào các KCN của địa phương**

Ý tưởng cơ bản của thuật ngữ ‘marketing’ có thể nói đơn giản là cung cấp cái thị trường cần chứ không phải cái mình có. Hiệp hội Marketing Mỹ (AMA) định nghĩa marketing là *“một chức năng tổ chức và chuỗi các quy trình tạo dựng, giao tiếp, và mang lại giá trị cho khách hàng cũng như việc quản lý các quan hệ khách hàng theo những phương thức tạo ra lợi ích cho tổ chức và các bên có quyền lợi liên quan của tổ chức”*. Nguyên lý cơ bản nhất của marketing chính là hiểu biết nhu cầu và ước muốn của khách hàng và sử dụng phương pháp hiệu quả nhất để đáp ứng chúng. Đóng góp của marketing với các tổ chức / DN chính là khả năng đề xuất phương pháp sử dụng một cách hiệu quả nhất những nguồn lực hữu hạn để thực hiện những mục tiêu chung đã xác định. Marketing hướng tới việc tạo ra các giải pháp giúp khách hàng giải quyết những vấn đề mà họ gặp phải. Trong marketing, các DN cạnh tranh với nhau qua giá trị lợi ích, qua giải pháp chứ không phải qua sản phẩm cụ thể. Ngày nay, nguyên lý này đã trở thành triết lý trong rất nhiều lĩnh vực khác nhau như kinh tế, chính trị hay xã hội.

### **1.1. Một số khái niệm cơ bản của marketing địa phương**

Marketing địa phương (Marketing places / Local marketing) là một thuật ngữ chỉ tập hợp các chương trình hành động hỗ trợ được địa phương thực hiện nhằm cải thiện khả năng cạnh tranh của địa phương và phát triển kinh tế (Kotler & Haider, 1993). Các hoạt động này thay đổi một cách toàn diện cách thức, thủ tục, nhận thức về vai trò và chức năng của các cơ quan chính quyền, sử dụng các công cụ khuyến khích tài chính, những thay đổi tổ chức theo cách mà địa phương kiểm soát tốt hơn, để xây dựng cho địa phương một hình ảnh mới, triển vọng hơn, hấp dẫn hơn. Qua đó, tạo cho địa phương “những đặc tính khác biệt “nhân tạo” để cùng với những yếu tố tự nhiên như vị trí địa lý, tài nguyên thiên nhiên, địa phương trở nên hấp dẫn hơn; để các nhà đầu tư, du khách có khả năng chi trả và kể cả những công dân được đào tạo chuyên môn và thái độ thiện chí - những chìa khóa để phát triển kinh tế, nhận thấy rằng địa phương này hấp dẫn hơn so với những địa phương khác” (Vũ Trí Dũng, 2003).

*Địa phương* ở đây được xác định là một khu vực địa lý được giới hạn bởi sự phân định địa giới hành chính hay địa hình tự nhiên. Địa phương có thể là một xã, một huyện, một tỉnh, một vùng, một quốc gia hay một khu vực. Mỗi địa phương có những đặc điểm cụ thể về văn hóa, lịch sử, truyền thống được đặc trưng bởi hành vi dân cư sống ở đó. Điều hành địa phương là một hệ thống chính quyền với các cơ chế lập pháp, hành pháp và tư pháp. Địa phương muốn phát triển phải có các cơ quan, DN tạo ra của cải vật chất và công ăn việc làm cho dân cư ở đó. Một địa phương có những thuộc tính tâm lý, ảnh hưởng tới cách hành vi quan hệ giữa những người ở địa phương đó với nhau và với những người ngoài địa phương.

*Chủ thể thực hiện marketing địa phương* thu hút đầu tư vào các KCN chính là những tác nhân tham gia vào hoạt động marketing, bao gồm tất cả các tổ chức và cá nhân sống và làm việc tại địa phương (xem bảng 1). Chính quyền địa phương sẽ là người khởi xướng, chịu trách nhiệm quy hoạch và phát triển địa phương. Hệ thống quản lý công, các chính sách và định hướng phát triển của chủ thể ảnh hưởng lớn tới nhận thức của khách hàng về địa phương. Các tổ chức, DN nhà nước hay tư nhân chịu trách nhiệm cung cấp các sản phẩm, dịch vụ đảm bảo thỏa mãn nhu cầu xã hội nói chung và khách hàng mục tiêu nói riêng. Thái độ phục vụ, chất lượng dịch vụ ảnh hưởng trực tiếp tới mức độ thỏa mãn nhu cầu của khách hàng. Cách sống, làm việc và xử sự của cư dân địa phương ảnh hưởng không nhỏ tới hình ảnh của địa phương.

**Bảng 1: Những chủ thể thực hiện marketing địa phương thu hút đầu tư**

Chủ thể thực hiện marketing địa phương ở khu vực công
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Chủ tịch UBND tỉnh, chủ tịch UBND thành phố.</li> <li>- Sở Kế hoạch &amp; Đầu tư và các sở/ban/ngành liên quan; Ban quản lý các KCN; Ban/Phòng xúc tiến đầu tư.</li> <li>- Bộ phận hành chính, tổ chức; Bộ phận lưu trữ và cung cấp thông tin; Bộ phận phụ trách các vấn đề như giao thông, giáo dục, điện, nước, vệ sinh, an ninh,...</li> </ul>
Chủ thể thực hiện marketing địa phương trong khu vực kinh tế tư nhân
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Các trung tâm phát triển, tư vấn đầu tư bất động sản, KCN, ...</li> <li>- Tổ chức tài chính (ngân hàng, tổ chức bảo hiểm, tái bảo hiểm...)</li> <li>- Các tổ chức thương mại, tư vấn, kinh doanh dịch vụ như bán lẻ, nhà hàng, khách sạn, công đoàn, hiệp hội ngành nghề.</li> </ul>

*Nguồn: Tổng hợp của tác giả*

*Khách hàng:* Nếu Chính phủ coi các DN FDI như khách hàng, theo cách tiếp cận hiện đại về marketing, việc am hiểu hành vi và mong ước của khách hàng là hết sức cần thiết. Mỗi địa phương có thể lựa chọn cho mình một vài nhóm khách hàng để tiếp cận và tăng cường khả năng thu nhận nguồn lực đó để tối đa hóa lợi ích cho địa phương mình. Các nhà đầu tư nước ngoài cần được phân loại. Việc phân loại có thể dựa trên các tiêu thức như quốc tịch của nhà đầu tư, ngành kinh doanh, dạng công ty (đa quốc gia hay không phải đa quốc gia), chiến lược theo đuổi (khai thác thị trường nội địa hay khai thác thị trường quốc tế). Địa phương không thể lúc nào cũng làm hài lòng tất cả các nhà đầu tư. Lợi ích của môi trường đầu tư cần tập trung vào các nhà đầu tư mục tiêu.

*Sản phẩm:* Xuất phát từ khái niệm chung về sản phẩm trong marketing, sản phẩm được hiểu là bất kỳ cái gì có giá trị được chào hàng cho một thị trường nhằm thỏa mãn nhu cầu và mong muốn của các khách hàng trên thị trường đó. Sản phẩm trong marketing địa phương nhằm thu hút đầu tư được hiểu là một điểm đến đầu tư có giá trị và được quản lý, được chào hàng cho thị trường các nhà đầu tư để thỏa mãn được các nhu cầu và mong muốn của các nhà đầu tư kỳ vọng và đạt được mục tiêu thu hút đầu tư vào điểm đến đầu tư của địa phương đó. Sản phẩm của marketing địa phương không chỉ được xem xét một cách đơn giản là các chính sách mà nó cần được hiểu là môi trường đầu tư. Tất cả những gì mà nhà đầu tư nhận được từ địa phương, cả những yếu tố khách quan như vị trí địa lý, cơ sở hạ tầng, tài nguyên thiên nhiên và những yếu tố chủ quan như chính sách, cơ chế, thái độ và trình độ nhân lực.

### **1.2. Vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI)**

Ủy ban thương mại và phát triển của Liên hợp quốc (UNCTAD), trong Báo cáo đầu tư thế giới năm 1996 đã đưa ra định nghĩa về FDI như sau: “FDI là đầu tư có mối liên hệ, lợi ích và sự kiểm soát lâu dài của một pháp nhân hoặc thể nhân (nhà đầu tư trực tiếp nước ngoài hoặc công ty mẹ) đối với một DN ở một nền kinh tế khác (DN FDI hoặc chi nhánh nước ngoài hoặc chi nhánh DN)”.

Theo Luật Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam năm 1996 và trong lần sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Đầu tư nước ngoài ngày 09/6/2000 quy định tại khoản 1 Điều 2: “FDI là việc nhà đầu tư nước ngoài đưa vào Việt Nam vốn bằng tiền hoặc bất kỳ tài sản nào để tiến hành hoạt động đầu tư theo quy định của Luật này”, trong đó nhà đầu tư nước ngoài được hiểu là tổ chức kinh tế, cá nhân nước ngoài đầu tư vào Việt Nam.

Qua các định nghĩa về FDI, có thể hiểu một cách khái quát về FDI là việc nhà đầu tư ở một nước khác đưa vốn bằng tiền hoặc bất kỳ tài sản nào vào quốc gia đó để có được quyền sở hữu và quản lý hoặc quyền kiểm soát một thực thể kinh tế tại quốc gia đó, với mục tiêu tối đa hoá lợi ích của mình”. Tài sản trong khái niệm này, theo thông lệ quốc tế, có thể là tài sản hữu hình (máy móc, thiết bị, quy trình công nghệ, bất động sản, các loại hợp đồng và giấy phép có giá trị...), tài sản vô hình (quyền sở hữu trí tuệ, bí quyết và kinh nghiệm quản lý...) hoặc tài sản tài chính (cổ phần, cổ phiếu, trái phiếu, giấy ghi nợ, ...).

### **1.3. Khu công nghiệp (KCN)**

KCN là khu vực dành cho phát triển công nghiệp theo một quy hoạch cụ thể nào đó nhằm đảm bảo được sự hài hòa và cân bằng tương đối giữa các mục tiêu kinh tế - xã hội - môi trường. KCN thường được Chính phủ cấp phép đầu tư với hệ thống hạ tầng kỹ thuật và pháp lý riêng. Theo Nghị định số 29/2008/NĐ-CP của Thủ Tướng Chính Phủ về Quy định về khu công nghiệp, khu chế xuất và khu kinh tế, thì KCN là khu chuyên sản xuất hàng công nghiệp và thực hiện các dịch vụ cho sản xuất công nghiệp, có ranh giới địa lý xác định, được thành lập theo điều kiện, trình tự và thủ tục quy định tại Nghị định này. Khu chế xuất là KCN chuyên sản xuất hàng xuất khẩu, thực hiện dịch vụ cho sản xuất hàng xuất khẩu và hoạt động xuất khẩu, có ranh giới địa lý xác định, được thành lập theo điều kiện, trình tự và thủ tục áp dụng đối với KCN quy định tại Nghị định này.

KCN, khu chế xuất được gọi chung là KCN, trừ trường hợp quy định cụ thể. Các KCN được đầu tư và điều hành bởi các nhà phát triển hạ tầng KCN, có ranh giới địa lý xác định, thành lập trên cơ sở quy hoạch phát triển do Chính phủ quyết định. Các nhà đầu tư vào KCN được hưởng những ưu đãi riêng như thuế suất thu nhập doanh nghiệp ưu đãi 10-20% trong thời gian 10-15 năm kể từ khi dự án bắt đầu hoạt động kinh doanh (so với mức thuế thông thường 28%), được miễn thuế thu nhập DN 2-4 năm kể từ khi có thu nhập chịu thuế và giảm 50% trong 3-9 năm tiếp theo tùy theo tính chất và lĩnh vực của dự án đầu tư.

#### **1.4. Marketing địa phương thu hút FDI vào các KCN của địa phương**

Theo tiếp cận xã hội, marketing địa phương thu hút FDI là một quá trình mang tính xã hội mà nhờ quá trình này, địa phương đó có được những gì mà họ cần và mong muốn thông qua việc sáng tạo, cung ứng và trao đổi một cách tự do các ý tưởng, cơ hội, quy trình, dịch vụ đầu tư có giá trị với các đầu tư tiềm năng.

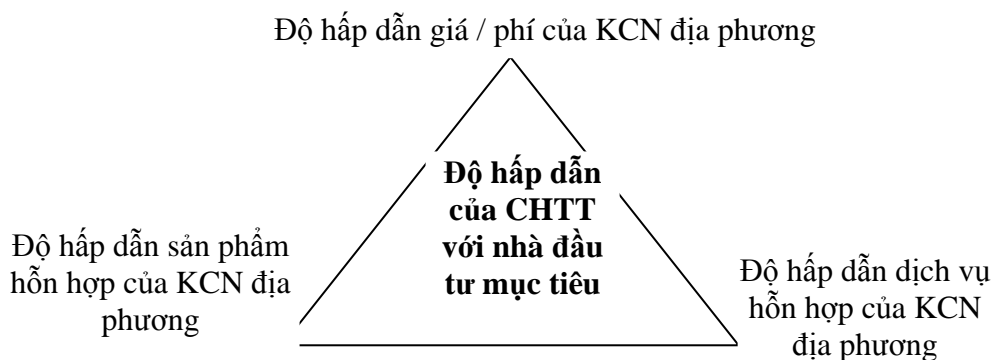
Theo tiếp cận quản lý, marketing địa phương thu hút FDI vào các KCN là một quá trình hoạch định và điều phối của nhà nước (chủ yếu là Hội đồng nhân dân (HĐND), Ủy ban nhân dân (UBND) các cấp của tỉnh) và các cộng đồng địa phương đối với các ý tưởng định giá, xúc tiến và phân phối các điều kiện, các cơ hội, các dịch vụ, các thủ tục đầu tư có giá trị cao, duy nhất và khác biệt, để kiến tạo được độ hấp dẫn và trao đổi nhằm thỏa mãn được mục đích của các nhà đầu tư mục tiêu.

Về bản chất, quan niệm marketing địa phương nhằm thu hút đầu tư khác với quan điểm "mời chào và bán" các cơ hội và điều kiện đầu tư vào một địa phương xác định ở 4 cột trụ chính sau: một là, "điểm xuất phát" - nếu điểm xuất phát của "mời chào và bán" là từ bản thân địa phương với những đặc điểm và điều kiện vốn có thì điểm xuất phát của nhà marketing địa phương là từ thị trường mục tiêu - đó là những nhà đầu tư trong và ngoài nước có năng lực đầu tư phù hợp với định hướng và thế mạnh phát triển các ngành công nghiệp với công nghệ cao mà địa phương mong muốn; hai là, nếu tiêu điểm của "mời chào và bán" là ở cấu trúc sản phẩm của điểm đến địa phương vốn có thì tiêu điểm của marketing địa phương lại là cấu trúc giá trị cung ứng của CHTT phù hợp với nhu cầu của các nhà đầu tư mục tiêu; ba là "phương tiện đạt mục tiêu" - nếu như phương tiện chủ yếu của "mời chào và bán" là xúc tiến đầu tư và "bán" dịch vụ, điều kiện đầu tư thì nhà marketing địa phương vận dụng một tích hợp các công cụ marketing nhằm tạo ra giá trị cung ứng thực tế cao hơn hoặc bằng và duy nhất so với địa phương khác với các nhà đầu tư mục tiêu; bốn là "kết thúc" - nếu điểm kết thúc của "mời chào và bán" là ở mục tiêu lấp đầy các KCN thông qua số lượng và giá trị các dự án được đăng ký thì kết thúc của marketing địa phương cũng là mục tiêu lấp đầy KCN địa phương nhưng lại thông qua thỏa mãn nhu cầu đầu tư - kinh doanh thuận lợi và sinh lợi hiệu quả của nhà đầu tư mục tiêu, ở đây cần lưu ý từ "nhà đầu tư mục tiêu" ở cột trụ thứ nhất có nghĩa là việc lấp đầy các KCN không phải bằng mọi giá mà là phù hợp với mô hình chiến lược CNH-HĐH của địa phương.

#### **1.5. Chào hàng thị trường thu hút FDI vào các KCN của địa phương**

Keller & Kotler (2008) xác định chào hàng thị trường (CHTT) là tích hợp những đặc điểm khác biệt và nổi trội về cấu trúc và chất lượng của sản phẩm với các dịch vụ hỗn hợp và giá bán sản phẩm để tạo lập một đề xuất giá trị phù hợp với nhu cầu và mong muốn

của khách hàng mục tiêu trong mối quan hệ với CHTT của các đối thủ cạnh tranh trên thị trường mục tiêu đó của tổ chức. Kotler & Haider (1993) đưa ra khái niệm CHTT trong marketing địa phương nhằm thu hút đầu tư vào các KCN của một địa phương là một tích hợp cấu trúc và chất lượng sản phẩm độ hấp dẫn của địa phương với các dịch vụ có liên quan đến đầu tư - kinh doanh ở địa phương và giá trị / phí thụ hưởng các điều kiện, dịch vụ để tạo lập một đề xuất giá trị khác biệt, phù hợp với nhu cầu, mong muốn và đủ sức hấp dẫn với mỗi tập nhà đầu tư mục tiêu trong mối quan hệ với CHTT chung của quốc gia và của các địa phương đối thủ trên thị trường mục tiêu của địa phương đó. Có thể mô hình hóa CHTT nhà đầu tư mục tiêu nhằm thu hút đầu tư vào KCN của một địa phương như sau:

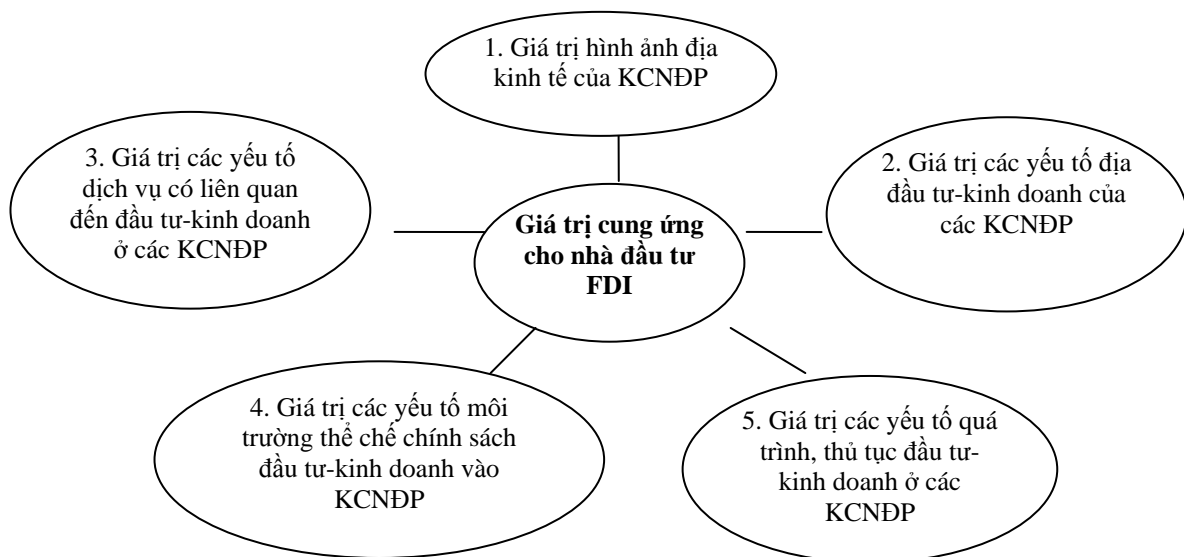


**Hình 1.4: Mô hình CHTT nhà đầu tư của KCN địa phương**

*Nguồn: Phát triển từ mô hình của Kotler & Haider (1993)*

## 2. Phương pháp nghiên cứu

Từ phân tích trên, mô hình nghiên cứu của đề tài là đánh giá giá trị cung ứng của một CHTT nhằm thu hút FDI vào các KCN của một địa phương (hình 2):



**Hình 2: Mô hình nghiên cứu giá trị cung ứng của CHTT thu hút FDI vào KCNĐP**

*Nguồn: Phát triển của tác giả*

Tác giả xây dựng bảng hỏi dựa trên 5 nội dung gồm nhiều câu hỏi tương ứng với mô hình nghiên cứu giá trị cung ứng của CHTT thu hút FDI vào các KCN của địa phương (bảng 3). Về nguyên lý phương pháp luận phải tính được "trị số giá trị được cung ứng trong thực tế" theo một đơn vị đo thống nhất (ví dụ quy ra tiền), trong nghiên cứu này chúng tôi thay bằng chỉ số "giá trị được cảm nhận" bởi khách hàng - nhà đầu tư FDI và chỉ số này được đo bằng thang đo Likert 5 khoảng cách (từ 1: rất ít, rất yếu, hầu như không có đến 5: rất cao (với chi phí) và rất tốt (với lợi ích/giá trị). Mỗi câu hỏi đều xem xét dưới 2 góc độ: những lợi ích mà nhà đầu tư quan tâm và đánh giá, và tổng chi phí mà nhà đầu tư phải bỏ ra để đạt được lợi ích đó bao gồm cả chi phí bằng tiền, thời gian, năng lượng (sức khỏe, trí lực và thể lực) và tâm lý (mức căng thẳng, khó chịu, ...).

**Bảng 3: Thang đo giá trị cung ứng được cảm nhận của các nhà đầu tư FDI**

STT	Nội dung
1	<p>Giá trị hình ảnh địa kinh tế của KCNĐP:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Độ hấp dẫn về các yếu tố kinh tế và phát triển xã hội của địa phương</li> <li>- Độ hấp dẫn về địa lý và tài nguyên tự nhiên của địa phương</li> <li>- Độ hấp dẫn về mức độ sẵn sàng hội nhập quốc tế của địa phương</li> <li>- Độ hấp dẫn về hình ảnh thương hiệu của địa phương.</li> </ul>
2	<p>Giá trị địa đầu tư - kinh doanh của các KCNĐP:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Độ hấp dẫn các yếu tố liên kết với các thị trường nguồn nguyên liệu và công nghiệp phụ trợ của KCNĐP.</li> <li>- Độ hấp dẫn các yếu tố liên kết với các thị trường tiêu thụ của chuỗi cung cấp.</li> <li>- Độ hấp dẫn của truyền thông và xúc tiến đầu tư kết hợp với xúc tiến thương mại và du lịch của địa phương.</li> <li>- Độ hấp dẫn về hạ tầng vật chất kỹ thuật, CNTT và xã hội trong và ngoài hàng rào KCNĐP.</li> <li>- Độ hấp dẫn thị trường tài chính và dịch vụ NHTM của địa phương.</li> <li>- Độ hấp dẫn nguồn nhân lực phù hợp với lĩnh vực SX-KD của nhà đầu tư.</li> </ul>
3	<p>Giá trị các yếu tố quá trình, thủ tục đầu tư - kinh doanh ở các KCNĐP</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Độ hấp dẫn về giá trị/chi phí làm thủ tục, quy trình lập và thông qua dự án đầu tư</li> <li>- Độ hấp dẫn về giá trị/chi phí triển khai xây dựng công trình dự án đầu tư</li> <li>- Độ hấp dẫn về giá trị/chi phí lắp đặt thiết bị, công nghệ sản xuất</li> <li>- Độ hấp dẫn về giá trị/chi phí vận hành kinh doanh của DN</li> <li>- Độ hấp dẫn về giá trị/chi phí ưu đãi mở rộng dự án đầu tư</li> </ul>
4	<p>Giá trị các yếu tố môi trường thể chế - chính sách đầu tư kinh doanh của KCNĐP</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Độ hấp dẫn về tính minh bạch, ổn định, hài hòa và hỗ trợ ưu đãi chuyên biệt thu hút đầu tư vào các ngành theo quy hoạch chiến lược của địa phương.</li> <li>- Độ hấp dẫn về tính chuyên nghiệp và năng lực của lãnh đạo và quản lý marketing địa phương dựa trên giá trị và tri thức</li> <li>- Độ hấp dẫn về lợi thế hỗ trợ ưu đãi tương đối trong chính sách thu hút đầu tư của địa phương so với các địa phương khác.</li> <li>- Độ hấp dẫn cải cách hành chính và hiệu lực phòng chống tham nhũng trong bộ máy công quyền địa phương.</li> </ul>

5	Giá trị các yếu tố dịch vụ hỗn hợp có liên quan đầu tư kinh doanh tại địa phương - Dịch vụ đào tạo và cung ứng nguồn nhân lực phù hợp ngành kinh doanh của dự án đầu tư - Dịch vụ hỗ trợ và phát triển đầu tư kinh doanh ở KCN - Dịch vụ hạ tầng vật chất kỹ thuật và bảo vệ môi trường ở KCN - Dịch vụ tài chính-ngân hàng cho nhà đầu tư và doanh nghiệp ở KCN
---	--

*Nguồn: Tác giả*

Khảo sát được thực hiện từ tháng 09/2016 đến 11/2016, đối tượng chọn mẫu gồm 2 nhóm là nhóm các nhà đầu tư có quan tâm và có tiềm năng đầu tư và nhóm đã và đang đầu tư và kinh doanh tại các KCN trên địa bàn thành phố Hải Phòng trong đối sánh với tỉnh Bắc Ninh và Thái Nguyên. Trước khi gửi bảng câu hỏi, đối tượng được khảo sát sẽ được liên lạc trước qua điện thoại để thu thập địa chỉ email, sau đó bảng hỏi được gửi tới tập mẫu khảo sát theo 2 cách: (1) 260 email được gửi trong đó 191 người được hỏi trả lời hợp lệ; (2) tiến hành phát bảng câu hỏi trực tiếp cho 40 người; sau khi loại bỏ 7 phiếu trả lời không đầy đủ, tập mẫu cuối cùng còn lại 228 người trả lời hợp lệ (chiếm tỷ lệ 76%) với cơ cấu như ở bảng 2:

**Bảng 2: Cơ cấu mẫu điều tra**

Theo địa phương	%	Trong đó (%)	
		Đã và đang đầu tư	Có tiềm năng đầu tư
Hải Phòng	33%	68%	32%
Bắc Ninh	42%	59%	41%
Cao Bằng	25%	72%	28%
Tổng	100%	66%	34%

*Nguồn: Tổng hợp kết quả điều tra*

### **3. Kết quả nghiên cứu thực trạng giá trị cung ứng của CHTT cho các nhà đầu tư FDI vào các KCN trên địa bàn thành phố Hải Phòng**

Hải Phòng là đô thị loại I trung cấp cấp quốc gia, có vị trí đặc biệt quan trọng, nằm ở trung tâm vùng duyên hải Bắc Bộ, có cảng biển quốc tế, sân bay quốc tế, có hạ tầng giao thông đồng bộ, hiện đại, liên hoàn, là trung điểm giao thương quốc tế của miền Bắc. Hải Phòng tự hào vì đã có hệ thống kết cấu hạ tầng đồng bộ, hiện đại và vượt trội với các dự án như cảng cửa ngõ quốc tế Hải Phòng, cảng Hàng không quốc tế Cát Bi, cầu Tân Vũ- Lạch Huyện, đường ô tô cao tốc Hà Nội- Hải Phòng cùng với Khu Kinh tế Đình Vũ- Cát Hải là sự kết hợp tuyệt vời giúp phát huy thị trường tiềm năng và lực lượng lao động 20 triệu người của cả khu vực miền Bắc Việt Nam. Như thế, sức hấp dẫn của Hải Phòng đã vượt ra ngoài phạm vi địa phương, hướng tới tầm khu vực (xem bảng 3). Môi trường đầu tư của thành phố Hải Phòng, đã và đang tạo ra nhiều tiềm năng, thế mạnh, đặc biệt là lĩnh vực cơ sở hạ tầng, hệ thống giao thông từng bước hiện đại, thuận tiện; hệ thống các dịch vụ bước đầu đáp ứng được nhu cầu của các nhà đầu tư, những kết quả nổi bật của thành phố trong công tác thu hút đầu tư từ các nhà đầu tư trong nước và quốc tế.



Trong 9 tháng đầu năm 2016, thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) vào KCN, KKT thành phố Hải Phòng tăng đột biến, đặc biệt thu hút thành công dự án LG Display với vốn đầu tư 1,5 tỷ USD, dự án LG Innotek 550 triệu USD, dự án Flat 200 triệu USD; góp phần quan trọng đưa thành phố Hải Phòng đứng đầu cả nước về kết quả thu hút FDI năm 2016 đến thời điểm hiện tại. Các KCN trên địa bàn thành phố đã thu hút được 19 dự án cấp mới với tổng vốn đăng ký đầu tư 2,405 tỷ USD, đồng thời có 20 lượt dự án FDI điều chỉnh tăng vốn, với số vốn tăng thêm 292 triệu USD. Tổng vốn FDI thu hút đầu tư mới và điều chỉnh dự án đạt 2,697 tỷ USD, bằng 618,6% so với kết quả cùng kỳ năm 2015, vượt 50% so với kế hoạch dự kiến cả năm 2016 (dự kiến cả năm thu hút 1,8 tỷ USD).

**Bảng 3: Một số chỉ tiêu về thu hút FDI vào các KCN của 3 địa phương năm 2016**

Chỉ tiêu	Hải Phòng	Bắc Ninh	Thái Nguyên
Số khu công nghiệp	16	15	6
Diện tích (ha)	5.695	7.681	1.420
Số dự án FDI	477	887	74
Số vốn đăng ký (tỷ USD)	13,6	12,1	7

*Nguồn: Tổng hợp*

Kết quả điều tra ở tập mẫu được nhập cơ sở dữ liệu và sử dụng phần mềm SPSS 22.0 xử lý và tổng hợp kết quả nghiên cứu qua bảng 4 dưới đây:

**Bảng 4: Tổng hợp đánh giá mức giá trị cung ứng được cảm nhận của các nhà đầu tư FDI**

T	Nội dung	Hải Phòng	Bắc Ninh	Thái Nguyên
1	Giá trị hình ảnh địa kinh tế của KCNĐP:	3,18	3,58	3,12
	- Độ hấp dẫn về các yếu tố KT-XH của ĐP	3,12	3,25	3,25
	- Độ hấp dẫn về địa lý và tài nguyên tự nhiên của ĐP	3,21	3,65	3,30
	- Độ hấp dẫn về mức độ sẵn sàng hội nhập QT của ĐP	3,19	3,41	3,2
	- Độ hấp dẫn về hình ảnh thương hiệu của ĐP	3,34	3,60	3,24
2	Giá trị địa đầu tư - kinh doanh của các KCNĐP:	3,04	3,41	3,21
	- Độ hấp dẫn các yếu tố liên kết với các thị trường nguồn nguyên liệu thượng nguồn và công nghiệp phụ trợ.	3,14	3,02	3,19
	- Độ hấp dẫn các yếu tố liên kết với các thị trường tiêu thụ hạ nguồn của chuỗi cung cấp.	2,96	3,12	3,06
	- Độ hấp dẫn của truyền thông và xúc tiến đầu tư kết hợp với xúc tiến thương mại và du lịch của địa phương.	2,88	3,18	3,08
	- Độ hấp dẫn về hạ tầng vật chất kỹ thuật, CNTT và xã hội trong và ngoài hàng rào KCNĐP.	3,06	3,25	3,13
	- Độ hấp dẫn thị trường tài chính và dịch vụ NHTM	3,14	3,40	3,02
		3,11	3,18	3,05

	của ĐP - Độ hấp dẫn nguồn nhân lực phù hợp với lĩnh vực SX-KD của nhà đầu tư.			
3	Giá trị các yếu tố quá trình, thủ tục đầu tư - kinh doanh ở các KCNĐP - Độ hấp dẫn về giá trị/chi phí làm thủ tục, quy trình lập và thông qua dự án đầu tư của địa phương - Độ hấp dẫn về giá trị/chi phí triển khai xây dựng công trình dự án đầu tư - Độ hấp dẫn về giá trị/chi phí lắp đặt thiết bị, công nghệ sản xuất - Độ hấp dẫn về giá trị/chi phí vận hành kinh doanh của DN - Độ hấp dẫn về giá trị/chi phí ưu đãi mở rộng dự án đầu tư	3,01 3,01 2,89 3,15 3,11 2,89	3,12 3,24 3,19 3,09 3,23 2,91	2,91 2,86 2,59 3,12 3,14 2,85
4	Giá trị các yếu tố môi trường thể chế - chính sách đầu tư kinh doanh của KCNĐP - Độ hấp dẫn về tính minh bạch, ổn định, hài hòa và hỗ trợ ưu đãi chuyên biệt thu hút đầu tư vào các ngành theo quy hoạch chiến lược của ĐP. - Độ hấp dẫn về tính chuyên nghiệp và năng lực của lãnh đạo và quản lý marketing địa phương dựa trên giá trị và tri thức - Độ hấp dẫn về lợi thế hỗ trợ ưu đãi tương đối trong chính sách thu hút đầu tư của địa phương so với ĐP khác. - Độ hấp dẫn cải cách hành chính và hiệu lực phòng chống tham nhũng trong bộ máy công quyền ĐP.	3,42 3,18 2,96 3,14 3,20	3,50 3,24 3,15 3,40 3,33	3,26 3,05 2,82 3,21 3,24
5	Giá trị các yếu tố dịch vụ hỗn hợp có liên quan đầu tư kinh doanh tại địa phương - Dịch vụ đào tạo và cung ứng nguồn nhân lực phù hợp ngành kinh doanh của dự án đầu tư - Dịch vụ hỗ trợ và phát triển đầu tư kinh doanh ở KCN - Dịch vụ hạ tầng vật chất kỹ thuật và bảo vệ môi trường ở KCN - Dịch vụ tài chính-ngân hàng cho nhà đầu tư và DN ở KCN	3,11 3,25 3,24 2,95 3,06	3,25 3,19 3,51 3,05 3,21	3,08 3,02 3,18 2,86 3,15

*Nguồn: Tổng hợp kết quả điều tra*

Từ bảng 4 có thể rút ra một số phát hiện sau:

Một là, xét về tổng thể, mức giá trị chia sẻ được cảm nhận trung bình của tập mẫu đạt 3,15. Trong 5 tham biến thì chỉ có 1 tham biến đạt cận trên 3,4 điểm, còn lại 4 tham

biến lại là tham biến có độ quan trọng cao chỉ đạt cận 3,1 điểm, chính là lý do chính dẫn đến hệ số phủ đầy KCN Hải Phòng hiện tại còn chưa cao (<72).

Hai là, xét về chi tiết, trong tổng số 23 mục biến, có hầu hết đạt mức trung bình khá từ 2,9-3,1. Điều đó nói lên rằng, các nhà marketing địa phương của Hải Phòng chưa thực sự nắm bắt được hành vi của nhà đầu tư mục tiêu nói chung, chưa nhận dạng được các đoạn thị trường mục tiêu nói riêng để tập trung vào việc xử lý cấu trúc các yếu tố mà nhà đầu tư quan tâm nhiều hơn, ví dụ đáng lẽ phải quan tâm nâng cao giá trị cung ứng của các yếu tố chuỗi cung cấp và chuỗi giá trị các ngành công nghiệp địa phương, như một liên kết với thị trường thượng và hạ nguồn, phát triển và nâng cấp chất lượng nguồn nhân lực cho các KCN, phát triển và hạ thấp chi phí dịch vụ hỗn hợp có liên quan đến đầu tư - kinh doanh mà đây mới là các yếu tố tạo lợi thế cạnh tranh bền vững thì Hải Phòng mới chỉ tập trung sửa chỉnh chính sách, cơ chế giảm thuế, phí và tuyên truyền hình ảnh địa kinh tế - 2 tham biến còn rất ít dư địa để khai thác tạo lợi thế cạnh tranh bền vững.

Ba là, xét về so sánh tương đối hay điều kiện đủ để tạo độ hấp dẫn cạnh tranh thu hút đầu tư của các KCN địa phương, với đối sánh ở 2 địa phương khá tương đồng với Hải Phòng là Bắc Ninh và Thái Nguyên thì chỉ số này của Hải Phòng đều thấp hơn. Điều đó có nghĩa, sức hấp dẫn thu hút đầu tư của Hải Phòng không chỉ chưa đủ cao mà còn sức cạnh tranh tương đối cũng chưa đủ lớn và hấp dẫn các nhà đầu tư.

Bốn là, xét về cấu trúc hiệu lực CHTT nhằm thu hút đầu tư khi cân nhắc yếu tố độ lệch chuẩn (SD) trong một KCN Hải Phòng và suy rộng ra kết quả nghiên cứu cho tập tổng thể các nhà đầu tư đã, đang và có tiềm năng đầu tư vào các KCN của thành phố theo quy tắc 3 sigma thì có khoảng 48-52% nhà đầu tư mục tiêu đều đặt yêu cầu Hải Phòng phải nâng cấp chất lượng và mức giá trị cung ứng tổng thể và chi tiết của CHTT các nhà đầu tư của tỉnh thì mới có thể tăng cường thu hút đầu tư lấp đầy các KCCN hiện tại trong thời gian tới.

#### **4. Một số hàm ý giải pháp**

Một là, trước hết cần nhận thức rõ nét quan niệm marketing địa phương trách nhiệm xã hội dựa trên giá trị và tri thức trên cả 4 cột trụ đã nêu trên nhằm phát triển tiềm lực, trình độ công nghiệp hoá, hiện đại hoá kinh tế xã hội địa phương thông qua thoả mãn các nhà đầu tư FDI chứ không phải chỉ là lợi ích thu lại thông qua tổng dự án đầu tư vào các KCN.

Hai là, về tổ chức marketing địa phương cần phải có một lãnh đạo cấp thành phố (Phó chủ tịch) phụ trách kinh tế làm tổng chỉ huy, Sở Kế hoạch - đầu tư làm đầu mối với sự tham gia trực tiếp Sở Công thương, phó chủ tịch phụ trách kinh tế các huyện có quy hoạch phát triển KCCN và sự phối hợp của các sở, ban ngành khác đại diện và tổ chức chính trị - xã hội (Sở tài nguyên - môi trường, nông nghiệp phát triển nông thôn, xây dựng, ...) nhằm thống nhất tổ chức quản trị marketing địa phương đồng thời huy động sự đồng tình, ủng hộ của cả cộng đồng địa phương tham gia vào kiến tạo tích hợp CHTT.

Ba là, trong bộ máy thường trực triển khai marketing địa phương thu hút đầu tư cần có ít nhất 2 - 3 nhân lực chuyên trách và có chuyên môn marketing để hoạch định và phát

triển chiến lược marketing địa phương định hướng thị trường - nhà đầu tư mục tiêu và dựa trên năng lực marketing địa phương của tỉnh. Bộ phận này sẽ có trách nhiệm triển khai các hoạt động marketing địa phương, tức là thực hiện các hoạt động lựa chọn và định vị giá trị CHTT cho các nhà đầu tư mục tiêu, trong đó đặc biệt quan tâm tới việc nghiên cứu marketing, phân đoạn thị trường - nhà đầu tư mục tiêu, lựa chọn và xác định giá trị cho mỗi phân đoạn và rất quan trọng là có chiến lược định vị giá trị phù hợp cùng quản trị quan hệ nhà đầu tư. Đây là hoạt động mới, khó nhưng là khâu tiên khởi có ảnh hưởng lớn đến các giá trị cung ứng phù hợp của CHTT nên phải được tổ chức và thực hiện tốt.

Bốn là, phát triển và nâng cao hiệu quả triển khai các yếu tố hợp thành giá trị cung ứng của một CHTT nhằm thu hút đầu tư; trong đó cần đặc biệt quan tâm và có đột phá mạnh các công cụ marketing sản phẩm, dịch vụ và giá / phí dựa trên giá trị như: nâng cấp yếu tố địa kinh doanh (hạ tầng đầu tư và kinh doanh sau đầu tư; nguồn nhân lực qua đào tạo và có kỹ năng, tay nghề phù hợp ngành kinh doanh của nhà đầu tư; hạ tầng công nghệ thông tin và truyền thông như chính phủ điện tử, cổng thông tin đầu tư và kinh doanh của tỉnh; đa dạng hóa và nâng cấp chất lượng dịch vụ đầu tư và kinh doanh cũng như giá / phí các dịch vụ, thuế và cơ chế tài chính kinh doanh được kéo xuống theo mặt bằng khu vực và thế giới, ...).

Năm là, để nâng cao độ hấp dẫn CHTT địa phương các nhà quản lý marketing địa phương cần có quy hoạch KCN hợp lý, phù hợp với ngành kinh doanh, ngành công nghiệp của nhà đầu tư để sao cho tạo thuận lợi và giảm chi phí cho chuỗi giá trị của DN nhà đầu tư, tạo thuận lợi và nâng cao giá trị gia tăng theo mô thức QTC (chất lượng - cập thời - chi phí) cho chuỗi cung ứng mà nhà đầu tư muốn DN của mình được kết nối. Tiếp tục rà soát, xem xét giảm bớt thủ tục hành chính, rút ngắn thời gian đăng ký đầu tư, tạo sự hấp dẫn, thu hút đầu tư. Thành phố cần ban hành các quy định riêng về ưu đãi đầu tư, phù hợp chính sách ưu đãi khuyến khích đầu tư của Chính phủ về thời gian miễn giảm tiền sử dụng đất, tiền thuê đất thô; có chính sách hỗ trợ đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng KCN, để giá cho thuê lại đất thấp hơn; cần có chính sách giải toả đền bù thoả đáng để xây dựng cơ sở hạ tầng nhanh, chủ động tạo ra quỹ đất sạch. Khuyến khích các công ty đầu tư hạ tầng khu công nghiệp, xây dựng sẵn các nhà xưởng tạo điều kiện cho nhà đầu tư triển khai dự án; Hỗ trợ nhà đầu tư cung ứng và đào tạo lao động; Đối với các dự án có quy mô lớn, sử dụng công nghệ cao, ngoài các ưu đãi theo quy định chung của chính phủ, nhà đầu tư được UBND tỉnh xem xét hỗ trợ xây dựng cơ chế hỗ trợ ưu đãi đặc thù trình Thủ tướng Chính phủ chấp thuận.

Để kết luận, mặc dù marketing địa phương thu hút đầu tư mới được các tỉnh quan tâm và thực hành những bước đầu đã mang lại giá trị chia sẻ của CHTT cho nhà đầu tư và địa phương. Nghiên cứu này đánh giá thực trạng, tìm ra những điểm mạnh, điểm yếu của giá trị cung ứng CHTT thu hút FDI của Hải Phòng tạo cơ sở để đưa ra các đề xuất góp phần gia tăng giá trị cung ứng của CHTT và đóng góp vào việc triển khai chủ trương nâng cao hiệu quả của các KCN địa phương của Đảng và Nhà nước ta trong thời gian tới. Do điều kiện và thời gian nghiên cứu có hạn, quy mô mẫu và phạm vi điều tra chưa nhiều, vì vậy một số kết luận dựa trên dữ liệu điều tra chưa thể đảm bảo tính đại diện cao, nên nếu có điều kiện sẽ tiếp tục nghiên cứu sâu và rộng hơn chủ đề này.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1]. G. Mullance (2010), Local Marketing Secrets, Ebook, [www.lamplan.com.au](http://www.lamplan.com.au)
- [2]. Kotler, P., Haider, D.H (1993), Marketing Places, The Free Press, New York
- [3]. Kotler, P., Asplund, C., Rein, I., Haider, D., (1999), Marketing Places Europe, Prentice Hall, London
- [4]. Hubert BROSSARD, 1997, Marketing d'une Région et Implantation des Investissements Internationaux, Economica, Paris.
- [5]. G.S Kindra <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0969593198000183> - CORR1, N. Strizzi, N. Mansor (1998), The role of marketing in FDI generation: evidence from ASEAN countries, International Business Review, Volume 7, Issue 4, August 1998.
- [6]. Vũ Trí Dũng (2003), Marketing lãnh thổ với việc thu hút đầu tư nước ngoài, TC Kinh tế & Phát triển, số 73, tháng 7/2003, ĐH KTQD
- [7]. Mai Ngoc Cuong (2005), Cách tiếp cận marketing trong thu hút FDI, Diễn đàn Phát triển kinh tế Việt Nam
- [8]. Cục Đầu tư nước ngoài - Bộ Kế hoạch - Đầu tư (2012), Báo cáo Đầu tư công nghiệp Việt Nam 2011, <http://fia.mpi.gov.vn>.
- [9]. <http://fia.mpi.gov.vn> (Cục Đầu tư nước ngoài - Bộ Kế hoạch - Đầu tư).

**CONSTRUCTING AN INTEGRATED MODEL OF SUPPLY CHAIN 4.0 UNDER  
INDUSTRY 4.0: THREE CASE STUDIES OF JAPANESE INDUSTRIES  
XÂY DỰNG MÔ HÌNH CHUỖI CUNG ỨNG TÍCH HỢP 4.0 TRONG NGÀNH  
CÔNG NGHIỆP 4.0: BA ĐIỂN HÌNH NGHIÊN CỨU TRONG CÁC NGÀNH  
CÔNG NGHIỆP NHẬT BẢN**

*Te Fu Chen*

*Lunghwa University of Science and Technology, Taiwan*

**Abstract**

*Objectives of the study are to explore the evolution of supply chain management (SCM) 1.0 to 4.0 via integrated views, analyze how will industry 4.0 affect the supply chain? Furthermore, this study constructs an integrated model of supply chain 4.0 to assess challenges and potentials of the supply chain management arising from the fourth industrial revolution (Industry 4.0). Finally, the study analyzes three case studies of industry 4.0 in Japanese industries and how they will successfully integrate SCM and Industry 4.0.*

**Keywords:** *Supply chain management, industry 4.0, SCM 4.0, integrated model*

**Tóm tắt**

*Mục tiêu nghiên cứu là xác định quá trình phát triển của quản trị chuỗi cung ứng (SCM) 1.0 tới 4.0 với quan điểm tích hợp, phân tích tác động của ngành 4.0 tới chuỗi cung ứng. Ngoài ra, nghiên cứu này cũng xây dựng một mô hình chuỗi cung ứng tích hợp 4.0 để đánh giá những khó khăn và tiềm năng của quản trị chuỗi cung ứng mà cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ tư (Ngành công nghiệp 4.0) mang lại. Cuối cùng, nghiên cứu phân tích ba điển hình của ngành công nghiệp 4.0 của Nhật Bản và phương thức họ sẽ hội nhập thành công vào SCM và Ngành công nghiệp 4.0.*

**Keywords:** *Quản lý chuỗi cung ứng, ngành công nghiệp 4.0, SCM 4.0, mô hình tích hợp*

**1. Introduction**

**1.1 Background and motivations**

Some authors such as Halldorsson et al. (2003), Ketchen and Hult (2006), and Lavassani et al. (2009), have tried to provide theoretical foundations for different areas related to supply chain by employing organizational theories, which may include the following:

Resource-based view (RBV) (Kozlenkova et al., 2014), Transaction cost analysis (TCA), Knowledge-based view (KBV), Strategic choice theory (SCT), Agency theory (AT), Channel coordination, Institutional theory (InT), Systems theory (ST), Network perspective (NP), Materials logistics management (MLM), Just-in-time (JIT), Material requirements planning (MRP), Theory of constraints (TOC), Total quality management (TQM), Agile manufacturing, Time-based competition (TBC), Quick response manufacturing (QRM), Customer relationship management (CRM), Requirements chain management (RCM), Dynamic Capabilities Theory, Dynamic Management Theory,

Available-to-promise (ATP), Supply Chain Roadmap (Hernán David Perez, 2013). However, the unit of analysis of most of these theories is not the supply chain but rather another system, such as the firm or the supplier-buyer relationship. Among the few exceptions is the relational view, which outlines a theory for considering dyads and networks of firms as a key unit of analysis for explaining superior individual firm performance (Dyer and Singh, 1998). Therefore, the gaps in the literature on supply chain management studies at present (2017) are no theoretical support for explaining the existence, boundaries or the evolution of supply chain management.

If supply chain 1.0 was a handshake and supply chain 2.0 cemented relationships with rock-solid written communication, then you might say supply chain 3.0 is about using social media for business communication (Dave Mace, March 2016). In a nutshell, Supply Chain 3.0 is the stage where supply chain management is based on the power of business networks. Supply Chain 3.0 is the result of the supply chain evolution from Supply Chain 0.0 over decades. It is a sound proof that today companies collaborate in robust business networks. The evolution of Industry 4.0 is being driven by new information technologies, including Big Data, cloud computing, the Internet of Things (IoT), radio frequency identification (RFID), 3-D printing, robotics, global digital networks, artificial intelligence, and augmented reality. Based on Industry 4.0, SCM 4.0 was born.

**1.2 Objectives of the study**

According to the above background and motivations, objectives of the study are to:

- (1) Explore the evolution of supply chain management 1.0 to 4.0 via integrated views.
- (2) Analyze how will industry 4.0 affect the supply chain?
- (3) Construct an integrated model of supply chain 4.0 under Industry 4.0.
- (4) Analyze three case studies of industry 4.0. and how they will successfully integrate SCM and Industry 4.0

**2. The evolution of supply chain management**

Six major movements can be observed in the evolution of supply chain management studies: creation, integration, and globalization (Movahedi et al., 2009), specialization phases one and two, and Supply chain management 2.0 (SCM 2.0). However, nowadays, the evolution of supply chain management has developed into SCM 3.0 and SCM 4.0, the study reviews the eight movements as the table 1:

**Table 1: The evolution of supply chain management**

<b>The evolution</b>	<b>Contents</b>
<b>SCM 1.0</b>	<b>Creation era:</b>
	The term "supply chain management" was first coined by Keith
	Oliver in 1982. However, the concept of a supply chain in management was
	of great importance long before, in the early 20th century, especially with
	the creation of the assembly line. The characteristics of this era of supply
	chain management include the need for large-scale changes, re-engineering,

	downsizing driven by cost reduction programs, and widespread attention to
	Japanese management practices. However, the term became widely adopted
	after the publication of the seminal book <i>Introduction to Supply Chain</i>
	<i>Management</i> in 1999 by Robert B. Handfield and Ernest L. Nichols,
	Jr., (Robert & Ernest, 1999), which published over 25,000 copies and was
	translated into Japanese, Korean, Chinese, and Russian (Pawan, 2009).
	<b>Integration era:</b>
	This era of supply chain management studies was highlighted with the
	development of electronic data interchange (EDI) systems in the 1960s, and
	developed through the 1990s by the introduction of enterprise resource
	planning (ERP) systems. This era has continued to develop into the 21st
	century with the expansion of Internet-based collaborative systems. This era
	of supply chain evolution is characterized by both increasing value added
	and cost reductions through integration. A supply chain can be classified as
	a stage 1, 2 or 3 network. In a stage 1-type supply chain, systems such as
	production, storage, distribution, and material control are not linked and are
	independent of each other. In a stage 2 supply chain, these are integrated
	under one plan and is ERP enabled. A stage 3 supply chain is one that
	achieves vertical integration with upstream suppliers and downstream
	customers. An example of this kind of supply chain is Tesco (Pawan, 2009).

**Table 1: The evolution of supply chain management (Continued)**

<b>SCM 1.0</b>	<b>Globalization era:</b>
	The third movement of supply chain management development, the globalization era, can be characterized by the attention given to global systems of supplier relationships and the expansion of supply chains beyond national boundaries and into other continents. Although the use of global sources in organisations' supply chains can be traced back several decades (e.g., in the oil industry), it was not until the late 1980s that a considerable number of organizations started to integrate global sources into their core business. This era is characterized by the globalization of supply chain management in organizations with the goal of increasing their competitive advantage, adding value, and reducing costs through global sourcing (Pawan, 2009).
<b>SCM 1.0</b>	<b>Specialization era (phase I): outsourced manufacturing and distribution</b>
	In the 1990s, companies began to focus on "core competencies" and specialization. They abandoned vertical integration, sold off non-core operations, and outsourced those functions to other companies. This changed management requirements, by extending the supply chain beyond the company walls and distributing management across specialized supply chain partnerships. This transition also refocused the fundamental perspectives of each organization. Original equipment manufacturers (OEMs) became brand owners that required visibility deep into their supply base. They had to control the entire supply chain from above, instead of from within. Contract manufacturers had to manage bills of material with different part-numbering schemes from multiple OEMs and support customer requests for work-in-process visibility and vendor-managed inventory (VMI). The specialization model creates manufacturing and distribution networks composed of several individual supply chains specific to producers, suppliers, and customers that work together to design, manufacture, distribute, market, sell, and service a product. This set of partners may change according to a given market, region, or channel, resulting in a proliferation of trading partner environments, each with its own unique characteristics and demands (Pawan, 2009).
<b>SCM 1.0</b>	<b>Specialization era (phase II): supply chain management as a service</b>



Specialization within the supply chain began in the 1980s with the inception of transportation brokerages, warehouse management (storage and inventory), and non-asset-based carriers, and has matured beyond transportation and logistics into aspects of supply planning, collaboration, execution, and performance management. Market forces sometimes demand rapid changes from suppliers, logistics providers, locations, or customers in their role as components of supply chain networks. This variability has significant effects on supply chain infrastructure, from the foundation layers of establishing and managing electronic communication between trading partners, to more complex requirements such as the configuration of processes and work flows that are essential to the management of the network itself (Pawan, 2009).

Supply chain specialization enables companies to improve their overall competencies in the same way that outsourced manufacturing and distribution has done; it allows them to focus on their core competencies and assemble networks of specific, best-in-class partners to contribute to the overall value chain itself, thereby increasing overall performance and efficiency. The ability to quickly obtain and deploy this domain-specific supply chain expertise without developing and maintaining an entirely unique and complex competency in house is a leading reason why supply chain specialization is gaining popularity. Outsourced technology hosting for supply chain solutions debuted in the late 1990s and has taken root primarily in transportation and collaboration categories. This has progressed from the application service provider (ASP) model from roughly 1998 through 2003, to the on-demand model from approximately 2003 through 2006, to the software as a service (SaaS) model currently in focus today (Pawan, 2009).

**SCM 2.0** Building on globalization and specialization, the term "SCM 2.0" has been coined to describe both changes within supply chains themselves as well as the evolution of processes, methods, and tools to manage them in this new "era". The growing popularity of collaborative platforms is highlighted by the rise of TradeCard's supply chain collaboration platform, which connects multiple buyers and suppliers with financial institutions, enabling them to conduct automated supply-chain finance transactions (Global Trade Review, Sep./ Oct 2009).

Web 2.0 is a trend in the use of the World Wide Web that is meant to increase creativity, information sharing, and collaboration among users. At its core, the common attribute of Web 2.0 is to help navigate the vast information available on the Web in order to find what is being bought. It is the notion of a usable pathway. SCM 2.0 replicates this notion in supply chain operations. It is the pathway to SCM results, a combination of processes, methodologies, tools, and delivery options to guide companies to their results quickly as the complexity and speed of the supply chain increase due to global competition; rapid price fluctuations; changing oil prices; short product life cycles; expanded specialization; near-, far-, and off-shoring; and talent scarcity (Pawan, 2009).

SCM 2.0 leverages solutions designed to rapidly deliver results with the agility to quickly manage future change for continuous flexibility, value, and success. This is delivered through competency networks composed of best-of-breed supply chain expertise to understand which elements, both operationally and organizationally, deliver results, as well as through intimate understanding of how to manage these elements to achieve the desired results. The solutions are delivered in a variety of options, such as no-touch via business process outsourcing, mid-touch via managed services and software as a service (SaaS), or high-touch in the traditional software deployment model (Pawan, 2009).

**Table 1: The evolution of supply chain management (Continued)**

<b>SCM 3.0</b>		If supply chain 1.0 was a handshake and supply chain 2.0 cemented
		relationships with rock-solid written communication, then you might say
		supply chain 3.0 is about using social media for business communication
		(Dave Mace, March 2016). In a nutshell, Supply Chain 3.0 is the stage
		where supply chain management is based on the power of business
		networks. And this is not just any network, this is an era of 5-star business
		networks. Supply Chain 3.0 is the result of the supply chain evolution
		from
		Supply Chain 0.0 over decades. It is a sound proof that today companies
		collaborate in robust business networks. Some characteristics of Supply
		Chain 3.0 (Global Supply Chain Group, 2015):
	1.	Putting your customers at the heart of supply chain
	2.	Everything you do, whether it is product development, research and
		development or even marketing is done with the final customer in
		mind
		and you work very closely with your final customers to create
		products
		demand in the market place.
	3.	Achieving alignment in end-to-end supply chain across all the
		functional silos of an organisation
<b>SCM 4.0</b>		The evolution of Industry 4.0 is being driven by new information
		technologies, including Big Data, cloud computing, the Internet of Things
		(IoT), radio frequency identification (RFID), 3-D printing, robotics,
		global
		digital networks, artificial intelligence, and augmented reality. An early
		vision statement could read: "With the confluence of trends and
		technologies related to Industry 4.0, global supply chain flows will
		become
		increasingly digital and integrated, and end-to-end data will be driven in
		real
		time, exponentially increasing upstream information flows." This new
		paradigm calls for a new management culture. We call this management
		culture "Supply Chain Management 4.0" ( Michiya et al., 2016).

### 3. Industry 4.0 and the Supply Chain 4.0

#### *(1) Industry 4.0: The evolution of the digital supply chain*

Stefan, Philipp (September, 2016) indicated if the vision of Industry 4.0 is to be realized, most enterprise processes must become more digitized. A critical element will be the evolution of traditional supply chains toward a connected, smart, and highly efficient

supply chain ecosystem. Behind the great potential of the digital supply chain (DSC) lies Industry 4.0, the fourth industrial revolution. A transformation in production and automation was brought on first by steam and water power (Industry 1.0), then by electrification (2.0), and more recently by the digital computer (3.0). Industry 4.0, digitization, is about companies orienting themselves to the customer through e-commerce, digital marketing, social media, and the customer experience. Ultimately, virtually every aspect of business will be transformed through the vertical integration of research and development, manufacturing, marketing and sales, and other internal operations, and new business models based on these advances.

**(2) Four key aspects of how Industry 4.0 will impact the supply chain**

Simon Jacobson, research vice president at analyst firm Gartner, has outlined four key aspects of how Industry 4.0 will impact the supply chain (MH&L Staff, Sep, 2015):

A. Smart factories - Automated and flexible manufacturing processes that are integrated with customers and business partners in support of product lifecycle changes - will impact current factory layouts.

B. The Internet of Services - Connecting production facilities across geographies and company boundaries to create virtual production capabilities will create new business models and disrupt current supply chain designs.

C. Advanced analytics - Capitalizing on big data and predictive analytics - to drive flexibility at the process level, not just production lines or factories - will put more pressure on organizations to use production data to its fullest.

D. Focus on the knowledge worker - The rise of smart machines will not see the demise of the knowledge worker - rather, this increasing complexity demands supply chain professionals expand their problem solving and systems engineering skills.

**(3) Supply chain management trends in industry 4.0**

According to The Lean Manufacturing Journal (2015), “The fourth industrial revolution can enable the true lean enterprise.” Lean is about doing more with less. That’s the notion behind the popularity of these four supply chain management trends (table 2).

**Table 2: Supply chain management trends in industry 4.0**

<b>Trend</b>	<b>Contents</b>
Supply chain	Augmented reality overlays digital information on the real world. Think The Terminator from the T800’s perspective (not real). Or watch this cool Magic Leap
management trend 1:	demo (very real): In supply chain management, augmented reality is being used for
augmented reality	equipment repair, safety and quality monitoring, and order picking. SAP and DHL
	already use it for order picking.
Supply chain	With a working artificial intelligence (AI) definition of “the ability of

	a
management trend 2:	machine to perform human intelligence tasks equal to or better than humans,” River
artificial intelligence	Logic cites multiple use cases for AI in supply chain management, including: 1.
	Inventory Control & Management: Determine optimal inventory levels
	2.Purchasing & Supply Management: Eliminate repetitive purchasing tasks
	involved in the make-or-buy decision process 3.Demand Shaping, Planning and
	Forecasting: Base decisions on a level of visibility and understanding of
	supply-and-demand information not possible by the human mind
Supply chain	According to Optimum Procurement (in an article that deftly weaves in a
management trend 3:	“Spinal Tap” metaphor) the “Future State” of procurement in Industry 4.0 includes
procurement integration	the following: 1.Think Supply “Network” Management: Supply “chain” is too
	linear. The global interconnected nature of suppliers, markets and competitors
	requires new thinking to compensate for vertical and horizontal integration.
	2.Co-create Value: Collaborating with suppliers from idea “through to the product
	development process seems to be procurement Nirvana.” 3.Improve User
	Experience: Look for applications to have more user-friendly interfaces based on
	consumer-level products. 4. Lead, Don’t Follow: Global partnerships are there for
	the taking so there’s no need to rely on the status quo.
	robotics-in-supply-chain-management
	More than half of supply chain managers expect robotics to have a significant
	impact on their business. - Source WSJ.com
Supply chain	Robots have sensors and vision that make them more efficient at supply chain
management trend 4:	management tasks such as materials handling and assembly. They’re also being
robotics	designed to safely work alongside humans, not necessarily in place of

	humans.
	Robot automation helps companies lower fulfillment times and costs. In a recent
	MHI and Deloitte survey cited by the Wall Street Journal, 35 percent of
	respondents have already adopted robotics into their supply chains. The same
	article claims, “Amazon.com Inc., for example, designs new fulfillment centers
	with robotics incorporated in the design.”

*Source: The Lean Manufacturing Journal (2015)\*

Robinson Adam (2016 a) indicated 2016 supply chain trends: 7 of 12 trends that will drive supply chain management in 2016:

- A. Trend #1: Supply Chains will Look to Go Digital
- B. Trend #2: Responding to Innovation & Change But with An Eye On Fundamentals
- C. Trend #3: Augmented Reality (AR)
- D. Trend #4: Artificial Intelligence on Steroids
- E. Trend #5: Agile = The New Lean
- F. Trend #6: Procurement’s New (read Bigger) Role in the Supply Chain
- G. Trend #7: Collaboration Continues to Take Center Stage for Efficient Supply Chain Management

Moreover, Robinson Adam (2016 b) proposed 5 additional more areas of focus in 2016 supply chain trends to watch out for:

- A. A Bigger Focus On Supply Chain Risk Management, Especially Resiliency
- B. Making the Supply Chain Circular Vs. Linear
- C. Cloud Computing Continues to Increase In Use
- D. Wearables are the New Hot Trend on the Supply Chain Block
- E. A Continued, Renewed (Or New) Focus on Data Analysis for Continual Improvement & Better Supply Chain Visibility

Supply chain management is undergoing a sea change in the early days of Industry 4.0. All technologies linked to Industry 4.0—which, according to The Boston Consulting Group, include the Internet of Things (IoT), cybersecurity, cloud, data analytics, simulation, 3D printing, augmented reality, and robots—are trending in supply chain management (Julie Steding, 2017).

***(4) Definition and characterizing features of industry 4.0 and Supply Management 4.0***

Industry 4.0 is essentially a blueprint for digitalizing the value chain from factory to

customer. It combines logistics, production, IT, engineering, production to digitize business operations. Technologies included are the Internet of Things (IoT) and the Internet of Services, which in turn create the Smart Factory (MH&L Staff, Sep, 2015).

Definition of Industry 4.0 and related concepts are summarized in Table 3. According to table 3, it is most important to state that Industry 4.0 is not limited to the technical dimension of digitalizing modern businesses (Felser, 2015), as it is rather the complete new organization and network coordination of value and supply chains (Platform I4.0, 2015). As such Industry 4.0 can be understood following three key paradigms or perspectives (Felser, 2015; Schuh et al., 2014):

A. Smart technical and engineering perspective: “Industry 4.0” is the usage of smart products and services within an appropriate technical environment (industrial internet of things; smart home; smart factory).

B. Organizational and transformational perspective: “Industry 4.0” is the ability to dynamically create and rapidly use organizational interfaces for competence and capability networking.

C. Economic, value-oriented perspective: “Industry 4.0” realizes collaboration productivity.

As such, “Supply Management 4.0” is a fundamental conceptual element of Industry 4.0 as it connects the different supply chain partners and enables a dynamic and rapid cooperation and coordination beyond organizational boundaries. In other words “without the procurement and supply chain management functions, Industry 4.0 is not to be successful in Germany” (Feldmann, 2015).

**Table 3: Definition of Industry 4.0 and related concepts**

Term / concept	Author	Definition
Industry 4.0	Platform I4.0 (2015)	Industry 4.0 is a reform and re-organization of value chains to a networked coordination in the era of the 4th industrial revolution. More precise, Industry 4.0 uses real-time individual customer requests and environment balances ("Big Data") from all participant institutions of the value chain to holistically integrate the production process.
Industry 4.0	Schmidt et al. (2015)	Industry 4.0 is the superposition of several technological developments that embraces both products and processes. It is related to the so-called cyber physical systems that describe the merger of digital with physical workflow.
Industry 4.0	Sendler (2013), p. 7	Industry 4.0 is the linking of products and services with one another and with their respective environment through the internet and other network services that enables the development of new products of services so that many functions of products work autonomously – without human intervention.
Industry 4.0	Felser (2015)	Industry 4.0 realizes an optimized collaborative value (smarter services and processes) by a smart cooperation of new and enhanced competences and capabilities in a supply network on basis of new technologies, in particular information and communication technologies.
Industry 4.0	Schmidt et al. (2015)	Industry 4.0 shall be defined as the embedding of smart products into digital and physical processes. Digital and physical processes interact with each other and cross geographical and organizational borders.
Cyber-physical system	Sendler (2013), p. 8	Cyber-physical systems is a network of interacting elements with physical in- and output in contrast to stand-alone machines but also in contrast to sole data or communication networks without physical in- and outputs.
Cyber-physical system	Schmidt et al. (2015)	Cyber physical systems include compute and storage capacity, mechanics and electronics, and are based on the Internet as a communication medium.
Internet of Things	Sendler (2013), p. 9	Internet of Things /Internet of Things & Services is describing a new evolutionary step of the Internet, as not only computers (including mobile terminal devices) are embedded in the network but any devices.
Internet of Things	Kovatsch et al. (2012)	Unlike traditional networked embedded systems, the Internet of Things interconnects heterogeneous devices from various manufacturers with diverse functionalities.
Smart Factory	Radziwon et al. (2014)	A Smart Factory is a manufacturing solution that provides such flexible and adaptive production processes that will solve problems arising on a production facility with dynamic and rapidly changing boundary conditions in a world of increasing complexity. This solution could be related to automation, understood as a combination of software, hardware and/or mechanics, [...]. On the other hand, it could be seen in a perspective of collaboration between different industrial and nonindustrial partners, where the smartness comes from forming a dynamic organization.
Smart Products /Entities	Schmidt et al. (2015)	Smart products are products that are capable to do computations, store data, communicate and interact with their environment.

Hans-Christian et al., (2015) defined the following definition: Industry 4.0 is the sum of all disruptive innovations derived and implemented in a value chain to address the trends of digitalization, autonomization, transparency, mobility, modularization, network-collaboration and socializing of products and processes. In the following, the seven characterizing features are reflected and described in detail.

A. Digitalization: The companies' internal processes, product components, communication channels and all other key aspects of the supply chain are undergoing an accelerated digitalization process (Geisberger and Broy, 2012). According to the conceptual analysis

visualized in figure 3, the digitalization process itself is the most important characteristic feature and enables all other characterizing features.

B. Autonomization: "Industry 4.0" technologies and concepts are enabling machines and algorithms of future companies to make decisions and perform learning-activities autonomously. This autonomous decision-making and learning is based on man-made algorithms and enables whole factories and manufacturing facilities to work with minimum human-machine-interaction (Angelov, 2012).

C. Transparency: While global supply chains are characterized by highly complex structures, the available "Industry 4.0" technologies are increasing the transparency of the whole value creation process. Through this increase in transparency, decision-making in the company will be more collaborative and efficient. Not only the supply chain processes, but also the behavior of corporate partners and customers will be more transparent to the company (Wang, Heng and Chau, 2007).

D. Mobility: The dissemination of mobile devices makes communication, data sharing and generation of values possible from all over the world. The mobility of devices is changing the way customers are interacting with companies, and the communication and interaction of machines in the production process (Schweiger, 2011).

E. Modularization: "Industry 4.0"-technologies are enabling the modularization of products and the whole value creation process, e.g. manufacturing facilities. Modular production facilities can be adjusted in their quantity autonomously, which is increasing the flexibility of the production processes (Koren, et al., 1999; Putnik, et al., 2013).

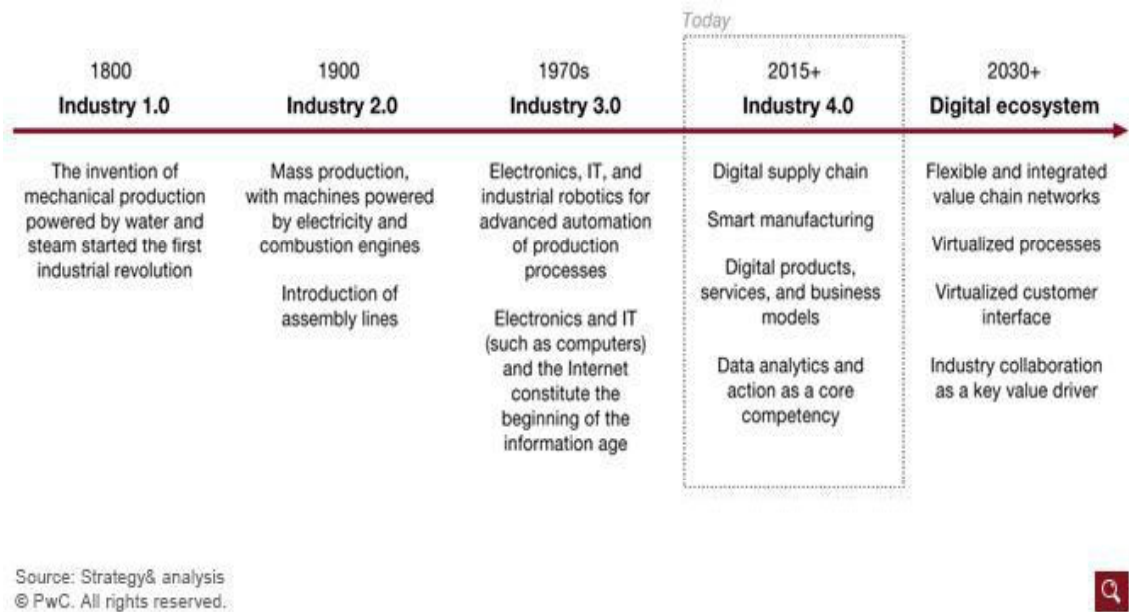
F. Network-Collaboration: Just as human beings in our society are interacting in social networks, the companies' processes will be defined and activities will be decided through the interaction of machines and human beings within specific networks in and out of the companies organizational borders (Bauer, et al., 2014).

G. Socializing: The collaboration in networks is enabling machines (not only smartphones) to start communicating and interacting with other machines and/ or humans in a socialized manner. Herewith, the collaboration with machines is socialized, since humans are able to get into a conversation with the machines (Oswald, 2014).

## **(5) The supply chain ecosystem**

According to PwC, the digital supply chain ecosystem shown as Figure 1:





**Figure 1: The long road to Industry 4.0, the digitization of every aspect of business**

The digital supply chain ecosystem consists of eight key elements: integrated planning and execution, logistics visibility, Procurement 4.0, smart warehousing, efficient spare parts management, autonomous and B2C logistics, prescriptive supply chain analytics, and digital supply chain enablers. All of these elements are interrelated, and they build on one another.

Consequently, a digital supply chain strategy needs to consider all of them to leverage the full benefits of digitization. This ecosystem will be based on full implementation of a wide range of digital technologies — the cloud, big data, the Internet of Things, 3D printing, augmented reality, and others. Together, they are enabling new business models, the digitization of products and services, and the digitization and integration of every link in a company’s value chain: the digital workplace, product development and innovation, engineering and manufacturing, distribution, and digital sales channels and customer relationship management (Stefan, Philipp, September, 2016).

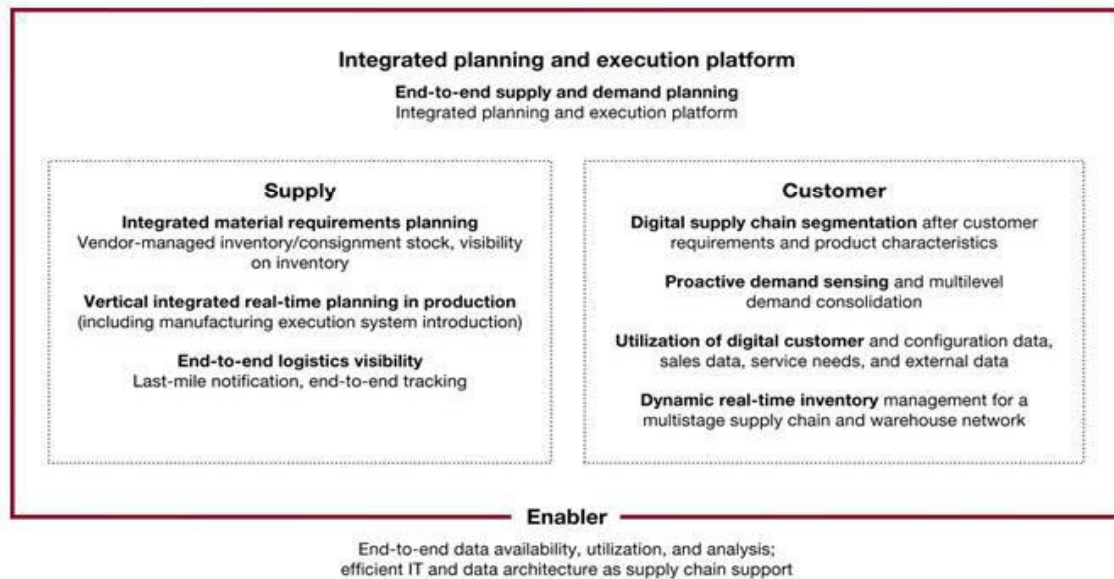
**(6) Smart supply chain enablers — success factors**

Stefan, Philipp (September, 2016) indicated companies must put into place several key capabilities needed to carry it out, in addition to the supply chain applications. These key capabilities include the following: A. Processes. B. Organization and skills. C. Performance management. D. Partnering. E. Technology.

**(7) Integrated planning and execution — the horizontal axis**

According to PwC, the business goal of the digital supply chain is to deliver the right product into the customer’s hands as quickly as possible — but also to do so responsively and reliably, while increasing efficiency and cutting costs through automation. This goal cannot be achieved unless the supply chain is fully integrated, seamlessly connecting suppliers, manufacturing, logistics, warehousing, and customers, and driven through a central cloud-based command center (see Figure 2).

**Figure 2: The integrated planning and execution platform in the supply chain**



Source: Strategy& analysis  
© PwC. All rights reserved.



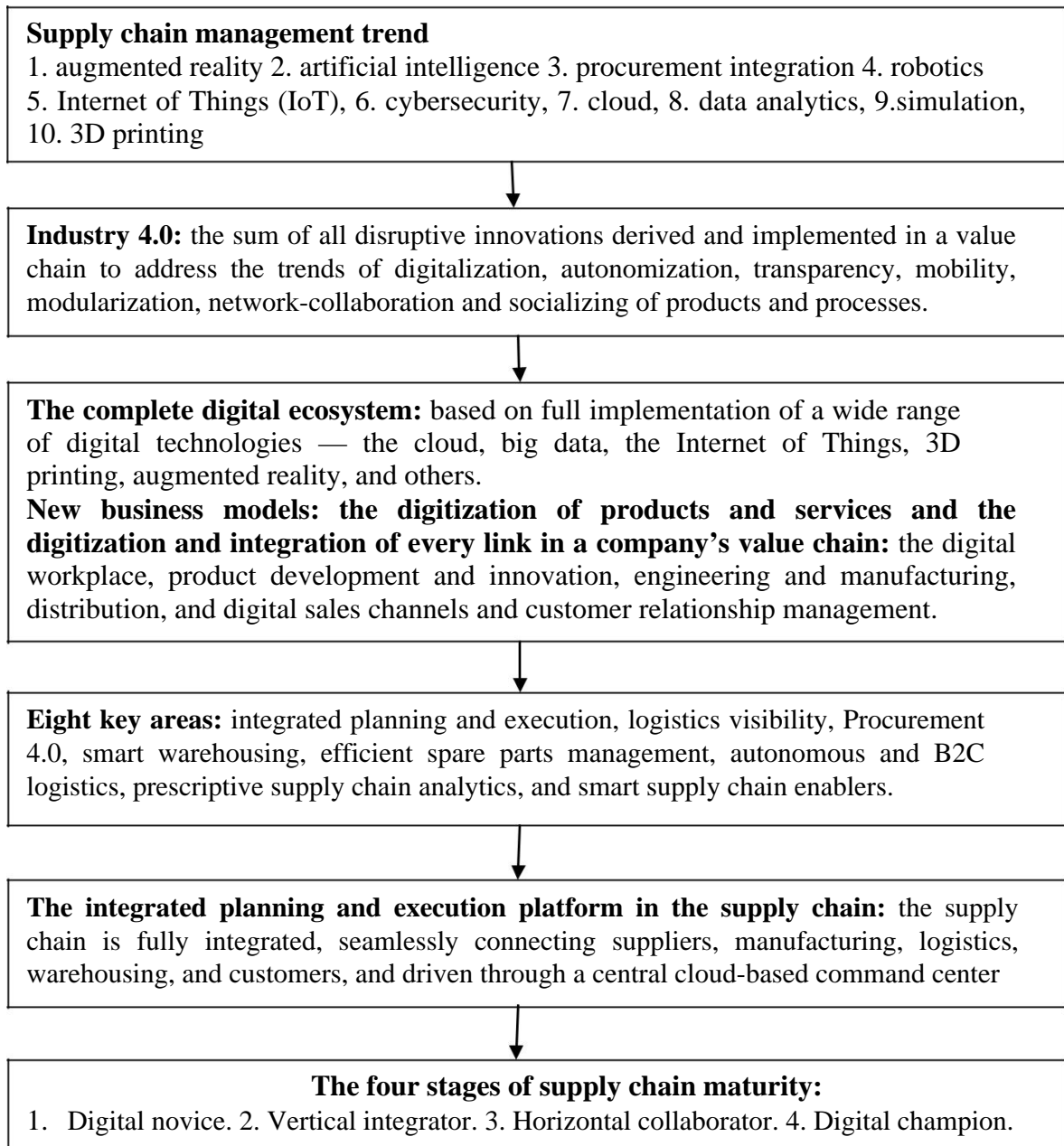
With this level of integration, signals that trigger events in the supply chain can emanate from anywhere in the network and alert all to issues affecting supply or demand, such as shortages of raw materials, components, finished goods, or spare parts. In a world in which customized manufacturing is fast becoming the norm, and customers are becoming ever more demanding, the fully responsive supply chain is a huge competitive advantage and fast becoming a must-have (Stefan, Philipp, September, 2016).

**(8) Four stages of maturity**

To complete maturity in their efforts to put together the fully digital supply chain. The process leads through four stages of maturity (Stefan, Philipp, September, 2016): A. Digital novice. B. Vertical integrator. C. Horizontal collaborator. D. Digital champion.

**4. Constructing the integrated model of Supply Chain 4.0**

Based on the above comprehensive literature review, the study constructs an integrated model of Supply Chain 4.0 as figure 3:



**Figure 3: An integrated model of Supply Chain 4.0**

## 5. Three case studies of Industry 4.0 in Japanese industries

### (1) The survey

Michiya et al., (2016) conducted a survey on the implementation of Industry 4.0 in three Japanese industries: electronics, machinery, and vehicles. They chose those industries because they are subject to intense global competition and the companies in those industries are sensitive to the influence of Industry 4.0. The surveyed companies are all listed on the Tokyo Stock Exchange. One manager in charge of the supply chain or manufacturing responded for each company, with the number of respondents being 30, 23,

and 16, respectively. The survey was conducted using the online survey tool SurveyMonkey from August to December 2015.

## **(2) *The principal findings***

To reflect the management culture, they picked five managerial practices: lead-time reduction, quality conformance, product performance (a surrogate for the reduction of demand variability), reduction of process inventory, and reduction of finished inventory—all typical aims of JIT. The respondents evaluated perceptually their companies' performance in regard to the questionnaire items, such as the current and planned levels of implementing specific practices or technologies related to Industry 4.0. They used the average score of these practices as a measure of the intensity of the management culture; that is, the absolute supply chain orientation described above. They judged that applying statistical tests to these practices would form a scale that could be used as a surrogate for the absolute supply chain orientation. The following are some of their principal findings (Michiya et al., 2016):

- A. Japanese industrial companies are product- and production-oriented in regard to Industry 4.0.
- B. The levels of implementation of Industry 4.0 are relatively low, but we can see that the level of the management culture measured by the absolute supply chain orientation has a significant influence on the implementation of Industry 4.0.
- C. However, an interesting finding is that the group of below-average companies is more interested in downstream supply chain flows, as indicated by the smaller difference between the two groups and, as such, is their third priority.
- D. The high-profile group places more emphasis on the involvement of Industry 4.0 in those two areas than the low-profile group does.
- E. Japanese industrial companies like automation but are afraid of the risks inherent to the Internet. There are significant differences at the 5 percent level in the use of autonomous robots, simulation, cybersecurity, and augmented reality.
- F. There is a consistent focus on production management. The results show a clear emphasis on the application of emerging IT technologies to improve operations, with autonomous robots and simulation being the top two priorities and additive manufacturing (3-D printing) the fourth. Cybersecurity is their third priority, above IoT, cloud computing, and Big Data analysis.
- G. Enhancement of competitiveness and supply chain stakeholders' satisfaction are key expected benefits from Industry 4.0. When it comes to the anticipated outcomes of Industry 4.0, there are clear differences between the two groups.
- H. The values for the top three outcomes are quite similar to each other. Starting with faster response to demand, flexibility is one of the trade-offs and challenges of JIT, and Japanese manufacturing companies expect to cover this gap with Industry 4.0 technologies.

The values of the low-profile group approach those of the high-profile group for flexible production systems, shorter product-development process (time to market), and enhancement of supplier satisfaction.

- J. It may surprise readers outside Japan that enhancement of supplier satisfaction lies slightly above employee satisfaction. Japanese supplier relations are characterized by long-term partnership commitment, including the sharing of investments in plants, resources, and knowledge (Kenji,1998).
- K. Some Japanese companies see Industry 4.0 as the link between people and processes that enables completely new strategic scenarios and business models with more opportunities than risks.
- L. Finally, how Japanese companies view Industry 4.0? Overall, the high-profile group values Industry 4.0 more positively than does the low-profile group.

## **6. Conclusions and Recommendations**

According to Juanqiong et al, (2007), successful SCM requires a change from managing individual functions to integrating activities into key supply chain processes. Information shared between supply chain partners can only be fully leveraged through process integration. Supply chain business process integration involves collaborative work between buyers and suppliers, joint product development, common systems, and shared information. According to Lambert and Cooper (2000), operating an integrated supply chain requires a continuous information flow. This study intends to reveal the challenges that firm come across on attempting to integrate business functions along the supply chain 4.0.

The global fleet of commercial aircrafts will grow by 10.000 until 2026. At the same time a hard competition takes place. The next generation of Supply Chain Management (SCM 4.0) may for many companies be the solution to survive or even to strengthen their competitive position (AIRTEC, 2016).

The study explores the evolution of supply chain management (SCM) 1.0 to 4.0 via integrated views, analyze how will industry 4.0 affect the supply chain?

Furthermore, this study constructs an integrated model of supply chain 4.0 to assess challenges and potentials of the supply chain management arising from the fourth industrial revolution (Industry 4.0).

Finally, the study analyzes three case studies of industry 4.0 in Japanese industries and how they will successfully integrate SCM and Industry 4.0.

These case studies discuss how to gain Industry 4.0 leverage based on a range of high-value-added processes. All companies have the possibility of gaining such leverage; only those companies that possess a certain management culture will be capable of creating this leverage and achieving real competitive advantage. The most important factor is whether the company is able to exploit such technologies through an evolutionary "learning-by-doing" approach. This ability is nurtured by accumulating meaningful experiences under the appropriate focus on cross-functional SCM activities. Now, with the

advent of Industry 4.0, the time has come for a more credible management culture that would allow companies to direct their efforts toward desirable practices and deploy processes designed to create competitive value in the future with less risk than otherwise. If a company wants to remain a high performer, it must seek a management culture that strengthens the whole process of value creation (Michiya et al., 2016).

Moreover, through the evolutionary process of learning by doing, the company that implements some of these emerging technologies will gradually acquire the necessary digital know-how and market responsiveness to achieve a highly competitive position in a global environment that is characterized by exponentially increasing complexity and large, rapid changes. These companies will become true order-winners by putting into practice Supply Chain Management 4.0: the high-profile management culture that will successfully integrate SCM and Industry 4.0 (Michiya et al., 2016).

A quantitative analysis to validate the results must be performed in future research and to confirm the model as this study was performed based purely on the results of the comprehensive literature review and case studies. Furthermore, the integrated model does not weigh the factors with which the specific challenges or potentials are operationalized in the model. In future research, the importance of specific challenges and potentials has to be analyzed and validated in conjunction with experts in respective interviews.

## **REFERENCE**

- AIRTEC (2016), Supply Chain Management 4.0: How to survive as the fittest?<http://airtec.aero/congress/supply-chain-management-4-0/>
- Angelov, P., (2012). *Autonomous Learning Systems: From Data Streams to Knowledge in Real-time*. John Wiley & Sons.
- Bauer, W., et al., (2014). *Industrie 4.0 - Volkswirtschaftliches Potenzial für Deutschland*. Berlin: BITKOM.
- Carlos Cordon (FEB. 2017), Supply Chain 4.0, <https://www.imd.org/publications/articles/supply-chain-4.0/>
- Dave Mace (March, 2016), Supply Chain 3.0: Welcome, farmers, to social media, <http://www.kcoe.com/supply-chain-3-0-welcome-farmers-social-media/>
- Dyer Jeffrey H. and Singh Harbir (Oct., 1998), The Relational View: Cooperative Strategy and Sources of Interorganizational Competitive Advantage, *The Academy of Management Review*, Vol. 23, No. 4, pp. 660-679
- Feldmann, C. (2015). Ohne den Einkauf findet Industrie 4.0 nicht statt, available at <http://www.bme.de/ohne-den-einkauf-findet-industrie-40-nicht-statt-969/> (accessed 25 August 2015).
- Felser M (2005). Real-Time ethernet —industry prospective. *Proc IEEE* 93(6):1118-1129
- Geisberger, E., Broy, M., (2012), *agenda CPS - Integrierte Forschungsagenda Cyber-Physical Systems*. Berlin, et al.: Springer.

- Global Supply Chain Group (2015), Supply Chain 3.0 - What Is It? <http://globalsecgroup.com/supply-chain-3-mastery/what-is-it/>
- Hans-Christian Pfohl, Burak Yahsi and Tamer Kurnaz (2015), The Impact of Industry 4.0 on the Supply Chain, Proceedings of the Hamburg International Conference of Logistics (HICL) - 20, Published in: Innovations and Strategies for Logistics and Supply Chains. Hernán David Perez (2013), Supply chain strategies: Which one hits the mark? CSCMP's Supply Chain Quarterly, a publication of Supply Chain Media, LLC., <http://www.supplychainquarterly.com/topics/Strategy/20130306-supply-chain-strategies-which-one-hits-the-mark/>
- Juanqiang, G., Tingting, M., and Jingjing, L. (2007). A research on supply chain integration strategy based on virtual value net. Springer Boston, (pp887-891).
- Julie Steding (2017), Supply chain management trends in industry 4.0, <http://www.soneticscorp.com/4-supply-chain-management-trends/>
- Kenji Kojima (1998), "Japanese Supplier Relations: A Comparative Perspective," Discussion Paper Series, Research Institute for Economics & Business Administration, Kobe University. Klaus Schwab (2016), The Fourth Industrial Revolution (Cologne/Geneva: World Economic Forum.
- Koren, Y., et al., (1999), Reconfigurable Manufacturing Systems. CIRP Annals - Manufacturing Technology, 48(2), pp.527-540.
- Kovatsch, M., Mayer, S., and Ostermaier, B. (2012), Moving application logic from the firmware to the cloud: Towards the thin server architecture for the internet of things, Proc.
- Innovative Mobile and Internet Services and Ubiquitous Computing (IMIS), 2012 Sixth International Conference, IEEE, 751-756.
- Kozlenkova, Irina V.; Samaha, Stephen A.; Palmatier, Robert W. (2014-01-01). "Resource-based theory in marketing". Journal of the Academy of Marketing Science. 42 (1): 1-21. doi:[10.1007/s11747-013-0336-7](https://doi.org/10.1007/s11747-013-0336-7). ISSN 0092-0703.
- MH&L Staff (Sep, 2015), How Will Industry 4.0 Affect the Supply Chain? <http://mhlnews.com/global-supply-chain/how-will-industry-40-affect-supply-chain>
- Michiya Morita, Jorge Calvo and Yukari Shiota (2016), Envisioning SCM 4.0: The view from Japan, From the Quarter 3 2016 issue, CSCMP's Supply Chain Quarterly, a publication of Supply Chain Media, LLC.
- Oswald, M., (2014), Seek and ye shall not find necessarily: The Google Spain Decision, the Surveillant on the street and Privacy Vigilantism. Digital Enlightenment Yearbook 2014, pp. 99-115.
- Pawan Arora (December, 2009), Material Management, Global India Publications Pvt Ltd; First edition, ISBN-13: 978-8190721196.
- Platform I4.0 (2015). Von smarten Objekten und Maschinen, available at <http://www.plattform-i40.de/> (accessed 24 August 2015).

- Putnik, G., et al., (2013), Scalability in manufacturing systems design and operation: State-of-the-art and future developments roadmap. *CIRP Annals - Manufacturing Technology*. 62(2), pp. 751-774.
- Radziwon M., Madsen M., Balzer F., Resel R., and Rubahn H. G. (2014), "Growth of a-sexithiophene nanostructures on C60 thin film layers," *Thin Solid Films*, vol. 558, pp. 165-169.
- Robert B. Handfield, Ernest L. Nichols, (1999), *Introduction to Supply Chain Management*, Prentice Hall, ISBN 9780136216162
- Robinson Adam (2016 a), *Supply Chain Trends*, <http://cerasis.com/2016/01/04/2016-supply-chain-trends/> Robinson Adam (2016 b), *Supply Chain Trends*, <http://cerasis.com/2016/01/05/supply-chain-trends-2016/>
- Schmidt, R., Möhring, M., Härting, R. -C, Reichstein, C., Neumaier, P., and Jozinovic, P. (2015), *Industry 4.0: Potentials for Creating Smart Products: Empirical Research Results*, in: Abramowicz, W. (2015) (Ed.), *Business Information Systems*, Springer, Cham, 16-27. Schuh, G., Potente, T., Wesch-Potente, C., Weber, A. R., and Prote, J. P. (2014), *Collaboration Mechanisms to increase Productivity in the Context of Industrie 4.0*, Proc. 19th Robust Manufacturing Conference, CIRP, Bremen Germany, 51-56.
- Schweiger, C., (2011), *Use and Deployment of Mobile Device Technology for Real-time Transit Information*. Washington: National Academy of Sciences.
- Sendler, U. (2013), *Industrie 4.0: Beherrschung der industriellen Komplexität mit SysLM (Systems Lifecycle Management)*, in Sendler U. (Ed.), *Industrie 4.0: Beherrschung der industriellen Komplexität mit SysLM*, (Springer-Vieweg, Berlin, Heidelberg, 2013), 1-20. Stefan Schrauf, Philipp Berttram (September, 2016), *Industry 4.0: How digitization makes the supply chain more efficient, agile, and customer-focused*, <http://www.strategyand.pwc.com/reports/industry4.0>
- Wang, C., Heng, M., Chau, P. (2007), *Supply Chain Management - Issues in the new era of Collaboration and Competition*. London, et al.: Idea Group Publishing.



**ECONOMIC DEVELOPMENT OF CHINA'S WESTERN REGION  
CONTRIBUTES TO A PROSPEROUS SILK ROAD ECONOMIC BELT  
PHÁT TRIỂN KINH TẾ Ở KHU VỰC PHÍA TÂY TRUNG QUỐC ĐÓNG GÓP  
CHO VÀNH ĐAI KINH TẾ CON ĐƯỜNG TỰ LỰA THỊNH VƯỢNG**

*Zhang Kaili  
Tsinghua University*

**Abstract**

*The Belt and Road initiative is a powerful engine to drive the world's economy, and a major strategic tool to benefit over 80% of the world's overall territories. Its building calls for all the nations along the Belt and Road to make concerted efforts, to give play to their respective advantages and to rely on each other. China's experience could serve as a model to effectively address some regional poverty problems. And by employing the policy of targeted poverty alleviation, we could greatly reduce the amount of poverty-stricken areas and people; by emphasizing on opening up the central and western regions, or "connecting the inland areas to the outside world, integrating the western region into the global network", we have made some primary achievements. The economic development of China's western region is contributing to a prosperous Silk Road Economic Belt.*

**Key words :** *The Belt and Road; China's experience; Central and western regions of China; Regional economy; Targeted poverty alleviation*

**Tóm tắt**

*Sáng kiến "Một vành đai, một con đường" là động lực mạnh mẽ định hướng nền kinh tế thế giới và là công cụ chiến lược quan trọng để tạo ra lợi ích cho hơn 80% lãnh thổ trên thế giới. Việc xây dựng sáng kiến này đòi hỏi tất cả các quốc gia trong vành đai và con đường này phải phối hợp hành động để tận dụng lợi thế của mình và dựa vào nhau. Kinh nghiệm của Trung Quốc có thể coi là một mô hình để giải quyết hiệu quả một số vấn đề đói nghèo trong khu vực. Nhờ áp dụng chính sách xóa đói giảm nghèo tập trung, chúng tôi có thể giảm thiểu đáng kể số lượng khu vực và người dân còn đói nghèo; nhờ tập trung mở cửa khu vực miền trung và miền tây, hay "kết nối khu vực lục địa với thế giới bên ngoài, hội nhập khu vực miền tây vào mạng lưới toàn cầu", chúng tôi đã đạt được một số thành tựu quan trọng. Sự phát triển kinh tế của khu vực miền tây Trung Quốc đang đóng góp tích cực cho Vành đai kinh tế con đường tự lựa thịnh vượng.*

**Từ khóa:** *Kinh nghiệm của Trung Quốc; Vùng Trung và Tây của Trung Quốc; Kinh tế khu vực; Xóa đói giảm nghèo*

**I. "The Belt and Road" has become a powerful engine to drive the economic development of Europe and Asia**

"The Belt and Road" (abbreviated B&R) is a simplified name for the "Silk Road Economic Belt" and the "21-Century Maritime Silk Road". In advancing the initiative, we will make good use of the existing bilateral and multilateral mechanisms between China and relevant countries, and rely on the existing well-functioning regional cooperative

platforms. By borrowing the name of the historical symbol of ancient Silk Road and upholding the flag of peace and development, we will strive to develop economic cooperative partnerships with countries along the Belt and Road, and endeavor to build a community of shared interests, destiny and responsibility featuring mutual political trust, economic integration and cultural inclusiveness

The land-based Silk Road Economic Belt and 21-Century Maritime Silk Road are also known as the “Belt and Road”. They were important economic bonds to connect Asia and Europe in history, with trade dating back to as early as over 2000 years ago.

The land-based Silk Road, firstly explored by Zhang Qian when he served as an imperial envoy to the world west of China during the time of Western Han Dynasty(202-8 BC) and embarked on the journey in Chang’an (nowadays Xi’an, China), passes through Gansu and Xinjiang, links Central Asia and West Asia, and connects countries along the Mediterranean. As a land corridor, the road was named after the main commodity transported through it, silk produced in China.

In 1877, the German geologist Richthofen wrote in his work China that “From 114 BC to 127 AD, China used this west traffic route to communicate with Central Asia and India, mainly through silk trade”. The land-based Silk Road started at the capital of Western Han Dynasty, Chang’an (Xi’an City), went through Hexi Corridor to reach the western region. Its initial function was for transporting silk produced in China, so upon the German geologist Richthofen (Ferdinand Freiherr von Richthofen) named the route as the “Silk Road”, the name was widely accepted. The “Maritime Silk Road” was a maritime corridor for ancient China to exchange commodities and cultures with foreign countries. It is centered at the South China Sea, hence the name South China Sea Silk Road. The Maritime Silk Road took shape in Qin and Han periods, developed in Three Kingdoms and Sui Dynasty periods, flourished in Tang and Song periods, evolved in Ming and Qing periods, is the most ancient sea route known to people.

On 22 June 2014, the eastern section of the land Silk Road, “Silk Road: Chang’an-Tianshan Corridor Road Network”, which was jointly submitted for deliberation by China, Kazakhstan and Kyrgyzstan, was successfully inscribed on the World Cultural Heritage List.

On 7 September 2014, when Chinese president Xi Jinping visited Kazakhstan, he raised for the first time the initiative to jointly build the “Silk Road Economic Belt” in an innovative cooperation mode.

On 28 March 2015, China issued the *Vision and Actions on Jointly Building Silk Road Economic Belt and 21st-Century Maritime Silk Road*. After the opening-up of the Belt and Road economic zones, the number of contracted projects broke through 3000. In 2015, Chinese enterprises directly invested in 49 countries relevant to the Belt and Road, with a volume up 18.2% year on year. In 2015, China undertook outsourcing service of relevant countries to the Belt and Road with a total contract amount 17.83 billion US dollars, of which 12.15 billion US dollars had been paid in, and realized 42.6% and 23.45% year-on-year increases respectively. By the end of June 2016, railway freight trains opened between China and Europe had accumulated 1881 trips including 502 returning trips, and the total volume of imports and exports had reached 17 billion US dollars. The

booming Silk Road Economic Belt has already become a powerful engine to drive the economic development of Asia.

## **II. The western region of China continues to play the role of starting point in the Belt and Road building**

### ***1. Shaanxi province plays the role of regional center with its capital Xi'an as the core***

As the starting point of ancient Silk Road in history and a key junction of implementing the Belt and Road strategy in new era, Shaanxi again stands at the starting point of the Silk Road Economic Belt.

With respect to logistics: Shaanxi opened “Chang’an” freight trains to Central Asia and Europe and realized regular operation with four or five trains departing per day. The destinations of cargo are distributed in 44 cities of 5 Central Asian countries. In 2014, a cumulative value of exports reached 72 million US dollars, and the amount of overseas tourists visiting Shaanxi exceeded 330 million, up 16.5% year on year, and the total tourism revenue of the year was 252.14 billion yuan, up 18.1% year on year.

To build Xi’an as the port of “coming from west and going to east” and the junction of “connecting east and exporting to west”, and an international trade and logistics center, Shaanxi is cooperating with China Railway to that end.

With respect to developing air resources: Shaanxi is building a Silk Road air corridor. Currently, the total air lines domestic or outbound in Xi’an (Xianyang) International Airport have reached 243, and the airport has realized “72-hour Transit without Visa”, which creates maximal convenience for tourists at home and abroad to arrive at Shaanxi.

With respect to cultural exchanges: as a key link between east and west, Shaanxi is also accelerating its cultural exchange building. It has established sister relationships with 7 Central Asian states or cities at provincial or municipal level. Shaanxi has also successfully held the China Xi’an Silk Road International Tourism Expo, the first Xi’an Silk Road Film Festival, the Silk Road Line and other major events, to conduct exchanges and cooperation in fields of economy, culture, etc.

### ***2. Gansu Province and Qinghai Province play the role of bridge***

Gansu lies at the geographical center of China, borders Shaanxi to the east, Sichuan to the south, Qinghai to the west, Inner Mongolia to the north, Ningxia to the northeast, Xinjiang to the north west, and partly adjacent to Mongolia (Zhibian). Gansu enjoys the regional advantages characterized with “connecting to seven regions” and “bordering Xinjiang and influencing Tibet”, is the only western province that can connect the east with west and expand into the south and north, and is also a natural corridor and the only passage for the eastern and central inland areas of China to contact China’s northwestern area, even western countries.

Its capital Lanzhou is the geometric center connecting the east and west, south and north, owning 4 trunk railway lines, 7 national highways, 4 provincial roads, 5 expressways or high-degree roads that go through the territory. It is a traffic hub of both

western and central regions of China, radiating to Xinjiang, Qinghai, Tibet, Ningxia, etc. Gansu is an aggregation and melting center for as many as 44 nationalities, plays an irreplaceable strategic role in promoting the prosperity and unity of ethnic groups and borderland stability.

Gansu features splendid cultural heritages, qualifies for a solid foundation to well display the cultural memory of Silk Road. It is also an important origin of Chinese civilization. According to legend, the earliest Chinese cultural ancestor Fu Xi was born around Tianshui area in Gansu. People of Zhou Dynasty founded China's ancient agriculture in eastern Gansu, and on such a base developed China's primordial farming and husbandry civilization. Then people of Qin state rose in the upper reaches of Wei River and Xihanshui River, marched eastward into the Central Plains and founded the first ever unified multiethnic centralized nation in Chinese history. 2100 years ago, the unprecedented expedition of Zhang Qian into the west regions made Gansu the first Chinese region opening up to the outside. Here, eastern and western civilizations converged and melted, influencing both the occidental and oriental countries.

The galloping bronze horse unearthed in Wuwei, Gansu was set as the Chinese tourism symbol. Besides, more than 50 grotto groups such as Mogao Grottos, Maiji Mountain, Yulin Grottos, Mati Temple, Tianti Mountain and Bingling Temple together make Gansu a unique grotto gallery and art gallery with grand scale in the world.

Gansu has a variety of resources and industrial advantages, could serve as a solid foundation for strengthening economic cooperation with countries, states or cities along the Silk Road. Rich natural resources, prominent regional advantages and industrial strengths have laid a good foundation for Gansu's economic transformation and great-leap-forward development. Gansu is on the way to undertake the role of a gold section of the Silk Road Economic Belt.

Qinghai Province is located in the northeast of Qinghai-Tibet Plateau, also is the east gate of the plateau. The Northern and Southern Dynasties in the 5<sup>th</sup> century AD saw the thriving ancient Silk Road, based on which the "Tang-Tibet Ancient Road" emerged in Tang Dynasty and laid the cultural foundation of Qinghai. In Tang Dynasty, groups of Arabian and Persian came here to do business; in Yuan, Ming and Qing Dynasties, large groups of Muslims migrated here generation after generation; the Hui Nationality and Salar nationality who believe Islam have maintained close trade exchanges with Central Asia. All of these prove that Qinghai has unique regional and cultural advantages in the Silk Road building.

Nowadays, under the calling of the Belt and Road initiative, with the help of more advanced transportation vehicles and more various exchange commodities, Qinghai, though located in the west inland of China, in the near future will develop in big strides and realize its economic booming in great leaps.

### **3. Ningxia plays the role of bond**

Ningxia is located in the east of China's western region, and is bounded by west Shaanxi to the east, Inner Mongolia to the north, Gansu to the south. Its strong connection

with Central Asia and Western Asia facilitates the expanding of trade cooperation between the east and west. China-Arab Expo could also involve ningxia's economy deeply in the building of Silk Road Economic Belt, promote the pragmatic cooperation between China, Arabic countries and other Muslim regions along the Belt, thus give full play to its strategic pivot.

Ningxia owns strengths in a variety of featured agricultural and livestock products, boasting the name of "a bountiful area though lying beyond the Great Wall but resembling the south Yangtze River". By the end of June 2015, of the 422 products authenticated as pollution-free agricultural products, there are 316 kinds in planting industry and 83 in animal husbandry, representing 74.8% and 19.7% of the total industry respectively.

Ningxia is abundant in resources. Its Ningdong Base represented by coal chemical industry is rising and consolidating its role as a national key coal production base, a thermal power base (West-East Electricity Transmission Project), a coal chemical industrial base and a circular-economy demonstration area. In respect of policy, the State Council has approved Ningxia to build an inland opening-up economic pilot zone, to set up Yinchuan Comprehensive Bonded Area and endowed Ningxia with privileges to try out innovative policies.

In terms of air Silk Road building, Ningxia will continue its efforts in completing the infrastructure of Yinchuan Hedong International Airport by accelerating the third-phase project building and striving to open up traffic rights to more Arabic countries and other regions around the world in the fourth and fifth phase. In terms of on-line Silk Road building, Ningxia will step up the building of bases and cloud-service industry in its west, and seek cross-border e-commerce cooperation; in terms of land-based Silk Road building, Ningxia will speed up the capacity-expanding and renovation of Baotou-Lanzhou Railway, adding a second line to Taiyuan-Zhongwei(Yinchuan) Railway and Baoji-Zhongwei Railway, applying for the building of Yinchuan-Zhengzhou and new lines of Beijing-Baotou express railway, so as to integrate Ningxia into the national high-speed railway traffic network and fulfill the dream of Hui and Han people of owning high-speed railway. Moreover, with better integration with the Belt and Road economy, Ningxia's featured products could also smoothly go out of the national gate and to the global market.

#### ***4. Xinjiang Uygur Autonomous Region plays the role of window***

Xinjiang is situated in the northwest border of China. Being an important component of ancient Silk Road, it is also a core area in modern Silk Road Economic Belt featuring prominent advantages in geographic, regional and cultural aspects. It is an important strategic hub of the Silk Road Economic Belt and a crucial gate opening to the western countries. With relatively complete comprehensive three-dimensional transport network comprising of railways, highways, aviation and pipes, it connects the eastern inland area with western Eurasia. With its unique regional position, rich natural resources and great industrial development potential, it has every reason to become a most important international logistics center, transport hub and new economic highland of the Silk Road Economic Belt.

Xinjiang is not only a land grand passage for international energy resources, but also a future national strategic base for energy resources.

As a key point of Western Development, in the new round of oriented assistance by 19 provinces or cities, Xinjiang enjoys a variety of national preferential policies and extra care in nearly every aspect of economic social development such as finance, tax, banking, land use and industry. It has accumulated great potential to tap and enormous momentum to release.

Economies of Xinjiang and China's adjacent countries along the Belt such as Russia and countries in Central Asia, South Asia, West Asia and Europe are mutually complementary. Therefore, cooperation with those countries could be further expanded.

### **III. Shaanxi plays the role of central junction of the eastern regions of the Belt and Road**

Shaanxi Province is trying its best to integrate into the Belt and Road strategy, already standing in the vanguard of the opening-up. Compared with last year's statistics, in 2016, Shaanxi's GDP rose to 1.9 trillion yuan, up 7.6%; incomes of urban and rural residents reached 28,400 yuan and 9,400 yuan respectively, up 7.5% and 8.2%; introduced foreign capital increased 8.4%, while exports increased 13.8% which ranks No.2 nationwide in growth rate; non-energy industry grew 13.1%; fixed-asset investment rose 12.3%; high-tech industry increased 27%; strategic emerging industry grew 10.7%; tourism cultural industry grew 26.9%. And Shaanxi expects in 2017 to witness 8% growth in GDP, 10% growth in fixed-asset investment, 7.5% in industry, 6% in local finance, 9% and 10% in incomes of urban and rural residents respectively, and control CPI growth within 3%.

As a historical cultural ancient city, Xi'an boasts rich tourism resources and deep cultural deposits. In the 30 years since the reform and opening up, the local market has always been growing stably and kept a robust capability to accommodate newcomers. However, under the New Normal state, a drastic change is under way while industrial structure climbs the ladder from lower value-added products to higher ones, from OEM (Original Equipment Manufacturer) 35 years ago to self-independent innovator in the future 35 years. In the former 35 years, we don't possess those intellectual properties, brands and channels, but in the undergoing transformation, we aim to build up our own intellectual properties, brands and marketing channels in the sense of self-esteem, confidence and independence.

#### ***1. Many a economic highlight***

In 1980s, Shaanxi's strategic economic development plan put the priority in Guanzhong area (central plains of Shaanxi), at the same time actively supported the Southern Shaanxi and Northern Shaanxi (including the arid highland at north Wei River) for the following reasons:

From the point of view of regional distribution, Guanzhong takes up a larger proportion of Shaanxi's economy, whereas Southern Shaanxi and Northern Shaanxi take a smaller one, and economic strengths of the two divisions are greatly imbalanced. Covering 27% of the province's area and inhabited by 58.5% of the province's population, Guanzhong area took up 81% and 88% of the province's gross output value in industry and

agriculture respectively in 1985, whereas Southern Shaanxi and Northern Shaanxi only took up 19% and 12% in both sectors respectively. Southern Shaanxi and Northern Shaanxi are rich in minerals and other resources, such as nonferrous metals, coal, petroleum and construction materials, harboring great development potential.

## **2. *Many a regional priority***

The strategic plan of “emphasizing on Guanzhong development and accelerating the Southern Shaanxi and Northern Shaanxi Development” is being effectively implemented. Looking far into the future, our efforts to promote the coordinated economic development are allocated in three fields:

Guanzhong has the priority to develop, and when the comprehensive strength of Guanzhong is enhanced, Northern and Southern Shaanxi shall be developed in quicker pace and the gap between Guanzhong and Northern and Southern Shaanxi shall be narrowed down; the development and layout of main industries in the three areas shall be optimized; economies of counties and perimeter areas shall be developed.

At the beginning of the 21<sup>st</sup> century, Guanzhong took the lead to develop, while Northern Shaanxi developed in big strides and Southern Shaanxi developed in depth. As the 21<sup>st</sup> century goes along, the economic development layout of Shaanxi undergoes a drastic change that Northern Shaanxi continues to boom, Guanzhong grows steadily, but Southern Shaanxi lags behind. Based on the different advantages of three areas, Shaanxi embraces coordination as the internal requirement and makes great efforts in building a sustainable development structure. A general development strategy was formulated to promote coordinated innovation in Guanzhong, to push forward economic transformation in Northern Shaanxi, and foster green circular economy in Southern Shaanxi. So we could build Guanzhong as an important national hotbed to transform intellectual innovations and technical achievements into practical products, build Northern Shaanxi as a world-class high-end energy and chemical base and a pioneering area to integrate urban and rural development of national old revolutionary bases, and build Southern Shaanxi as a national demonstration area for comprehensive ecological cultural reform to simultaneously push forward environmental protection, industrial development and new-type urbanization.

## **Conclusion**

### **1. The Belt and Road is a new engine to drive the Asian and European economies**

The economic and trade cooperation between the countries and regions along the Belt and Road could be expanded, and the mutually complementary and interactive patterns of those areas could be strengthened; the cultural exchanges could be enhanced and people-to-people bond could be fortified. We will carry out cooperation in fields such as personnel exchanges, academic exchanges, media cooperation, health care and volunteer services. We will further enhance the friendship and mutual understanding among the peoples along the Belt and Road, and lay solid cultural foundation and civil society foundation to deepen the bilateral and multilateral partnerships. We firmly believe the western economy will soar higher and farther in the wonderful future.

### **2. The Belt and Road set new patterns for China’s opening up in the new era**

In pushing forward the opening up of western regions and border areas, we will provide more opportunities for the great-leap-forward development of the western region. According to the strategy of the Belt and Road, if the western region could make good use of the international and domestic markets and resources as a whole, it will build an outbound economic corridor going through the east, middle and west regions and connecting the south and north. And by transforming the economic development approaches and adjusting the economic structure, we could pinpoint our own strategic position and adapt to the New Normal state and greatly promote the interconnection and interlinking of relevant infrastructure facilities.

### 3. The Belt and Road will benefit 80% of world population

The building of the Belt and Road will directly benefit 80% of the world's overall territories and above 80% of the world's population. It will deepen cultural exchanges, upgrade the industrial cooperation level, consolidate the infrastructure construction, create more job opportunities, increase people's incomes, improve living standards and create more wealth. It is an effective measure and a major strategic tool to benefit all parties.

### 4. Chinese paradigms have demonstrative values

Through over 30 years of development since China took the basic policy of reform and opening up, the eastern regions have made great achievements and taken the lead to realize moderate prosperity with an average per capita GDP rising to over ten thousand US dollars. The central and western regions are still catching up. In recent years, the western region is developing particularly rapidly. The implementation of the Belt and Road strategy will connect the inland areas to the outside world, and integrate the western region into the global network. The western region will undertake the international passage for China to exchange with Europe and Asia, demonstrate Chinese paradigms and provide Chinese experience to the world, thus bring about a great rejuvenation of China.

## REFERENCES

- [1] China Shaanxi Provincial Statistical Report released by Shaanxi Provincial Bureau of Statistics in 2016
- [2] *World Atlas* published by Sinomap Press in 2015
- [3] *Vision and Actions on Jointly Building Silk Road Economic Belt and 21st-Century Maritime Silk Road* issued by the National Development and Reform Commission, Ministry of Foreign Affairs, and Ministry of Commerce of the People's Republic of China, with State Council authorization in March 2015, Xinhua News Agency
- [4] People's Daily of China: Influence and Inspiration of Maritime Silk Road, 19 October 2014
- [5] Maritime Silk Road Promoting World Multicultural Exchanges, from People.cn, 20 April 2014



**A STUDY ON FACTORS AFFECTING INTENTION TO USE  
E-LOGISTICS SERVICES IN VIETNAM**  
**NGHIÊN CỨU CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN SỬ DỤNG DỊCH VỤ  
E-LOGISTICS TẠI VIỆT NAM**

*MA. Vo Thi Thanh Thao*

*MA. Nguyen Thi Quynh Anh*

*Korea Vietnam friendship information technology College*

**Abstract**

*Nowadays, with the rapid globalization and high competitive environment, many companies are taking part in the global arena to gain market share as well as take advantage of sourcing efficiencies and higher production. In addition, the significant development of Information and Communication Technology (ICT) has brought many opportunities to logistics industry. E-logistics means doing E-business inside of transport logistics cluster over the internet with the support of ICT. A survey of 232 logistics customers revealed that intention to use E-logistics services is directly positively predicted by customer satisfaction and indirectly by information quality, service quality and system quality. These findings are helpful in directing the attention of Vietnam's logistics managers to recognition of the importance of service quality, system quality as well as information quality in addition to increase the rate of customers using their services.*

**Keywords:** *Logistics, E-logistics, Vietnam.*

**Tóm tắt**

*Ngày nay, với sự toàn cầu hóa diễn ra nhanh chóng và môi trường cạnh tranh ngày càng khốc liệt, nhiều công ty đã tham gia vào đấu trường toàn cầu để giành lấy thị phần cũng như tận dụng lợi thế của nguồn lực sản xuất một cách hiệu quả hơn. Bên cạnh đó, sự phát triển mạnh mẽ của công nghệ thông tin và truyền thông đã mang lại nhiều cơ hội cho ngành công nghiệp hậu cần. Dịch vụ hậu cần điện tử có thể hiểu là kinh doanh điện tử bên trong các dịch vụ hậu cần vận tải trên internet với sự hỗ trợ của công nghệ thông tin. Một cuộc khảo sát 232 khách hàng của dịch vụ hậu cần đã được tiến hành. Kết quả chỉ ra rằng ý định sử dụng dịch vụ E-logistics chịu sự ảnh hưởng trực tiếp từ sự hài lòng của khách hàng và gián tiếp bởi chất lượng thông tin, chất lượng dịch vụ và chất lượng của hệ thống. Những phát hiện này góp phần thu hút sự quan tâm của các nhà quản lý hậu cần của Việt Nam trong việc nhận biết tầm quan trọng của chất lượng dịch vụ, chất lượng hệ thống cũng như chất lượng thông tin, nhằm gia tăng tỷ lệ khách hàng sử dụng dịch vụ của họ.*

**Từ khóa:** *Logistics, E-logistics, Việt Nam.*

**1. Introduction**

Logistics is defined as an operational process in which includes inputting, storing, transporting and distributing physical goods (Stratton, 2001). Many research investigated that the cost of logistics has a huge impact on profitability of a company. Besides bringing

opportunities, a global market, outsourcing as well as operations also put a lot of pressure on the logistics function in goods delivery as quickly as possible at the lowest cost (Gunasekaran and Ngai, 2004a). Because there are different parties involved in logistics services nowadays, the communication between them becomes complicated. But, this difficulty can be overcome by utilizing various information technologies including the Internet, email, WWW. Moreover, the speedy development of ICT and the widespread of E-commerce enabled logistics value chain designed to offer logistics services competitively including contract warehousing, public warehousing, transportation management, distribution management and freight consolidation, and all of these activities based on Internet is called electronic logistics (E-logistics) (Gunasekaran and Ngai, 2003; Hesse, 2002). It is not easy to define comprehensively E-logistics because the potential effect of E-commerce on logistics as well as supply chain management is not yet fully understood (Aleš et al., 2004). One possible definition is that E-logistics is related to the processes necessary to transfer the goods sold to the customers over the Internet (Auramo et al., 2001). Another more sophisticated aspect about E-logistics is that it is wide-ranging topic regarding to supply chain integration that has influence of eliminating intermediaries (such as retailers or wholesale) as well as fosters new players' emergence such as logisticians whose role is to acclimate traditional logistics chains to allow for possibility the requirements of E-commerce (Aleš et al., 2004). E-logistics means doing E-business inside of transport logistics cluster over the internet (Aleš et al., 2004). Successful integration of supply chain management which depends on the implementation of E-business in logistics is named as E-logistics. Subsequently, these two terms are displayed through the E-logistics system which the usage of IT complements supply chain management and logistics. The objectives of E-Logistics are: (1) reducing operating costs, (2) meeting product delivery deadlines, and (3) improving customer services. According to Joseph, having a supportive E-logistics and reverse this system is very necessary to maintain the competitiveness (Joseph et al., 2004). An AMR study of Challenger showed that E-logistics has a potential of lowering costs by 10 %.

This study tries to investigate key elements affecting intention to use E-logistics services in Vietnam basing on IS success model, from that finding out solutions to improve as well as develop E-logistics services in Vietnam and increase the rate of customers using E-logistics services. Therefore, the research aims to answer two key research questions (1) What are the factors affecting intention to use E-logistics services in Vietnam?, (2) What are the key elements to develop and maintain E-logistics services in Vietnam in the future? An examination into the two research questions of this research would help to determine the most influential factors to intention to use E-logistics services in Vietnam.

## **2. Literature review**

### ***2.1 E-logistics in Vietnam***

At present, ICT system plays an important role in the logistics activities' process and it is considered as the third matter, going after the infrastructure and customs required to be established to create conditions for such service's developments. However, according

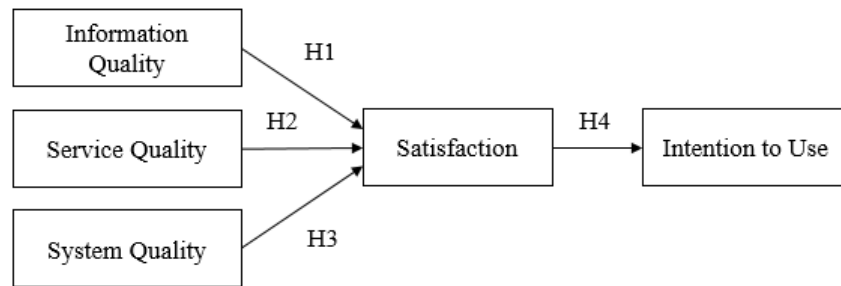
to Tomoya, Vietnam logistics companies are still young with limited resources as well as technology specialists on staff (Tomoya et al., 2011). Moreover, Vietnam does not have many large domestic logistics service providers that have enough capacity as well as resources for undertaking all stages of the logistics supply chain; therefore, the large parts of logistics services are falling into the hands of many foreign corporations (Tomoya et al., 2011). Moreover, in data transmission in Vietnam, the application of IT is still limited. For example, there are few of Vietnam seaports which play an important role in logistics administration apply system of IT and EDI, the others are not prepared fully yet. Those companies should invest modern and advanced technology for improving their ability in sharing information as well as developing effective logistics pipeline integration.

According to the special report in March 2016 made by HKTDC Research, Logistics companies in Vietnam has continued to grasp IT with 17% of companies using Electronic Data Interchange, 10% being equipped with Enterprise Resource Planning systems and most using customs as well as accounting software. For transport sector, 29% of companies use GPS and 19% use transportation management system. Meanwhile, in warehousing sector, around 17% utilize warehouse management software and bar code systems. According to Ms. Le Hoang Anh, Vice President of Avina Logistics, currently, Vietnam Logistics and distribution power lies with foreign enterprises and investors while domestic companies just play a minor role, lack of technology transfer make it hard for domestic enterprises to secure resources and seize opportunities.

## ***2.2. IS success model***

IS success model of Delone is one of the most model widely used in IT field. It proposed to reflect the combination system of pre-reported individual evaluation. Based on the research of and Mason and Shannon, IS success model of Delone proposed to reflect the combination system of pre-reported individual evaluation [5; 6]. The model was present the process nature and dependent of six most IS success fractures: (1) information quality, (2) system quality, (3) use, (4) user satisfaction, (5) organizational impact (6) individual impact. While it is unclear whether the research of Delone and McLean were originally intended to suggest causality, many researchers tried to test these as causal paths and have found them to be broadly valid (Seddon and Kiew 1994; Rai et al. 2002). From Seddon to Myers et al., the main distributions of Delone makes us knowing about IS evaluation, which is included: (1) the structures of the model supply a classification for the IS evaluation assessing which is introduced in the previous literature, (2) in the evaluation process, their method begins to recognize relevant stakeholder groups, and (3) they recommend a interdependencies model among the structures. This study used 4 features from IS success model such as Information quality, service quality, system quality and satisfaction to examine the intention to use E-logistics services in Vietnam.

### 3. Research model and hypotheses



**Figure 1. Research model**

#### 3.1 Information quality

Information quality is defined as quality which manifested in overall performance of a system and measured by perceptions of individuals (Delone et al., 2003). For E-Logistics, information is needed on customer requirements, product characteristics, partners' services and performance in terms of cost, responsiveness, quality and flexibility; offering logistics services at competitive prices (Gunasekaran et al., 2007). IT in E-logistics helps customers update order delivery information consecutively, electronic data interchange helps with prompt customs clearance, order management applications or software also save time for customers (Tung, 2016). And information quality such as warehouse management system, integrated system such as enterprise resources planning system, real-time data systems

#### 3.2. Service quality

Service quality is related to the extent that the service is delivered to the best address customer needs regarding to the entity managing the system's support (DeLone et al., 2003). According to Perreault and Russ, logistics activities create time, place and form utility in order to enhance the product value (Perreault et al., 1974). From that, Coyle et al. (1992), Shapiro and Heskett (1985) and Stock and Lambert (1987) extended this assertion in describing the seven Rs of utility creation by logistics services including: delivering the right product, the right amount, in the right condition, at the right place, in the right time, at the right price and with the right information.

#### 3.3. System quality

System quality is related to the extent in which the system's functionalities can be the best address that customer needs, with as minimal problems encountered and as much ease as possible (Chang et al., 2005; DeLone et al., 2003). System quality is measured by features such as functionality, reliability, ease of use, integration, data quality and flexibility (DeLone et al., 2003). System quality denotes the customers' perception of the technical performance of the E-logistics services' website in information retrieval and delivery. System quality is one of important determinants of website users' satisfaction and intention to use. A customer is unlikely to be satisfied if she or he has experienced problems in navigation or has to wait a long time for loading of web pages when using E-logistics services.

### **3.4. Satisfaction**

Customer satisfaction is related to a satisfaction or an attitude can be a person's feelings of pleasure. Many authors define customer satisfaction as reaction or response (affective or cognitive) to the assessment of the perceived discrepancy between the actual experience and previous expectations about a product or service as perceived after consumption (Kotler, 2000). According to the law of effect, people have trend to use whose consequences bring satisfaction or pleasure to them (Tung, 2016). If a service is pleasant to a customer, they would have behavior of repeating the purchase. In E-logistics, customer satisfaction is related to the degree to which customers are satisfied with their interaction with the website.

Therefore, the study proposed the following hypotheses:

H1: Information Quality (InfQ) has positive effects on Customer Satisfaction (Sat) about E-logistics services.

H2: Service Quality (SerQ) has positive effects on Customer Satisfaction (Sat) about E-logistics services.

H3: System Quality (SysQ) has positive effects on Customer Satisfaction (Sat) about E-logistics services.

H4: Customer Satisfaction (Sat) has positive effects on Intention to Use (Int) E-logistics services.

## **4. Research methodology**

To achieve the objectives of the study, firstly, we developed a proposed research model after a comprehensive literature review and we decided to base our model on IS model. Then, the study uses quantitative method for the data collection. The survey questionnaire was designed to collect data which consisted items related to respondent's profile, possible factors affecting intention to use E-logistics services in Vietnam. The scales used in the questionnaire were largely built upon the scope and structure of previous studies. Constructs were measured based on seven-point Likers-scales ranging from strongly disagree (1) to strongly agree (7).

Initially, the demographic analysis has been conducted. Then, reliability analysis was applied to confirm if the measurements were stable and consistent regardless the number of its administration with using SPSS 22. Afterwards, SEM analysis was performed using AMOS 21 tool. SEM analysis included construct validity analysis, which is composed of convergent validity and discriminant validity, and model testing which contains model fitting and hypothesis testing. The results of the data analysis are provided in detail in the next section. Detail of items in this study is presented in the table 1 below.

**Table 1: Operationalization**

Factors	Definition	Items	Authors
Information quality	Quality which manifested in overall performance of a system and measured by perceptions of individuals	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Information provided by this Website is clear</li> <li>2. Information provided by this Web site is accurate</li> <li>3. Information provided by this Web site is up-to-date</li> <li>4. Information provided by this Web site is reliable</li> <li>5. This Web site provides sufficient information</li> </ol>	DeLone et al., 2003; Thompson et al., 2009
System quality	The extent in which the system's functionalities can be the best address that customer needs, with as minimal problems encountered and as much ease as possible	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. This Web site is easy to use</li> <li>2. This Web site is user friendly</li> <li>3. I find it easy to get this Web site to do what I want it to do</li> <li>4. I believe that this Web site is cumbersome to use</li> <li>5. Using this Web site is often frustrating</li> </ol>	Chang et al., 2005; DeLone et al., 2003; Thompson et al., 2009
Service quality	The extent that the service is delivered to the best address customer needs regarding to the entity managing the system's support	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. This Web site provides dependable services</li> <li>2. This Web site provides services at the times it promises</li> <li>3. This Web site gives prompt service to citizens</li> <li>4. This Web site is responsive to citizen's request</li> <li>5. This Web site is designed with citizen's best interests at heart</li> </ol>	DeLone et al., 2003; Thompson et al., 2009
Satisfaction	The degree to which customers are satisfied with their interaction with the website.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. I am satisfied with the E-logistics services.</li> <li>2. The E-logistics services are of high quality.</li> <li>3. The E-logistics services have met my expectations.</li> <li>4. The E-logistics services have met my needs adequately.</li> </ol>	McKinney et al., 2002; DeLone et al., 2003

		5. The E-logistics services have met my needs effectively.	
Intention to use	An individual's intention to use of technology as their commitment toward a technology.	1. I intend to use E-logistics services. 2. I will use E-logistics services on a regular basis in the future. 3. I will frequently use E-logistics service in the future. 4. I will strongly recommend others to use E-logistics services.	Fishbein, et al., 1975

## 5. Data analysis

This research's objects are variety of customers who have been using E-logistics services in Vietnam. We sent the questionnaires directly to the participants and the online questionnaires. Out of 248 self-administered questionnaires distributed, only 232 questionnaires were considered to be useful, which represents a response rate of 93.5%. 63.8% of the respondents are male and the dominant age range of respondents are 31-41 with 38.4% of total and 21-30 with 29.7% of total. The respondents' education level is mostly undergraduate with 71% of the whole respondents.

Reliability analysis was performed for measuring the consistency of questionnaire which using Cronbach's Alpha (see Table 2). According to the suggested four cut-off points by Hinton et al., 2004, which are excellent (0.90 and above), high (0.70-0.90), high moderate (0.50-0.70), and low (0.50 and below), out of 5 constructs in our model, 4 possess excellent reliability and the remaining 1 possess high reliability. The high Cronbach's Alpha values show that all constructs are internally consistent; it means that items belonging to same construct are, in fact, measuring the same content. Moreover, constructs have convergent validity if composite reliability (CR) is greater than 0.7 and the average variance extracted (AVE) validity is greater than 0.5 (Hair et al., 2006). As we can see in table 2, CR and AVE are satisfied with the standard.

**Table 2. Cronbach's Alpha, CR and AVE**

	SerQ	SysQ	InfQ	Sat	Int
Cronbach's alpha	0.863	0.931	0.933	0.934	0.935
CR	0.800	0.908	0.917	0.916	0.899
AVE	0.572	0.711	0.735	0.783	0.748

Seven common model-fit measures were used to check the measurement model fit in the Table 3: (1) chi-square/degree of freedom (Cmin/df), (2) comparative fit index (CFI), (3) the goodness-of-fit index (GFI), (4) the Adjusted goodness-of-fit index (GFI),

(5) root mean square residual (RMR), (6) root mean square error of approximation (RMSEA), (7) Tucker Lewis Index (TLI). And Table 3 shows that all model-fit indices satisfy their respective acceptance criteria which were suggested in the previous literature (Hair et al., 2006).

**Table 3. Model fit indices**

Model fit indices	Cmin/df	CFI	GFI	AGFI	RMR	RMSEA	TLI
Recommended value	<3	>.8	>.8	>.8	<.08	<.08	>.8
Obtained	1.644	0.973	0.909	0.885	0.072	0.039	0.969

The correlation matrix is showed in table 4 with the correlations among the constructs and the square roof of AVE values on the diagonal. With same process used in CFA, items display large standardized residuals were gotten out of the final measurement model. With the final set of measurements, unidimensionality and reliability of each factor were confirmed. The discriminant validity's examination confirmed that each construct is independent from others. In summary, convergent validity, adequate reliability and discriminant validity were demonstrated in the measurement model.

**Table 4. Discriminant validity**

	InfQ	SysQ	SerQ	Sat	Int
InfQ	0.857				
SysQ	0.356	0.843			
SerQ	0.192	0.526	0.756		
Sat	0.072	0.006	0.324	0.885	
Int	0.046	0.405	0.646	0.375	0.865

Purpose of hypothesis test is to determine which predictors (independent variables) bring a significant contribution to the dependent variables' explanation (Hair, 2006). And the hypothesis is satisfied with P-value are less than 0.05. In the table 5, all hypotheses were supported with P-value less than 0.05.

**Table 5. Hypothesis Test**

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
Sat<--- InfQ	.311	.060	4.860	***	Supported
Sat<--- SysQ	.417	.060	6.430	***	Supported
Sat<--- SerQ	.121	.042	2.688	*	Supported
Int<--- Sat	.331	.055	6.089	***	Supported

Note: \*p < 0.05, \*\*p < 0.01, \*\*\*p < 0.001

There are many factors affecting users' intention to use E-logistics service, however, among those factors, this study examined the effect of IS success model and showed how these aspects are related to Intention to use E-logistics services in Vietnam. The results show that information quality, system quality and service quality themselves affect intention to use E-logistics services indirectly through satisfying customers. First of



all, system quality has the highest and positive impact to customer's satisfaction when using E-logistics services with coefficient of 0.417. It means that satisfaction of Vietnamese customers is affected the most by the quality of E-logistics system, people are satisfied when using a system which is ease to use, flexible, reliable... Secondly, information quality is considered as the second important factor affecting customer's satisfaction with coefficient of 0.311. In E-logistics interactions, customers are faceless, the information quality becomes the "online storefront" upon which the first impressions are formed. Vietnamese customers can access to E-logistics information easily and promptly as well as the E-logistics system is reliable and secure functioning. Service quality affects to customers satisfaction as well with coefficient of 0.121. When using E-logistics services, customers received the services at the time they promises, besides, those services give prompt services to customers as well as response to customers' request... Last but not least, customer's satisfaction has positive effect on intention to use E-logistics services with coefficient of 0.331, when customers satisfy with the services, they will have intention to use it and suggest it to others to use it as well. And those results are consistent with the findings of Delone.

## **6. Conclusion**

Academically, this is an empirical study which was carried out in Vietnam so the research's results not only play an important role which contribute to the existing research system in Logistics in Vietnam but also has practical implications for Logistics service providers in Vietnam. E-logistics in Vietnam has not been developed fully yet, but Vietnamese customers are satisfied with its quality. Logistics customers have stringent requirements for services, therefore logistics providers must comply with their high standards on a full-service function as well as order handling quality (e.g. cycle time, order accuracy) for all supply chain processes. Besides, good logistics management is reliant heavily on the availability of accurate information and E-logistics plays a significant role in bringing all parties, including suppliers and customers to a single platform in an integrated logistics system to provide a quality logistics and cost-effective services. An E-Logistics management system includes (i) warehouse management systems which carry out inventory control, replenishment, invoicing and reverse logistics; and (ii) a fleet management system that carries out task assignments, route scheduling, planning, load planning, order-tracking, etc. Therefore, depending upon the scope of the logistics enterprises that involved an appropriate information network which supports electronic brokerage and contracting, electronic meetings and collaboration including electronic payments and banking, business transactions and on-line information services, is essential. Business to business to customer E-commerce can be used to integrate the activities of customers and suppliers along the logistics value chain. E-logistics will develop rapidly in the future and this development will affect pricing as well as charging schemes in the industry. The overarching critical success factor of the logistics industry under the new economy is establishing an information-based supply chain that improves continuously and provides flexibility and responsiveness to changing customer requirements (Gunasekaran

et al., 2007). IT applications like the Internet, WWW, as well as E-commerce will be a major source of logistics productivity.

However, this study has several limitations. First, the sample size is not large at 232 customers. The generalizability of findings can be increased by collecting data from a diverse sample so future researches should have larger sample sizes. Second, this research just focused on Vietnamese, so in the future research, it should be expanded to other countries as well as the larger areas to generalizing the findings.

## REFERENCES

- Aleš G., Andrej K., "E-logistics: Informatization of Slovenian Transport Logistics ClusterCenter of the Faculty of Economics", ISSN 1408-1504, No. 158, 2004.
- Auramo J., Aminoff A., Punakivi M., "Research agenda for e-business logistics on professional opinions", *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, Vol. 32, No. 7, 2002.
- Challener C., "E-Logistics and E-Transportation Log Into the Chemical Space", *Chemical Market Reporter*, Vol. 260, No. 19, 2001.
- Chang, I. C., Li Y C., Hung W. F., Hwang H. G., "An empirical study on the impact of quality antecedents on tax payers' acceptance of internet tax-filing systems", *Government Information Quarterly*, Vol. 22, No. 3, pp. 389-410, 2005.
- Coyle, J.J., Bardi, E.J., Langley Jr., J.C., "The Management of Business Logistics", fifth ed. West, St. Paul, MN, 1992.
- DeLone W. H., McLean E. R., "The DeLone and McLean model of information systems success: A ten-year update", *Journal of Management Information Systems*, Vol. 19, No. 4, 2003.
- Fishbein, M., Ajzen, I., "Belief, Attitude, Intentions and Behavior: An Introduction to Theory and Research", Addison - Wesley, Boston, 1975.
- Gunasekaran, A., Ngai E. W. T. and T. C. E. Cheng, "Developing an E-logistics System: A case study", *International Journal of Logistics: Research & Applications*, Vol. 10, No. 4, pp. 333 - 349, 2007.
- Gunasekaran, A. and Ngai, E.W.T., "The successful management of a small logistics company", *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, Vol. 33, Nos. 9/10, pp. 825-837, 2003.
- Gunasekaran, A. and Ngai, E.W.T., "Virtual supply chain management", *Production Planning and Control*, Vol. 15, No. 6, pp. 582-596, 2004a.
- Hair, J., Blake, W., Babin, B., and Tatham, R., "Multivariate Data Analysis", New Jersey: Prentice Hall, 2006.
- Hesse, M., "Shipping news: the implications of electronic commerce for logistics and freight transport", *Resources, Conservation and Recycling*, Vol. 36, pp. 211-240, 2002.
- Hinton, P. R., Brownlow, C., McMurray, I., & Cozens, B., "SPSS explained", London, UK: Routledge, 2004.

- Joseph S., Laura M. Meade and Srinivas T., "E-logistics and the natural environment", *Supply Chain Management: An International Journal*, Vol. 9, No. 4, pp. 303-312, 2004.
- Kotler, P., "Marketing Management", Millenium Edition, 2000.
- McKinney, V., Yoon, K. and Zahedi, F., "The measurement of Web-Customer satisfaction: An expectation and disconfirmation approach", *Information Systems Research*, Vol. 13, pp. 296-315, 2002.
- Perreault Jr., W.D., Russ, F.A., "Physical distribution service: A neglected aspect of marketing management", *MSU Business Topics Summer*, 37-45. 9-30, 1974.
- Piplani, R., Pokharel, S., Tan, A., "Perspectives on the use of Information Technology at Third Party Logistics Service Providers in Singapore", *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*, Vol. 16, No. 1, pp. 27-41, 2004.
- Pokharel, S., "Perception on information and communication technology perspectives in logistics -. A study of transportation and warehouse sectors in Singapore", *The Journal of Enterprise Information Management*, Vol. 18, pp.136-149, 2005.
- Shapiro, R.D., Heskett, J.L., "Logistics Strategy: Cases and Concepts", West, St. Paul, MN, 1985.
- Stock, J.R., Lambert, D.M., "Strategic Logistics Management", second ed. Irwin, Homewood, IL, 1987.
- Stratton, F., "Recognizing 3PL excellence", *Inbound Logistics*, Vol. 21, No. 7, pp. 43-46., 2001
- Thompson S.D. Teo, Shirish C. Srivastava, and Li Jiang, "Trust and Electronic Government Success: An Empirical Study", *Journal of Management Information Systems*, Vol. 25, No. 3, pp. 99-131, 2009.
- Tomoya K., Shinya H. and Huy Tan Le, "The Impact of Information and Communication Technology on Performance of Logistics Service Providers in Vietnam", *Journal of JSCE*, No. 44, 2011.
- Tung Nguyen, "Logistics service quality in Vietnam", *Production and operations management society 27<sup>th</sup> annual conference*, 2016.

# CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN PHÁT TRIỂN KINH TẾ CÔNG NGHIỆP TẠI VÙNG DUYÊN HẢI MIỀN NAM TRUNG BỘ

## THE FACTORS AFFECTING THE DEVELOPMENT OF THE INDUSTRIAL ECONOMY IN COASTAL PROVINCE IN SOUTH CENTRAL REGION

*ThS. Phan Hồng Tuấn*

*TS. Nguyễn Thị Hoa Huệ*

*Trường Cao đẳng Công nghệ Thông tin Hữu nghị Việt – Hàn*

### **Tóm tắt**

*Trong bài báo này, mục tiêu nghiên cứu của tôi nhằm mục đích xác định các yếu tố tác động đến phát triển kinh tế công nghiệp tại vùng Duyên Hải Nam Trung Bộ, thông qua nghiên cứu định tính dựa trên các cơ sở lý thuyết trong và ngoài nước đã xác định 6 yếu tố tác động tới phát triển kinh tế công nghiệp tại vùng Duyên Hải Nam Trung Bộ gồm: Vị trí địa lý kinh tế; Môi trường chính trị - pháp luật; Hoàn thiện cơ chế và chính sách; Phát triển hệ thống kết cấu hạ tầng; Ứng dụng khoa học - công nghệ; Phát triển nguồn nhân lực. Nghiên cứu định lượng được thực hiện với 254 doanh nghiệp. Kết quả nghiên cứu cho thấy rằng cả 6 yếu tố đều ảnh hưởng tích cực tới phát triển kinh tế công nghiệp tại vùng Duyên Hải Nam Trung Bộ, trong đó yếu tố phát triển hệ thống kết cấu hạ tầng, hoàn thiện cơ chế và chính sách, phát triển nguồn nhân lực có tác động tích cực nhất. Những kết quả nghiên cứu trên có thể làm tài liệu tham khảo hữu ích giúp cho hoạt động quản lý, xây dựng chiến lược và đề ra các giải pháp ưu tiên để phát triển kinh tế công nghiệp vùng Duyên Hải Nam Trung Bộ.*

**Từ khóa:** *Kinh tế công nghiệp, chính sách, khoa học, nhân lực, chính trị.*

### **Abstract**

*This paper aims to identify the factors affecting the industrial economic development in Coastal province in south central region. The study is based in an interpretive qualitative research approach using different theoretical foundations. Six factors are identified, including: Economic geography; Legal-political environment; Perfecting the mechanisms and policies; The development of infrastructure; The application of science and technology; Development of human resources. Our quantitative research is conducted on 254 enterprises. The result of this study indicates that all the 6 factors affect positively the industrial economic development in Coastal province in south central region. It also shows the most positive impacts, such as the development of infrastructure, perfect the mechanisms and policies, human resource development are the highest positive impacts,. We believe that this result is useful for operations management and strategy, and proposing priority solutions to develop the industrial economics in Coastal province in south central region.*

**Key words:** *Industrial economy, policies, science, human resources, politics.*

### **1. Giới thiệu**

Vùng Duyên hải Nam Trung Bộ bao gồm thành phố Đà Nẵng, các tỉnh Quảng Nam, Quảng Ngãi, Bình Định, Phú Yên, Khánh Hòa, Ninh Thuận và Bình Thuận, với diện

tích tự nhiên là 38.210,9 km<sup>2</sup>, chiếm 11,54% diện tích cả nước. Lãnh thổ của Vùng nằm ven biển, trải dài với 1.161 km bờ biển, hẹp theo chiều ngang, chiều dài gấp nhiều lần chiều rộng. Địa hình của Vùng tương đối đa dạng với nhiều đồng bằng nhỏ hẹp ven biển, bị chia cắt bởi các dãy núi và nhiều con sông lớn.

Ngày 9 tháng 7 năm 2013, Thủ tướng Chính phủ đã ban hành Quyết định số 1114/QĐ-TTg phê duyệt Quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế - xã hội vùng Bắc Trung bộ và Duyên hải Miền Trung đến năm 2020 (Quy hoạch).

Một trong những mục tiêu phát triển của Quy hoạch là nhằm xây dựng vùng Bắc Trung bộ và Duyên hải Miền Trung trở thành khu vực phát triển năng động, nhanh và bền vững, là một đầu cầu quan trọng của cả nước trong giao lưu hợp tác quốc tế. Về kinh tế, quy hoạch xác định đến năm 2020, quy mô GDP/năm của vùng gấp khoảng 2,2 lần năm 2010; GDP bình quân đầu người đến năm 2020 đạt khoảng 53.000.000 đồng, bằng khoảng 76% mức bình quân đầu người của cả nước. Cơ cấu kinh tế chuyển dịch phát triển theo chiều sâu, tập trung khai thác các lợi thế so sánh của vùng, tỷ trọng công nghiệp trong cơ cấu GDP tăng từ 35,7% năm 2010 lên 38,6% năm 2015 và 41,9% năm 2020; tỷ trọng khu vực dịch vụ tăng từ 37,2% năm 2010 lên 38,1% năm 2015 và 39,9% năm 2020. Đến năm 2015, kim ngạch xuất khẩu của vùng Bắc Trung bộ và Duyên hải Miền Trung đạt trên 10 tỷ USD, tăng 16 - 18%/năm; giai đoạn 2016 - 2020 giữ nhịp tăng trưởng của xuất khẩu trên mức 20%/năm; tốc độ đổi mới công nghệ đạt bình quân 20 - 25%/năm. Giải quyết việc làm cho khoảng 400 nghìn lao động (giai đoạn 2011 - 2015 khoảng 180 nghìn lao động, giai đoạn 2016 - 2020 khoảng 220 nghìn lao động) v.v...

Để thực hiện được các mục tiêu trên, quy hoạch định hướng phát triển các ngành nông nghiệp, lâm nghiệp, thủy sản; công nghiệp; dịch vụ và du lịch; kết cấu hạ tầng; khoa học và công nghệ cũng như phát triển các lĩnh vực văn hóa - xã hội khác; thực hiện kết hợp kinh tế - xã hội với quốc phòng, an ninh và sử dụng tài nguyên gắn với bảo vệ môi trường và phát triển bền vững.

Về công nghiệp, quy hoạch xác định đẩy mạnh phát triển các ngành công nghiệp có lợi thế của vùng (đóng tàu và sửa chữa tàu thuyền, cơ khí chế tạo, dệt may, da giày, sản xuất xi măng, chế biến thủy sản, mía đường...) Hình thành các trung tâm công nghiệp lớn ở các tỉnh: Thanh Hóa, Hà Tĩnh, Quảng Nam, Quảng Ngãi, Bình Định. Từng bước tạo dựng, phát triển ngành điện tử và công nghệ thông tin để hỗ trợ cho các ngành công nghiệp khác phát triển. Tập trung nguồn lực để đẩy nhanh việc phát triển công nghiệp hóa dầu thành một trong các trụ cột công nghiệp của vùng và cả nước. Chú trọng phát triển công nghiệp quy mô vừa và nhỏ, sử dụng công nghệ tiên tiến phù hợp với điều kiện cụ thể của từng địa phương. Phát triển tiêu thụ công nghiệp theo hướng khuyến khích các ngành nghề truyền thống như sản xuất hàng thủ công mỹ nghệ, sản xuất vật liệu xây dựng, đồ mộc dân dụng, chế biến lương thực, thực phẩm. Tập trung xây dựng hoàn thiện cơ sở hạ tầng các khu kinh tế nhằm thu hút các doanh nghiệp đến đầu tư phát triển sản xuất kinh doanh. Phát triển các cụm công nghiệp dọc các tuyến đường ngang nối liền các tỉnh trong Vùng với các tỉnh trong vùng Tây Nguyên nhằm cung ứng các sản phẩm tiêu dùng cho vùng Tây Nguyên và tiếp nhận nguyên liệu từ nông, lâm nghiệp, phục vụ cho công nghiệp chế biến; gắn phát triển công nghiệp với hình thành các điểm đô thị ở khu vực nông thôn[2].

Rõ ràng trong chiến lược đã được Thủ tướng Chính phủ xác định cụ thể là phát triển công nghiệp tập trung vào một số ngành đáp ứng nhu cầu trong nước và tăng nhanh xuất khẩu; tập trung phát triển công nghiệp chế biến, chế tạo, nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường thế giới; phát triển mạnh công nghiệp hỗ trợ để tham gia vào chuỗi sản xuất toàn cầu. Chính vì vậy việc tìm ra các nhân tố ảnh hưởng đến phát triển kinh tế công nghiệp tại vùng Duyên Hải Nam Trung Bộ, có thể làm tài liệu tham khảo hữu ích giúp cho hoạt động quản lý, xây dựng chiến lược và đề ra các giải pháp ưu tiên để phát triển kinh tế công nghiệp vùng Duyên Hải Nam Trung Bộ.

## **2. Cơ sở lý thuyết**

### ***Phát triển kinh tế:***

Phát triển kinh tế là quá trình lớn lên, tăng tiến mọi mặt của nền kinh tế. Nó bao gồm sự tăng trưởng kinh tế và đồng thời có sự hoàn chỉnh về mặt cơ cấu, thể chế kinh tế, chất lượng cuộc sống.

### ***Những vấn đề cơ bản của phát triển kinh tế:***

- Điều kiện đầu tiên là phải có sự tăng trưởng kinh tế (gia tăng về quy mô sản lượng của nền kinh tế, nó phải diễn ra trong một thời gian tương đối dài và ổn định).

- Sự thay đổi trong cơ cấu kinh tế: thể hiện ở tỷ trọng các vùng, miền, ngành, thành phần kinh tế... thay đổi. Trong đó tỷ trọng của vùng nông thôn giảm tương đối so với tỷ trọng vùng thành thị, tỷ trọng các ngành dịch vụ, công nghiệp tăng, đặc biệt là ngành dịch vụ.

- Cuộc sống của đại bộ phận dân số trong xã hội sẽ trở lên tươi đẹp hơn: giáo dục, y tế, tinh thần của người dân được chăm lo nhiều hơn, môi trường được đảm bảo.

- Trình độ tư duy, quan điểm sẽ thay đổi.

- Để có thể thay đổi trình độ tư duy, quan điểm đòi hỏi phải mở cửa nền kinh tế.

- Phát triển kinh tế là một quá trình tiến hóa theo thời gian và do những nhân tố nội tại (bên trong) quyết định đến toàn bộ quá trình phát triển đó.

**Công nghiệp:** là một bộ phận của nền kinh tế, là lĩnh vực sản xuất hàng hóa vật chất mà sản phẩm được "chế tạo, chế biến" cho nhu cầu tiêu dùng hoặc phục vụ hoạt động kinh doanh tiếp theo. Đây là hoạt động kinh tế, sản xuất quy mô lớn, được sự hỗ trợ thúc đẩy mạnh mẽ của các tiến bộ về công nghệ, khoa học và kỹ thuật.

Một nghĩa rất phổ thông khác của công nghiệp là "hoạt động kinh tế quy mô lớn, sản phẩm (có thể là phi vật thể) tạo ra trở thành hàng hóa". Theo nghĩa này, những hoạt động kinh tế chuyên sâu khi đạt được một quy mô nhất định sẽ trở thành một ngành công nghiệp, ngành kinh tế như: công nghiệp phần mềm máy tính, công nghiệp điện ảnh, công nghiệp giải trí, công nghiệp thời trang, công nghiệp báo chí, v.v..

### **Các yếu tố ảnh hưởng đến phát triển kinh tế công nghiệp vùng**

Các nhân tố ảnh hưởng đến phát triển kinh tế công nghiệp vùng (TS. Trần Thị Hòa, 2014).[3]

#### ***(1) Vị trí địa lý kinh tế.***

Vị trí địa lý kinh tế của vùng là nhân tố đầu tiên cần được xem xét khi xây dựng kế hoạch phát triển công nghiệp. Nếu vùng có vị trí địa lý ở đầu mối giao thông, đầu mối giao

lưu kinh tế quốc tế sẽ là lợi thế cạnh tranh trong trong phát triển kinh tế nói chung và công nghiệp nói riêng. Vị trí địa lý thuận lợi cho phép khai thác tối đa các nguồn lực và lợi thế so sánh vùng.

*(2) Môi trường chính trị - pháp luật.*

Môi trường chính trị - pháp luật được tạo lập từ hệ thống các luật lệ, các cơ quan quyền lực nhà nước và tác động mạnh mẽ đến hoạt động của mọi tổ chức, cá nhân trong xã hội. Đối với doanh nghiệp, pháp luật không những điều tiết, bảo vệ quan hệ giữa các bên tham gia giao dịch mà còn giải quyết tranh chấp, ngăn ngừa sự thỏa hiệp, giảm giá, độc quyền, thao túng thị trường, dựng nên các rào cản về kỹ thuật... Rõ ràng, hệ thống chính sách pháp luật có ảnh hưởng rất lớn đến các hoạt động công nghiệp.

*(3) Hoàn thiện cơ chế, chính sách.*

Thực tế có rất nhiều cơ chế, chính sách phát triển công nghiệp. Một số cơ chế, chính sách cơ bản và có tác động trực tiếp đến sự phát triển công nghiệp vùng bao gồm: Cơ chế tạo môi trường pháp lý, cơ chế đăng ký kinh doanh, cơ chế kiểm soát trong lĩnh vực công nghiệp; chính sách thuế, tài chính, tín dụng; chính sách đất đai và mặt bằng sản xuất kinh doanh; chính sách khuyến công; chính sách phát triển nguồn nhân lực; chính sách thu hút đầu tư cho phát triển công nghiệp; chính sách khoa học - công nghệ.

*(4) Phát triển hệ thống kết cấu hạ tầng.*

Đây là nền tảng để phát triển công nghiệp của vùng, là tiền đề quan trọng, tác động lớn đến chi phí sản xuất kinh doanh, giá thành, giá cả sản phẩm và lợi nhuận của doanh nghiệp. Kết cấu hạ tầng công nghiệp bao gồm: Các khu công nghiệp, cụm công nghiệp, cung ứng điện năng, cấp thoát nước... Sự phát triển kết cấu hạ tầng phải đi trước sự phát triển công nghiệp của mỗi địa phương. Sự hình thành và phát triển công nghiệp của vùng đến lượt mình, lại thúc đẩy sự phát triển đồng bộ hóa của hệ thống kết cấu hạ tầng.

*(5) Ứng dụng khoa học - công nghệ*

Đây là yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Điều này không những tạo ra những khả năng sản xuất mới, đẩy nhanh tốc độ phát triển một số ngành, mà còn tạo ra những nhu cầu mới và chính những nhu cầu này đòi hỏi sự ra đời một số ngành kinh tế trọng điểm, đại diện của công nghệ tiên tiến, có hàm lượng chất xám cao và tạo ra giá trị gia tăng lớn. Để có công nghệ phù hợp, doanh nghiệp cần có thông tin đầy đủ về công nghệ, chuyển giao công nghệ; nghiên cứu, cải tiến, đầu tư, ứng dụng công nghệ và hợp lý hóa sản xuất; đào tạo, nâng cao trình độ tay nghề người lao động nhằm sử dụng hiệu quả công nghệ hiện đại.

*(6) Phát triển nguồn nhân lực.*

Trong điều kiện mở cửa hội nhập, từ những người làm công tác hoạch định chính sách, chỉ huy điều hành đến trực tiếp tổ chức thực hiện ở cơ sở đóng vai trò quyết định đến sự thành công của mục tiêu phát triển công nghiệp của vùng. Thực tế, khi các yếu tố sản xuất cổ điển ngày càng dễ tiếp cận nhờ toàn cầu hóa, lợi thế cạnh tranh trong những ngành công nghiệp ngày càng được quyết định bởi khác biệt về kiến thức, kỹ năng và tay nghề của người lao động.

### 3. Mô hình nghiên cứu và các giả thuyết nghiên cứu

Tác giả tham khảo một số nghiên cứu đã có trong cùng lĩnh vực nghiên cứu kết hợp với kết quả nghiên cứu định tính tại vùng Duyên Hải Nam Trung Bộ (phương pháp thảo luận các giám đốc doanh nghiệp và tham khảo ý kiến chuyên gia kinh tế) tác giả đã đề xuất mô hình nghiên cứu các nhân tố tác động tới đến phát triển kinh tế công nghiệp vùng Duyên Hải Nam Trung Bộ (Hình 1) bao gồm các nhân tố: (1) Vị trí địa lý kinh tế (2) Môi trường chính trị - pháp luật (3) Cơ chế, chính sách (4) Phát triển hệ thống kết cấu hạ tầng (5) Ứng dụng khoa học - công nghệ (6) Phát triển nguồn nhân lực.

Trên cơ sở lý thuyết và mô hình nghiên cứu đề xuất, tác giả xây dựng các giả thuyết nghiên cứu như sau:

*Giả thuyết H<sub>1</sub>*: Nhân tố vị trí địa lý kinh tế có quan hệ thuận chiều với phát triển kinh tế công nghiệp tại vùng Duyên Hải Nam Trung Bộ

*Giả thuyết H<sub>2</sub>*: Nhân tố môi trường chính trị - pháp luật có quan hệ thuận chiều với phát triển kinh tế công nghiệp tại vùng Duyên Hải Nam Trung Bộ

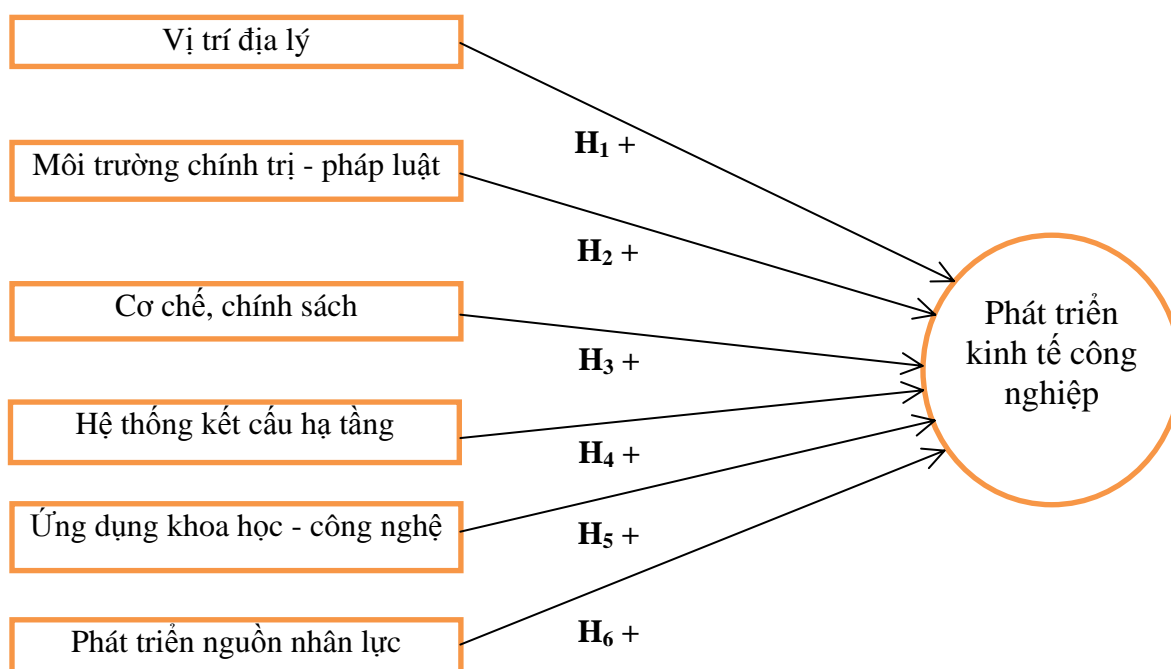
*Giả thuyết H<sub>3</sub>*: Nhân tố cơ chế, chính sách có quan hệ thuận chiều với phát triển kinh tế công nghiệp tại vùng Duyên Hải Nam Trung Bộ

*Giả thuyết H<sub>4</sub>*: Nhân tố phát triển hệ thống kết cấu hạ tầng có quan hệ thuận chiều với phát triển kinh tế công nghiệp tại vùng Duyên Hải Nam Trung Bộ

*Giả thuyết H<sub>5</sub>*: Nhân tố ứng dụng khoa học - công nghệ có quan hệ thuận chiều với phát triển kinh tế công nghiệp tại vùng Duyên Hải Nam Trung Bộ

*Giả thuyết H<sub>6</sub>*: Nhân tố phát triển nguồn nhân lực có quan hệ thuận chiều với phát triển kinh tế công nghiệp tại vùng Duyên Hải Nam Trung Bộ

**Hình 1: Mô hình nghiên cứu**





#### 4. Phương pháp nghiên cứu

Phương pháp định tính được sử dụng trong nghiên cứu này bao gồm 2 nghiên cứu nhỏ là thảo luận nhóm với 30 chủ doanh nghiệp tại vùng Duyên Hải Nam Trung Bộ và tham khảo ý kiến chuyên gia với 16 giảng viên có kinh nghiệm trên 5 năm giảng dạy về quản trị kinh doanh tại các trường đại học tại vùng Duyên Hải Nam Trung Bộ. Phương pháp định lượng sử dụng trong nghiên cứu này được tiến hành nghiên cứu với kích thước mẫu là 254 dữ liệu được thu thập thông qua phỏng vấn bằng câu hỏi. Trong nghiên cứu này sử dụng 28 mục hỏi thuộc các nhân tố trong mô hình, mẫu khảo sát được lựa chọn theo phương pháp lấy mẫu thuận tiện với đối tượng là chủ doanh nghiệp tại vùng Duyên Hải Nam Trung Bộ. Để đánh giá chất lượng thang đo trong nghiên cứu tác giả sử dụng hai công cụ là hệ số Cronbach's Alpha và phân tích nhân tố khám phá (EFA). Sau đó, tác giả tiến hành thực hiện hồi quy bội để đánh giá mức độ tác động của từng nhân tố đến phát triển kinh tế công nghiệp vùng Duyên Hải Nam Trung Bộ.

#### 5. Kết quả nghiên cứu

##### 5.1. Đánh giá thang đo

Đầu tiên, kỹ thuật phân tích nhân tố khám phá (EFA) được áp dụng với 28 câu hỏi thuộc các nhân tố tác động đến phát triển kinh tế công nghiệp tại vùng Duyên Hải Nam Trung Bộ trong mô hình nghiên cứu. Kết quả cho thấy KMO = 0.894 (> 0.5) và mức ý nghĩa Sig. = 0.000 (< 0.05) nên phân tích nhân tố là phù hợp (Hair và cộng sự, 2006). Tại các giá trị Eigenvalues lớn hơn 1 với phương pháp trích rút Principal components và phép quay varimax, phân tích nhân tố đã trích được là 66.249% (> 50%) nên đạt yêu cầu (Gerbing and Anderson, 1988). Tuy nhiên có 3 mục hỏi có hệ số tải nhỏ hơn 0.5 nên cần loại bỏ là VTDL3, CCCS1, CCCS3. Sau đó, tiến hành EFA lại ta có kết quả là KMO = 0.873 (>0.5) và mức ý nghĩa Sig. = 0.000 (< 0.05) nên phân tích nhân tố là phù hợp (Hair và cộng sự, 2006). Tại các giá trị Eigenvalues lớn hơn 1 với phương pháp trích rút Principal components và phép quay varimax, phân tích nhân tố đã trích được là 69.83% (> 50%) nên đạt yêu cầu (Gerbing and Anderson, 1988). Hệ số tải của 25 mục hỏi này đều lớn hơn 0.5 nên đạt yêu cầu. Kết quả phân tích nhân tố đối với thành phần phát triển kinh tế công nghiệp với 4 mục hỏi cũng phù hợp (KMO = 0.566, Sig. = 0.000 và phương sai rút trích là 55.77%) và cả 4 mục hỏi này đều đạt yêu cầu về hệ số tải. Hệ số tải của các mục hỏi trong nghiên cứu được thể hiện tại bảng 1.

**Bảng 1: Kết quả phân tích nhân tố khám phá (EFA)**

Mục hỏi	Hệ số tải	Mục hỏi	Hệ số tải	Mục hỏi	Hệ số tải	Mục hỏi	Hệ số tải
PTNNL1	0.847	VTDL2	0.763	CTPL2	0.781	CCCS2	0.653
PTNNL4	0.735	VTDL 1	0.772	CTPL 3	0.764	KHCN2	0.861
PTNNL2	0.754	VTDL 4	0.683	CTPL 4	0.711	KHCN1	0.831
PTNNL3	0.756	VTDL 5	0.636	CTPL 2	0.822	PTNL4	0.826
PTNNL5	0.654	VTDL 6	0.593	CTPL 1	0.745	PTNL3	0.765

PTNNL7	0.645	VTDL 7	0.562	KCHT3	0.593	PTNL2	0.738
PTNNL6	0.582	CTPL1	0.823	CCCS4	0.691	PTNL1	0.581

Sau khi phân tích nhân tố khám phá thì hệ số Cronbach's Alpha đã được sử dụng để kiểm định độ tin cậy thang đo, kết quả kiểm định Cronbach's Alpha cho thấy các mục hỏi đều có hệ số tương quan với biến tổng lớn hơn 0.3 và Cronbach's Alpha của các nhân tố lớn hơn 0.6 nên đạt yêu cầu của kiểm định độ tin cậy của thang đo (Nunnally and Burnstein, 1994) và kết quả được thể hiện trong Bảng 2.

**Bảng 2: Kết quả kiểm định theo hệ số Cronbach's Alpha**

Nhân tố	Tương quan nhỏ nhất với biến tổng	Cronbach's Alpha	Đánh giá độ tin cậy
Vị trí địa lý	0.659	0.873	Đạt yêu cầu
Môi trường chính trị - pháp luật	0.645	0.858	
Cơ chế, chính sách	0.511	0.676	
Hệ thống kết cấu hạ tầng	0.463	0.683	
Ứng dụng khoa học - công nghệ	0.518	0.642	
Phát triển nguồn nhân lực	0.562	0.892	
Phát triển kinh tế công nghiệp	0.579	0.824	

### 5.2. Kiểm định giả thuyết nghiên cứu và hồi quy bội

Từ kết quả thực hiện hồi quy bội trong bảng 3 ta thấy kết quả kiểm định các giả thuyết trong mô hình nghiên cứu là đều chấp nhận các giả thuyết từ  $H_1$  đến  $H_6$  (Sig. đều nhỏ hơn 0.05). Bên cạnh đó, từ kết quả hồi quy bội cho thấy hệ số  $R^2$  điều chỉnh (Adjusted R Square) = 0.882 nghĩa là mô hình hồi quy tuyến tính bội vừa được xây dựng phù hợp với tập dữ liệu là 88,2%. Kết quả kiểm định F có Sig. = 0.000 (< 0.01) nên mô hình hồi quy bội vừa xây dựng là phù hợp với tổng thể nghiên cứu và có thể được sử dụng. Mô hình hồi quy bội vừa xây dựng cũng không bị vi phạm các giả định hồi quy bội. Ngoài ra, cũng căn cứ vào kết quả hồi quy có thể kết luận rằng các nhân tố tác động tới đến phát triển kinh tế công nghiệp vùng Duyên Hải Nam Trung Bộ (Hình 1) bao gồm 6 nhân tố: (1) Vị trí địa lý kinh tế (2) Môi trường chính trị - pháp luật (3) Cơ chế, chính sách (4) Phát triển hệ thống kết cấu hạ tầng (5) Ứng dụng khoa học - công nghệ (6) Phát triển nguồn nhân lực.. Trong đó, cả 6 nhân tố đều có tác động cùng chiều đối với phát triển kinh tế công nghiệp vùng Duyên Hải Nam Trung Bộ.

**Bảng 3: Kết quả hồi quy theo phương pháp Stepwise****Hệ số**

Mô hình	Hệ số chưa chuẩn hoá		Hệ số đã chuẩn hoá	t	Sig	Đa cộng tuyến	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
6 (Hằng số)	.097	.228		.432	.666		
F4_KCHT	.420	.039	.409	10.482	.000	.343	2.925
F3_CCCS	.285	.029	.321	10.133	.000	.522	1.925
F6_PTNNL	.235	.030	.239	4.214	.000	.477	2.196
F1_VTDL	.114	.038	.101	2.738	.007	.383	2.611
F2_CTPL	.096	.036	.090	2.733	.007	.482	2.074
F5_KHCN	.034	.030	.021	2.392	.008	.272	1.297

**6. Các khuyến nghị**

Nghiên cứu đã chỉ ra rằng tại Vùng Duyên Hải Nam Trung Bộ nếu muốn phát triển kinh tế công nghiệp vùng thì nên chú ý tập trung vào nhóm các yếu tố có tác động mạnh theo thứ tự ưu tiên: Thứ nhất đó là làm sao để “Phát triển hệ thống kết cấu hạ tầng”, thứ hai “hoàn thiện cơ chế, chính sách” cho phù hợp hơn với thực tiễn, thứ ba “phát triển nguồn nhân lực” là một trong những nhiệm vụ trọng tâm, then chốt nhằm tạo ra nguồn lực phù hợp, đáp ứng kịp thời nhu cầu phát triển kinh tế - xã hội và thu hút đầu tư vào các tỉnh duyên hải miền Trung trong tương lai.

Đề phát huy được vai trò của kinh tế công nghiệp vùng trong phát triển kinh tế - xã hội ở mỗi địa phương nói riêng và quốc gia nói chung, bên cạnh việc xác định rõ chiến lược phát triển và các nhân tố ảnh hưởng thì việc đưa ra các giải pháp mang tính dài hạn có vai trò hết sức quan trọng. Theo đó, các giải pháp tranh thủ các nguồn vốn từ ngân sách nhà nước, nguồn vốn ODA, FDI, vốn viện trợ để đầu tư phát triển các ngành công nghiệp trọng điểm. Xây dựng hệ thống chính sách ưu đãi, thông thoáng và tổ chức tốt công tác tuyên truyền, xúc tiến đầu tư để thu hút nguồn vốn trong dân, của các doanh nghiệp, các thành phần kinh tế, của nước ngoài đầu tư vào ngành công nghiệp. Khuyến khích các doanh nghiệp tăng quy mô vốn kinh doanh và tăng hiệu quả đầu tư[6]...

Xây dựng cơ chế phát huy các nguồn lực đào tạo, tập trung đào tạo lao động chất lượng cao đón đầu các ngành công nghiệp công nghệ cao, các ngành dịch vụ có giá trị gia tăng lớn. Thu hút nguồn nhân lực trình độ cao, nhất là các chuyên gia hàng đầu có trình độ quốc tế, về làm việc trong các ngành giáo dục - đào tạo, y tế, khoa học công nghệ. Tăng cường liên kết giữa các cơ sở đào tạo, cơ sở dạy nghề với các doanh nghiệp, nhất là các Tập đoàn, doanh nghiệp lớn để tăng nhanh quy mô và nâng cao chất lượng dạy nghề; đồng thời, tập trung dạy nghề chất lượng cao theo đặt hàng của các doanh nghiệp, khu công

ngiệp, khu kinh tế đối với các ngành kinh tế, các lĩnh vực quan trọng của Vùng như du lịch, thương mại, vận tải - kho bãi - cảng biển, điện, điện tử, điện lạnh, viễn thông, công nghệ thông tin, cơ khí điện tử[7]...

#### Danh mục các chữ viết tắt

Chữ viết tắt	Ý nghĩa	Chữ viết tắt	Ý nghĩa
KCHT	Hệ thống kết cấu hạ tầng	CTPL	Môi trường chính trị - pháp luật
CCCS	Cơ chế, chính sách	KHCN	Ứng dụng khoa học - công nghệ
PTNNL	Phát triển nguồn nhân lực	KCHT	Hệ thống kết cấu hạ tầng
VTDL	Vị trí địa lý	GDP	Gross domestic product

#### TÀI LIỆU THAM KHẢO

Hoàng Trọng, Chu Nguyễn Mộng Ngọc, NXB Hồng Đức, (2008), phân tích dữ liệu nghiên cứu với SPSS.

[Http://www.business.gov.vn/tabid/128/catid/10/item/12475/quy-ho%E1%BA%A1ch-t%E1%BB%95ng-th%E1%BA%BF-b%E1%BA%AFc-trung-b%E1%BB%99-duc%C3%AAn-h%E1%BA%A3i-mi%E1%BB%81n-trung-%C4%91%E1%BA%BFn-2020.aspx](http://www.business.gov.vn/tabid/128/catid/10/item/12475/quy-ho%E1%BA%A1ch-t%E1%BB%95ng-th%E1%BA%BF-b%E1%BA%AFc-trung-b%E1%BB%99-duc%C3%AAn-h%E1%BA%A3i-mi%E1%BB%81n-trung-%C4%91%E1%BA%BFn-2020.aspx)

TS Trần Thị Hòa, (2014), tạp chí Tài chính số 10/2014

Quyết định số 879/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Chiến lược phát triển CN Việt Nam đến năm 2025, tầm nhìn đến năm 2035;

Quyết định số 880/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Quy hoạch tổng thể phát triển ngành công nghiệp Việt Nam đến năm 2020, tầm nhìn đến năm 2030.

Trần Du Lịch (2011), Báo cáo đề dẫn Hội thảo khoa học Liên kết phát triển 7 tỉnh Duyên hải Miền Trung. Kỷ yếu Hội thảo Khoa học Liên kết phát triển 7 tỉnh duyên hải miền Trung)

Nguyễn Bá Ân (2011), Tăng cường phối hợp giữa các địa phương trong vùng để phát huy lợi thế cạnh tranh của 7 tỉnh duyên hải miền Trung. Kỷ yếu Hội thảo Khoa học Liên kết phát triển 7 tỉnh duyên hải miền Trung.

# LIÊN KẾT PHÁT TRIỂN DU LỊCH TỈNH QUẢNG BÌNH TOURISM DEVELOPMENT LINKAGE IN QUANG BINH PROVINCE

*TS. Phan Thị Thu Hương - Trường Đại học Kinh tế Huế, ĐH Huế*

*ThS. Lê Đức Trọng - Sở Tài chính Quảng Bình*

## **Tóm tắt:**

*Quảng Bình là địa phương có tiềm năng phát triển du lịch to lớn. Tuy nhiên, trong năm 2016 ngành du lịch Quảng Bình gặp nhiều khó khăn bởi sự cố môi trường biển do Công ty TNNN Hưng Nghiệp Formasa, cùng với những thiên tai gây ra những tháng cuối năm làm ảnh hưởng nghiêm trọng đến hoạt động du lịch từ kinh doanh dịch vụ, hình ảnh điểm đến, việc làm của người lao động, môi trường đầu tư trên địa bàn tỉnh.. Với những khó khăn đó, liên kết phát triển du lịch được xác định là vấn đề cấp bách hiện nay và là giải pháp then chốt thúc đẩy ngành du lịch Quảng Bình phát triển, đảm bảo mục tiêu hiệu quả, bền vững và có sức cạnh tranh cao.*

**Từ khóa:** *du lịch bền vững, liên kết, liên kết phát triển du lịch*

## **Abstract**

*Tourism Quang Binh is a region possessing a huge potential to develop tourism. However, in 2016, due to the marine pollution incidents caused by Hung Nghiep Formasa Limited Company along with damages resulted from natural disasters in the last months of the year, this province's tourism came up against numerous difficulties. The effects could be seen in every aspect of tourism activities, from travel services, the destination image, the employment rate to the investment environment in the area. Therefore, cooperation in tourism has currently been identified as an urgent issue and key solution to impulse the development of the area's tourism, simultaneously ensuring the targets of effectiveness, sustainability and competitiveness.*

**Key words:** *sustainable tourism, linkage, tourism development linkage*

## **1. Đặt vấn đề**

Trong những năm gần đây, liên kết du lịch đã được quan tâm nghiên cứu và áp dụng trong thực tiễn. Hoạt động du lịch sẽ không thể phát triển có hiệu quả nếu không quan tâm đầy đủ đến khía cạnh liên kết phát triển du lịch. Đó là một hệ thống liên kết không gian của các đối tượng du lịch và các cơ sở dịch vụ có liên quan dựa trên việc sử dụng tối ưu các nguồn tài nguyên du lịch, kết cấu hạ tầng, cơ sở vật chất kỹ thuật và các nhân tố khác nhằm đạt được hiệu quả cao nhất về kinh tế, xã hội và môi trường, hướng đến sự phát triển bền vững (Phạm Trung Lương, 2016).

Liên kết du lịch bao hàm liên kết phát triển nội vùng và liên kết phát triển liên vùng bởi du lịch là một ngành kinh tế dịch vụ, có tính chất tổng hợp liên ngành, liên vùng và tính xã hội hóa rất cao. Việc liên kết này dựa trên cơ sở phân công lao động với các lợi thế so sánh giữa các vùng, tiểu vùng nhằm nâng cao hiệu quả phát triển kinh tế - xã hội của vùng và các địa phương trong cả nước. Liên kết du lịch cho phép khai thác lợi thế tương

đổi của các địa phương tham gia liên kết về tài nguyên du lịch, về cơ sở hạ tầng và các nguồn lực cho phát triển du lịch (Hà Văn Siêu, 2011). Mặt khác, liên kết du lịch còn là nhân tố quan trọng để làm tăng khả năng cạnh tranh trong việc thu hút các nguồn lực đầu tư cho du lịch, thu hút khách du lịch đến vùng du lịch với tư cách là một điểm đến thống nhất và đến lãnh thổ của từng địa phương liên kết. Vì vậy, liên kết du lịch là một tất yếu khách quan để phát triển du lịch bền vững trong điều kiện phát triển kinh tế thị trường và hội nhập quốc tế (Trần Đình Thiên, 2015).

Quảng Bình là địa phương có tiềm năng phát triển du lịch. Trong những năm gần đây, Đảng bộ và chính quyền địa phương với khát vọng vươn lên đã có những nỗ lực mạnh mẽ, chủ động khai thác lợi thế về điều kiện tự nhiên, thu hút đầu tư, tranh thủ sự hỗ trợ của Trung ương và địa phương nhằm tập trung phát triển du lịch. Kết quả là ngành du lịch Quảng Bình đã có sự trưởng thành và lớn mạnh không ngừng về hệ thống doanh nghiệp du lịch, cơ sở hạ tầng, các trung tâm, điểm đến du lịch, khu nghỉ dưỡng, khách sạn; các tuyến du lịch, loại hình du lịch đa dạng... tạo nên diện mạo mới và góp phần quan trọng vào tăng trưởng kinh tế, giảm nghèo, đảm bảo an sinh xã hội, bảo tồn và phát huy giá trị văn hóa.

Tuy nhiên bên cạnh những thành tựu đạt được, sự phát triển của ngành du lịch vẫn còn nhiều hạn chế và bất cập, nhiều khó khăn, trở ngại. Đặc biệt, với sự cố môi trường biển năm 2016, thiên tai liên tục vào những tháng cuối năm, ngành du lịch gặp nhiều khó khăn, lượng khách du lịch sụt giảm, môi trường kinh doanh dịch vụ du lịch trên địa bàn tỉnh thiệt hại hết sức nặng nề. Với những khó khăn đó, liên kết phát triển du lịch được xác định là vấn đề cấp bách hiện nay và là giải pháp then chốt thúc đẩy ngành du lịch Quảng Bình phát triển, đảm bảo mục tiêu hiệu quả, bền vững và có sức cạnh tranh cao.

## **2. Phương pháp nghiên cứu**

Để có những giải pháp trong việc tăng cường liên kết phát triển du lịch tỉnh Quảng Bình, tác giả sử dụng các phương pháp sau:

*Thứ nhất*, phương pháp nghiên cứu tài liệu, tổng quan các nội dung liên quan đến liên kết phát triển du lịch, các công trình nghiên cứu trong và ngoài nước, kinh nghiệm của các địa phương, vùng trong việc thực hiện liên kết phát triển du lịch;

*Thứ hai*, thu thập dữ liệu thứ cấp về hoạt động du lịch trên địa bàn tỉnh trên cơ sở số liệu của Sở Du lịch, Cục Thống kê tỉnh Quảng Bình, Tổng cục Du lịch..

*Thứ ba*, phương pháp phỏng vấn chuyên sâu lấy ý kiến của các chuyên gia, cơ quan quản lý ngành, các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ du lịch (các khách sạn, nhà hàng, đơn vị lữ hành, cung cấp tour, Ban quản lý vườn Quốc gia Phong Nha - Kẻ Bàng, Công ty kinh doanh lữ hành quốc tế Oxalis..) trên địa bàn tỉnh Quảng Bình, góp phần làm rõ vấn đề nghiên cứu và đề xuất các giải pháp hiệu quả.

## **3. Thực trạng phát triển du lịch tại quảng bình hiện nay**

### **3.1. Các loại hình du lịch và sản phẩm du lịch đặc trưng**

Để phát huy các tiềm năng, thế mạnh của địa phương về tài nguyên du lịch, khai thác các lợi thế về vị trí địa lý, kết cấu hạ tầng, Quảng Bình đã tập trung phát triển nhiều

loại hình du lịch, trong đó nổi bật là du lịch khám phá, du lịch mạo hiểm, du lịch sinh thái, du lịch văn hóa, du lịch tâm linh, du lịch làng quê, làng nghề... Quảng Bình đã xây dựng hình thành các sản phẩm du lịch đặc trưng, thương hiệu có uy tín, được biết đến ở trong và ngoài nước như: Vườn Quốc gia Phong Nha - Kẻ Bàng, Động Thiên Đường, đường Hồ Chí Minh huyền thoại, khu du lịch suối nước Mọc, khu du lịch nghỉ dưỡng Sun Spa... Bên cạnh đó, các điểm du lịch tâm linh như Hang Tám Thanh niên xung phong, đường 20 quyết thắng, núi Thần Đinh, đền thờ Bà Chúa Liễu Hạnh và khu mộ Đại tướng Võ Nguyên Giáp... cũng thu hút nhiều du khách đến tham quan. Việc hình thành các loại hình du lịch và các sản phẩm du lịch đặc trưng tạo điều kiện thuận lợi trong việc thực hiện liên kết phát triển du lịch địa phương.

### 3.2. Khách du lịch

Lượng khách du lịch đến Quảng Bình tăng đều qua các năm, theo số liệu của Cục Thống kê tỉnh, lượng khách du lịch đến Quảng Bình chủ yếu là khách nội địa, chiếm khoảng trên 95% so với tổng khách đến địa phương. Cụ thể số liệu từ 2011 đến 2015 về số lượt khách lưu trú đến Quảng Bình như sau:

**Bảng 3.1. Số lượt khách lưu trú tại Quảng Bình giai đoạn 2011-2016**

*DVT: Lượt khách*

Chỉ tiêu	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Tổng lượt khách	851.399	890.915	905.253	965.150	1.006.907	633.658
Khách Quốc tế	24.705	26.648	21.980	23.014	23.110	74.224
Khách nội địa	826.694	864.267	883.273	942.136	983.797	559.434

*(Nguồn: Niên giám thống kê tỉnh Quảng Bình năm 2015)*

Tổng lượt khách du lịch đến Quảng Bình giai đoạn 2011 - 2015 có xu hướng tăng, nhưng tốc độ tăng bình quân hằng năm về tổng lượt khách khoảng 3,2%. Riêng năm 2016, theo báo cáo của Cục Thống kê tỉnh, do sự cố môi trường biển Công ty TNHH Gang thép Hưng Nghiệp, tổng lượt khách lưu trú tại địa phương là 633.658 lượt khách, giảm 37,06 % so với năm 2015 và giảm 43% so với kế hoạch đề ra. Với lượng khách du lịch giảm trong năm 2016, doanh thu du lịch trên địa bàn ước tính giảm 30% so với năm 2015 và thiệt hại ước tính khoảng 1.800 tỷ đồng.

Mặc dù khách du lịch nội địa giảm mạnh, tuy nhiên lượng khách quốc tế đến địa phương tăng mạnh, qua nghiên cứu của nhóm tác giả, sau khi xảy ra sự cố môi trường biển, ngành du lịch thực sự đang có hướng chuyển từ du lịch biển sang phát triển du lịch cộng đồng ở phía Tây Bắc Quảng Bình trên cơ sở du lịch khám phá, du lịch mạo hiểm. việc Quảng Bình khai thác tuyến du lịch đẳng cấp quốc tế “Chinh phục Sơn Đoòng - hang động lớn nhất thế giới” đã thu hút du khách trên toàn thế giới. Tuy nhiên, số liệu điều tra chi tiêu khách du lịch năm 2015 của Tổng Cục Thống kê cho thấy, mức chi tiêu bình quân của du khách tại Quảng Bình thấp hơn các địa phương trong vùng, các khoản chi tiêu chủ yếu là thuê phòng, ăn uống và đi lại, (chiếm trên 70% tổng mức chi tiêu), các khoản cho mua sắm, vui chơi giải trí chiếm tỷ trọng thấp. Lượng khách du lịch đến cao nhưng số ngày lưu trú bình quân khá thấp, phần lớn lượng khách chỉ lưu trú dưới 2 ngày.

### **3.3. Các doanh nghiệp lữ hành và cơ sở lưu trú**

Theo số liệu của Sở Du lịch, tính đến tháng 12 năm 2016, toàn tỉnh có 287 cơ sở lưu trú du lịch, trong đó có 01 khách sạn đạt tiêu chuẩn 5 sao, 02 khách sạn đạt tiêu chuẩn 4 sao, 03 khách sạn 3 sao, 28 khách sạn 2 sao, 32 khách sạn 1 sao với 4.617 buồng, 8.634 giường. Một số khách sạn đăng ký tiêu chuẩn từ 3 sao trở lên đang trong giai đoạn hoạt động thử nghiệm và hoàn tất hồ sơ đề nghị thẩm định. Nhìn chung, với số lượng khách sạn trên đã đáp ứng được nhu cầu lưu trú của du khách, tuy nhiên do ảnh hưởng của tính mùa vụ, công suất sử dụng buồng bình quân chỉ khoảng 61% .

Tổng số đơn vị lữ hành đăng ký hoạt động đến thời điểm hiện nay là 33 đơn vị, trong đó có 07 đơn vị lữ hành quốc tế và 26 đơn vị lữ hành nội địa. Hoạt động lữ hành địa phương có những khó khăn nhất định trong việc thu hút khách du lịch, phần lớn vẫn còn phụ thuộc vào các công ty lữ hành lớn của hai đầu đất nước.

### **3.4. Các dịch vụ khác**

Dịch vụ vận chuyển tại Quảng Bình khá phong phú, thuận lợi với đầy đủ các phương tiện đường bộ, đường sắt, đường thủy và đường hàng không. Quảng Bình nằm ở vị trí huyết mạch quan trọng trên các tuyến giao thông đường bộ quốc gia như: quốc lộ 1A, đường Hồ Chí Minh; hệ thống giao thông đường sắt Bắc Nam; cảng biển Hòn La; cảng hàng không Đồng Hới. Không chỉ vậy, Quảng Bình nằm ở vị trí chiến lược trên trục hành lang phát triển kinh tế Đông - Tây, có quốc lộ 12A - nối Việt Nam với Lào, Thái Lan qua cửa khẩu Quốc tế Cha Lo và cầu Hữu Nghị III, là cửa ngõ phía Đông của cả vùng Trung Lào, Đông Bắc Thái Lan và Myanmar, rất thuận tiện cho việc giao thương đi lại với các nước trong khu vực.

Dịch vụ ẩm thực: trên toàn tỉnh có hơn 3.000 cơ sở kinh doanh dịch vụ ăn uống, cửa hàng cung cấp các sản phẩm phục vụ du khách tại các khu, điểm du lịch trên địa bàn, trong đó có 17 nhà hàng được cấp biển hiệu đạt tiêu chuẩn phục vụ khách du lịch. Tuy nhiên vẫn còn thiếu các nhà hàng chuyên phục vụ nguồn khách trọng điểm như Nhật Bản, Hàn Quốc.

Dịch vụ vui chơi giải trí: còn hạn chế, thiếu các khu vui chơi, giải trí, khu mua sắm các sản phẩm đặc trưng để thu hút khách du lịch.

### **3.5. Hoạt động liên kết phát triển du lịch tại Quảng Bình hiện nay**

Xác định liên kết du lịch là cơ hội để tạo ra những sản phẩm du lịch đặc thù, hấp dẫn, mang thương hiệu vùng và có tính cạnh tranh cao, ngành du lịch Quảng Bình đã chú trọng các liên kết hình thành trong phạm vi trong và ngoài địa phương. Sau khi lượng khách sụt giảm trong năm 2016, UBND tỉnh đã ban hành Chương trình hành động số 06 về phát triển du lịch đến 2020, duy trì và chuẩn bị các tiền đề cho việc phục hồi và phát triển du lịch trong năm 2017 với mục tiêu đạt 3 triệu lượt khách, đồng thời tổ chức nhiều hoạt động, sự kiện nhằm quảng bá du lịch địa phương như:

- Tổ chức chương trình, lễ hội Quảng Bình trong lòng Hà Nội, với nhiều chuỗi hoạt động sự kiện nổi bật nhằm quảng bá, xúc tiến, và kết nối du lịch Quảng Bình - Hà Nội. Quảng Bình luôn xác định Hà Nội và các tỉnh khu vực phía bắc là thị trường khách du lịch lớn của địa phương, đồng thời là đầu mối quan trọng trong việc trung chuyển khách đến



Quảng Bình và ngược lại, đặc biệt là khách quốc tế. Thông qua chương trình này đã ký kết Biên bản hợp tác phát triển du lịch Quảng Bình - Hà Nội giai đoạn 2017- 2020; biên bản hợp tác giữa 2 Hiệp hội du lịch; trao đổi kế hoạch fam trip điếm đến du lịch Quảng Bình cho các doanh nghiệp Hà Nội và khu vực phía bắc;

- Giải bóng chuyền bãi biển toàn quốc năm 2017 và các hoạt động du lịch, thể thao tại bãi biển Nhật Lệ (liên hoan ẩm thực, diễu hành và trình diễn thuyền buồm, các hoạt động thể thao trên biển..) từ ngày 20-23/04/2017;

- Lễ hội hàng động Quảng Bình năm 2017;

- Tuần văn hóa du lịch Thành phố Đồng Hới từ 28/04 - 02/05/2017;

Ngoài ra, ngành du lịch trong những năm qua luôn chú trọng đến các hoạt động kết nối giữa các địa phương, cụ thể như có biên bản ghi nhớ về liên kết du lịch 6 tỉnh Bắc miền Trung (từ Thanh Hóa đến Thừa Thiên Huế), thực hiện khôi phục liên kết du lịch Bình Trị Thiên giữa 3 tỉnh Quảng Bình, Quảng Trị và Thừa Thiên Huế. Ngành du lịch cũng đã chủ động liên kết với các địa phương khác như Đà Nẵng, Quảng Nam, các tỉnh khu vực miền Trung - Tây Nguyên, góp phần cụ thể hóa chiến lược phát triển du lịch hành lang kinh tế Đông - Tây; gắn kết và nâng cao chất lượng du lịch bền vững cho các địa phương trong vùng.

Sở Du lịch kết hợp với UBND Tỉnh, Hiệp hội du lịch kết hợp cùng tổ chức chương trình famtrip Quảng Bình để các đơn vị lữ hành các tỉnh tham gia trong đó đặc biệt là các tỉnh khu vực phía bắc đến khảo sát điếm du lịch và xây dựng đón khách cũng như tạo cơ hội hợp tác;

Trong những năm qua, đã hình thành các liên kết giữa các tour, tuyến, điếm du lịch; liên kết, hợp tác giữa các đơn vị cung ứng sản phẩm du lịch của địa phương. Như tuyến du lịch khám phá sông Chày - Hang Tối; rào Thương - Hang Én; thung lũng sinh Tồn - hang Thủy Cung, động Thiên Đường, động Phong Nha, khám phá hệ thống hang động Tú Làn - hang Tiên, những trải nghiệm khác biệt, thung lũng Hamada - hang Trạ Ang...

Qua tìm hiểu, đánh giá các hoạt động liên kết du lịch hiện nay tại địa phương, rất nhiều mô hình liên kết du lịch cần được phát triển và mở rộng, ví dụ liên kết tại khách sạn Mường Thanh trong hoạt động trong chuỗi hệ thống khách sạn của tập đoàn; sự liên kết, kết nối các đơn vị lữ hành, phát triển du lịch MICE của Khách sạn Sài Gòn - Quảng Bình; mô hình phát triển du lịch cộng đồng trong việc thu hút khách quốc tế như Phong Nha Lake House, Phong Nha Farmstay, Chay Lap Farmstay ở huyện Bố Trạch. Ngoài ra đa số các đơn vị kinh doanh du lịch khác, chưa thực sự có liên kết trong hoạt động, và nếu có thì các hoạt động liên kết chủ yếu vẫn là liên kết về quảng bá, xúc tiến, nặng về hình thức. Một số mô hình coi trọng việc đăng cai tổ chức sự kiện luân phiên, chưa thực sự chú ý đến giám sát, điều hành thực thi các nội dung liên kết; các nội dung liên kết về xây dựng sản phẩm đặc thù, về đào tạo nguồn nhân lực, về quy hoạch, về đầu tư... còn ít được coi trọng hoặc chưa thực hiện được. Trên thực tế, tình trạng manh mún trong du lịch vẫn còn khá phổ biến, chưa phát huy được thế mạnh du lịch, thậm chí còn cạnh tranh lẫn nhau, sản phẩm du lịch giữa các địa phương chưa có sự khác biệt. Ngoài ra điếm hạn chế hiện nay là chưa thực sự liên kết để xây dựng cơ chế chính sách chung của toàn Vùng và từng tiểu

vùng khi thực hiện liên kết, các mô hình liên kết hiện tại chưa có sự vào cuộc thực sự của doanh nghiệp du lịch và cộng đồng, người dân vùng du lịch. Vì vậy, kết quả liên kết còn rất hạn chế, chưa tương xứng với tiềm năng du lịch của các địa phương trong Vùng.

Bên cạnh những kết quả đạt được, chúng tôi nhận thấy, ngành du lịch Quảng Bình vẫn còn tồn tại những hạn chế và khó khăn sau:

*Thứ nhất*, xuất phát điểm nền kinh tế của địa phương thấp, hiệu quả đầu tư chưa cao, sản phẩm du lịch chưa phong phú. Quy mô cũng như cơ cấu của ngành du lịch trong GDP của địa phương còn khiêm tốn;

*Thứ hai*, sản phẩm du lịch chưa có sự khác biệt với các địa phương, đơn điệu, trùng lặp, thiếu các dịch vụ du lịch đi kèm (vui chơi giải trí, mua sắm, ẩm thực..);

*Thứ ba*, hạ tầng kinh tế - xã hội còn thiếu, yếu và chưa đồng bộ;

*Thứ tư*, số ngày lưu trú bình quân thấp, cả khách quốc tế và nội địa; mức chi tiêu bình quân thấp so với các địa phương trong vùng dẫn đến doanh thu xã hội du lịch trên địa bàn tỉnh không cao;

*Thứ năm*, lao động ngành du lịch chưa qua đào tạo chuyên nghiệp, thiếu tỷ lệ lao động lành nghề; trình độ ngoại ngữ của lao động du lịch còn hạn chế;

*Thứ sáu*, công tác xúc tiến, quảng bá điểm đến còn hạn chế; chưa được chú trọng, đầu tư một cách bài bản;

*Thứ bảy*, hoạt động kinh doanh lữ hành chưa mạnh, các đơn vị lữ hành chưa chủ động được nguồn khách đến địa phương;

*Thứ tám*, yếu tố thời vụ đối với hoạt động du lịch cũng là hạn chế đối với hiệu quả đầu tư du lịch, đồng thời tạo ra những ảnh hưởng tiêu cực tới chất lượng sản phẩm, dịch vụ và đội ngũ lao động ngành du lịch (ảnh hưởng của lũ lụt, mùa lũ);

*Cuối cùng*, mặc dù bước đầu đã có những hoạt động liên kết phát triển du lịch tuy nhiên mới chỉ dừng lại trong việc tổ chức một số sự kiện cụ thể, tính liên tục chưa cao và thiếu tính chuyên nghiệp.

#### **4. Giải pháp tăng cường liên kết phát triển du lịch tỉnh Quảng Bình**

Trên cơ sở tiềm năng, thế mạnh, và những hạn chế của ngành du lịch, việc đưa ra các giải pháp cho định hướng liên kết phát triển du lịch là cần thiết, vì vậy để ngành du lịch Quảng Bình ngày càng phát triển, hoạt động liên kết phát triển du lịch cần tập trung vào các giải pháp sau:

##### **4.1. Liên kết phát triển kết cấu hạ tầng phục vụ phát triển du lịch**

- Nghiên cứu các chính sách và cơ chế chung nhằm thu hút đầu tư phát triển hệ thống kết cấu hạ tầng giao thông, tuyến đường du lịch khám phá hang động, du lịch ven biển;

- Phối hợp trong các chính sách khuyến khích đầu tư kết cấu hạ tầng và cơ sở vật chất kỹ thuật du lịch, đặc biệt các khu vui chơi, giải trí, các khu mua sắm đặc trưng và chất lượng cao;

#### **4.2. Liên kết phát triển sản phẩm du lịch**

- Đa dạng hóa sản phẩm du lịch, việc kết nối với các tour, tuyến, khu du lịch cần có sự phân công một cách tương đối về các sản phẩm và phân khúc thị trường khách;

- Phối hợp phát triển sản phẩm du lịch, tăng cường liên kết ngang, liên kết dọc giữa các địa phương, các doanh nghiệp nhằm gia tăng giá trị, thúc đẩy hoạt động quảng bá du lịch địa phương thông qua hệ thống lễ hành trong và ngoài nước;

- Tạo điều kiện thuận lợi cho sự liên kết du lịch giữa các tỉnh Bắc miền Trung, Hình thành các tour du lịch, kết nối du lịch của các địa phương trong khu vực, cụ thể: tăng cường khai thác tuyến hành lang kinh tế Đông - Tây, phối hợp với Quảng Trị, Thừa Thiên Huế đẩy mạnh khai thác chương trình du lịch “Bình Trị Thiên”, các tỉnh Bắc miền Trung...;

- Xây dựng các loại hình du lịch và củng cố các tuyến du lịch sẵn có, tập trung phát triển các tuyến du lịch mới, đặc biệt là loại hình du lịch khám phá, du lịch văn hóa; du lịch tâm linh;

#### **3.3. Liên kết quảng bá, xúc tiến du lịch**

- Xây dựng thương hiệu du lịch địa phương, tập trung hướng hình ảnh du lịch Quảng Bình ở phạm vi trong nước và quốc tế;

- Kết nối các sự kiện, lễ hội để tạo ra chuỗi sự kiện du lịch nhằm thu hút và tận dụng tối đa các nguồn khách;

- Tăng cường liên kết phối hợp marketing chung các điểm đến, sản phẩm du lịch, khai thác thị trường nội địa trọng điểm (Hà Nội, Thành phố Hồ Chí Minh..), các thị trường nội địa tiềm năng trong khu vực, các thị trường quốc tế lân cận như (Thái Lan, Singapore, Hàn Quốc, Nhật Bản...) thông qua các roadshow tại các thị trường nội địa trọng điểm, tham gia các hội chợ trong nước và quốc tế;

- Khuyến khích các hãng hàng không tăng cường phát triển các chuyến bay đến các cảng hàng không quốc tế trong khu vực đến địa phương, mở thêm chuyến bay, tăng cường hợp tác để tạo điều kiện cho du khách đi lại thuận tiện, an toàn;

- Hợp tác trao đổi thông tin và chia sẻ kinh nghiệm trong công tác quản lý Nhà nước về du lịch; hợp tác trên lĩnh vực quy hoạch, đầu tư; hợp tác về xúc tiến, quảng bá du lịch, tuyên truyền giới thiệu về du lịch Quảng Bình trên các website, tạp chí...

#### **3.4. Liên kết đào tạo nguồn nhân lực phục vụ phát triển du lịch bền vững**

Đẩy mạnh hợp tác đào tạo bằng nhiều hình thức, liên kết, liên thông giữa các cơ sở đào tạo, dạy nghề tại Quảng Bình với các cơ sở đào tạo của khu vực miền Trung để đào tạo nghiệp vụ và chuyên môn về du lịch, phát triển nguồn nhân lực của địa phương ngày càng chất lượng. Thông qua các lớp tập huấn nghiệp vụ, các khóa đào tạo chuyên sâu về du lịch, có thể mời trực tiếp các giảng viên, các nhà quản lý có kinh nghiệm, nhân viên đi trước đào tạo cho nhân viên đi sau để phát triển nguồn nhân lực phục vụ ngành du lịch đáp ứng các tiêu chuẩn kỹ năng nghề du lịch của quốc tế cũng như các tiêu chuẩn của các nước ASEAN.

### **3.5. Liên kết các doanh nghiệp du lịch**

Liên kết các doanh nghiệp du lịch ở địa phương với nhau và với các doanh nghiệp du lịch ở các trung tâm du lịch quốc gia (Hà Nội, Quảng Ninh, Đà Nẵng, Thành phố Hồ Chí Minh...) là nhân tố đặc biệt quan trọng để thực hiện liên kết phát triển du lịch tỉnh Quảng Bình. Xây dựng mô hình liên kết, tạo sự gắn kết chặt chẽ về lợi ích giữa các doanh nghiệp, hình thành chuỗi liên kết giữa các hoạt động: kinh doanh vận chuyển, kinh doanh lưu trú, kinh doanh lữ hành để cung cấp những sản phẩm chất lượng cao với chi phí thấp cho du khách. Các doanh nghiệp du lịch liên kết với các tiểu vùng và các địa phương trong các hoạt động du lịch để nâng cao chất lượng sản phẩm và gia tăng giá trị cho khách hàng. Thiết lập mối liên kết với những nền tảng kinh tế quan trọng như cơ sở hạ tầng, cộng đồng dân cư và tài nguyên môi trường cho sự phát triển bền vững.

### **3.6. Hợp tác giữa các hiệp hội du lịch với các địa phương**

- Tạo điều kiện hỗ trợ, trao đổi học tập kinh nghiệm về mô hình, cách thức hoạt động hoặc chia sẻ kinh nghiệm giữa các khách sạn, nhà hàng tham gia hiệp hội du lịch;

- Tạo môi trường thuận lợi để các đơn vị kinh doanh dịch vụ du lịch tham gia chương trình xúc tiến du lịch, tham gia các hội nghị, hội thảo, hội chợ triển lãm, các sự kiện và lễ hội nhằm quảng bá du lịch địa phương;

- Thường xuyên chia sẻ thông tin, phối hợp tháo gỡ kịp thời các khó khăn, vướng mắc phát sinh trong quá trình hợp tác.

## **4. Kết luận**

Tìm hiểu thực tế tại các khách sạn, nhà hàng, các đơn vị lữ hành, kinh doanh du lịch trên địa bàn cho thấy trong bối cảnh phát triển du lịch tỉnh Quảng Bình hiện nay, lượng khách có xu hướng giảm, thì liên kết du lịch đóng một vai trò hết sức quan trọng và chỉ có những đơn vị thực sự có tham gia liên kết mới có thể đứng vững sau sự cố môi trường biển năm 2016. Thông qua liên kết giúp các đơn vị phối hợp với nhau, tạo nguồn khách ổn định và phát triển. Việc liên kết ngành sản phẩm du lịch, các doanh nghiệp trong địa phương là điều kiện để phát triển bền vững về kinh tế - xã hội nói chung và du lịch nói riêng. Muốn xây dựng được sự liên kết du lịch theo hướng bền vững đòi hỏi phải thực hiện các nội dung, hình thức, giải pháp liên kết hiệu quả. Trong đó, đặc biệt chú ý đổi mới tư duy nhận thức về vai trò của liên kết, hạn chế các rào cản về hành chính, văn hóa, điều kiện tự nhiên. Liên kết phát triển du lịch bền vững đòi hỏi phải kết hợp sức mạnh tổng thể, phối hợp công tư, hợp tác đa phương cùng có lợi.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Nguyễn Văn Đính - Trần Thị Minh Hoà (2008), *Giáo trình Kinh tế du lịch*, NXB Đại học Kinh tế Quốc dân, Hà Nội
- [2] Ngô Thắng Lợi, Vũ Cương (2015), *Liên kết phát triển và tổ chức điều phối liên kết phát triển vùng kinh tế trọng điểm ở Việt Nam*, Nxb Lý luận Chính trị
- [3] Phạm Trung Lương (2016), *Một số vấn đề cần quan tâm trong liên kết phát triển vùng du lịch*, Kỷ yếu hội thảo khoa học “Liên kết phát triển du lịch vùng Bắc - Nam Trung bộ”
- [4] Hà Văn Siêu (2011), *Quy hoạch phát triển du lịch các tỉnh duyên hải miền Trung trong liên kết phát triển vùng*, Kỷ yếu hội thảo khoa học “Liên kết phát triển du lịch các tỉnh duyên hải miền Trung”
- [5] Trần Đình Thiên (2015), *Liên kết phát triển du lịch vùng duyên hải miền Trung*, Viện Kinh tế Việt Nam
- [6] Đỗ Cẩm Thơ (2009), *Nghiên cứu xây dựng sản phẩm du lịch Việt Nam có tính cạnh tranh trong khu vực, quốc tế*, Viện Nghiên cứu phát triển du lịch
- [7] Asian Development Bank (2013), *Regional and subregional program links - Mapping the links between ASEAN and the GMS, BIMP-EAGA, and IMT-GT*
- [8] E. Wanda George, Heather Mair, Donald G Reid, *Rural Tourism Development*, University of Glasgow, Scotland, UK
- [9] The World Tourism Organization and the European Travel Commission (2011), *Handbook on Tourism Product Development*, The World Tourism Organization, Madrid, Spain.

**NGHIÊN CỨU MỘT SỐ YẾU TỐ MARKETING ẢNH HƯỞNG TỚI QUYẾT  
ĐỊNH CHỌN MUA SẢN PHẨM SỮA CỦA CÔNG TY SỮA ELOVI**  
**SOME MARKETING FACTORS AFFECTING THE DECISION TO PURCHASE  
THE MILK PRODUCTS OF ELOVI MILK'S**

*TS. Nguyễn Văn Huân*

*ThS. Nguyễn Thị Kim Tuyền*

*Trường Đại học Công nghệ Thông tin và Truyền thông - Đại học Thái Nguyên*

**Tóm tắt**

*Bài báo này nghiên cứu về các nhân tố ảnh hưởng tới quyết định chọn mua sản phẩm sữa của công ty sữa Elovi. Số liệu nghiên cứu được khảo sát trực tiếp từ 121 khách hàng trên địa bàn tỉnh Thái Nguyên. Tác giả thực hiện phương pháp phân tích định tính, kết quả nghiên cứu cho thấy các yếu tố ảnh hưởng tới quyết định mua sản phẩm sữa của khách hàng gồm 5 nhóm nhân tố: Giá cả, chất lượng sản phẩm, bao bì đóng gói, thương hiệu, khuyến mại. Qua đó tác giả đề xuất một số kiến nghị đối với các nhà quản lý công ty sữa Elovi.*

**Từ khóa:** *nhân tố, marketing, sản phẩm sữa, công ty sữa Elovi.*

**Abstract**

*This article explores the factors influencing Elovi Milk's decision to buy dairy products. The data was directly surveyed from 121 clients in Thai Nguyen province. The results of the study show that the factors influencing the decision to buy dairy products of customers include 5 groups of factors: price, product quality, packaging, Brand, promotion. Through which the author proposes some suggestions to managers of dairy company Elovi.*

**Keywords:** *factor, marketing, dairy products, dairy company Elovi.*

**NỘI DUNG**

**1. Giới thiệu**

Ngày nay, sữa tươi là một trong những nhu cầu cần thiết của người tiêu dùng, bởi đời sống nhân dân ngày càng được nâng cao, và sữa là một trong những sản phẩm có tính thiết yếu đối với mỗi người dân.

Chính vì vậy tạo lên sự cạnh tranh rất lớn giữa các thương hiệu sữa khác nhau. Để giữ chân được khách hàng, thu hút khách hàng thì các doanh nghiệp phải tìm ra giải pháp nhằm đáp ứng được nhu cầu của khách hàng, và làm hài lòng họ.

Một trong các giải pháp đó là đi nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng tới sự hài lòng của khách hàng như: yếu tố nhân khẩu học, chất lượng sản phẩm, giá cả, thương hiệu, khuyến mại, bao bì đóng gói của sản phẩm sữa, trên cơ sở đi khảo sát thực tế, từ đó doanh nghiệp thống kê số liệu và sử dụng các công cụ phân tích để đánh giá mức độ hài lòng của khách hàng đối với doanh nghiệp mình [1], với mục đích khắc phục những hạn chế, những mặt thiếu sót của doanh nghiệp, nhằm thu hút khách hàng và thu được lợi nhuận cao.

Bên cạnh đó, sức ép từ thị trường cạnh tranh gay gắt buộc doanh nghiệp phải thay đổi sản phẩm, dịch vụ một cách linh hoạt và hiệu quả; đồng thời phải chú trọng giới thiệu sản phẩm nhằm đáp ứng nhu cầu của khách hàng.

Chất lượng sản phẩm, hay giá cả và thương hiệu của sản phẩm là phương thức tiếp cận quan trọng trong quản lý kinh doanh nhằm ảnh hưởng đến quyết định chọn mua của khách hàng, đồng thời giúp tăng khả năng cạnh tranh và hiệu quả của ngành [2], [4].

Trong những năm gần đây, nền kinh tế của Việt Nam có nhiều chuyển biến, đời sống của nhân dân ngày càng được nâng cao. Cùng với chính sách mở cửa hội nhập với thế giới, bởi vậy nền kinh tế Việt Nam đang được đưa lên tầm cao mới. Chính sự khả quan đi lên đó thị trường sữa Việt Nam ngày càng trở lên sôi động, các thương hiệu trong và ngoài nước ngày càng nhiều. Chính vì vậy các doanh nghiệp sữa nói chung và công ty sữa Elovi nói riêng, cần phải nghiên cứu và tìm ra giải pháp nhằm thu hút được khách hàng, làm thỏa mãn khách hàng, để họ lựa chọn mua sản phẩm của mình [3], [5].

## **2. Cơ sở lý thuyết và mô hình nghiên cứu**

### **2.1. Giới thiệu về công ty sữa Elovi**

Công ty cổ phần Elovi Việt Nam được thành lập theo giấy phép kinh doanh số 1702000074 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Thái Nguyên cấp ngày 10/05/2002.

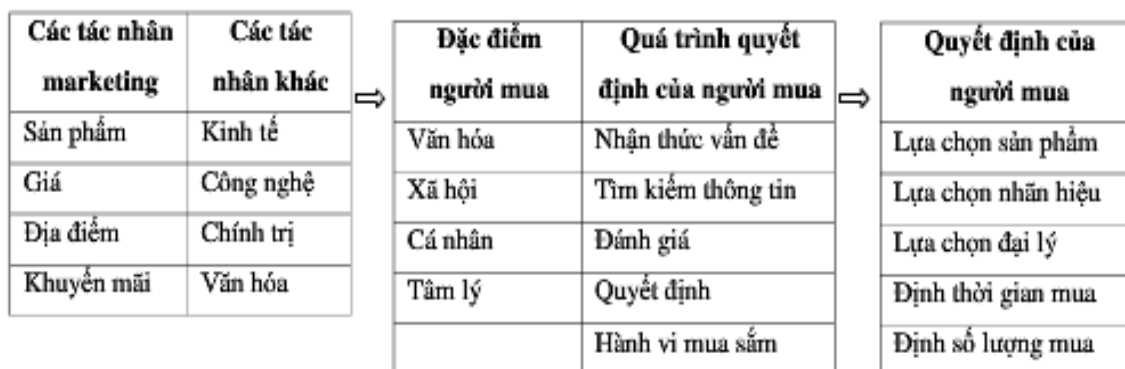
Công ty Elovi hiện đang sở hữu một trong những nhà máy sản xuất sữa lớn nhất Việt Nam với công suất 80 triệu lít/năm. Nằm trên khu đất 21 ha thuộc xã Thuận Thành - Thị xã Phổ Yên - Tỉnh Thái Nguyên, ngay sát Quốc lộ 03, Nhà máy Elovi được đầu tư đồng bộ với thiết bị, công nghệ tiên tiến hàng đầu thế giới của Tập đoàn Tetra Pak - Thụy Điển.

Tuy nhiên, hiện nay trên thị trường Việt Nam có rất nhiều các thương hiệu sữa khác nhau cạnh tranh như Vinamilk, TH- True Milk, vì vậy công ty cần nghiên cứu những nhân tố nào tác động mạnh tới quyết định mua hàng của người tiêu dùng, từ đó công ty sẽ đưa ra chính sách hợp lý nhằm thu hút khách hàng, tăng doanh thu.

### **2.2. Khái niệm hành vi tiêu dùng**

Hành vi tiêu dùng được hiểu là một loạt các quyết định về việc mua cái gì, tại sao, khi nào, như thế nào, nơi nào, bao nhiêu, bao lâu một lần. Việc nghiên cứu hành vi người tiêu dùng thực chất là đi tìm câu trả lời các câu hỏi: Người tiêu dùng mua sản phẩm bằng cách nào? Họ mua sản phẩm gì? Hành vi tiêu dùng của khách hàng bị chi phối ở những mức độ khác nhau bởi các yếu tố: văn hóa, xã hội, hoàn cảnh cá nhân và các yếu tố thuộc về tâm lý.

Do vậy các doanh nghiệp phải hiểu được những nhu cầu và các yếu tố ảnh hưởng, chi phối hành vi mua sắm của khách hàng. Philip Kotler đã hệ thống các yếu tố dẫn tới quyết định mua sắm của người tiêu dùng qua mô hình sau:



**Hình 1: Mô hình hành vi mua của người tiêu dùng của Philip Kotler [6]**

Từ mô hình trên cho thấy, các yếu tố tiếp thị như: sản phẩm, giá cả, địa điểm, khuyến mãi và những kích thích bên ngoài như: kinh tế, công nghệ, chính trị, văn hóa tác động và đi vào ý thức của người tiêu dùng. Cùng với các đặc điểm như: văn hóa, xã hội, cá nhân, tâm lý và quá trình thông qua quyết định của người tiêu dùng dẫn đến những quyết định mua sắm nhất định.

Doanh nghiệp phải hiểu được điều gì đang xảy ra trong ý thức của người tiêu dùng giữa lúc các kích thích bên ngoài tác động và lúc quyết định mua sắm. Nghĩa là họ phải trả lời được hai câu hỏi sau:

- Những đặc điểm của người tiêu dùng như văn hóa, xã hội, cá nhân và tâm lý ảnh hưởng như thế nào đến hành vi mua sắm
- Người tiêu dùng thông qua quyết định mua sắm như thế nào.

Trên đây là cơ sở lý thuyết về quyết định mua hàng của người tiêu dùng, vậy để đi vào vấn đề cụ thể, đó là nghiên cứu về quyết định mua hàng của khách hàng đối với sản phẩm sữa Elovi, chúng ta sẽ đi nghiên cứu phần tiếp theo.

## **2.2. Mô hình nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua sản phẩm sữa Elovi.**

Sau khi nghiên cứu về quyết định mua của khách hàng đối với sản phẩm sữa Elovi tác giả đã đề xuất mô hình kỳ vọng các yếu tố tác động đến quyết định mua của khách hàng đối với sản phẩm sữa của công ty như sau:

### **Các yếu tố ảnh hưởng:**

- Các yếu tố nhân khẩu học: tuổi, trình độ, học vấn, nghề nghiệp, thu nhập, giới tính.
- Yếu tố giá cả: Giá cả là cái mà người mua phải trả để có được sản phẩm dịch vụ mong muốn, được đo bằng tiền tệ, giá cả là một trong những yếu tố ảnh hưởng mạnh mẽ đến quyết định mua của khách hàng.
- Yếu tố về thương hiệu: Thương hiệu chính là thuật ngữ, biểu tượng, hình vẽ hay sự phối hợp giữa chúng để xác nhận sản phẩm của doanh nghiệp này với các sản phẩm của doanh nghiệp cạnh tranh. Thương hiệu càng uy tín càng thu hút được khách hàng.
- Chất lượng sản phẩm: Chất lượng sản phẩm như tỷ lệ chất dinh dưỡng, các loại hương vị sữa có đa dạng không, có phù hợp với thị hiếu, sở thích của khách hàng hay không.



- Yếu tố về bao bì, đóng gói: Bao bì đóng gói hay chính là kiểu dáng của sản phẩm cũng là một trong những nhân tố tác động mạnh tới quyết định mua của khách hàng. Sản phẩm sữa đóng gói với khối lượng là bao nhiêu, dưới dạng túi hay dạng hộp.

- Yếu tố về khuyến mại, ưu đãi: Công ty sữa Elovi có hay có chương trình khuyến mại cho người tiêu dùng không, các chương trình khuyến mại được quảng cáo như thế nào để người tiêu dùng có được thông tin.

#### Các giả thuyết của mô hình nghiên cứu:

H1: Giá cả của công ty sữa Elovi phù hợp với người tiêu dùng

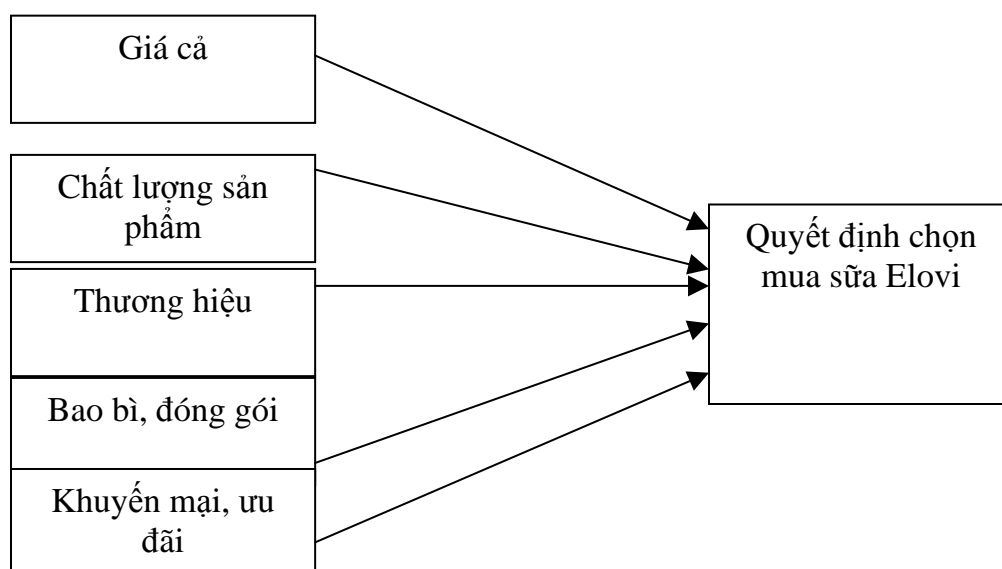
H2: Thương hiệu có tác động cùng chiều đến quyết định mua sữa Elovi

H3: Chất lượng sản phẩm có tác động cùng chiều đến quyết định mua sữa Elovi

H4: Bao bì, đóng gói có tác động cùng chiều đến quyết định mua sữa Elovi

H5: Khuyến mại, ưu đãi có tác động cùng chiều đến quyết định mua sữa Elovi

*Trên cơ sở đi nghiên cứu các nhân tố trên, tác giả đã đề xuất mô hình nghiên cứu như sau:*



**Hình 2. Mô hình các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua sữa Elovi**

### 3. Phân tích kết quả khảo sát, kiểm định mô hình

Số liệu sử dụng cho nghiên cứu này được thu thập từ cuộc điều tra, khảo sát trực tiếp từ 121 khách hàng tại địa bàn tỉnh Thái Nguyên. Nghiên cứu này sử dụng phần mềm SPSS, AMOS để hỗ trợ việc phân tích dữ liệu. Mô hình nghiên cứu được thực hiện như sau:

#### **Bước 1: Kiểm định thang đo bằng hệ số tin cậy Cronbach's alpha.**

Để đo lường sự ảnh hưởng của các yếu tố, tác giả đã sử dụng thang đo Likert với thang điểm từ 1 đến 5 (với 1. Hoàn toàn không đồng ý, 2. Không đồng ý, 3. Trung hòa, 4. Đồng ý, 5. Hoàn toàn đồng ý). Thang đo được đánh giá độ tin cậy thông qua hệ số Cronbach's Alpha. Hệ số Cronbach's Alpha được sử dụng để loại các biến không thỏa mãn điều kiện. Các biến số có hệ số tương quan biến tổng nhỏ hơn 0,3 sẽ bị loại và thang đo được chọn khi hệ số Cronbach's Alpha lớn hơn 0,6.

**Bảng 1: Bảng được đánh giá độ tin cậy của thang đo thông qua hệ số Cronbach's Alpha**

Tiêu chí	Thành phần	Hệ số tương quan biến tổng	Hệ số cronbach's alpha nếu loại bỏ biến
Giá cả (GC)	Giá cả phải chăng, phù hợp	0.802	0.761
	Giá rẻ, có tính cạnh tranh mạnh mẽ so với các đối thủ cạnh tranh	0.696	0.861
<b>Hệ số Cronbach's Alpha = 0.863</b>			
Chất lượng sản phẩm (CLSP)	Sản phẩm có hàm lượng dinh dưỡng cao	0.675	0.923
	Sản phẩm của công ty đa dạng	0.843	0.866
	Sản phẩm sữa thơm ngon, phù hợp với thị hiếu của người tiêu dùng.	0.832	0.870
	Sản phẩm có nhiều hương vị khác nhau	0.838	0.868
<b>Hệ số Cronbach's Alpha = 0.910</b>			
Bao bì, đóng gói (BBDG)	Đóng gói dạng túi phù hợp	0.501	0.736
	Đóng gói dạng hộp phù hợp	0.657	0.649
	Bao bì sản phẩm đẹp mắt, cuốn hút khách hàng	0.591	0.689
	Đóng gói khối lượng sữa phù hợp	0.501	0.736
<b>Hệ số Cronbach's Alpha = 0.762</b>			
Khuyến mại, ưu đãi (KM)	Sản phẩm có nhiều đợt khuyến mại trong năm	0.691	0.823
	Các đợt khuyến mại có giá trị lớn	0.766	0.752
	Thông tin khuyến mại được phổ biến rộng rãi	0.713	0.804
<b>Hệ số Cronbach's Alpha = 0.852</b>			
Thương hiệu (TH)	Sản phẩm có slogan đẹp, ý nghĩa, bắt mắt	0.552	0.733
	Sản phẩm có thương hiệu uy tín	0.552	0.734
<b>Hệ số Cronbach's alpha = 0.711</b>			

Theo bảng trên, hệ số Cronbach's Alpha của các biến lần lượt là 0.863, 0.910, 0.762, 0.852, 0.711 > 0.6. Do đó, mô hình là phù hợp.

Theo đó không có biến nào bị loại bỏ ra khỏi mô hình do hệ số tương quan biến tổng của các biến đều >0.3.

### **Bước 2: Phân tích nhân tố khám phá EFA**

Kết quả phân tích EFA sau các bước với kiểm định đã được đảm bảo như bảng dưới đây:

**Bảng 2: Bảng kết quả phân tích EFA**

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		0.736
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	960.466
	Df	120
	Sig.	0.000

**Nhìn vào bảng trên ta thấy:**

- Kiểm định tính thích hợp của mô hình (Điều kiện là:  $0.5 < \text{Hệ số KMO} = 0.736 < 1$ )

- Kiểm định Bartlett về tương quan của các biến quan sát

(Điều kiện là:  $\text{Sig} = 0.000 < 0.05$ )

Theo kết quả phân tích, 15 biến được chia thành 5 nhóm nhân tố (*Chi tiết xem phụ lục*). Dựa vào các biến quan sát trong nhóm, các nhân tố được đặt tên như sau:

Nhóm nhân tố 1: Chất lượng sản phẩm tập hợp 4 biến quan sát

Nhóm nhân tố 2: Khuyến mại, ưu đãi sản phẩm tập hợp 3 biến quan sát

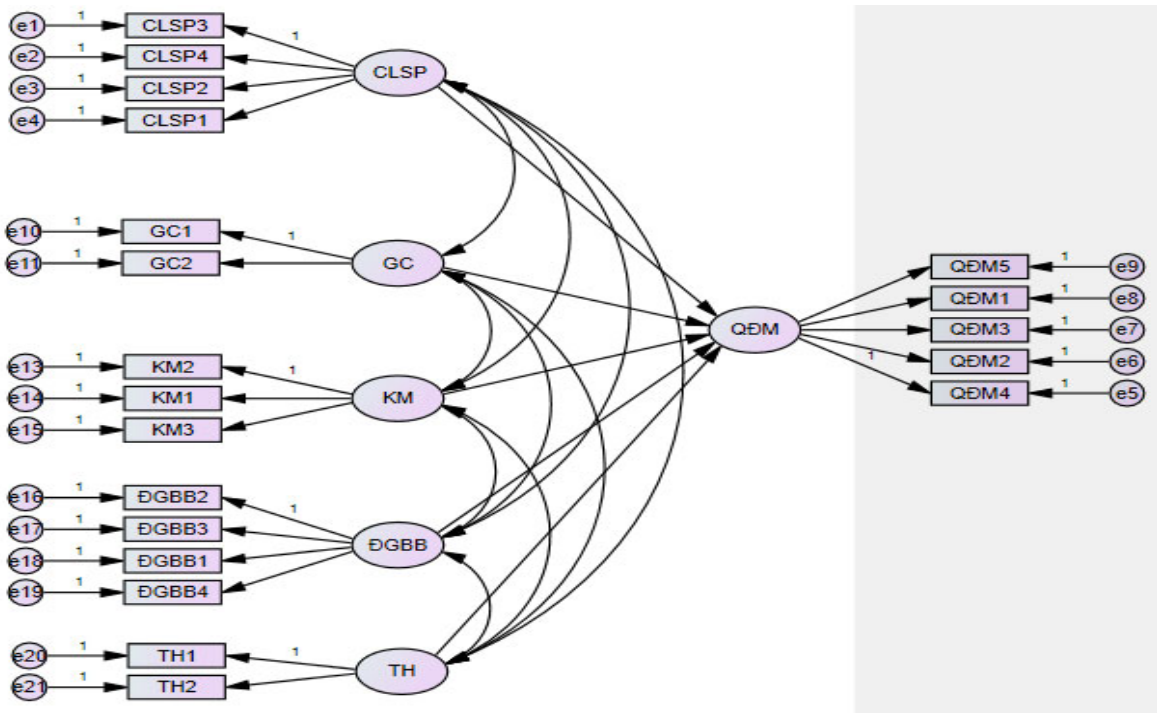
Nhóm nhân tố 3: Đóng gói, bao bì sản phẩm tập hợp gồm 4 biến quan sát

Nhóm nhân tố 4: Giá cả của sản phẩm tập hợp 2 biến quan sát

Nhóm nhân tố 5: Thương hiệu của sản phẩm tập hợp 2 biến quan sát

**Bước 3: Kiểm định mô hình nghiên cứu**

Sau khi đánh giá các thang đo, ta tiến hành kiểm định mô hình có phù hợp hay không bằng cách chạy trên phần mềm Amos. Kết quả đưa ra được mô hình nghiên cứu chuẩn hóa:



**Hình 3: Mô hình nghiên cứu chuẩn hóa**

Kết quả ước lượng của mô hình nghiên cứu chuẩn hóa có giá trị  $P = 0.000$  (Chi-square = 295.701) và  $\text{Chi-square}/df = 1.382 < 3$ ,  $\text{RMSEA} = 0.056 < 0.08$ ;  $\text{TLI} = 0.912$ ;  $\text{CFI} = 0.932$ . Với kết quả chuẩn hóa này, ta thấy RMSEA đạt chuẩn theo yêu cầu; TLI, CFI cao hơn 0.9. Vậy mô hình nghiên cứu đạt yêu cầu.

#### Bước 4: Kiểm định các giả thuyết của mô hình nghiên cứu

Kết quả kiểm định các giả thuyết của mô hình nghiên cứu được thể hiện trong bảng 4

Kết quả kiểm định mối quan hệ nhân quả giữa các nhân tố nghiên cứu cho thấy tất cả các mối quan hệ trong mô hình nghiên cứu đều có ý nghĩa thống kê hay các giả thuyết từ  $H_1$  đến  $H_5$  đều được chấp nhận thông qua các trọng số hồi quy chuẩn hóa mối quan hệ giữa các nhân tố dương chứng tỏ các mối quan hệ giữa các nhân tố này có ảnh hưởng tỷ lệ thuận với nhau.

**Bảng 3: Kết quả ước lượng tham số và kiểm định giả thuyết mô hình nghiên cứu**

			Estimate	S.E.	C.R.	P	Kiểm định
QĐM	<---	CLSP	0.035	0.060	-1.667	0.096	$H_2$
QĐM	<---	GC	0.067	0.073	0.914	0.361	$H_4$
QĐM	<---	KM	-0.021	0.051	-0.417	0.676	$H_1$
QĐM	<---	ĐGBB	0.025	0.064	0.386	0.699	$H_3$
QĐM	<---	TH	0.409	0.098	4.156	***	$H_5$

$H_2$ : Giả thuyết về mối quan hệ giữa *Chất lượng sản phẩm (CLSP)* với *Quyết định mua (QĐM)* của khách hàng. Giá trị ước lượng của mối quan hệ này là 0.035 (se = 0.060). Như vậy giả thuyết này được chấp nhận. Nghĩa là Chất lượng sản phẩm có tác động tích cực tới quyết định mua của khách hàng.

$H_4$ : Giả thuyết về mối quan hệ giữa *Giá cả (GC)* với *Quyết định mua (QĐM)* của khách hàng. Giá trị ước lượng của mối quan hệ này là 0.067 (se = 0.073). Như vậy giả thuyết này được chấp nhận. Nghĩa là ảnh hưởng của Giá cả có tác động tích cực tới Quyết định mua của khách hàng.

$H_1$ : Giả thuyết về mối quan hệ giữa *Khuyến mại (KM)* với *Quyết định mua (QĐM)* của khách hàng. Giá trị ước lượng của mối quan hệ này là -0.021 (se = 0.051). Như vậy giả thuyết này bác bỏ. Nghĩa là Ảnh hưởng của Khuyến mại có tác động tiêu cực tới Quyết định mua của khách hàng.

$H_3$ : Giả thuyết về mối quan hệ giữa *Đóng gói bao bì (ĐGBB)* với *Quyết định mua (QĐM)* của khách hàng. Giá trị ước lượng của mối quan hệ này là 0.025 (se = 0.064). Như vậy giả thuyết này được chấp nhận. Nghĩa là Đóng gói bao bì có tác động tích cực tới Quyết định mua của khách hàng.

$H_5$ : Giả thuyết về mối quan hệ giữa *Thương hiệu* với *Quyết định mua (QĐM)* của khách hàng. Giá trị ước lượng của mối quan hệ này là 0.409 (se = 0.098). Như vậy giả thuyết này được chấp nhận. Nghĩa là Thương hiệu có tác động tích cực tới Quyết định mua của khách hàng.

## **Kết luận và kiến nghị**

### ***Kết luận:***

Nhìn chung, chất lượng sản phẩm sữa hiện tại của công ty sữa Elovi tương đối làm khách hàng hài lòng nhưng mức độ chưa cao. Vì vậy, trong thời gian tới, doanh nghiệp cần cố gắng hơn nữa để thu hút khách hàng, giữ chân khách hàng trung thành, làm nền tảng vững chắc cho công ty sữa trong quá trình cạnh tranh với các doanh nghiệp khác. Đặc biệt, công ty sữa Elovi cần chú ý duy trì những yếu tố đã làm khách hàng cảm thấy hài lòng nhất là:

Công ty sữa Elovi cần chú ý duy trì những yếu tố đã làm khách hàng cảm thấy hài lòng nhất đó là: chất lượng sản phẩm, giá cả sản phẩm, đóng gói bao bì sản phẩm và tăng cường các biện pháp khẳng định vị trí trong lòng khách hàng thông qua các yếu tố như khuyến mại, thương hiệu. Có như vậy, công ty mới nâng cao mức độ hài lòng của khách hàng.

### ***Kiến nghị:***

#### ***Đối với công ty***

- Công ty cần tiếp tục duy trì về chất lượng sữa, ổn định giá cả sản phẩm, mở rộng thêm hình thức bao bì đa dạng, phù hợp với thị hiếu người tiêu dùng
- Công ty cần phải làm thêm nhiều các chương trình khuyến mãi, quảng cáo để giới thiệu hình ảnh công ty, cũng như khẳng định vị thế của mình trước các đối thủ cạnh tranh.
- Tăng cường những mặt mạnh và hạn chế những điểm yếu trong khâu chất lượng dịch vụ.
- Duy trì nguồn kinh phí dự kiến cho các hoạt động thường niên và các chính sách liên quan đến hàng hoá, giá cả,...

#### ***Đối với các tổ chức chính trị - xã hội:***

- Tạo điều kiện cho công ty sữa Elovi tiếp tục tham gia các hội chợ truyền thống nhằm quảng bá và khẳng định hình ảnh của mình với khách hàng nội địa cũng như khách hàng ngoại tỉnh.
- Giúp đỡ và tạo điều kiện cho quản lý và nhân viên công ty tham gia các cuộc hội thảo về sữa tại Việt Nam.

## **TÀI LIỆU THAM KHẢO**

- [1] Nguyễn Đình Thọ và Nguyễn Thị Mai Trang (2008), *Nghiên Cứu Khoa Học Marketing - Ứng dụng Mô hình cấu trúc tuyến tính SEM*, Đại học Quốc gia Thành phố Hồ Chí Minh.
- [2] Lê Dân, Nguyễn Thị Kim Phượng, *Đánh giá mức độ hài lòng của bệnh nhân đối với chất lượng dịch vụ khám chữa bệnh tại bệnh viện Đa Khoa Đà Nẵng*, Tạp chí Phát triển Kinh tế - Xã hội Đà Nẵng.
- [3] Phạm Lê Hồng Nhung, Đinh Công Thành, Phạm Thị Thảo, Lê Thị Hồng Vân (2012), *Áp dụng mô hình cấu trúc tuyến tính trong kiểm định mối quan hệ giữa chất lượng dịch*

vụ, sự hài lòng và lòng trung thành của khách hàng đối với dịch vụ siêu thị tại Thành phố Cần Thơ, Kỷ yếu khoa học - Đại học Cần Thơ.

- [4] Baker, D. A. & Crompton, J. L. (2000), *Quality, Satisfaction and Behavior Intentions*. *Annals of Tourism Research*, 27 (3), 785-804.
- [5] Chen, C. (2008), *Investigating structural relationship between service quality, perceived value, satisfaction, and behavioral intentions for air passengers: Evidence from Taiwan*, *Transportation Research*, 42 (A), 709-717.
- [6] Philip Kotler and Gary Armstrong (1991), *Principles of Marketing*, Eight Edition, Prentice Hall.

## PHỤ LỤC

### Ma trận nhân tố đã xoay trong kết quả EFA

Các yếu tố	Nhóm nhân tố				
	1	2	3	4	5
Sản phẩm có hàm lượng dinh dưỡng cao	.914				
Sản phẩm của công ty đa dạng	.908				
Sản phẩm sữa thơm ngon, phù hợp với thị hiếu của người tiêu dùng.	.896				
Sản phẩm có nhiều hương vị khác nhau	.751				
Sản phẩm có nhiều đợt khuyến mại trong năm		.906			
Các đợt khuyến mại có giá trị lớn		.889			
Thông tin khuyến mại được phổ biến rộng rãi		.838			
Đóng gói dạng túi phù hợp			.823		
Đóng gói dạng hộp phù hợp			.763		
Bao bì sản phẩm đẹp mắt, cuốn hút khách hàng			.721		
Đóng gói khối lượng sữa phù hợp			.702		
Giá cả phải chăng, phù hợp				.898	
Giá rẻ, có tính cạnh tranh mạnh mẽ so với các đối thủ cạnh tranh				.838	
Sản phẩm có slogan đẹp, ý nghĩa, bắt mắt					.882
Sản phẩm có thương hiệu uy tín					.869

**GẮN PHÁT TRIỂN KINH TẾ DU LỊCH BIỂN, ĐẢO VỚI BẢO ĐẢM  
QUỐC PHÒNG, AN NINH Ở CÁC TỈNH VEN BIỂN BẮC BỘ  
TOURISM ECONOMIC DEVELOPMENT OF SEA-ISLAND TIED  
WITH ENSURING DEFENSE-SECURITY IN THE NORTHERN  
COASTAL PROVINCES**

*ThS. Nguyễn Tuấn Dũng - Học viện Hậu cần - Bộ Quốc phòng*

*ThS. Bùi Văn Mạnh - Học viện Chính trị - Bộ Quốc phòng*

**Tóm tắt**

*Các tỉnh ven biển Bắc Bộ là khu vực có nhiều tiềm năng để phát triển kinh tế du lịch biển, đảo. Trong bối cảnh tình hình biển, đảo có nhiều diễn biến phức tạp, gắn phát triển kinh tế du lịch biển, đảo với bảo đảm quốc phòng, an ninh ở các tỉnh ven biển Bắc Bộ là vấn đề có ý nghĩa quan trọng và hết sức cần thiết. Trên thực tế, việc gắn kết 2 lĩnh vực này ở các tỉnh ven biển Bắc Bộ đã được thực hiện và thu được những kết quả nhất định; tuy nhiên, ở một số nơi, một số thời điểm hiệu quả của sự gắn kết này còn hạn chế. Trên cơ sở đó, tham luận đề xuất một số giải pháp gắn kết chặt chẽ hơn nữa giữa phát triển kinh tế du lịch biển, đảo với bảo đảm quốc phòng, an ninh ở các tỉnh ven biển Bắc Bộ.*

**Từ khóa:** *kinh tế du lịch; biển, đảo; quốc phòng, an ninh; Bắc Bộ*

**Abstract**

*The Northern coastal provinces are considered as areas with potential for tourism economic development of sea-island. In the context of more complicated sea-island situation, the tourism economic development of sea-island tied with ensuring defense-security in the Northern coastal provinces are significantly critical and necessary issues. In fact, the mount this two fields in the Northern coastal provinces has been done, and obtained certain results; however, in some places, effectiveness of this connection is sometimes limited. On that basis, a number of solutions are proposed to link tourism economic development of sea-island with ensuring defense-security in the Northern coastal provinces.*

**Keywords:** *tourism economy; sea-island; defense-security; Northern.*

**Đặt vấn đề**

Các tỉnh ven biển Bắc Bộ bao gồm 5 tỉnh/thành phố: Quảng Ninh, Hải Phòng, Thái Bình, Nam Định, Ninh Bình - một địa bàn ưu tiên phát triển du lịch trong “Chiến lược phát triển du lịch Việt Nam đến năm 2020, tầm nhìn đến năm 2030”. Nơi đây gắn với các tuyến giao thông đường biển vào loại quan trọng bậc nhất trên thế giới hiện nay, cửa ngõ hướng biển của Việt Nam ra khu vực và quốc tế; đồng thời, nơi đây còn có nguồn tài nguyên du lịch biển, đảo rất phong phú để phát triển kinh tế du lịch. Tuy nhiên, biển, đảo địa bàn các tỉnh ven biển Bắc Bộ là khu vực rất nhạy cảm về chính trị, quốc phòng, an ninh (QP-AN), đặc biệt trước những diễn biến phức tạp của tình hình biển Đông hiện nay đang đặt ra việc gắn kết chặt chẽ giữa phát triển kinh tế du lịch biển, đảo (KTDLBĐ) với bảo đảm QP-AN

nhằm vừa phát triển KTDLBĐ, vừa thực hiện thắng lợi các nhiệm vụ quân sự, QP-AN, khẳng định chủ quyền quốc gia trên biển và các đảo.

## **1. Những quan niệm chung**

### **1.1. Một số khái niệm liên quan**

\* *Kinh tế du lịch biển, đảo*

*Kinh tế du lịch biển, đảo*: là một lĩnh vực hoạt động đặc thù của kinh tế du lịch nói chung, phản ánh các quan hệ kinh tế giữa người cung ứng và người tiêu dùng các sản phẩm du lịch gắn với không gian lãnh thổ của vùng biển và hải đảo thông qua các hoạt động kinh doanh dịch vụ du lịch, nhằm thỏa mãn nhu cầu của du khách, đem lại nguồn thu cho ngân sách Nhà nước, thu nhập cho doanh nghiệp kinh doanh du lịch, lợi ích về kinh tế, văn hóa, xã hội, môi trường... cho nhân dân địa phương có tài nguyên du lịch biển, đảo.

\* *Quốc phòng, an ninh*

*Quốc phòng*: Là “công cuộc giữ nước bằng sức mạnh tổng hợp của toàn dân tộc, trong đó sức mạnh quân sự là đặc trưng, lực lượng vũ trang nhân dân là nòng cốt”<sup>154</sup>.

*An ninh*: Là trạng thái ổn định, an toàn, không có dấu hiệu nguy hiểm đe dọa sự tồn tại và phát triển bình thường của cá nhân, tổ chức, của từng lĩnh vực hoạt động xã hội hoặc của toàn xã hội.

*An ninh quốc gia*: “là sự ổn định, phát triển bền vững của chế độ xã hội chủ nghĩa và Nhà nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam, sự bất khả xâm phạm độc lập, chủ quyền, thống nhất, toàn vẹn lãnh thổ của Tổ quốc”<sup>155</sup>.

Hai khái niệm quốc phòng và an ninh có mối quan hệ chặt chẽ với nhau vì đây là hai mặt của sự nghiệp bảo vệ đất nước. Quốc phòng mạnh là điều kiện tốt nhất để giữ vững an ninh bên trong, ngược lại an ninh tốt là điều kiện để ổn định chính trị, xã hội, củng cố quốc phòng. Đối với nước ta, quốc phòng, an ninh luôn có vị trí chiến lược quan trọng, không chỉ để sẵn sàng đánh thắng chiến tranh xâm lược, xung đột vũ trang, mà phải đánh bại chiến lược “Diễn biến hoà bình”, bạo loạn lật đổ của chủ nghĩa đế quốc và các thế lực thù địch chống phá sự nghiệp xây dựng và bảo vệ Tổ quốc Việt Nam xã hội chủ nghĩa.

### **1.2. Gắn phát triển kinh tế du lịch biển, đảo với bảo đảm quốc phòng, an ninh**

*Gắn phát triển kinh tế du lịch biển, đảo với bảo đảm quốc phòng, an ninh*: là tổng thể các hoạt động của các cấp, các ngành và cư dân ven biển thực hiện gắn kết song song hai nhiệm vụ phát triển KTDLBĐ và QP-AN, để hai lĩnh vực này phát triển cân đối, hợp lý, hài hòa; vừa góp phần thúc đẩy KTDLBĐ phát triển, vừa bảo đảm thực hiện các tiêu chí về QP-AN, hướng đến mục tiêu phát triển KTDLBĐ bền vững.

Như vậy, phát triển KTDLBĐ gắn với bảo đảm QP-AN không chỉ là việc gia tăng về số lượng, chất lượng, cơ cấu hợp lý các lĩnh vực hoạt động của KTDLBĐ mà sự phát triển đó còn phải gắn với việc xây dựng thế trận QP-AN trên biển và các đảo, giữ gìn an ninh chính trị, trật tự an toàn xã hội và bảo vệ chủ quyền biển, đảo. Nội dung phát triển

<sup>154</sup>. Quốc hội, *Luật Quốc phòng*, Điều 3, Hà Nội, 2005.

<sup>155</sup>. Quốc hội (2004), *Luật An ninh quốc gia*, Nxb Chính trị quốc gia - Sự thật, Hà Nội, 2012, Điều 3, tr.8.



KTDLBĐ gắn với bảo đảm QP-AN cần được thể hiện trong quy hoạch, chiến lược phát triển KTDLBĐ; xây dựng, khai thác các sản phẩm du lịch biển, đảo; đào tạo, bồi dưỡng nguồn nhân lực du lịch; xây dựng kết cấu hạ tầng, cơ sở vật chất kỹ thuật du lịch theo hướng “lưỡng dụng” vừa phục vụ KTDLBĐ, vừa có thể thực hiện nhiệm vụ QP-AN khi cần thiết; bảo đảm giữ vững chủ quyền biển, đảo, an ninh trật tự trong quá trình phát triển KTDLBĐ...

## **2. Thực trạng việc gắn kết phát triển kinh tế du lịch biển, đảo với bảo đảm quốc phòng, an ninh ở các tỉnh ven biển bắc bộ thời gian qua**

### **2.1. Khái quát về tiềm năng du lịch biển, đảo ở các tỉnh ven biển Bắc Bộ**

Với lợi thế mà thiên nhiên ban tặng, các tỉnh ven biển Bắc Bộ có nhiều địa danh du lịch biển, đảo nổi tiếng như: vịnh Hạ Long (2 lần được UNESCO công nhận là Di sản Thiên nhiên thế giới về giá trị thẩm mỹ và địa chất - địa mạo, 1 trong 7 Kỳ quan Thiên nhiên Mới của thế giới, đứng thứ 3 trong 10 điểm đến đẹp nhất hành tinh theo bảng xếp hạng của trang Globalgrasshopper - Anh), vịnh Bái Tử Long (top 5 những địa điểm du lịch tuyệt vời nhất Đông Nam Á theo khảo sát của Công ty du lịch sinh thái Gecko Travel - Anh). Các tỉnh ven biển Bắc Bộ còn có đường bờ biển tương đối dài với nhiều bãi biển đẹp có thể khai thác cho hoạt động du lịch như bãi biển Trà Cổ, Quan Lạn, Ngọc Vũng, Bãi Cháy (Quảng Ninh), Cát Cò 1,2,3, Đồ Sơn (Hải Phòng), Đồng Châu (Thái Bình), Thịnh Long, Giao Lâm (Nam Định)...

Hệ thống đảo ven bờ ở các tỉnh ven biển Bắc Bộ có giá trị lớn về kinh tế, chính trị, an ninh quốc phòng, trong đó có du lịch. Các đảo Cô Tô, Ngọc Vũng, Quan Lạn (Quảng Ninh), Cát Bà, Bạch Long Vĩ (Hải Phòng)... có những bãi tắm đẹp, môi trường trong lành rất thuận lợi cho phát triển các loại hình du lịch nghỉ dưỡng, du lịch thể thao biển, du lịch sinh thái...

Các tỉnh ven biển Bắc Bộ có rất nhiều hang đẹp, rộng như Tràng An - Tam Cốc - Bích Động, Địch Lộng (Ninh Bình), Bò Nâu, Sừng Sốt (Quảng Ninh)... và hệ thống suối nước nóng Kênh Gà (Ninh Bình), Quang Hanh (Quảng Ninh), Tiền Hải (Thái Bình). Đây là những tài nguyên du lịch quan trọng có khả năng khai thác phục vụ mục đích du lịch tham quan, nghiên cứu, nghỉ dưỡng, vui chơi giải trí, thể dục thể thao và chữa bệnh.

Các khu bảo tồn đất ngập nước như Xuân Thủy (Nam Định) - 1 trong 4 khu Ramsar của cả nước, Vân Long (Ninh Bình); khu dự trữ sinh quyển đảo Cát Bà (Hải Phòng); vườn quốc gia: Bái Tử Long (Quảng Ninh), Cát Bà (Hải Phòng), Cúc Phương (Ninh Bình), Xuân Thủy (Nam Định) còn bảo tồn được nhiều diện tích rừng nguyên sinh với nhiều loại động, thực vật nhiệt đới điển hình. Đây là nơi lưu giữ tốt nhất nguồn gen động, thực vật, bảo tồn sinh thái và đa dạng sinh học có ý nghĩa rất lớn về khoa học, kinh tế, giáo dục và du lịch.

Ngoài ra, các tỉnh ven biển Bắc Bộ còn có hệ thống tài nguyên du lịch nhân văn nổi bật gắn liền với các giá trị của văn minh sông Hồng như: các di tích lịch sử - văn hóa, kiến trúc nghệ thuật, khảo cổ (chùa Yên Tử, đền Cửa Ông, bãi cọc Bạch Đằng, đền Trần, cổ đô Hoa Lư, nhà thờ đá Phát Diệm...); các lễ hội văn hóa dân gian gắn với cuộc sống của cư

dân miền biển: lễ hội đền Cửa Ông, lễ hội Yên Tử (Quảng Ninh), lễ hội chọi trâu Đồ Sơn, lễ hội đình Dur Hàng (Hải Phòng), lễ hội Phủ Giày (Nam Định), lễ hội Trường Yên (Ninh Bình)...; các làng nghề thủ công truyền thống có lịch sử phát triển lâu đời như: gốm Đông Triều (Quảng Ninh), chạm khắc gỗ Đồng Minh (Hải Phòng), đúc đồng La Xuyên (Nam Định), làng chạm khắc bạc mỹ nghệ Đồng Xâm, dệt đũi Nam Cao, bánh cáy Nguyên Xá (Thái Bình), làng chạm khắc đá Ninh Vân, làng cói Kim Sơn (Ninh Bình)... Đây là những tiền đề rất quan trọng để các tỉnh ven biển Bắc Bộ khai thác, xây dựng thành các sản phẩm du lịch phục vụ du khách.

## **2.2. Những thành công trong gắn phát triển kinh tế du lịch biển, đảo với bảo đảm quốc phòng, an ninh ở các tỉnh ven biển Bắc Bộ thời gian qua**

Trong những năm vừa qua, việc gắn kết phát triển KTDLBĐ với bảo đảm QP-AN được các cấp ủy đảng, chính quyền các địa phương cũng như ngành Du lịch các tỉnh ven biển Bắc Bộ quan tâm đúng mức. Trong các đề án, quy hoạch phát triển kinh tế du lịch của các địa phương mục tiêu QP-AN, bảo đảm trật tự, an toàn xã hội đều được lồng ghép nhằm hạn chế thấp nhất những tác động tiêu cực của hoạt động du lịch biển, đảo đến QP-AN. Trong quy hoạch phát triển KTDL của các địa phương như: Quảng Ninh đã xác định rõ quan điểm: “*Phát triển du lịch gắn với phát triển kinh tế biển, góp phần tích cực, hiệu quả vào xây dựng Quảng Ninh thành khu vực phòng thủ vững chắc về QP-AN, phòng tuyến hợp tác và cạnh tranh quốc tế*”<sup>156</sup>; Hải Phòng: “*Phát triển du lịch kết hợp chặt chẽ với an ninh, quốc phòng, trật tự an toàn xã hội, góp phần phục vụ đắc lực sự nghiệp bảo vệ Tổ quốc*”<sup>157</sup>; Nam Định: “*Phát triển du lịch phải gắn với việc bảo đảm an ninh quốc phòng và trật tự an toàn xã hội*”<sup>158</sup>; Ninh Bình: “*Phát triển du lịch phải gắn với... an ninh, quốc phòng...*”<sup>159</sup>.

Phát triển KTDLBĐ gắn với bảo đảm QP-AN ở các tỉnh ven biển Bắc Bộ còn được thể hiện trong xây dựng kết cấu hạ tầng, cơ sở vật chất kỹ thuật du lịch và xây dựng, khai thác các sản phẩm du lịch biển, đảo. Đã có sự phối hợp chặt chẽ, tham khảo ý kiến của ngành Du lịch với với các đơn vị Quân đội, Công an trong xây dựng quy hoạch phát triển du lịch của các địa phương; trong điều tra, khảo sát, xây dựng các khu, điểm du lịch mới ở các địa phương, đặc biệt là các đảo trên vịnh Hạ Long, vịnh Bái Tử Long, đảo Cát Bà, Bạch Long Vĩ, Vân Đồn, Tuần Châu, Cô Tô... Ở nhiều trọng điểm du lịch biển, đảo như: Quảng Ninh, Hải Phòng... kết cấu hạ tầng giao thông, đường du lịch ven biển và trên các đảo, điện lưới, thông tin liên lạc, sân bay, bến cảng, cơ sở vật chất kỹ thuật phục vụ du lịch... đã được tính toán xây dựng theo hướng “lưỡng dụng”, có thể phục vụ cho các nhiệm vụ QP-AN khi cần thiết.

<sup>156</sup>. UBND tỉnh Quảng Ninh, Quyết định số 1418/QĐ-UBND ngày 4/7/2014 phê duyệt “*Quy hoạch tổng thể phát triển du lịch tỉnh Quảng Ninh đến năm 2020, tầm nhìn đến năm 2030*”, Quảng Ninh, 2014.

<sup>157</sup>. UBND Thành phố Hải Phòng, Báo cáo tổng hợp: Rà soát, điều chỉnh, bổ sung *Quy hoạch tổng thể phát triển du lịch Thành phố Hải Phòng đến năm 2020*, Hải Phòng, 2006, tr.55.

<sup>158</sup>. UBND tỉnh Nam Định, Báo cáo tổng hợp: *Quy hoạch tổng thể phát triển du lịch tỉnh Nam Định đến năm 2020, tầm nhìn đến năm 2030*, Nam Định, 2012, tr.63.

<sup>159</sup>. Tỉnh ủy Ninh Bình, Nghị quyết số 15-NQ/TU ngày 13/7/2009 về *phát triển du lịch đến năm 2020, định hướng đến năm 2030*, Ninh Bình, 2009.

Thời gian qua, các địa phương ven biển Bắc Bộ đã có nhiều chính sách hỗ trợ, thực hiện việc di dân ra sinh sống trên các đảo như: đảo Trần, các đảo thuộc huyện đảo Vân Đồn (Quảng Ninh), Cát Hải, Bạch Long Vĩ (Hải Phòng)... nhằm từng bước dân sự hóa các đảo này, đồng thời tổ chức khai thác, phát triển du lịch đảo. Việc khai thác du lịch biển, đảo cũng tạo ra nhiều cơ hội việc làm cho cộng đồng dân cư vùng biển, đặc biệt trên các đảo vốn còn nhiều khó khăn, góp phần xóa đói, giảm nghèo, củng cố thể trận quốc phòng toàn dân, phát triển hậu phương vững chắc ở tuyến phòng thủ trên biển và khẳng định chủ quyền biên giới, lãnh thổ. Đây là biểu hiện sinh động của việc kết hợp phát triển KTDLBĐ với bảo đảm QP-AN.

Các đơn vị quân đội (Quân khu 3, Quân đoàn 1, Quân chủng Hải quân, Quân chủng Phòng không - Không quân, Bộ đội Biên phòng...) và Công an các tỉnh ven biển Bắc Bộ đóng quân trên địa bàn đã phối hợp thực hiện tốt công tác dân vận, xây dựng hệ thống chính trị cơ sở, các nhiệm vụ quân sự, QP-AN, xây dựng thể trận quốc phòng toàn dân, an ninh nhân dân vững chắc, góp phần giữ vững chủ quyền biển, đảo, trật tự an toàn xã hội trên địa bàn. Đây chính là điều kiện, môi trường quan trọng để KTDLBĐ các tỉnh ven biển Bắc Bộ phát triển.

Bên cạnh đó, các đơn vị quân đội và công an các tỉnh ven biển Bắc Bộ đã tích cực tham gia công tác giáo dục QP-AN cho lực lượng lao động du lịch của vùng, xây dựng lực lượng dân quân tự vệ, dự bị động viên ở các cơ quan quản lý nhà nước về du lịch và các doanh nghiệp kinh doanh du lịch; tham mưu cho cấp uỷ, chính quyền các cấp lập kế hoạch động viên nhân lực, phương tiện, cơ sở vật chất kỹ thuật du lịch phục vụ nhiệm vụ QP-AN và xây dựng khu vực phòng thủ trên địa bàn vững mạnh. Đồng thời, lực lượng vũ trang các tỉnh ven biển Bắc Bộ cũng thường xuyên phối hợp xây dựng, tổ chức diễn tập các phương án đối phó với các tình huống phức tạp về an ninh trật tự có thể xảy ra, như: khủng bố, phá hoại, xung đột bạo loạn... bảo đảm an toàn tuyệt đối các mục tiêu quan trọng về kinh tế, chính trị, văn hóa, xã hội và các công trình trọng điểm về an ninh quốc gia; thường xuyên thực hiện tốt công tác bảo đảm an ninh chính trị, trật tự an toàn xã hội trong các dịp lễ, tết và trong thời gian diễn ra các sự kiện lớn trên địa bàn các tỉnh ven biển Bắc Bộ, kịp thời ngăn chặn và bảo vệ an toàn cho du khách trong mọi tình huống, góp phần xây dựng các tỉnh ven biển Bắc Bộ là điểm đến văn minh, an toàn và thân thiện cho du khách trong và ngoài nước.

### ***2.3. Những tồn tại, hạn chế trong gắn phát triển kinh tế du lịch biển, đảo với bảo đảm quốc phòng, an ninh ở các tỉnh ven biển Bắc Bộ thời gian qua***

Công tác tuyên truyền, giáo dục cho các tầng lớp nhân dân việc gắn kết phát triển KTDLBĐ với bảo đảm QP-AN ở một số địa phương còn hạn chế. Còn tư tưởng xem nhẹ, chủ quan, mất cảnh giác trong nhận thức của một số cán bộ, đảng viên, doanh nghiệp du lịch và cư dân bản địa về việc gắn phát triển KTDLBĐ với bảo đảm QP-AN. Có tổ chức, cá nhân chỉ quan tâm đến tăng trưởng du lịch, mà chưa quan tâm đúng mức đến xây dựng thể trận QP-AN, thể trận khu vực phòng thủ, coi đó là trách nhiệm của cơ quan quân sự, công an; còn biểu hiện mơ hồ về âm mưu, thủ đoạn của các thế lực thù địch đang lợi dụng con đường du lịch biển, đảo để tiến hành các hoạt động chống phá, ảnh hưởng đến an ninh chính trị, trật tự an toàn xã hội trên địa bàn.

Việc phối hợp với cơ quan Công an, Quân đội trong xây dựng đề án, quy hoạch, kế hoạch phát triển KTDLBĐ gắn với QP-AN ở một số khu, điểm du lịch chưa được quan tâm đúng mức. Cơ chế lãnh đạo, quản lý về phát triển KTDLBĐ gắn với bảo đảm QP-AN còn thiếu, vận hành còn lúng túng, bất cập; một số địa phương, một số khu, điểm du lịch biển, đảo thực hiện việc kết hợp này còn mang tính hình thức, hiệu quả chưa cao.

Quá trình xây dựng cơ sở hạ tầng, cơ sở vật chất kỹ thuật phục vụ du lịch biển, đảo có nơi mới chỉ chú trọng lợi ích kinh tế trước mắt mà chưa quan tâm đến tính “lưỡng dụng” của các công trình; một số địa phương thực hiện thu hút vốn đầu tư nước ngoài để phát triển KTDLBĐ nhưng không tính toán cẩn thận đến mục tiêu QP-AN, đã cấp phép xây dựng những khu du lịch, nghỉ dưỡng, khách sạn cao tầng ven biển... tại những vị trí đắc địa, trên những điểm cao chiến lược có tầm bao quát lớn, ảnh hưởng đến thế trận QP-AN.

Thông qua con đường du lịch, các hoạt động truyền đạo trái phép, kích động nhân dân địa phương ven biển, chia rẽ khối đại đoàn kết dân tộc, thực hiện Chiến lược “Diễn biến hòa bình” của các thế lực thù địch vẫn xảy ra. Tình hình an ninh trật tự ở một số địa bàn còn tiềm ẩn nhiều nhân tố phức tạp, còn tồn tại nhiều băng, nhóm tội phạm hình sự và chưa được trấn áp triệt để, đặc biệt là địa bàn thành phố Hải Phòng và khu vực biên giới tỉnh Quảng Ninh, tác động xấu đến thu hút khách du lịch đến với các tỉnh ven biển Bắc Bộ.

Nguồn nhân lực du lịch chưa theo kịp với yêu cầu phát triển KTDLBĐ gắn với QP-AN. Nhận thức của một bộ phận cán bộ, nhân viên du lịch trong bảo vệ chủ quyền, an ninh quốc gia còn hạn chế. Nhiều doanh nghiệp kinh doanh du lịch chưa coi trọng công tác xây dựng lực lượng dự bị động viên, kinh phí cho hoạt động này còn ít.

### **3. Một số giải pháp gắn phát triển kinh tế du lịch biển, đảo với bảo đảm quốc phòng - an ninh ở các tỉnh ven biển bắc bộ**

#### ***3.1. Hoàn thiện cơ chế quản lý phát triển kinh tế du lịch biển, đảo gắn với bảo đảm quốc phòng, an ninh ở các tỉnh ven biển Bắc Bộ***

Các tỉnh ven biển Bắc Bộ cần xây dựng hệ thống chính sách, quy định, cơ chế phối hợp về phát triển KTDLBĐ gắn với bảo đảm QP-AN như: quy định về phát triển KTDLBĐ ở các khu vực ưu tiên cho nhiệm vụ quốc phòng, các khu vực nhạy cảm về an ninh chính trị; về sự tham gia của đơn vị Quân đội, Công an với các quy hoạch, kế hoạch phát triển KTDLBĐ, lựa chọn đối tác đầu tư, xây dựng cơ sở vật chất kỹ thuật du lịch theo hướng “lưỡng dụng”; về trách nhiệm của các doanh nghiệp kinh doanh du lịch, các nhà đầu tư, các khu du lịch biển, đảo trong chấp hành, thực hiện các quy định về bảo đảm QP-AN; cơ chế phối hợp giữa các ban, ngành liên quan với cơ quan Quân đội, Công an trong phát triển KTDLBĐ. Từng bước đổi mới cơ chế, chính sách di dân từ đất liền ra sinh sống ổn định, lâu dài tại các đảo xa bờ như: Cô Tô, Bạch Long Vĩ, Vân Đồn... Có thể động viên các chiến sĩ hải quân sau khi hết hạn nghĩa vụ quân sự tình nguyện ở lại định cư, sinh sống lâu dài tại các đảo hoặc vợ, con sĩ quan, quân nhân chuyên nghiệp đang công tác tại các đảo để hợp lý hóa gia đình.

### ***3.2. Tăng cường đầu tư cho phát triển kinh tế du lịch biển, đảo để khẳng định chủ quyền trên biển và các đảo ở các tỉnh ven biển Bắc Bộ***

Việc đầu tư, khai thác các sản phẩm du lịch biển, đảo là sự khẳng định chủ quyền của Việt Nam với thế giới. Các tỉnh ven biển Bắc Bộ cần xây dựng cơ chế, chính sách thuận lợi để thu hút đầu tư phát triển KTDLBĐ. Đẩy mạnh đầu tư xây dựng kết cấu hạ tầng, cơ sở vật chất kỹ thuật du lịch biển, đảo như: xây dựng hệ thống cảng du lịch, bến neo đậu, cầu cảng tại các vịnh, đô thị ven biển kết nối với các đảo, đặc biệt là hạ tầng cầu cảng tại các đảo Cát Bà, Bạch Long Vĩ, Cô Tô, Vân Đồn... Nghiên cứu tính khả thi đầu tư xây dựng sân bay phù hợp với điều kiện ở các đảo, kết nối các đảo của khu vực với đất liền và quốc tế. Ứng dụng khoa học - công nghệ, đầu tư hạ tầng về năng lượng điện (điện mặt trời, điện gió) và nước sạch (áp dụng công nghệ lọc nước biển) trên các đảo để vừa bảo đảm phát triển KTDLBĐ, nâng cao chất lượng dịch vụ, vừa phục vụ nhu cầu của cư dân ven biển và hải đảo. Ưu tiên và hỗ trợ phát triển sản phẩm du lịch biển hướng ra Biển Đông; nghiên cứu đầu tư xây dựng một số khu nghỉ dưỡng, resorts, quần thể/tổ hợp dịch vụ du lịch có quy mô và chất lượng tầm cỡ quốc tế ở huyện đảo Vân Đồn và một số khu vực khác. Quá trình đầu tư xây dựng kết cấu hạ tầng, cơ sở vật chất kỹ thuật, sản phẩm du lịch biển, đảo cần quan tâm theo hướng “lưỡng dụng” không chỉ sử dụng cho phát triển KTDLBĐ mà còn có thể sử dụng cho mục đích QP-AN của đất nước và không làm ảnh hưởng, phương hại đến thể trận khu vực phòng thủ trên địa bàn.

### ***3.3. Tăng cường phối hợp giữa ngành Du lịch với các đơn vị Quân đội và Công an trên địa bàn trong phát triển kinh tế du lịch biển, đảo ở các tỉnh ven biển Bắc Bộ***

Các đơn vị Quân đội (Quân khu 3, Quân đoàn 1, Quân chủng Hải quân, Quân chủng Phòng không - Không quân, Bộ đội Biên phòng...) và Công an các tỉnh ven biển Bắc Bộ chủ động tham mưu cho ngành Du lịch, chính quyền địa phương các tỉnh ven biển Bắc Bộ trong cấp phép đầu tư xây dựng kết cấu hạ tầng, cơ sở vật chất kỹ thuật du lịch, các khu, điểm du lịch biển, đảo mới; trong xây dựng quy hoạch, đề án phát triển KTDLBĐ gắn với các mục tiêu và nhiệm vụ QP-AN, đặc biệt đối với một khu vực có vị trí quan trọng về kinh tế - xã hội, QP-AN như: cửa khẩu Móng Cái, Hoàn Mô, Bắc Phong Sinh, khu vực biên giới giáp Trung Quốc; các đảo có vị trí chiến lược về QP-AN như: Bạch Long Vĩ, Cô Tô, Vân Đồn...; các khu vực trọng điểm phát triển KTDLBĐ: Vân Đồn, Hạ Long, Cô Tô (Quảng Ninh), Cát Bà, Bạch Long Vĩ (Hải Phòng), Cồn Đen, Cồn Vành (Thái Bình), Hải Thịnh (Nam Định), Cồn Nổi (Ninh Bình)...; trong hỗ trợ đào tạo, nâng cao kiến thức về QP-AN cho lực lượng lao động du lịch biển, đảo. Có thể thành lập một số doanh nghiệp quân đội vừa làm nhiệm vụ quân sự, cứu hộ, cứu nạn tuần tra bảo vệ chủ quyền biển, đảo, vừa thực hiện khai thác tài nguyên du lịch biển, đảo, cung ứng các dịch vụ du lịch trên biển hoặc tham gia xây dựng kết cấu hạ tầng, cơ sở vật chất kỹ thuật du lịch như: hệ thống thông tin liên lạc, đường giao thông ven biển, đường tuần tra biên giới, sân bay, bến cảng... Các doanh nghiệp kinh doanh du lịch trên địa bàn có chính sách ưu tiên tuyển dụng các quân nhân xuất ngũ bổ sung vào lực lượng lao động du lịch để họ vừa có thể tham gia vào các hoạt động du lịch biển, đảo, vừa là lực lượng nòng cốt trong xây dựng lực lượng dân quân tự vệ, dự bị động viên ở địa phương. Ở mỗi khu, điểm du lịch biển, đảo, cần xây dựng được cơ chế phối hợp giữa lực lượng Công an, Quân đội đóng

quân trên địa bàn với các cấp, các ngành có liên quan để thu thập tin tức, trao đổi, xử lý thông tin; tham mưu cho cấp ủy, chính quyền địa phương giải quyết các vụ việc bức xúc ngay tại cơ sở, không để hình thành “điểm nóng”; xử lý tốt các tình huống mà các thế lực thù địch có thể lợi dụng con đường du lịch biển, đảo để chống phá ta.

### ***3.4. Xây dựng môi trường hoàn bình, thân thiện và an toàn, bảo đảm vững chắc về quốc phòng, an ninh, giữ vững an ninh chính trị, trật tự an toàn xã hội tạo điều kiện thuận lợi cho kinh tế du lịch biển, đảo các tỉnh ven biển Bắc Bộ phát triển***

Tăng cường hợp tác quốc tế, đặc biệt là hợp tác, liên kết giữa các tỉnh có biên giới với Trung Quốc trong phát triển KTDLBĐ để góp phần giữ vững chủ quyền quốc gia và toàn vẹn lãnh thổ. Thực hiện tốt “Quy chế phối hợp đảm bảo an ninh trật tự” trên các tuyến, điểm du lịch biển, đảo; đẩy mạnh phong trào toàn dân bảo vệ an ninh Tổ quốc, bảo vệ an ninh trật tự khu du lịch biển, đảo. Ngành Du lịch các tỉnh ven biển Bắc Bộ cần phối hợp chặt chẽ với lực lượng Công an trong việc triển khai và thực hiện Thông tư liên tịch số 06/2009/TTLT-BCABVHTTDL ngày 22/7/2009 về hướng dẫn phối hợp công tác bảo vệ an ninh quốc gia và trật tự an toàn xã hội trong hoạt động du lịch (đặc biệt ở các địa bàn sát biên giới với Trung Quốc); không để kẻ địch lợi dụng phá hoại các mục tiêu, công trình kinh tế, văn hoá, QP-AN hay thực hiện “Diễn biến hòa bình”, “Bạo loạn lật đổ” chống đối Đảng, chính quyền, phá hoại khối đại đoàn kết toàn dân; phát hiện kịp thời và xử lý nghiêm minh các hoạt động lợi dụng con đường du lịch biển, đảo để tuyên truyền, phát triển đạo trái phép, truyền bá văn hoá phẩm đồi trụy, mê tín, dị đoan; đảm bảo an ninh trật tự trên các tuyến, điểm du lịch, không để tồn tại băng, nhóm tội phạm hình sự gây rối an ninh trật tự. Xây dựng lực lượng vũ trang trên địa bàn “cách mạng, chính quy, tinh nhuệ và từng bước hiện đại” thực sự là lực lượng nòng cốt trong củng cố QP-AN, giữ vững ổn định chính trị, trật tự - an toàn xã hội, tạo môi trường thuận lợi cho KTDLBĐ các tỉnh ven biển Bắc Bộ phát triển bền vững.

### ***3.5. Tuyên truyền, nâng cao nhận thức cho các nhà quản lý, doanh nghiệp kinh doanh du lịch và người dân ở các tỉnh ven biển Bắc Bộ về sự cần thiết gắn phát triển kinh tế du lịch biển, đảo với bảo đảm quốc phòng, an ninh***

Đưa nội dung kết hợp kinh tế nói chung, KTDLBĐ nói riêng với QP-AN trong chương trình bồi dưỡng kiến thức QP-AN cho đội ngũ cán bộ các cấp, ngành ở các tỉnh ven biển Bắc Bộ; trước hết phải hướng vào đội ngũ cán bộ ở các cơ quan xây dựng quy hoạch, kế hoạch phát triển KTDLBĐ. Làm rõ tính chất phức tạp của tình hình biển, đảo trong khu vực hiện nay; đồng thời chỉ ra những âm mưu, thủ đoạn của các thế lực thù địch, lợi dụng con đường du lịch biển, đảo để thực hiện các mưu đồ chính trị, gây phương hại đến lợi ích quốc gia dân tộc; thông qua đó để mọi người nâng cao tinh thần cảnh giác, có ý thức trách nhiệm trong bảo vệ chủ quyền biển, đảo. Kết hợp giữa tuyên truyền ở từng cơ quan, đơn vị với tuyên truyền trên các phương tiện thông tin đại chúng. Tăng cường giáo dục thông qua các hoạt động thực tiễn, như: tổ chức các hoạt động, chương trình hướng về biển, đảo, cộng đồng chung tay bảo vệ biển, các phong trào “xóa đói, giảm nghèo”, “đền ơn, đáp nghĩa”, “xây dựng nếp sống văn minh”, bài trừ tệ nạn và tiêu cực xã hội ở các địa phương ven biển có phát triển du lịch biển, đảo... góp phần giữ gìn an ninh chính trị, trật tự an toàn xã hội trên địa bàn, tạo điều kiện, môi trường cho KTDLBĐ các tỉnh ven biển Bắc Bộ phát triển.

## **Kết luận**

KTDLBĐ đang dần trở thành ngành kinh tế quan trọng của các tỉnh ven biển Bắc Bộ. Điều kiện tài nguyên du lịch nổi trội cùng với quá trình hội nhập sâu rộng vào nền kinh tế thế giới mang đến nhiều cơ hội phát triển KTDLBĐ cho các tỉnh ven biển Bắc Bộ. Tuy nhiên, đây là khu vực rất nhạy cảm về chính trị, QP-AN. Do vậy, gắn kết chặt chẽ giữa phát triển KTDLBĐ với bảo đảm QP-AN ở các tỉnh ven biển Bắc Bộ có ý nghĩa quan trọng và cần thiết, nhằm đưa KTDLBĐ trong khu vực phát triển theo hướng bền vững, nhất là trong bối cảnh tình hình Biển Đông đang có những diễn biến ngày càng phức tạp hiện nay.

## **TÀI LIỆU THAM KHẢO**

- [1] Bộ Văn hóa, Thể thao và Du lịch (2013), Đề án: *Phát triển du lịch biển, đảo và vùng ven biển Việt Nam đến năm 2020*, Hà Nội.
- [2] Bộ Văn hóa, Thể thao và Du lịch (2013), *Quy hoạch tổng thể phát triển du lịch vùng Đồng bằng Sông Hồng và duyên hải Đông Bắc đến năm 2020, tầm nhìn đến năm 2030*, Hà Nội.
- [3] Nguyễn Văn Đính, Trần Thị Minh Hòa (2008), *Giáo trình Kinh tế du lịch*, Nxb Đại học Kinh tế quốc dân, Hà Nội.
- [4] Đồng Ngọc Minh, Vương Lôì Đình (2001), *Kinh tế du lịch và du lịch học*, Nxb Trẻ, TP. Hồ Chí Minh.
- [5] Quốc hội (2005), *Luật Du lịch*, Nxb Lao động, Hà Nội.
- [6] Trần Hữu Sâm (2011), *Kết hợp kinh tế với quốc phòng - an ninh, đối ngoại trong quản lý bảo vệ chủ quyền, an ninh biên giới quốc gia*, Học viện Biên phòng, Hà Nội.
- [7] Nguyễn Đình Sơn (2007), *Phát triển kinh tế du lịch ở vùng du lịch Bắc Bộ và tác động của nó tới quốc phòng, an ninh*, Luận án tiến sĩ kinh tế, Học viện Chính trị Quân sự, Hà Nội.
- [8] Nguyễn Anh Tuấn, *Phát triển kinh tế du lịch gắn với tăng cường quốc phòng - an ninh ở Khánh Hòa*, Luận án tiến sĩ kinh tế, Học viện Chính trị, Hà Nội, 2015.
- [9] Viện Khoa học Xã hội Nhân văn Quân sự (2010), *Một số vấn đề kết hợp kinh tế với quốc phòng ở Việt Nam trong tình hình mới*, NXB Quân đội nhân dân, Hà Nội.

**PHÁT TRIỂN KINH TẾ BIỂN TRONG PHÁT TRIỂN KINH TẾ  
CỦA TỈNH BÌNH ĐỊNH**  
**MARINE ECONOMIC DEVELOPMENT IN BINH DINH PROVINCE**

*ThS. NCS. Huỳnh Văn Đăng*  
*Trường Cao đẳng Thương mại*

**Tóm tắt**

*Bài viết nhằm đánh giá thực trạng phát triển và đóng góp của kinh tế biển của tỉnh Bình Định trong những năm qua, chỉ ra những thành công, hạn chế, nguyên nhân và vấn đề đặt ra đối với phát triển kinh tế biển tỉnh Bình Định. Trên cơ sở đó, bài viết đề xuất phương hướng và giải pháp chủ yếu nhằm phát triển kinh tế biển tỉnh Bình Định thời gian tới.*

**Từ khóa:** *Vai trò, kinh tế biển, Bình Định*

**Abstract**

*This paper aims to evaluate the current development and the contribution of marine economy of Binh Dinh province in recent years, point out its achievements, constraints, causes, and problems posed to the marine economy of Binh Dinh province. On that basis, the paper propose approaches and solutions to boost the development of Binh Dinh province's marine economy in the future.*

**Key words:** *Role, marine economy, Binh Dinh province,*

**1. Đặt vấn đề**

Hiện nay, phát triển kinh tế biển được xem là một vấn đề chiến lược của các quốc gia có biển trên thế giới. Với những lợi thế rất lớn, Việt Nam đang cố gắng tận dụng mọi nguồn lực để trở thành một trong những quốc gia mạnh về kinh tế biển, bởi kinh tế biển có vai trò rất quan trọng trong việc phát triển nền kinh tế. Tỉnh Bình Định có vị trí chiến lược không chỉ về kinh tế biển mà cả về an ninh quốc phòng. Bình Định là tỉnh có nhiều tiềm năng về mọi mặt, trong đó có điều kiện thuận lợi để phát triển mạnh kinh tế biển. Với lợi thế về những ưu đãi của thiên nhiên biển, kinh tế biển đã đóng góp quan trọng cho phát triển kinh tế xã hội của địa phương, khu vực và cả nước. Kinh tế biển khẳng định vị trí quan trọng trong phát triển kinh tế và đang đặt ra yêu cầu tăng tốc độ phát triển để tương xứng với tiềm năng đang có của tỉnh. Thực hiện chủ trương chính sách phát triển kinh tế biển của Đảng và Nhà nước, trong những năm qua, Bình Định đã có nhiều nỗ lực nhằm khai thác tiềm năng, lợi thế phát triển kinh tế biển. Tuy nhiên, việc phát triển kinh tế biển của tỉnh chưa tương xứng với tiềm năng, thế mạnh của tỉnh và đang gặp một số khó khăn. Kết quả nghiên cứu đã khái quát được tình hình phát triển kinh tế biển của tỉnh, chỉ ra những thành công, hạn chế và nguyên nhân. Đưa ra các giải pháp nhằm phát triển kinh tế biển của tỉnh Bình Định trong những năm tới.



## 2. Cơ sở lý luận về phát triển kinh tế biển

Qua các cuộc hội thảo ở cấp quốc gia, chuyên ngành và các địa phương gần đây, như: “Hội thảo về tầm nhìn kinh tế biển và phát triển thủy sản Việt Nam”; “Hội thảo đào tạo nguồn nhân lực biển trong thời kỳ hội nhập quốc tế”... cũng như các bài viết có giá trị học thuật và thực tiễn được đăng tải trên những tài liệu nghiên cứu về biển. Tôi nhận thấy và nhất trí với khái niệm kinh tế biển theo đúng tinh thần Nghị quyết 4 của TW khóa X đã đưa ra. Hiện nay trên bình diện quốc tế, các nước cũng chưa hoàn toàn đồng thuận về khái niệm kinh tế biển, vì mỗi quốc gia có biển khác nhau, ở mỗi thời kỳ lịch sử khác nhau có cách nhìn khác nhau về kinh tế biển, vì vậy khái niệm kinh tế biển cũng bị phụ thuộc vào cách nhìn nhận và giá trị đóng góp của vùng biển đối với nền kinh tế quốc gia đó.

Kinh tế biển hiểu một cách tổng quát nhất bao gồm toàn bộ các hoạt động kinh tế diễn ra trên biển và các hoạt động kinh tế diễn ra trên đất liền, nhưng trực tiếp liên quan đến khai thác và sử dụng tài nguyên biển. Kinh tế biển bao gồm:

- Các hoạt động kinh tế diễn ra trên biển, chủ yếu bao gồm: (i) Kinh tế hàng hải (vận tải biển và dịch vụ cảng biển); (ii) Hải sản (đánh bắt và nuôi trồng hải sản); (iii) Khai thác dầu khí ngoài khơi; (iv) Du lịch biển; (v) Làm muối; (vi) Dịch vụ tìm kiếm, cứu hộ, cứu nạn; và (vii) Kinh tế đảo.

- Các hoạt động kinh tế trực tiếp liên quan đến khai thác và sử dụng tài nguyên biển, mặc dù không diễn ra trên biển nhưng những hoạt động kinh tế này phải dựa vào yếu tố biển hoặc trực tiếp phục vụ các hoạt động kinh tế biển ở dải đất liền ven biển, bao gồm: (i) Đóng và sửa chữa tàu biển; (ii) Công nghiệp chế biến dầu, khí; (iii) Công nghiệp chế biến thủy, hải sản; (iv) Cung cấp dịch vụ biển; (v) Thông tin liên lạc biển; (vi) Nghiên cứu khoa học - công nghệ biển; (vii) Đào tạo nhân lực phục vụ phát triển kinh tế biển; và (viii) Điều tra cơ bản về tài nguyên - môi trường biển.

Từ định nghĩa về kinh tế biển như đã nêu cho chúng ta thấy đặc điểm của kinh tế biển khác so với một số ngành kinh tế khác đó là:

- Kinh tế biển là một lĩnh vực kinh tế đa ngành, đa lĩnh vực. Bao gồm nhiều ngành, nghề khác nhau, có quan hệ và tác động lẫn nhau.

- Quá trình phát triển của kinh tế biển phụ thuộc rất nhiều vào điều kiện về vị trí địa lý, tiềm năng tài nguyên biển và vùng ven biển, thời tiết và khí hậu... Kinh tế biển chịu sự tác động rất lớn của thiên nhiên, bão lũ.

- Kinh tế biển là ngành kinh tế chủ yếu nhờ vào việc khai thác tài nguyên, khoáng sản là chính. Thí dụ như: khai thác dầu khí, đánh bắt thủy sản, du lịch...

- Kinh tế biển là ngành kinh tế mà ở đó mọi hoạt động chủ yếu diễn ra trên biển và ven biển. Do vậy, tác động rất lớn đến môi trường sinh thái biển.

- Trong kinh tế biển doanh nghiệp nhà nước giữ vai trò đầu tàu trong một số ngành trọng yếu của kinh tế biển như: tìm kiếm, khai thác, chế biến dầu khí; khai thác khoáng sản biển và ven biển; cảng biển... Với vốn đầu tư lớn, sử dụng lao động và công nghệ chất lượng cao, đóng góp lớn cho ngân sách nhà nước, nhiệm vụ mở đường, hỗ trợ cho các ngành kinh tế phát triển, khai thác có hiệu quả tài nguyên biển.

- Hoạt động kinh tế biển mang tính liên vùng, biểu hiện thông qua vận tải biển, khai thác đánh bắt thủy sản... không chỉ dừng lại trong phạm vi vùng biển của địa phương mà diễn ra trên phạm vi thềm lục địa thuộc chủ quyền Việt Nam.

Bình Định là một tỉnh ven biển có những ưu thế và vị trí chiến lược đặc biệt quan trọng đối với khu vực và trên thế giới. Cùng với xu hướng gia tăng tốc độ tăng trưởng kinh tế và dân số hiện nay, nguồn tài nguyên thiên nhiên, nhất là tài nguyên không tái tạo được trên đất liền, sẽ bị cạn kiệt trong vài ba thập kỷ tới. Để đảm bảo tăng trưởng kinh tế nhanh và bền vững, các lĩnh vực kinh tế liên quan đến biển sẽ ngày càng có vai trò quan trọng. Hơn nữa, hướng phát triển ra biển còn là đòi hỏi bức thiết của chiến lược mở cửa và hội nhập kinh tế của Bình Định trong giai đoạn hiện nay. Vấn đề đặt ra là, trong tình hình phát triển kinh tế biển của Bình Định chậm như hiện nay, nếu không bắt kịp xu thế chung, thì không chỉ hạn chế trong việc bảo vệ và khai thác lợi thế của biển mà còn lại càng hạn chế khi vươn ra biển quốc tế. Bình Định có biển, một nhân tố luôn xem như yếu tố địa lợi, chúng ta phải cần tăng cường hơn nữa những khả năng vươn ra biển và xác định đây là động lực quan trọng thúc đẩy các vùng khác trong đất liền phát triển.

Trong bài viết này tác giả sử dụng số liệu trong Niên giám thống kê Bình Định và sử dụng các phương pháp thống kê và hạch toán tăng trưởng để phân tích. Thời gian nghiên cứu xem xét trong khoảng thời gian 2010-2015, đề xuất giải pháp và tầm nhìn đến năm 2020.

### **3. Thực trạng phát triển kinh tế biển của tỉnh Bình Định giai đoạn 2010-2015**

Thời gian qua, các cấp ủy, chính quyền địa phương tỉnh Bình Định đã có nhiều chủ trương, chính sách phát triển kinh tế biển và trên thực tế đã đạt được một số kết quả nhất định. Giá trị khai thác kinh tế biển ngày càng có xu hướng tăng lên, năm 2010 - 2015 tăng bình quân 5% so với các năm trước. Nguồn vốn đầu tư phát triển hệ thống cơ sở hạ tầng biển từ năm 2010 đến nay, mỗi năm tăng lên khoảng 8%. Tốc độ tăng trưởng ở các khu kinh tế, khu công nghiệp ở vùng ven biển bình quân 6%/năm. [1]

Đóng góp của kinh tế biển vào tổng sản phẩm (GDP) của tỉnh

Nhìn chung, từ năm 2010 đến nay các ngành kinh tế biển của Bình Định đã có đóng góp lớn cho kinh tế của tỉnh. Thể hiện ở tỷ trọng GDP của các ngành kinh tế biển trong GDP của tỉnh.

Tỷ lệ đóng góp của các ngành kinh tế biển vào GDP của Bình Định tăng dần từ 19% năm 2010, đạt 21,4% năm 2015.

Hội nghị lần thứ IV Ban chấp hành Trung ương Đảng khóa X đã thông qua nghị quyết về chiến lược biển Việt Nam đến năm 2020, phấn đấu đưa nước ta trở thành quốc gia mạnh về biển, làm giàu từ biển, phát triển toàn diện các ngành, nghề biển gắn với cơ cấu phong phú, hiện đại, tạo ra tốc độ phát triển nhanh, bền vững, hiệu quả cao với tầm nhìn dài hạn. Theo đó, kinh tế biển đóng góp khoảng 53- 55% GDP, 55 - 60% kim ngạch xuất khẩu của cả nước. Căn cứ vào mục tiêu trên của cả nước, kinh tế biển của Bình Định còn phải phấn đấu rất nhiều.

Tuy đóng góp về quy mô của kinh tế biển Bình Định còn khiêm tốn, nhưng kinh tế biển có mức tăng trưởng khá, các ngành đều có mức tăng cao hơn tăng trưởng GDP của Tỉnh.

Mức tăng trưởng chung GDP cả nước trung bình thời kỳ 2010-2015 là 5,97%/năm, trong khi đó tăng trưởng trung bình GDP của tỉnh là 9,78%/năm. Có thể nói các ngành kinh tế biển đã góp phần tích cực vào tốc độ tăng trưởng ở mức khá cao của kinh tế tỉnh Bình Định (Xem bảng 3.1).

**Bảng 3.1: Tốc độ phát triển kinh tế biển Bình Định (đơn vị:%)**

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Kinh tế biển	111,7	111,6	110,6	111,9	110,8	111,7
GDP Bình Định	110,2	109,8	108,4	110,8	109,9	109,6

*Nguồn: Cục thống kê tỉnh Bình Định (2015)*

Kinh tế biển có mức đóng góp cho tăng trưởng kinh tế Bình Định tương đối khá, mức đóng góp cao nhất vào năm 2012 là 20,3%. Đóng góp của kinh tế biển (ĐGKTB) vào tăng trưởng kinh tế Bình Định thời kỳ 2010-2015 là 19,2% . Nhìn chung, đóng góp vào tăng trưởng của kinh tế biển khá nhưng không có xu hướng tăng, chứng tỏ trong thời gian qua kinh tế biển chưa thực sự phát triển tốt hơn các ngành kinh tế khác của tỉnh (xem bảng 3.2)

**Bảng 3.2: Đóng góp của kinh tế biển vào tăng trưởng kinh tế Bình Định**

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
GDPB <sub>ss</sub>	1489	1661,8	1838,1	2008,7	2191,0	2386,4
ΔGDPB	-	172,8	176,3	170,6	182,3	195,4
GDP <sub>ss</sub>	9360,3	10320,9	11192,2	12077,6	13056,2	14054,5
ΔGDP	-	960,6	867,3	885,4	978,6	998,3
ĐGKTB (%)	-	18,0	20,3	19,3	18,6	19,6

*Nguồn: Cục thống kê tỉnh Bình Định (2015)*

*Chú thích: GDPB - GDP kinh tế biển và GDP<sub>ss</sub> - GDP giá so sánh 1994 (tỷ đồng), ĐGKTB- Đóng góp của kinh tế biển.*

#### Hiệu quả kinh tế biển

Đánh giá về hiệu quả kinh tế của kinh tế biển Bình Định trong nghiên cứu này tác giả đánh giá ở hai khía cạnh: hiệu quả đầu tư và năng suất lao động

#### - Hiệu quả đầu tư và phát triển kinh tế biển

Để đánh giá hiệu quả của đầu tư, người ta thường sử dụng một số chỉ tiêu như: tỷ lệ vốn đầu tư so với GDP (%) và hệ số ICOR. Trong nghiên cứu này chúng tôi sử dụng chỉ tiêu tỷ lệ vốn đầu tư so với GDP (%) để đánh giá hiệu quả đầu tư của các ngành kinh tế biển.

Về tỷ lệ đầu tư so với GDP của kinh tế biển có xu hướng cao hơn mức chung của kinh tế Bình Định, lý do là ngành vận tải kho bãi là ngành luôn đòi hỏi mức đầu tư cao. Cho nên, nếu xem xét ở khía cạnh này thì kinh tế biển chưa thực sự có hiệu quả hơn các ngành kinh tế khác của tỉnh (xem bảng 3.3)

**Bảng 3.3: Tỷ lệ vốn đầu tư so với GDP kinh tế biển và kinh tế Bình Định (đơn vị: %)**

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Kinh tế biển	36,98	38,0	38,9	39,2	41,1	45,8
ĐT/GDP Bình Định	38,2	38,7	40,5	42,1	44,5	48,2
ĐT/GDP Việt Nam	36,9	36,4	33,5	34,1	35,7	38,2

*Nguồn: Thời báo Kinh tế Việt Nam (2013, tr.82)*

- Về năng suất lao động trong kinh tế biển của tỉnh

Trong phạm vi của nghiên cứu, tác giả đánh giá năng suất lao động theo GDP thực tế.

Nhìn chung, năng suất lao động (NSLĐ) của các ngành kinh tế biển đều cao hơn NSLĐ chung của kinh tế Bình Định. Năm 2010, NSLĐ của kinh tế biển là 42,3 triệu đồng, trong khi đó NSLĐ chung của kinh tế Bình Định là 31,9 triệu đồng. Năm 2015, NSLĐ của kinh tế biển là 56,43 triệu đồng, trong khi đó NSLĐ chung của kinh tế Bình Định là 49,5 triệu đồng (xem bảng 3.4)

**Bảng 3.4: Năng suất lao động kinh tế biển Bình Định (Đơn vị tính: triệu đồng)**

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Kinh tế biển	42,3	49,89	51,25	52,48	55,62	56,43
Kinh tế Bình Định	31,9	42,0	45,2	47,3	48,8	49,5

*Nguồn: Cục thống kê tỉnh Bình Định (2015)*

Đóng góp vào giải quyết việc làm

Bình Định là tỉnh có tỷ trọng dân số nông thôn cao (năm 2015 là 69,19%), và thường xuyên thiếu việc làm, thì ngành thủy sản chính là ngành tạo ra nhiều việc làm cho lao động nói chung và lao động nông thôn nói riêng.

Tỷ trọng của lao động trong các ngành kinh tế biển (LĐKTB) tăng dần từ 13,1% năm 2010 đã tăng lên 15,9% năm 2015. Đây cũng là một đóng góp quan trọng của kinh tế biển trong việc giải quyết việc làm cho người lao động. Từ đó sẽ tạo ra thu nhập góp phần xóa đói giảm nghèo và nâng cao đời sống nhân dân (xem bảng 3.5).

**Bảng 3.5: Lao động trong các ngành kinh tế biển Bình Định (Đơn vị tính: người)**

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
LĐKTB	111.000	116.433	122.487	130.326	139.579	151.024
TĐPT (%)	105,8	104,9	105,2	106,4	107,1	108,2
Tổng LĐ	847.200	877.600	875.700	892.400	910.700	952.800
TĐPT (%)	102,2	103,6	99,8	101,9	102,1	104,6
Tỷ lệ LĐKTB (%)	13,1	13,3	13,9	14,6	15,3	15,9

*Nguồn: Cục thống kê tỉnh Bình Định (2015)*

Mặt khác, tốc độ phát triển (TĐPT) lao động của kinh tế biển cũng đạt cao hơn tốc độ tăng lao động chung của Tỉnh. Giai đoạn 2010-2015, mức tăng lao động trung bình của kinh tế biển đạt 6,3%/năm, trong khi mức tăng của lao động chung của nền kinh tế Bình Định là 2,3%/năm. Do tốc độ tăng lao động của kinh tế biển khá cao, nên kinh tế biển còn là ngành có đóng góp quan trọng làm giảm tỷ lệ thất nghiệp của Tỉnh.

## Đóng góp của Thủy sản vào xuất khẩu tỉnh Bình Định

Thủy sản là một trong những mặt hàng xuất khẩu chính của Bình Định. Giá trị và tỷ trọng kim ngạch xuất khẩu thủy sản có xu hướng ngày càng tăng. Trung bình giai đoạn 2010-2015, giá trị xuất khẩu thủy sản chiếm 10,6% tổng kim ngạch xuất khẩu của tỉnh.

Tỷ trọng giá trị xuất khẩu thủy sản của Bình Định tương đối cao so với các ngành khác và cũng cao hơn tỷ trọng của cả nước. Năm 2010 chiếm 9,08%, năm 2015 chiếm 12,0% kim ngạch xuất khẩu của Tỉnh. Đây cũng là một đóng góp quan trọng của kinh tế biển vào sự phát triển kinh tế Bình Định (xem bảng 3.6).

**Bảng 3.6: Giá trị xuất khẩu thủy sản Bình Định (Đơn vị tính: triệu đô la Mỹ)**

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
GTXK thủy sản	38,8	41,1	54,5	68,1	85,2	98,8
Tổng GTXK	427,2	488	556	633	721	821
Tỷ trọng (%)	9,08	8,4	9,8	10,8	11,8	12,0

*Nguồn: Cục thống kê tỉnh Bình Định (2015)*

## 4. Những thành công, hạn chế và nguyên nhân trong phát triển kinh tế biển tỉnh Bình Định

### 4.1. Những kết quả đạt được và nguyên nhân

Được sự quan tâm chỉ đạo của Đảng và Nhà nước, cùng với sự nỗ lực của toàn quân, dân. Những năm qua ngành kinh tế biển của tỉnh Bình Định có phát triển về năng lực sản xuất, góp phần tăng trưởng nền kinh tế địa phương, chuyển biến về xây dựng kết cấu hạ tầng kinh tế-xã hội, cải thiện thu nhập và đời sống dân cư vùng ven biển.

Trong những năm qua, Bình Định đã phát huy được lợi thế về biển nên các ngành kinh tế biển có những bước phát triển mạnh, vững chắc thể hiện ở một số điểm sau:

Thứ nhất, GDP các ngành kinh tế biển chiếm tỷ trọng ngày càng lớn, và có tốc độ tăng nhanh hơn GDP chung của tỉnh. Kinh tế biển cũng đã có đóng góp lớn vào kim ngạch xuất khẩu của Tỉnh.

Thứ hai, Thu hút đầu tư vốn vào kinh tế biển với tỷ lệ đầu tư có xu hướng cao hơn mức chung của kinh tế Bình Định, ngành vận tải kho bãi là ngành luôn đòi hỏi mức đầu tư cao đã phát huy được lợi thế, nên có những bước phát triển tốt, cảng Quy Nhơn là một trong những cảng làm ăn đạt hiệu quả cao của cả nước.

Thứ ba, Năng suất lao động của kinh tế biển đạt cao hơn năng suất lao động chung. Kinh tế biển đã tạo ra nhiều việc làm, tận dụng được lợi thế lao động dồi dào của tỉnh nhất là lao động ở khu vực nông thôn.

Thứ tư, Ngành thủy sản đã trở thành mũi nhọn của kinh tế Bình Định, với tốc độ tăng khá, luôn chiếm tỷ trọng lớn trong GDP của Bình Định và giải quyết việc làm thu hút nhiều lao động nông thôn và luôn là ngành có đóng góp lớn cho kim ngạch xuất khẩu của Tỉnh.

### Nguyên nhân

Thứ nhất, đường lối đổi mới của Đảng ta đã thúc đẩy nền kinh tế của cả nước nói chung, của tỉnh nói riêng tăng trưởng và phát triển, các ngành và lĩnh vực kinh tế được mở

rộng trong đó có ngành kinh tế biển. Vị thế Việt Nam nói chung, Bình Định nói riêng trên trường quốc tế được nâng lên, hợp tác kinh tế quốc tế ngày càng được mở rộng.

Thứ hai, Đảng và chính quyền địa phương đã phối hợp nhịp nhàng với các Bộ, Ngành Trung ương thời tháo gỡ những khó khăn vướng mắc, kịp thời triển khai các Chỉ thị, Nghị quyết của Đảng, các chính sách và pháp luật của nhà nước về chiến lược kinh tế biển. Trên cơ sở quan điểm và chiến lược kinh tế biển của Trung ương. Các cấp các ngành của tỉnh đã sớm quy hoạch và hoàn thiện chiến lược phát triển kinh tế biển, hoàn thiện các chính sách, cơ chế phù hợp cho kinh tế biển phát triển.

Thứ ba, cơ sở hạ tầng vùng ven biển được các cấp, các ngành quan tâm đầu tư đúng mức. Số lượng doanh nghiệp đầu tư cho khai thác kinh tế biển ngày càng tăng về qui mô lẫn số lượng và được nhà nước quan tâm đầu tư các nguồn vốn kịp thời, nhà nước làm tốt vai trò cầu nối với các địa phương trong và ngoài nước về thị trường tiêu thụ sản phẩm hàng hoá của các ngành trong kinh tế biển, nguyên liệu phục vụ cho việc khai thác, phát triển kinh tế biển.

Thứ tư, trình độ khoa học, công nghệ tiên tiến được kinh tế biển kịp thời đưa vào sử dụng, khai thác. Do vậy, năng suất, hiệu quả và chất lượng sản phẩm không ngừng được nâng cao. Nhân dân trong tỉnh nói chung và nhân dân vùng ven biển nói riêng đã từng bước nhận thức được vai trò to lớn từ nguồn tài nguyên từ biển đem lại. Mặt khác, trình độ của cán bộ quản lý trong lĩnh vực kinh tế biển, chủ doanh nghiệp và người lao động hoạt động trong kinh tế biển từng bước được nâng lên.

#### **4.2. Những khó khăn, hạn chế và nguyên nhân**

Bên cạnh những ưu điểm, tiến bộ trong quản lý nhà nước về phát triển kinh tế biển còn có những khuyết điểm hạn chế sau đây:

- Hạn chế về mặt nhận thức vai trò của kinh tế biển: Nhận thức về vị trí, vai trò của biển trong phát triển kinh tế và bảo vệ an ninh quốc phòng của các cấp, các ngành và nhân dân chưa đầy đủ, nên chưa tích cực tổ chức triển khai thực hiện tốt các nhiệm vụ liên quan đến biển; các cơ quan quản lý nhà nước về biển chưa làm tốt vai trò của mình, nhất là xây dựng chiến lược và hoạch định chính sách. Từ đó, cơ chế, chính sách chưa đủ thông thoáng để mở cửa vùng biển trong tiến trình hội nhập, chưa đánh thức được tiềm năng thế mạnh của biển để phục vụ cho phát triển kinh tế xã hội, đảm bảo an ninh quốc phòng. Chưa đầu tư đúng mức và kịp thời cho phát triển kinh tế biển. Đời sống của bộ phận nhân dân vùng ven biển còn gặp nhiều khó khăn. Thu nhập thấp từ nông nghiệp, nhiều nông dân đã tham gia khai thác hải sản và xem đây là phương kế sinh nhai cuối cùng dẫn đến số lượng người tham gia khai thác ở khu vực ven bờ tăng lên làm cho sản lượng khai thác trên một đơn vị cường lực giảm và nguồn lợi ngày càng cạn kiệt. Mặt khác, công tác quản lý, bảo đảm trật tự an ninh xã hội trên biển và vùng ven biển còn nhiều sơ hở, hạn chế. Tệ buôn lậu trên biển với những thủ đoạn ngày càng tinh vi vẫn tiếp diễn chưa kiểm soát, ngăn chặn được. Những hành vi trái pháp luật trên biển vẫn diễn ra phổ biến, dẫn đến cạn kiệt tài nguyên, huỷ hoại môi trường sinh thái, làm giảm khả năng chống lụt, bão chống sóng gió cho địa khu vực ven biển, không đảm bảo sự phát triển bền vững.

- Hạn chế về quy mô, chưa hợp lý về cơ cấu ngành nghề, chưa tương xứng với tiềm năng thế mạnh, kinh tế biển tỉnh Bình Định: Cho tới nay kinh tế biển vẫn còn đang phát

triển dưới tiềm năng của nó. Việc khai thác tiềm năng biển vẫn còn nhiều hạn chế về quy mô, cơ cấu chưa đáp ứng yêu cầu. Phát triển sản xuất thủy sản trong những năm qua chưa tương xứng với tiềm năng thực tế. Quản lý khai thác, nuôi trồng chưa chặt chẽ, mạnh ai nấy làm chưa được kiểm soát chặt chẽ, thiếu các cơ sở hậu cần dịch vụ ở các vùng sản xuất nguyên liệu tập trung. Các ngư dân có tâm lý sản xuất hàng hoá nhỏ, chỉ thấy có lợi trước mắt. Vốn đầu tư cơ sở hạ tầng thiếu, chưa có những cảng biển lớn, năng lực vận tải biển còn nhỏ bé, các tuyến đường ven biển chưa được xây dựng hoàn chỉnh, cơ chế quản lý còn nhiều vướng mắc chậm được tháo gỡ; chậm tổ chức lại sản xuất, chưa có những cơ sở nghiên cứu khoa học biển và dự báo thiên tai biển, có mô hình nhưng chậm nhân ra diện rộng; giá trị sản lượng thủy-hải sản tuy hàng năm đều tăng nhưng tốc độ vẫn còn chậm.

Mức đóng góp của kinh tế biển trong GDP còn khiêm tốn, đóng góp vào tăng trưởng tăng chậm và chưa tương xứng với điều kiện của một tỉnh có bờ biển dài, nhân lực cho kinh tế biển dồi dào.

Hiệu quả đầu tư của kinh tế biển còn thấp, thể hiện đầu tư vào kinh tế biển ở Bình Định chưa thật hiệu quả.

Ngành du lịch của Bình Định phát triển còn chậm, chưa tìm ra được phương hướng khả quan cho sự phát triển.

Nguyên nhân của hạn chế:

Thứ nhất, việc chỉ đạo, tổ chức thực hiện một số mục tiêu, nhiệm vụ đã nêu trong nghị quyết chưa đồng bộ; thiếu những giải pháp, biện pháp hữu hiệu để đưa nền kinh tế vùng biển và ven biển của tỉnh phát triển nhanh và bền vững. Các ngành chức năng chậm cụ thể hóa các nghị quyết, chủ trương của Đảng; trong tổ chức thực hiện, thiếu kiểm tra thường xuyên, chưa kịp thời sơ kết, tổng kết rút kinh nghiệm.

Thứ hai, huy động các nguồn lực, nhất là các nguồn vốn đầu tư cho phát triển kinh tế vùng biển và ven biển còn ít và gặp nhiều khó khăn; triển khai thực hiện một số công trình trọng điểm thiếu đồng bộ, tiến độ chậm, làm hạn chế nhất định đến tốc độ phát triển.

Thứ ba, tinh thần trách nhiệm, trình độ năng lực lãnh đạo, quản lý phát triển kinh tế biển của một bộ phận cán bộ, đảng viên còn hạn chế. Do đó, công tác phát triển kinh tế tại vùng biển và ven biển chưa đáp ứng yêu cầu nhiệm vụ, nhất là ở các ngành, lĩnh vực trọng yếu; một số cấp ủy viên phụ trách ngành, lĩnh vực và địa phương chưa thể hiện tốt vai trò, trách nhiệm, một vài đồng chí chưa hoàn thành tốt nhiệm vụ.

Thứ tư, quy mô kinh tế biển còn nhỏ bé, chưa tương xứng với tiềm năng, cơ cấu ngành, nghề chưa hợp lý, hạ tầng cơ sở kỹ thuật biển yếu kém, chưa đồng bộ...

Thứ năm, do vị trí địa lý xa các trung tâm kinh tế lớn, giao thông còn gặp nhiều khó khăn nên đã hạn chế cho địa phương về thu hút đầu tư, thu hút khách du lịch, thậm chí cả việc thu gom nguyên vật liệu cho chế biến sản phẩm và khó khăn trong cung cấp hàng hóa cho khu vực.

Thứ sáu, tỉnh chưa xây dựng được quy hoạch tổng thể hoàn chỉnh và thực sự phù hợp cho phát triển kinh tế biển. Theo chúng tôi, Tỉnh chưa ý thức hết vai trò của kinh tế biển đối với phát triển kinh tế xã hội của địa phương, các cơ chế chính sách phát triển kinh tế biển chưa đầy đủ và thiếu đồng bộ.

Thứ bảy, tỉnh Bình Định chưa thu hút được các doanh nghiệp lớn hoạt động trong lĩnh vực kinh tế biển, nên chưa có những đầu tư lớn về vốn, công nghệ, nhân lực cho phát triển kinh tế biển. Tỉnh chưa có kinh nghiệm về kinh tế biển, nên chưa tạo ra được các đầu tàu trong phát triển kinh tế biển.

## 5. Một số giải pháp

Thứ nhất, về tư duy và nhận thức. Tiếp tục đổi mới tư duy về biển và kinh tế biển, bao gồm những vấn đề gì, chúng như thế nào, để từ đó xác lập và thống nhất một tầm nhìn xa trông rộng, vững vàng tư tưởng vươn ra biển lớn, gắn kết đất liền với đại dương, để xây dựng và phát triển văn hóa biển - văn hóa hướng ra đại dương trong cả cộng đồng và mỗi con người nhằm phát triển một cách bền vững và ổn định.

Thứ hai, về quy hoạch. Nhất thiết phải làm tốt công tác quy hoạch bảo đảm cho sự phát triển một cách chủ động. Nhưng tại sao vẫn còn tình trạng phân tán, thậm chí khép kín, biệt lập giữa các ngành trong tỉnh, dù hầu như tỉnh ven biển nào cũng định hướng, quy hoạch, phác thảo chương trình, mô hình riêng của mình về xây dựng cảng nước sâu, về nhà máy lọc dầu, về khu công nghiệp, về cầu cảng hàng không..., trong khi rất cần một “nhạc trưởng” hay một trung tâm điều phối chung một cách tổng thể về năng lượng, về đất đai, về dân số, về môi trường, về đối phó với biến đổi khí hậu và nước biển dâng... Và, để điều này không cản trở sức sáng tạo, phát huy năng lực, lợi thế của mỗi ngành, mỗi địa phương... thì cần phải làm gì và làm như thế nào? Phát triển toàn diện, thống nhất nhưng có trọng tâm, trọng điểm là như thế nào? Những câu hỏi này rất cần có lời giải một cách khoa học, cụ thể.

Thứ ba, về cơ chế phối hợp. Phải có cơ chế phối hợp tốt. Theo lẽ tự nhiên, sự liên kết hợp tác giữa các tỉnh, thành phố có biển trong cả nước bằng những chương trình hành động cụ thể dựa trên từng lợi thế so sánh, trong tất cả các hướng chiến lược và kế hoạch của từng bước đi là việc tất yếu, là sự sống còn. Nhưng, vì sao lúc này, lúc khác các địa phương, các ngành vẫn hành động cục bộ, khép kín, mạnh ai nấy làm, thậm chí chưa thật sự bắt tay nhau để cùng tiến ra biển lớn? Vì sao như vậy và cần tiếp tục làm gì để dỡ bỏ những rào cản tâm lý địa phương và địa giới hành chính nhằm tăng cường sự phối hợp thống nhất giữa các ngành, lĩnh vực từ Trung ương tới địa phương và sự ủng hộ của mỗi cộng đồng, của từng người dân? Ở tầm vĩ mô, đã tới lúc cần ban hành Luật Biển Việt Nam, Luật Tài nguyên và Môi trường biển, hải đảo chưa?

Thứ tư, về cơ cấu, số lượng và chất lượng nguồn nhân lực. Đây là một trong những nhân tố quyết định sự thành công của việc phát triển các ngành kinh tế biển. Thực tế triển khai Chiến lược Biển Việt Nam đến năm 2020 cho thấy, chúng ta đang thiếu hụt trầm trọng nguồn nhân lực, nhất là nguồn nhân lực có trình độ chuyên môn trong những ngành mũi nhọn: công nghiệp, tàu thủy, khai thác dầu khí trên biển, công nghệ lọc hóa dầu, kinh tế hải đảo, thông tin liên lạc biển, bảo vệ môi trường sinh thái biển..., trong khi quy mô đào tạo, các ngành nghề liên quan tới kinh tế biển còn rất hạn chế.

Đây phải là công việc chung của chính quyền các cấp, các tổ chức xã hội, các trường đại học, cao đẳng, các doanh nghiệp, các tổ chức nghề nghiệp... trong một cơ chế thống nhất, theo phương châm xã hội hóa mạnh mẽ, phát huy tính chủ động ngay từ cơ sở.



Mặt khác, cần đổi mới chính sách liên kết, hợp tác vùng, địa phương trong việc bố trí cơ cấu ngành nghề, phân công lao động... Đồng thời, lấy kinh tế biển làm động lực cho sự phát triển của tất cả các địa phương có biển, tạo việc làm thu hút mạnh lao động. Nhưng, lộ trình, bước đi, phương thức cụ thể ra sao?.

Thứ năm, giải quyết hiệu quả vấn đề an sinh xã hội. An sinh xã hội cần được đặt ở vị trí ngang tầm vừa là nền tảng, vừa là mục tiêu và động lực đối với lộ trình hướng ra biển lớn hiệu quả và gìn giữ sự bình yên của đại dương theo hướng kết hợp hữu cơ kinh tế biển, đảo với kinh tế duyên hải; phát triển kinh tế kết hợp với củng cố quốc phòng, an ninh.

Đổi mới chính sách đầu tư, trước hết là đầu tư xây dựng kết cấu hạ tầng, chính sách tín dụng, hỗ trợ giá cả một cách cụ thể, hiệu quả, để đồng bào diêm dân khắc phục khó khăn, nỗ lực sản xuất. Tiếp tục xây dựng chương trình phát triển du lịch - dịch vụ, nhất là du lịch ven biển, tăng cường hợp tác liên doanh ở mọi cấp độ, mở rộng thị trường tiêu thụ nội địa và xuất khẩu, thu hút nhiều lao động, tạo thêm nhiều việc làm. Chú trọng phát triển công tác giáo dục - đào tạo, y tế cơ sở ở các vùng sâu, vùng xa, vùng hải đảo.

Tăng cường sự gắn bó giữa ngư dân, các tầng lớp cư dân vùng biển với các lực lượng vũ trang, trực tiếp là Bộ đội Biên phòng để giúp nhau sản xuất, nâng cao đời sống văn hóa, tạo dựng thế trận lòng dân vững chắc bảo vệ vùng biển của Tổ quốc...

## **6. Kết luận**

Bình Định là một tỉnh đã có lịch sử phát triển lâu dài luôn gắn liền với biển. Ngày nay, biển chứa đựng nhiều tiềm năng to lớn để phát triển kinh tế- xã hội tỉnh, đáng chú ý là những lợi thế về vị trí địa lý, tài nguyên khoáng sản và nguồn lực con người. Trong hơn 20 năm đổi mới vừa qua, nhận thức tầm quan trọng của biển đối với sự phát triển của tỉnh và của đất nước, tỉnh đã ban hành và thực thi nhiều chủ trương, chính sách quan trọng nhằm khai thác các tiềm năng, các lợi thế của biển để phát triển kinh tế và đã đạt được những kết quả đáng khích lệ. So với thời kỳ trước, kinh tế biển của tỉnh trong giai đoạn đổi mới vừa qua đã có bước chuyển biến đáng kể. Cơ cấu ngành, nghề đang có sự thay đổi lớn. Ngoài các ngành nghề truyền thống, đã xuất hiện nhiều ngành, kinh tế biển gắn với công nghệ - kỹ thuật hiện đại. Việc khai thác nguồn lợi biển đã có đóng góp quan trọng cho sự phát triển của tỉnh, nhất là cho xuất khẩu. Kinh tế biển đã được chú ý hơn và các công việc về biển đã làm được nhiều hơn (hoạch định biên giới trên biển, ban hành khung luật pháp, phát triển các hải đảo kết hợp bảo vệ quốc phòng, an ninh trên biển)...

Tuy nhiên, do nhiều nguyên nhân khác nhau, các lĩnh vực kinh tế biển còn kém phát triển ở nhiều mặt, việc quản lý và khai thác biển kém hiệu quả, gây lãng phí tiềm năng của biển... Thế kỷ 21 được thế giới xem là “Thế kỷ của đại dương”, nhiều quốc gia trên thế giới đang hướng mạnh ra biển để phát triển, để hội đủ ba thế mạnh: mạnh về kinh tế biển; mạnh về khoa học biển; và mạnh về thực lực quản lý tổng hợp biển. Việt Nam nói chung, Bình Định nói riêng không phải là ngoại lệ, việc Ban Chấp hành Trung ương Đảng Khóa X thông qua Nghị quyết 09-NQ/TW ngày 9/2/2007 về Chiến lược biển Việt Nam đến năm 2020 đã cho thấy quyết tâm của Việt Nam đi theo xu hướng trên. Nghị quyết đã xác định rõ mục tiêu đến năm 2020 Việt Nam phải trở thành quốc gia mạnh về biển, làm giàu từ biển trên cơ sở phát huy mọi tiềm năng từ biển, phát triển toàn diện các ngành,

nghe biển với cơ cấu phong phú, hiện đại, tạo ra tốc độ phát triển nhanh, bền vững, hiệu quả cao với tầm nhìn dài hạn.

Để thực hiện thắng lợi Chiến lược biển, cần nâng cao nhận thức của toàn Đảng, toàn dân về vị trí, vai trò của biển đối với sự nghiệp xây dựng và bảo vệ Tổ quốc; xây dựng cơ sở luật pháp và lực lượng nhằm bảo vệ vững chắc chủ quyền và an ninh trên biển; đẩy mạnh điều tra cơ bản và phát triển khoa học - công nghệ biển; triển khai công tác quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế - xã hội, đảm bảo quốc phòng, an ninh các vùng biển và ven biển; tiếp tục xây dựng đồng bộ khung khổ pháp lý về biển và hệ thống chính sách khuyến khích đầu tư phát triển các lĩnh vực liên quan đến biển và vùng ven biển; xây dựng cơ quan quản lý nhà nước có hiệu lực, hiệu quả đối với mọi vấn đề liên quan đến biển; tăng cường công tác đối ngoại và hợp tác quốc tế về biển; phát triển nguồn nhân lực và phát triển một số tập đoàn kinh tế mạnh trong lĩnh vực kinh tế biển.

Riêng về phát triển kinh tế biển, cần tập trung vào một số định hướng biện pháp chính sau đây:

- Huy động và phát huy tốt tất cả các nguồn lực để khai thác tối đa mọi tiềm năng và lợi thế nhiều mặt của biển, tạo sự chuyển biến cơ bản, toàn diện về kinh tế biển, hướng mạnh về xuất khẩu, góp phần tăng cường khả năng bảo vệ chủ quyền và lợi ích quốc gia trên biển.

- Tạo bước “nhảy vọt” trong phát triển kinh tế biển, kết hợp kinh tế ven biển, kinh tế trên biển và kinh tế hải đảo theo một chương trình liên kết có hiệu quả và hiệu lực cao.

- Phát triển và hiện đại hoá có trọng tâm, trọng điểm và bước đi thích hợp, có tính tới hợp tác quốc tế và hội nhập quốc tế.

- Kết hợp chặt chẽ giữa tăng trưởng kinh tế với thực hiện tiến bộ và công bằng xã hội. Kết hợp chặt chẽ giữa phát triển kinh tế với an ninh quốc gia, đảm bảo sự phát triển bền vững của vùng biển, ven biển và các hải đảo.

## **TÀI LIỆU THAM KHẢO**

### **Tiếng Việt**

[1] Cục Thống kê Bình Định (2015), Niên giám thống kê 2015, NXB Thống kê. Hà Nội;

[2] <http://cucthongke.binhdingh.gov.vn/newsgroup.php?id=2>;

[3] <http://www.binhdingh.gov.vn/inetcloud/portal/main/page/intro/kinhtexahoi.ivt?intl=vi>;

[4] [www.thuysanvietnam.com.vn/binh-dinh-day-manh-phat-trien-kinh-te-bi...](http://www.thuysanvietnam.com.vn/binh-dinh-day-manh-phat-trien-kinh-te-bi...);

[5] <http://www.baobinhdingh.com.vn/562/2004/7/12545/>;

[6] [www.thuysanvietnam.com.vn/binh-dinh-day-manh-phat-trien-kinh-te-bi...](http://www.thuysanvietnam.com.vn/binh-dinh-day-manh-phat-trien-kinh-te-bi...);

### **Tiếng Anh**

[7] Mullins, P (1991), ‘Tourism Urbanisation’, International Journal of Urban and Regional Research, 15, 326-342.

[8] Scott, A.J (2001), ‘Globalization and the Rise of City-Regions’, European Planning Studies, 9, 813-826.

[9] Thompson (1968), A Preface to Urban Economics, Baltimore, Johns Hopkins.

**LIÊN KẾT VÙNG TỪ LÝ LUẬN ĐẾN THỰC TIỄN PHÁT TRIỂN NÔNG NGHIỆP  
CÔNG NGHỆ CAO VÙNG ĐỒNG BẰNG SÔNG HỒNG**

**REGIONAL ALIGNMENT FROM THEORY TO PRACTICE IN HIGH-TECH  
AGRICULTURAL DEVELOPMENT IN RED RIVER DELTA**

*TS. Đỗ Thị Thanh Loan - Trường Cao đẳng Sư phạm Trung ương*

*ThS. Nguyễn Văn Nam - Trường Cao đẳng Giao thông vận tải II - Đà Nẵng*

**Tóm tắt**

*Liên kết vùng nhằm khai thác tối tiềm năng phát triển nông nghiệp và kinh tế nông thôn khu vực đồng bằng sông Hồng, đặc biệt là phát triển lĩnh vực nông nghiệp công nghệ cao chính là ưu tiên hiện nay của khu vực kinh tế lớn thứ hai cả nước. Trong khuôn khổ bài viết, tác giả muốn làm rõ lý luận về liên kết vùng, liên kết kinh tế; sự cần thiết liên kết vùng để phát triển nông nghiệp công nghệ cao; phân tích đánh giá thực trạng từ đó đề xuất một số biện pháp nhằm phát triển nông nghiệp công nghệ cao của vùng gợi ý cho các vùng trọng điểm khác.*

**Từ khóa:** *Liên kết vùng; liên kết kinh tế; vùng kinh tế; nông nghiệp công nghệ cao.*

**Summary**

*Regional alignment aims to fully take advantage of the potential development of agriculture and rural economy of Red River Delta, especially the high-tech agricultural development is prioritised in this second largest economy zone. In this article, the author identify the theory of regional alignment and economic link, and the necessity of regional alignment in developing high-tech agriculture as well as analyze and evaluate the situation to propose some solutions to develop high-tech agriculture in this area and other focal economic zones.*

**Keywords:** *regional alignment, economic link, economic zone, high-tech agriculture.*

**Đặt vấn đề:** Liên kết phát triển nội vùng và liên vùng dựa trên cơ sở phân công lao động với các lợi thế so sánh khác nhau là tiền đề nâng cao hiệu quả đầu tư phát triển vùng nói chung và phát triển nông nghiệp vùng đồng bằng sông Hồng (ĐBSH) nói riêng. Liên kết phát triển kinh tế là yêu cầu tất yếu của nền kinh tế thị trường (KTTT) với các chuỗi ngành hàng được bố trí trên một không gian lãnh thổ nhất định, tạo nên các cực tăng trưởng. Khi các địa phương được thực thi các quyền hành trong khung khổ thể chế phân quyền, phi tập trung hóa với các lợi ích cụ thể sẽ là tiền đề để thúc đẩy mạnh mẽ hơn các liên kết đầu tư phát triển trên không gian các vùng, các địa phương... Đối với vùng ĐBSH để giữ vững vai trò “động lực, đầu kéo” của mình và tập trung phát triển nông nghiệp công nghệ cao (CNC), đòi hỏi phải xây dựng cách thức quy hoạch và triển khai thực hiện liên vùng, nhằm khai thác tối đa được các lợi thế so sánh chung của cả vùng và lợi thế riêng của từng địa bàn; thiết lập được chuỗi giá trị hỗ trợ trong nội bộ của vùng.

## I. Một số vấn đề lý luận liên kết vùng

### 1.1. Một số khái niệm liên quan

Vùng kinh tế là gì? Cho đến nay, có nhiều quan điểm khác nhau, song việc phân định vùng kinh tế với tính cách là một bộ phận lãnh thổ của nền kinh tế quốc dân thường được dựa vào những dấu hiệu sau: chuyên môn hóa những chức năng kinh tế quốc dân cơ bản; tính tổng hợp, được hiểu theo nghĩa rộng như là mối quan hệ qua lại giữa các bộ phận cấu thành quan trọng nhất trong cơ cấu kinh tế và cơ cấu lãnh thổ của vùng..., coi vùng như là hệ thống toàn vẹn, một đơn vị có tổ chức trong bộ máy quản lý lãnh thổ nền kinh tế quốc dân [3].

Khi đề cập đến vùng kinh tế, có thể nhận thấy phân công lao động là tiền đề, là cơ sở hình thành và phát triển vùng. Sự phân công lao động theo ngành đã kéo theo phân công lao động theo lãnh thổ. Theo đó, vùng kinh tế có thể được xem là các không gian địa lý kinh tế có những nét tương đồng nhau, liên kết chặt chẽ với nhau trong quá trình tái sản xuất, dựa trên phân công lao động với các nguồn lực phát triển có lợi thế riêng. Theo đó, khi xác định vùng kinh tế cần chú ý đến nội dung cơ bản:

- Chuyên môn hoá sản xuất của vùng kinh tế: Vùng kinh tế trước hết, phải là một vùng sản xuất chuyên môn hoá. Sự chuyên môn hoá nói lên chức năng sản xuất cơ bản và quyết định phương hướng sản xuất chủ yếu của vùng trong một giai đoạn phát triển kinh tế nhất định. Chuyên môn hoá sản xuất vùng kinh tế là dựa vào những ưu thế của vùng để phát triển một số ngành có ý nghĩa đối với cả nước, hoặc có ý nghĩa đối với thị trường khu vực và thị trường thế giới. Những ưu thế của vùng là những điều kiện đặc thù về tự nhiên, kinh tế, dân cư, lịch sử, xã hội, văn hoá, khoa học kỹ thuật và công nghệ.

- Phát triển tổng hợp nền kinh tế của vùng: Phát triển tổng hợp là bản chất của vùng kinh tế trong điều kiện KTTT nói chung và nền KKTT theo định hướng xã hội chủ nghĩa nói riêng. Nó xác định cơ cấu kinh tế hợp lý nhất của vùng ở từng giai đoạn, phản ánh các mối liên hệ kinh tế nội bộ vùng. Phát triển tổng hợp các ngành kinh tế của vùng có nghĩa là mỗi một vùng kinh tế phải là một hợp thể kinh tế đa ngành, đa lĩnh vực phát triển mạnh mẽ, có quan hệ về mặt tỷ lệ hợp lý và có khả năng hỗ trợ lẫn nhau. Sự phát triển tổng hợp kinh tế của vùng là một sự phát triển cân đối tối ưu của các ngành kinh tế tồn tại trong vùng. Muốn phát triển tổng hợp kinh tế của vùng, cần xác định rõ số lượng các ngành kinh tế khác nhau trong vùng tùy thuộc vào sự chuyên môn hoá và trình độ phát triển của lực lượng sản xuất của vùng.

Trong mỗi vùng kinh tế, bên cạnh các ngành sản xuất chuyên môn hoá, cần phát triển hợp lý một hợp thể các ngành kinh tế khác để tạo ra sản phẩm nhằm thoả mãn đầy đủ nhất, kinh tế nhất, hợp lý nhất nhu cầu nguyên liệu, năng lượng, vật liệu xây dựng... cho sản xuất và nhu cầu tiêu dùng của nhân dân trong vùng. Tổng hợp thể kinh tế vùng bao gồm ba nhóm ngành chủ yếu là: Các ngành sản xuất chuyên môn hoá; các ngành sản xuất bổ trợ và các ngành sản xuất phụ.

Ở Việt Nam, các nhà lập quy hoạch vùng chịu sự ảnh hưởng rất lớn từ cách quan niệm về vùng kinh tế và vùng kinh tế - xã hội của hệ thống xã hội chủ nghĩa (đặc biệt là Liên Xô), gắn chặt với sự phân công lao động xã hội của vùng trong cả nước, thể hiện bằng mặt cơ cấu xã hội của vùng.

Theo tác giả Ngô Doãn Vịnh: Vùng kinh tế là một hệ thống kinh tế - xã hội lãnh thổ, bao gồm các mối liên hệ tương tác nhiều chiều giữa các bộ phận cấu thành: liên hệ địa lý, liên hệ về kỹ thuật, liên hệ về kinh tế và liên hệ về các mặt xã hội trong hệ thống cũng như với ngoài hệ thống. Mỗi vùng là một tập hợp các thành tố tự nhiên - kinh tế - xã hội. Đặc tính và trình độ phát triển của nó được phản ánh bởi cơ cấu kinh tế, cơ cấu xã hội của nó (trong đó có cả cơ cấu các yếu tố tự nhiên bền vững). Có thể thấy, cơ cấu là thuộc tính quan trọng nhất của vùng; vùng này khác vùng kia là bởi cơ cấu của nó [12].

Theo Nghị định 92/2006/NĐ-CP của Chính phủ ngày 7/9/2006 về lập, phê duyệt và quản lý quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế - xã hội, thì *vùng kinh tế - xã hội* là một bộ phận của lãnh thổ quốc gia, gồm một số tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương có các hoạt động kinh tế - xã hội tương đối độc lập, thực hiện sự phân công lao động xã hội của cả nước. Đây là loại vùng phục vụ việc hoạch định chiến lược và quy hoạch phát triển kinh tế - xã hội theo lãnh thổ cũng như để quản lý các quá trình phát triển kinh tế - xã hội trên mỗi vùng của đất nước [12].

Như vậy, dù quan niệm thế nào thì vùng kinh tế cũng cần được nhận diện qua các đặc trưng như: vùng là các địa phương có sự tương đồng về mặt địa lý, gần kề nhau, tương đồng về sản xuất, thu nhập bình quân trên đầu người, liên kết với nhau trong quá trình phát triển và có thể có chung một tổ chức liên kết [3].

*Không gian kinh tế là gì?* Các nhà kinh tế cho rằng, *không gian kinh tế* là nơi diễn ra mối quan hệ tương hỗ giữa hai tổng thể, đó là hoạt động kinh tế và các vị trí địa lý (bao gồm cả không gian sản xuất và không gian tiêu thụ).

Theo đó, không gian kinh tế là sự kết hợp giữa hai tổng thể “các hoạt động kinh tế” và “các vị trí địa lý”; trong đó, mỗi tổng thể lại có những mối liên hệ bên trong, như đối với các hoạt động kinh tế, các ngành trong vùng đều có những mối liên hệ, quan hệ. Đây là cơ sở để xác định các mối quan hệ hợp lý cơ cấu ngành trong một vùng, nhằm tạo thành một không gian kinh tế mà trong đó các hoạt động sản xuất, thương mại của các vùng địa lý liên kết chặt chẽ với nhau [3].

Còn nhà kinh tế F.Perroux quy các không gian kinh tế về ba loại: (i) Không gian kinh tế xác định bằng quy hoạch. (ii) Không gian kinh tế coi như “*trường lực*” (bao gồm các trung tâm, các cực tăng trưởng. Mỗi trung tâm là một trọng tâm hút và đẩy và có một trường riêng, chồng lên trường của các trọng tâm khác). (iii) Không gian kinh tế coi như tổng thể đồng nhất.

Trong những không gian cụ thể thì các nhà kinh tế cũng tập trung phân tích mối liên hệ kinh tế giữa các yếu tố kinh tế như: các lĩnh vực hoạt động, các ngành kinh tế, các đối tượng kinh tế... Không gian kinh tế biến đổi khi xuất hiện những hoạt động mới và tiến bộ kỹ thuật.

Từ việc tìm hiểu khái niệm vùng kinh tế và không gian kinh tế có thể thấy, hai khái niệm này không đồng nghĩa. Vùng kinh tế tất yếu phải liên tục, phải gồm những đơn vị địa lý, đơn vị không gian gần nhau, tiếp giáp nhau, có ranh giới chung với nhau. Trong khi đó, không gian kinh tế có thể gián đoạn, là một tổng thể kinh tế có thể gián đoạn, là một tổng thể có những dữ kiện kinh tế, phân bố ở những vị trí phân tán được tập hợp lại theo những tiêu chuẩn nào đó.

Cơ sở quan trọng để phát triển vùng - đó là phải tạo ra không gian kinh tế vùng và phải dựa trên quy luật tối ưu hóa không gian kinh tế trong bố trí các hoạt động của các ngành kinh tế, trên cơ sở tính toán chi phí so sánh chứ không thể dựa trên địa giới hành chính. Theo đó, việc xác định địa phương để bố trí các ngành nghề, các trung tâm thương mại phải tính đến các chi phí sản xuất và chi phí vận chuyển...thấp nhất. Rõ ràng, địa phương nào trong vùng có tổng chi phí sản xuất và vận tải thấp nhất khi tiếp cận thị trường sẽ là nơi có thể bố trí ngành công nghiệp hợp lý nhất trong vùng, kéo theo là thương mại của toàn vùng...Từ sự liên kết vùng, các địa phương dựa trên quy hoạch tổng thể vùng, căn cứ vào lợi thế so sánh tĩnh và động của vùng để hình thành nên cơ cấu kinh tế hợp lý, góp phần hình thành cơ cấu kinh tế của vùng có tính thống nhất trên cơ sở phân công lao động giữa các địa phương trong vùng và giữa các vùng với nhau và có tính đến yêu cầu của hội nhập KTQT...[3].

Bàn về *liên kết kinh tế*, cũng có rất nhiều quan điểm khác nhau trong đó, P.Samuelson với thuyết về “lợi thế so sánh” đã nhấn mạnh đến nội dung của liên kết kinh tế. Ông đưa ra ví dụ: có hai vùng, trong đó một vùng xét theo con số tuyệt đối là hữu hiệu hơn, có lợi hơn hoặc không có lợi bằng vùng kia. Nếu mỗi vùng tự sản xuất ra của cải, hay từng vùng chuyển sang chuyên môn hoá để tạo ra sản phẩm có lợi thế so sánh, tức là hiệu quả tương đối cao hơn thì việc trao đổi giữa hai vùng sẽ có lợi cho cả hai bên. Điều này cho chúng ta hiểu liên kết kinh tế là sự liên minh, kết hợp các quan hệ vật chất, tài chính giữa các chủ thể với nhau theo những thỏa thuận nhất định nhằm thực hiện các chương trình, mục tiêu nào đó để mang lại lợi ích chung của vùng, trong đó có lợi ích của các bên tham gia [9].

Còn các nhà kinh tế Việt Nam cho rằng: Liên kết kinh tế là sự thiết lập các mối quan hệ giữa các chủ thể sản xuất, kinh doanh, có thể giữa các doanh nghiệp thuộc cùng lĩnh vực hoạt động, giữa các đối tác cạnh tranh hoặc giữa các doanh nghiệp có các hoạt động mang tính chất bổ sung, nhằm tiết kiệm thời gian và chi phí, đạt hiệu quả cao hơn trong sản xuất - kinh doanh, tạo ra sức mạnh cạnh tranh, cùng nhau chia sẻ các khả năng, mở ra những thị trường mới [7].

Liên kết kinh tế giữa các địa phương trong phát triển nông nghiệp CNC vùng ĐBSH được hiểu là những hoạt động liên kết về các vấn đề của kinh tế giữa các địa phương trong vùng nhằm tranh thủ những lợi thế so sánh, đem lại hiệu quả tốt nhất trong phát triển kinh tế của địa phương. Đây cũng chính là cơ sở quan trọng thúc đẩy sự phát triển chung của vùng ĐBSH với mục tiêu là tìm cách bù đắp thiếu hụt và khắc phục hạn chế của mình từ sự phối hợp hoạt động với đối tác.

## **1.2. Sự cần thiết phát triển nông nghiệp công nghệ cao**

*Nông nghiệp CNC* là khái niệm khá mới mẻ ở nước ta, tùy vào điều kiện và hoàn cảnh cụ thể mà các nhà kinh tế đưa ra khái niệm cho phù hợp. Chẳng hạn, Vụ Khoa học Công nghệ - Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn cho rằng: nông nghiệp CNC là nền nông nghiệp được áp dụng những công nghệ mới vào sản xuất, bao gồm: công nghiệp hóa nông nghiệp (cơ giới hóa các khâu của quá trình sản xuất), tự động hóa, công nghệ thông tin, công nghệ vật liệu mới, công nghệ sinh học và các giống cây trồng, giống vật nuôi có năng suất, chất lượng cao, đạt hiệu quả kinh tế cao trên một đơn vị diện tích và phát triển bền vững trên cơ sở canh tác hữu cơ.

Các nhà khoa học Trung quốc cho rằng: Việc ứng dụng những công nghệ mới như công nghệ vũ trụ, công nghệ tin học, laser, tự động hóa, năng lượng mới, công nghệ vật liệu mới, công nghệ sinh học... vào nông nghiệp, làm ảnh hưởng đến tiến bộ khoa học - công nghệ, có thể hình thành công nghệ cao, công nghệ mới của ngành sản xuất nông nghiệp mới, đều có thể gọi là nông nghiệp CNC [14].

*Tính tất yếu của liên kết vùng để phát triển nông nghiệp CNC:* Liên kết vùng nhằm khai thác tốt tiềm năng phát triển nông nghiệp và kinh tế nông thôn khu vực ĐBSH, đặc biệt là phát triển lĩnh vực nông nghiệp CNC chính là ưu tiên hiện nay của khu vực kinh tế lớn thứ hai cả nước này. Điều này xuất phát từ những lý do cơ bản sau:

Tập trung phát triển mô hình nông nghiệp CNC sẽ tạo nền tảng quan trọng đưa nền nông nghiệp vùng ĐBSH lên một tầm cao mới, tạo lực đẩy cho tái cơ cấu kinh tế nông nghiệp đạt hiệu quả, gắn với việc ứng dụng các thành tựu khoa học công nghệ trong các lĩnh vực chọn và tạo giống mới, kỹ thuật canh tác hiện đại, tạo ra khối lượng sản phẩm hàng hoá đáng kể, đến lượt nó lại góp phần thúc đẩy tăng trưởng của vùng và của cả nền kinh tế quốc dân.

Sự xuất hiện của các khu nông nghiệp CNC sẽ tạo ra môi trường thích hợp cho những sáng tạo khoa học công nghệ. Thông qua đó, đào tạo nhân lực cho ngành sản xuất nông nghiệp CNC, đồng thời chuyển hoá tri thức thành sức sản xuất, thành ưu thế thị trường, tạo cơ hội việc làm và đem lại lợi ích cho vùng. Phát triển các khu nông nghiệp CNC góp phần thúc đẩy CNH, HĐH nông nghiệp, hình thành lực lượng công nhân nông nghiệp với tác phong công nghiệp, tay nghề cao, làm chủ được công nghệ mới.

Phát triển nông nghiệp CNC sẽ tạo điều kiện để gắn kết chặt chẽ và hiệu quả hơn vai trò của “Bốn nhà”. Theo đó, trong khu vực nông nghiệp, nông thôn, các doanh nghiệp nông nghiệp ứng dụng CNC sẽ xuất hiện và được nhân rộng ra các vùng khác.

Cuộc cạnh tranh toàn cầu gay gắt đã và đang loại bỏ những doanh nghiệp không chịu đổi mới công nghệ, đổi mới sản phẩm, nông nghiệp CNC trên thế giới phát triển nhanh mạnh là nhờ sự năng động và sáng tạo của nhiều doanh nghiệp. Doanh nghiệp nông nghiệp trong nước cũng không nằm ngoài cuộc chạy đua này và ứng dụng công nghệ, đặc biệt là CNC.

Các khu nông nghiệp CNC sẽ đóng vai trò “đầu tàu”, mở đường cho việc đưa nhanh tiến bộ khoa học kỹ thuật vào sản xuất nông nghiệp và chuyển đổi nền nông nghiệp truyền thống sang nền nông nghiệp hiện đại. Nông nghiệp CNC sẽ đáp ứng mục tiêu dài hạn trong phát triển nền nông nghiệp của nước ta: xây dựng một nền nông nghiệp hàng hoá, tập trung, có sức cạnh tranh trên thị trường nội địa và xuất khẩu, dựa trên cơ sở phát huy các lợi thế và nguồn nhân lực và tài nguyên thiên nhiên, kết hợp với áp dụng thành tựu khoa học công nghệ tiên tiến.

Xây dựng quy trình CNC tạo ra chuỗi cung ứng, cho ra những sản phẩm chất lượng với quy mô sản xuất lớn, chất lượng sản phẩm đáp ứng được ba yêu cầu: kỹ thuật, chức năng và dịch vụ. Nông nghiệp CNC chỉ phát huy tốt hiệu quả khi sản xuất mang tính công nghiệp, đến lượt nó nông nghiệp CNC lại là tiền đề, điều kiện thúc đẩy hình thành các trang trại tập trung, liên kết các nguồn lực để có quy mô về tài chính và điều kiện sản xuất lớn [5].

Như vậy, nông nghiệp CNC là hướng đi tất yếu để có được sản phẩm chất lượng tốt, có khả năng cạnh tranh cao (nghĩa là những sản phẩm nông nghiệp CNC mới có thể có chỗ đứng trên thị trường), và thúc đẩy nhanh quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông nghiệp của vùng ĐBSH.

*Mối quan hệ giữa liên kết vùng với phát triển nông nghiệp công nghệ cao:*

Muốn phát triển nông nghiệp CNC thì tất yếu phải liên kết vùng. Nếu không thực hiện liên kết vùng sẽ không đủ điều kiện để phát triển nông nghiệp CNC vì:

Thực hiện tốt liên kết vùng thì sự phát triển của địa phương này sẽ kéo theo sự phát triển của địa phương kia. Thực hiện liên kết vùng nhằm phát huy chuỗi giá trị các mặt hàng nông nghiệp, xây dựng thương hiệu các sản phẩm chủ lực; xây dựng, nâng cấp kết cấu hạ tầng giao thông, thủy lợi liên vùng; quản lý tài nguyên nước; các dự án bảo vệ môi trường, ứng phó với biến đổi khí hậu từ đó thúc đẩy phát triển công nghiệp, thương mại và dịch vụ.

Liên kết vùng để phát triển lĩnh vực nông nghiệp, các địa phương tham gia chuỗi sản xuất rau an toàn, chăn nuôi an toàn; các địa phương chủ động, tăng cường phối hợp công tác kiểm tra, giám sát các cơ sở giết mổ, ngăn chặn những hành vi vi phạm vệ sinh thú ý, sản phẩm động vật đưa vào thị trường. Muốn phát triển nông nghiệp CNC để tham gia vào thị trường lớn và huy động nguồn lực đầu tư hạ tầng giao thông để kết nối các địa phương.

Liên kết vùng để cùng xây dựng cơ chế, chính sách khuyến khích việc liên kết và đưa khoa học kỹ thuật vào cuộc sống, nhất là đối với khâu thu hoạch, chế biến và bảo quản nông sản sau thu hoạch...

Liên kết vùng sẽ thúc đẩy thương mại hóa sản phẩm khoa học công nghệ trong nông nghiệp. Đẩy mạnh hợp tác quốc tế và trong nước trong nghiên cứu khoa học và chuyển giao CNC trong nông nghiệp; thúc đẩy mối liên kết chặt chẽ giữa người nông dân, doanh nghiệp và các tổ chức trong việc thực hiện chuỗi giá trị sản xuất nông nghiệp. Tăng tỷ trọng đầu tư cho các hoạt động khoa học công nghệ trong lĩnh vực nông nghiệp.

Liên kết các địa phương nhằm quy hoạch mạng lưới tổ chức khoa học công nghệ nông nghiệp công lập của địa phương theo hướng gọn nhẹ, hiệu quả. Tạo mọi điều kiện cho doanh nghiệp khoa học công nghệ nông nghiệp được hưởng tối đa các ưu đãi, hỗ trợ khi đầu tư vào nghiên cứu và phát triển, tham gia liên kết sản xuất quy mô lớn, hình thành vùng nguyên liệu, bao tiêu sản phẩm đầu ra, ứng dụng công nghệ, đặc biệt là ứng dụng CNC trong nông nghiệp.

Rõ ràng, liên kết vùng, liên kết kinh tế nhằm phát triển nông nghiệp CNC ở vùng ĐBSH là một trong những nhiệm vụ đặc biệt quan trọng của chiến lược phát triển kinh tế - xã hội trong bối cảnh hội nhập sâu rộng với nền kinh tế thế giới và tham gia vào TPP. Trong Chiến lược phát triển nông nghiệp, nông thôn giai đoạn 2011 - 2020 của Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn đã xác định: Xây dựng vùng ĐBSH thực sự là địa bàn tiên phong của cả nước thực hiện các “đột phá chiến lược”, tái cấu trúc kinh tế, đổi mới thành công mô hình tăng trưởng, trở thành đầu tàu của cả nước về phát triển kinh tế [4].



## **II. Thực trạng liên kết vùng ở Đồng bằng sông Hồng trong phát triển nông nghiệp công nghệ cao**

Sau hơn gần thập kỷ thực hiện Đề án phát triển nông nghiệp ứng dụng CNC đến năm 2020 của Chính phủ, nông nghiệp công nghệ cao ở nước ta nói chung và vùng ĐBSH nói riêng đã đạt được một số kết quả quan trọng, thể hiện trong các loại hình sản xuất nông nghiệp công nghệ cao, như các khu nông nghiệp công nghệ cao, các điểm sản xuất nông nghiệp công nghệ cao và các vùng sản xuất chuyên canh ứng dụng công nghệ cao. Cụ thể:

Mô hình phát triển nông nghiệp công nghệ cao tương đối mạnh ở các địa phương trong vùng như: Cơ sở ứng dụng sản xuất giống và sản xuất cây trồng chất lượng cao 16 ha tại Công ty Đầu tư và Phát triển nông nghiệp Hà Nội; Trung tâm phát triển nông, lâm nghiệp với công nghệ cao ở Hải Phòng... có hệ thống nhà kính, nhà lưới hiện đại từ công nghệ của I-xra-xen, ứng dụng công nghệ tưới tiết kiệm và bón phân có kiểm soát qua ống tưới của I-xra-xen cho năng suất cao gấp 3 lần so với phương pháp truyền thống [13].

Hình thành những vùng sản xuất chuyên canh ứng dụng CNC của vùng như: Các vùng sản xuất rau an toàn, hoa cao cấp ở các huyện Đông Anh, Từ Liêm, Hoàng Mai, Thanh Trì (Hà Nội); mô hình 100 trang trại trồng nấm ở huyện Bình Xuyên (tỉnh Vĩnh Phúc), sản lượng đạt 500 tạ/năm; mô hình trồng hoa áp dụng các công nghệ mới, như tạo giống tốt, vườn ươm, nhà lưới, kho mát bảo quản đóng gói tại huyện Mê Linh, có 1.000 ha chuyên sản xuất hoa cung cấp cho nhu cầu tiêu thụ trong nước và xuất khẩu...[13].

Thực trạng liên kết vùng ở ĐBSH trong phát triển nông nghiệp CNC còn nhiều bất cập, biểu hiện: hiệu quả giá trị gia tăng sản xuất công - nông nghiệp toàn vùng đã có sự tăng trưởng và xuất khẩu tăng cao nhưng nhập siêu vẫn lớn; các địa phương chưa biết khai thác tối đa thế mạnh của các tỉnh nói riêng và của vùng nói chung.

Các địa phương trong vùng đã có chương trình ký kết hợp tác nhưng vẫn “mạnh ai nấy làm”. Tình trạng diễn ra phổ biến hiện nay là tỉnh nào cũng có khu, cụm công nghiệp, chợ đầu mối nông sản, cố gắng thu hút đầu tư về địa phương bằng cơ chế chính sách riêng. Hầu hết, các địa phương đều có nhiều lợi thế về sản phẩm mũi nhọn nhưng chưa thể phát triển như mong muốn, chưa tạo ra thế mạnh của vùng; thậm chí, sự cạnh tranh giữa các tỉnh còn phá vỡ quy hoạch vùng. Trong khi, cơ sở hạ tầng phát triển công nghiệp, thương mại, giao thông...vẫn còn nhiều hạn chế, chưa đạt yêu cầu của đối tác mà nguyên nhân chính là do thiếu vốn, thiếu nhân lực, thiếu cơ chế chính sách tốt để thu hút đầu tư.

Các địa phương trong vùng đều có khó khăn chung về nguồn vốn đầu tư. Đây là yếu tố quan trọng, bởi lẽ, để phát triển nông nghiệp CNC, trước tiên phải có vốn đầu tư lớn cho việc xây dựng kết cấu hạ tầng, xử lý môi trường, đầu tư giống cây trồng, vật nuôi, đào tạo người lao động, giới thiệu và tiêu thụ sản phẩm... Ước tính, ngoài chi phí vốn đầu tư cho xây dựng kết cấu hạ tầng, giống, đào tạo người lao động... để xây dựng được một trang trại chăn nuôi quy mô vừa theo mô hình nông nghiệp CNC, cần khoảng 140 tỷ đồng - 150 tỷ đồng (gấp 4 lần - 5 lần so với trang trại chăn nuôi truyền thống); 1 ha nhà kính hoàn chỉnh với hệ thống tưới nước, bón phân có kiểm soát tự động theo công nghệ của I-xra-xen cần ít nhất từ 10 tỷ đồng - 15 tỷ đồng, đây là bài toán khó cho các doanh nghiệp nông nghiệp và các hộ kinh tế cá thể, tiểu chủ.

Thiếu vắng nguồn nhân lực chất lượng cao. Đây là điều kiện cần để thực hiện phát triển nông nghiệp CNC. Thực tế ở nước ta nói chung và vùng ĐBSH nói riêng, nguồn nhân lực chất lượng cao am hiểu về khoa học - kỹ thuật trong nông nghiệp còn thiếu và yếu. Chất lượng lao động trong lĩnh vực nông nghiệp vẫn còn nhiều bất cập so với yêu cầu phát triển và hội nhập quốc tế. Theo Báo cáo của Tổng cục Thống kê, năm 2015, lao động từ 15 tuổi trở lên đang làm việc trong khu vực nông thôn chiếm 68,8%. Tỷ lệ lao động trong độ tuổi đã qua đào tạo đạt 13,9%. Rõ ràng, trình độ thấp kém của người lao động đã ảnh hưởng rất lớn đến việc tiếp cận với khoa học và công nghệ hiện đại.

Kết cấu hạ tầng ở khu vực nông thôn ở vùng ĐBSH đã có những chuyển biến tích cực. Song, so với yêu cầu của sản xuất nông nghiệp với quy mô lớn, ứng dụng CNC thì vẫn còn khoảng cách khá xa. Hiện tại mật độ giao thông nông thôn trên cả nước còn thấp (0,59km/km<sup>2</sup>); trong đó, mật độ đường huyện chỉ là 0,14km/km<sup>2</sup>, với tỷ trọng 0,55km/1.000 dân; đường xã là 0,45km/km<sup>2</sup> và 1,72km/1.000 dân. Thì khu vực nông thôn ĐBSH, mật độ này có cao hơn (khoảng 1,16km/km<sup>2</sup>), song còn xa mới đạt được tỷ lệ hợp lý (trung bình ở các nước phát triển tỷ lệ chiều dài ki-lô-mét đường nông thôn trên diện tích khoảng 8,86km/km<sup>2</sup>)[13]. Như vậy, hệ thống đường nông thôn chưa theo kịp với tốc độ phát triển và tiềm lực của các vùng kinh tế sản xuất nông, lâm, ngư nghiệp. Điều này sẽ là một trở ngại lớn cho các doanh nghiệp khi muốn đầu tư phát triển nông nghiệp CNC ở các khu vực có hạ tầng nông thôn kém phát triển.

Thị trường tiêu thụ sản phẩm đang là khó khăn trở ngại lớn của ngành nông nghiệp. Sản xuất nông nghiệp CNC sẽ tạo ra một số lượng nông sản lớn, trong khi thị trường tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp còn hạn hẹp, không ổn định, khả năng cạnh tranh và hiệu quả kinh tế sản xuất một số sản phẩm còn thấp, chưa tương xứng với mức độ đầu tư.

Sự liên kết hoạt động khoa học - công nghệ giữa các tỉnh, thành trong nước còn rời rạc. Nhiều địa phương chưa xây dựng được kế hoạch hợp tác chặt chẽ giữa tổ chức và cá nhân nghiên cứu khoa học với cơ quan quản lý nghiên cứu, cơ quan chuyển giao kết quả và tổ chức, cá nhân sử dụng kết quả nghiên cứu từ các đề tài, dự án. Mức độ liên kết giữa nghiên cứu khoa học - công nghệ, giáo dục và đào tạo với sản xuất, kinh doanh ở lĩnh vực nông nghiệp còn nhiều hạn chế, thiếu sự hợp tác chặt chẽ giữa các tổ chức nghiên cứu, phát triển, các trường đại học và doanh nghiệp, các hợp tác xã, nông dân... Do đó, nhiều đề tài, dự án chưa theo kịp những đòi hỏi từ thực tế sản xuất và đời sống [13].

Hơn nữa, giữa các địa phương trong vùng đang có sự “phân mảnh” về thể chế và không chỉ nằm ở phạm vi các tỉnh, giữa chính quyền trung ương và địa phương, mà còn giữa những bộ, ngành với nhau; thậm chí xung đột lợi ích trong phát triển. Điều này đã dẫn đến việc đầu tư trùng lặp, dàn trải, nhỏ lẻ, chậm phát huy hiệu quả, không có nhiều công trình tầm cỡ với “lợi thế dùng chung” cho cả vùng...[14].

Nguyên nhân dẫn đến liên kết giữa các địa phương trong vùng ĐBSH hiện nay chưa đạt được hiệu quả như: chính sách phát triển của các địa phương chưa có sự đồng nhất; cơ sở hạ tầng chưa đáp ứng nhu cầu phát triển; các thủ tục hành chính gây cản trở việc liên kết; thị trường còn sơ khai, kém phát triển cũng ảnh hưởng đến thúc đẩy liên kết phát triển kinh tế giữa các địa phương của vùng. Hơn nữa, sự chênh lệch về trình độ phát triển kinh tế giữa các tỉnh thành và các thủ tục hành chính gây cản trở làm cho việc liên kết

giữa các địa phương trong vùng chưa đạt được hiệu quả. Ngoài ra, còn một số nguyên nhân khác như các doanh nghiệp công nghiệp ở một số địa phương trong vùng chủ yếu có quy mô nhỏ, phân bố rời rạc, chưa kết nối được thành hệ thống nên rất khó để liên kết với nhau. Chính điều này, đã làm giảm tính cấp bách của việc phải thiết lập liên kết kinh tế trong cùng địa phương cũng như giữa các địa phương với nhau; cơ chế điều phối kinh tế của các địa phương hiện nay cũng là một rào cản lớn đối với liên kết.

Rõ ràng, để có sự thống nhất, cần phải xây dựng được cơ chế điều phối trên cơ sở xây dựng những cơ chế liên kết hữu hiệu và khung pháp lý đặc thù. Việc xây dựng một cơ chế pháp lý rõ ràng trong liên kết, chỉ huy và phối hợp các nguồn lực phát triển để phá vỡ thế luân quản hiện nay là rất cần thiết. Theo đó, việc quy hoạch phải theo sản phẩm thế mạnh của vùng, của từng tỉnh với mối quan hệ gắn bó chặt chẽ ngành hàng. Những điều này đòi hỏi cần tổ chức lại quy trình sản xuất theo chuỗi giá trị từ sản xuất đến tiêu thụ sản phẩm nhằm nâng cao chất lượng, giá trị các sản phẩm chủ lực của vùng [14].

Như vậy, mối liên kết giữa các tỉnh, thành phố trong nội bộ vùng để phát triển nông nghiệp CNC còn nhiều tồn tại, bất cập... Thực trạng này, đòi hỏi Nhà nước phải thật sự vào cuộc, ban hành cơ chế, chính sách cho phù hợp nhằm hình thành không gian kinh tế mang tính liên vùng, gắn chặt không gian kinh tế của vùng với vùng kinh tế trọng điểm Bắc Bộ.

### **III. Giải pháp thực hiện liên kết vùng trong phát triển nông nghiệp công nghệ cao vùng Đồng bằng sông Hồng**

#### **3.1. Các điều kiện để thực thi liên kết vùng bền vững**

Các nhà nghiên cứu vùng và liên kết vùng trên thế giới và khu vực không ngừng bổ sung vào các cơ sở thực tiễn và lý luận cho việc phát triển vùng và liên kết vùng bền vững. Điển hình là Capello, Richard Wave, Isard Walter v.v... đã tổng kết các cơ sở quan trọng tạo lập liên kết nội vùng và liên vùng như sau:

*Thứ nhất*, các lợi thế so sánh vùng có vai trò quan trọng trong việc hình thành hệ thống phân công lao động và chuyên môn hóa; và do đó hình thành mối liên kết nội vùng và liên vùng.

*Thứ hai*, lợi thế quy mô nhờ chuyên môn hóa: Lợi thế này tác động lan tỏa đến các vùng khác nhờ sử dụng các nguyên liệu đầu vào và kiến thức, lao động có kỹ năng v.v... Với quy mô thị trường và chi phí giao thông giảm sẽ hình thành nên các cụm trung tâm công nghiệp với các cụm ngành có liên kết chuỗi với nhau, hay là hình thành các vùng chuyên canh nông nghiệp gắn liền với nó là công nghiệp chế biến, cơ khí và dịch vụ phục vụ phát triển nông nghiệp của vùng chuyên canh đó.

*Thứ ba*, sự đồng thuận về thể chế và các nhóm xã hội chia sẻ lợi ích chung trong đó có lợi ích phát triển riêng của địa phương. Sự đồng thuận giữa quản lý vĩ mô và các chủ thể kinh tế vi mô khác như doanh nghiệp, hộ gia đình, đồng thuận giữa nội vùng và liên vùng, trong đó có liên vùng quốc tế.

*Thứ tư*, sự đồng bộ về cơ chế chính sách, khung khổ thể và quản trị vùng trên các khía cạnh: Đảm bảo các quyền về tài sản (cả hữu hình và vô hình), tạo khung khổ cho việc xây dựng và thực hiện các loại hợp đồng và cung cấp đầy đủ thông tin cho các chủ thể; Tạo

ra sự công khai, minh bạch trong các chính sách và hoạt động của bộ máy công quyền; Tạo điều kiện cho sự tham gia của dân cư vào quá trình hoạch định và thực thi chính sách.

*Thứ năm*, hệ thống hạ tầng phát triển đồng bộ và hiện đại với các loại hình hạ tầng khác nhau. Hạ tầng trong nhiều trường hợp quyết định sự thành công hay thất bại của các mối quan hệ liên kết nội vùng (Mushi, 2003) và liên vùng (Capello, 1998) [14].

### **3.2. Các giải pháp chủ yếu**

ĐBSH được đánh giá là địa bàn có nhiều lợi thế trong việc phát triển nông nghiệp CNC, nhưng các khu nông nghiệp CNC ở các tỉnh thuộc vùng này hiện còn rất hạn chế với “nền nông nghiệp chiều manh”, vì vậy trong thời gian tới, vùng ĐBSH bước đầu cần tập trung làm tốt các nhóm giải pháp sau:

*Một là, thống nhất các chính sách thu hút đầu tư cho địa phương nói riêng và toàn vùng nói chung:*

Để có một nền nông nghiệp phát triển cao, hiệu quả, bền vững, cần nâng cao nhận thức và sự quan tâm chỉ đạo của các cấp ủy đảng, chính quyền đối với việc đầu tư hoàn thiện quy hoạch, xây dựng các khu, điểm, vùng nông nghiệp ứng dụng CNC.

Để tránh tình trạng các địa phương ban hành chính sách thu hút đầu tư tràn lan như hiện nay, trong thời gian tới Chính phủ cần nhanh chóng triển khai đồng bộ các yêu cầu sau: Nghiên cứu và ban hành chính sách thống nhất cho vùng kinh tế ĐBSH, không để tình trạng mỗi địa phương mỗi chính sách, kể cả chính sách do Trung ương và địa phương ban hành.

Khi ban hành chính sách phát triển cho vùng, Chính phủ cần phải tham vấn từ tất cả các địa phương trong vùng, tránh trường hợp các chính sách tạo ra lợi thế cho địa phương này nhưng gây bất lợi cho địa phương khác. Đặc biệt, xóa bỏ tình trạng các địa phương tranh thủ “xin xỏ” trung ương để được hỗ trợ cho các chính sách ưu đãi riêng.

Cần tạo lập cơ chế, chính sách cụ thể để thu hút mạnh mẽ các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế tham gia hình thành và phát triển kinh tế vùng, ưu tiên các vùng sản xuất nông nghiệp quản trị hiện đại quy mô lớn.

Tiếp tục đẩy mạnh hợp tác đầu tư, thu hút đầu tư FDI trong lĩnh vực nông nghiệp với các nước có nền nông nghiệp phát triển. Tạo ra nguồn lực và động lực cho phát triển nông nghiệp CNC của vùng ĐBSH.

*Hai là, xây dựng cơ chế điều phối vùng nhằm phát huy tối đa lợi thế của từng địa phương trong vùng đồng bằng sông Hồng:*

Thực hiện định hướng chuyển dịch CCKT nông nghiệp của vùng trong thời gian tới, phải xây dựng cơ chế liên kết phối hợp giữa các địa phương để điều phối các hoạt động chung trong vùng nhằm giải quyết những vấn đề mang tính chất vùng và liên vùng, đồng thời phát huy tối đa lợi thế của từng địa phương; tiếp tục rà soát, điều chỉnh công tác quy hoạch bảo đảm sự phát triển gắn kết, hài hòa giữa các tỉnh, thành phố. Đồng thời, để giữ vững vai trò “động lực, đầu kéo” của mình, vùng ĐBSH cần phải xây dựng cách thức quy hoạch và triển khai thực hiện liên vùng, nhằm khai thác tối đa được các lợi thế so sánh chung của cả vùng và lợi thế riêng của từng địa bàn; thiết lập được chuỗi giá trị hỗ trợ trong nội bộ của vùng. Hơn nữa, để thực hiện thành công chủ trương cơ cấu lại nền kinh tế gắn với đổi mới mô hình tăng trưởng, phát triển nhanh và bền vững, vùng cần phải tiếp tục

hoàn thiện căn bản thể chế kinh tế vùng, đẩy nhanh việc cơ cấu lại các vùng kinh tế theo hướng sau:

- Trước mắt, cần tập trung rà soát, hoàn thiện quy hoạch phát triển kinh tế vùng trên cơ sở lợi thế so sánh của từng địa phương, từng tỉnh, khắc phục không gian kinh tế bị chia cắt bởi địa giới hành chính. Trên cơ sở các quy hoạch và kế hoạch được phê duyệt, tập trung các nguồn lực của Nhà nước và các thành phần kinh tế để đầu tư, phát triển hạ tầng kinh tế - xã hội, đặc biệt là kết cấu hạ tầng giao thông, đô thị và nông nghiệp, xây dựng nông thôn mới.

- Tiếp tục đẩy mạnh chuyển đổi mô hình tăng trưởng ngành nông nghiệp theo hướng: giá trị gia tăng cao, thân thiện môi trường, thích ứng với biến đổi khí hậu...

- Tổ chức lại sản xuất nông nghiệp, cần quy hoạch và tổ chức lại không gian sản xuất nông nghiệp theo hướng liên kết vùng; phát triển sản xuất quy mô nông trại thay cho kinh tế hộ gia đình; liên kết sản xuất chặt chẽ với tiêu thụ, trên cơ sở nông trại quy mô lớn và doanh nghiệp nông nghiệp là động lực chính; gắn tổ chức sản xuất với chuỗi giá trị liên kết vùng, liên kết với các chuỗi giá trị quốc tế, nhất là đối với những sản phẩm chủ lực, nâng cao sức cạnh tranh của nông sản phẩm; phát triển kinh tế hợp tác nông trại trên cơ sở cùng tham gia tổ chức lại sản xuất, đầu tư.

- Tạo lập thể chế kinh tế ưu đãi cho vùng kinh tế trọng điểm đồng bằng Bắc Bộ và các vùng kinh tế trọng điểm khác, để thực sự trở thành đầu tàu, động lực lan tỏa vùng ngoại vi và cả nước. Tích cực hội nhập quốc tế về khoa học công nghệ, kỹ thuật canh tác, tiêu chuẩn, chất lượng an toàn vệ sinh thực phẩm. Đồng thời, có chính sách ưu đãi cho các ngành công nghiệp mũi nhọn cần ưu tiên phát triển trong vùng trên cơ sở quy hoạch phát triển chung đã phê duyệt, trong đó cần chỉ rõ địa phương nào được ưu tiên phát triển lĩnh vực gì, sản phẩm gì nhằm phát huy lợi thế so sánh.

- Hoàn thiện thể chế phân công, phân cấp giữa Trung ương và địa phương, rất cần có tổ chức chủ trì điều phối cho toàn vùng, vừa bảo đảm tập trung thống nhất của nền kinh tế, vừa phát huy tính chủ động, sáng tạo của địa phương. Đổi mới hệ thống chỉ tiêu phát triển kinh tế - xã hội của địa phương, chú trọng nghiên cứu, bổ sung các chỉ tiêu về chất lượng tăng trưởng. Từ đó, đưa ra quy định cụ thể và thực thi cơ chế điều phối vùng kinh tế.

- Vùng ĐBSH cần chủ động xây dựng các đề án xin quy hoạch các tiểu vùng liên kết các vùng sản xuất nông nghiệp trong vùng như: vùng sản xuất lúa chất lượng cao, vùng sản xuất lúa đặc sản, vùng cây ăn quả... để hình thành các vùng sản xuất quy mô lớn có cùng chung về chiến lược, quy hoạch, kêu gọi đầu tư, hệ thống quản lý chất lượng, phát triển các chuỗi giá trị nông sản quy mô lớn, tăng khả năng cạnh tranh và tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu [9].

- Các địa phương cần tạo cơ chế để doanh nghiệp nông nghiệp được toàn quyền sử dụng quỹ phát triển khoa học công nghệ của doanh nghiệp vào việc ứng dụng kết quả khoa học công nghệ, đổi mới công nghệ. Có cơ chế khuyến khích hình thành mối liên kết trong nghiên cứu khoa học và phát triển công nghệ, ứng dụng chuyên giao, tiếp nhận các sản phẩm khoa học công nghệ giữa các viện, trung tâm nghiên cứu, các doanh nghiệp và nông dân trên địa bàn 11 tỉnh, thành phố.

Như vậy, chỉ có liên kết vùng chặt chẽ mới tìm được “tiếng nói chung”, tạo ra sự thống nhất, nhằm đưa ra những giải pháp đồng bộ mang tính lâu dài đảm bảo cho tái cơ cấu kinh tế nông nghiệp vùng ĐBSH đạt hiệu quả cao.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1]. Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn (2012), *Đề án cơ cấu ngành nông nghiệp theo hướng tăng giá trị gia tăng và phát triển bền vững*.
- [2]. Nguyễn Văn Bộ, Đào Thế Anh, *Ứng dụng công nghệ cao trong nâng cao giá trị gia tăng trong chuỗi giá trị nông sản ở Việt Nam*.
- [3]. Vũ Hùng Cường (2007), *Chuyển dịch cơ cấu kinh tế của vùng Duyên hải Nam Trung Bộ của Việt Nam trong thời kỳ đẩy mạnh công nghiệp hóa, hiện đại hóa*, Luận án tiến sĩ kinh tế, Viện Kinh tế Việt Nam.
- [4]. *Chiến lược phát triển nông nghiệp nông thôn giai đoạn 2011 - 2020*, của Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, 2009.
- [5]. Diễn đàn xúc tiến đầu tư vào nông nghiệp, nông thôn khu vực Đồng bằng sông Hồng (2012).
- [6]. Phạm Ngọc Dũng (2002), *Sự chuyển dịch cơ cấu kinh tế ngành công - nông nghiệp ở vùng lãnh thổ đồng bằng sông Hồng: Thực trạng và giải pháp*, Hà Nội.
- [7]. Dương Đình Giám (07/2003), *Về vấn đề liên kết kinh tế ở Việt Nam hiện nay*, Thời báo Kinh tế Việt Nam.
- [8]. Ngô Đình Lập (05/2006), *Gia nhập WTO doanh nghiệp cần sự liên kết*, Vietnamnet.
- [9]. Đỗ Thị Thanh Loan (2015), *Chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông nghiệp vùng đồng bằng sông Hồng trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế*, Nxb Chính trị Quốc gia Sự thật.
- [10]. Bùi Văn Tuấn, “Liên kết kinh tế giữa các địa phương trong phát triển vùng đồng bằng sông Hồng”, Viện Việt Nam học và Khoa học phát triển, ĐHQG Hà Nội.
- [11]. Viện Nghiên cứu Quản lý kinh tế TÚ, Báo cáo khảo sát: “*Liên kết giữa các địa phương trong phát triển vùng tại Cộng hòa liên bang Đức*”, Hà Nội 2011.
- [12]. Ngô Doãn Vịnh, 2003. *Nghiên cứu chiến lược và quy hoạch phát triển kinh tế - xã hội ở Việt Nam. Học hỏi và sáng tạo*, NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội,
- [13]. Nguyễn Hữu Nhơn, *Những khó khăn trong phát triển nông nghiệp công nghệ cao ở nước ta*, Tạp chí Kinh tế & Dự báo, 8/2016.
- [14]. Các trang Websites:  
[http://vaas.vn/tieudiem\\_print.asp?newsID=NEW\\_123807204612](http://vaas.vn/tieudiem_print.asp?newsID=NEW_123807204612)  
<http://lienhiephoi.quangngai.gov.vn/mnews.aspx?id=213>,  
<http://hanoimoi.com.vn/Tin-tuc/Chinh-tri/567471/hop-tac-phat-trien-vung-dong-bang-song-hong>  
<http://tanminh.com.vn/quy-hoach-vung-thu-do-ha-noi-dong-bo-hien-dai-nd,10610>  
<http://vpcp.chinhphu.vn/Home/Dong-bang-song-Hong-la-vung-tien-phong-dot-pha-chien-luoc/20135/11876.vgp>  
<https://www.facebook.com/KenhThongTinNongNghiep/?ref=nf>

**TRAINING ON SKILLS CONCERNING GOVERNMENT AND LEGISLATIVE REQUIREMENTS NEEDED IN INTERNATIONALIZATION FOR VIETNAMESE SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES**

**ĐÀO TẠO KỸ NĂNG LIÊN QUAN TỚI HIỂU BIẾT CHÍNH TRỊ VÀ PHÁP LUẬT TRONG KINH DOANH QUỐC TẾ CHO CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA VIỆT NAM**

*Dr. Le Tien Dat*

*Thuongmai University*

**Abstract**

*In developing countries such as Vietnam, small and medium-sized enterprises (SMEs) are considered as the primary source of employment creation and output growth. The development and internationalization of SMEs, therefore, have been highly considered and supported by the government with a range of incentives and policies. However, the shortage of international managerial skills, including government and legislative skills, makes Vietnamese SMEs hesitate in capturing international business opportunities and struggling in overcoming barriers, especially chances and challenges coming from free trade agreements that Vietnam has signed such as EVFTA. The purpose of this study is to identify skills concerning government and legislative aspects that Vietnamese SME managers need in internationalization, and propose training programs to develop such skills. The research adopts a qualitative orientation. Empirical data were collected from 58 SME potential and current exporters in three main cities of Vietnam, through group-style semi-structured interviews. The outcome of this study is expected to be helpful for SME managers, training institutions and government agencies in the development and provision of appropriate training programs to improve the skills concerning government and legislative aspects for Vietnamese SME managers in internationalization. Based on that, Vietnamese SMEs may have more sustainable development and seize opportunities from FTAs. The study brings new insights around the human resource development capacity building in the SME sector in developing countries including Vietnam.*

**Key words:** *Internationalization, international management skills, government and legislative skills, developing country, Vietnam*

**Tóm tắt**

*Trong các nước đang phát triển như Việt Nam, các doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) được coi là nguồn lực chính tạo việc làm và gia tăng sản lượng. Do đó, sự phát triển và quốc tế hóa của các DNNVV đã được Chính phủ khuyến khích với nhiều ưu đãi cùng các chính sách. Tuy nhiên, thiếu các kỹ năng quản lý kinh doanh quốc tế, bao gồm sự hiểu biết về chính trị và luật pháp quốc tế đã làm cho nhiều DNNVV của Việt Nam không mạnh dạn trong việc nắm bắt các cơ hội kinh doanh quốc tế và vượt qua các rào cản, đặc biệt là những cơ hội và thách thức từ các hiệp định thương mại tự do mà Việt Nam đã ký kết như EVFTA. Mục đích của nghiên cứu là xác định những kỹ năng liên quan đến các khía cạnh hiểu biết chính trị và luật pháp mà các nhà quản lý DNNVV Việt*

Nam cần trong quá trình quốc tế hóa cũng như đề xuất các chương trình đào tạo để phát triển các kỹ năng này. Nghiên cứu sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính. Các dữ liệu thực nghiệm được thu thập từ 58 DNNVV xuất khẩu tại 3 thành phố chính của Việt Nam qua các cuộc phỏng vấn nhóm tập trung (focus group). Kết quả của nghiên cứu này được mong đợi là sẽ giúp ích cho các nhà quản lý DNNVV, các cơ sở đào tạo và các cơ quan chính phủ trong việc phát triển và cung cấp chương trình đào tạo phù hợp nhằm nâng cao những kỹ năng liên quan đến hiểu biết chính trị và luật pháp cho các nhà quản lý DNNVV Việt Nam trong quá trình quốc tế hóa. Trên cơ sở đó, các DNNVV Việt Nam có thể có sự phát triển bền vững hơn và nắm bắt tốt hơn các cơ hội từ các FTA. Nghiên cứu mang lại những cái nhìn mới về phát triển nguồn nhân lực trong khu vực DNNVV ở các nước đang phát triển nói chung và Việt Nam nói riêng.

**Từ khóa** - Quốc tế hóa, kỹ năng quản lý quốc tế, chính phủ và kỹ năng lập pháp, nước đang phát triển, Việt Nam

## **1. Introduction**

Nowadays, SMEs have better conditions to internationalize their business and acquire numerous benefits from this process, such as maintaining gradual development, seizing potential business opportunities, accessing more advanced technologies and funding sources, and obtaining international business experiences (Andersson & Florén 2011; Campbell-Hunt 2003; Oviatt & McDougall 1997; Paunović & Prebežac 2010; Subrahmanya 2014). Being considered as the primary source of employment creation and output growth in developing countries such as Vietnam, the development and internationalization of SMEs have been highly considered and supported by the government with a range of incentives and policies (Government of Vietnam 2012)..

Nevertheless, in the process of transitioning from a controlled economy to a market-oriented economy, a great number of Vietnamese SME managers still lack vital skills to compete successfully in international markets (Steer 2001, cited in Neupert, Baughn and Dao 2005; Agency for Enterprise Development 2012).. The shortage of international managerial skills, including government and legislative skills, makes Vietnamese SMEs hesitate in capturing international business opportunities and struggling in overcoming barriers. Consequently, many SMEs that are able to internationalize either through opportunities and/or domestic push factors, choose not to do so (Agency for Enterprise Development 2012; Thai & Chong 2013).

This paper identifies the skills concerning government and legislative requirements that Vietnamese SME potential and current exporters need to internationalize their business. Subsequently, based on such identification, a comprehensive training program to improve such skills are developed and provided.

## **2. Literature review**

### **2.1. SME internationalization and barriers concerning government and legislative aspects**

Generally, SMEs are motivated to internationalize their business when they find that domestic markets for their products or services are on the decline or are going to be



saturated (Daniels, Radebaugh & Sullivan 2013; Paunović & Prebežac 2010). This decision may also be made when SMEs want to develop their business in new foreign markets. Expanding markets not only help SMEs maintain gradual development, but also provide potential business opportunities. In addition, numerous beneficial learnings may be acquired when SMEs deal with experienced foreign partners. For instance, they may have opportunities to access more advanced technologies. Collaborating with other foreign firms may also provide SMEs with other funding sources. Furthermore, SME managers not only practice skills they already have as part of internationalization, but may also adopt further useful skills for their current and future work (Paunović & Prebežac 2010).

In the modern economy, SMEs have better conditions to internationalize their business, due to the increasing changes in economies, technologies and societies, as well as fewer constraints in international trade (Andersson & Florén 2011; Campbell-Hunt 2003; Oviatt & McDougall 1997; Subrahmanya 2014). However, in international process, SMEs may be challenged by a number of barriers, especially those with regard to government and legislative requirements (Albaum & Duerr 2008; Bilkey 1978; Cateora, Gilly & Graham 2009; Czinkota & Ronkainen 2013; Leonidou 2004; Moini 1997; Paunović & Prebežac 2010; Seringhaus & Rosson 1990; Szabo 2002; Terpstra & Sarathy 2000).

According to Albaum and Duerr (2008), for businesses operating in an international context, the assistance of government through policies and incentive programs has increasingly become important. Such involvement and sponsorship of the government may be conducted by the government alone or via the joint effort of the government and business. For instance, company grouping programs organised by the government often labelled as 'network schemes' and frequently offered to SMEs, especially for exports, relate to numerous countries. Encouraged and facilitated by government, these company grouping programs help SMEs to spread costs and risks in foreign market penetration, and to share experiences and information as well as resources. In addition, to promote exports, the government may also use so-called 'regulatory supportive activities' to directly enhance the competitiveness of companies' products and encourage greater involvement of enterprises in exporting, especially SMEs. Two types of regulatory supportive activities in promoting exports are state trading (the government may involve itself in export business transactions) and the granting of subsidies to enterprises to engage in exporting (Albaum & Duerr 2008). However, problems that may arise from government assistance often relate to a shortage or insufficiency of aid funding, in some countries, or the inability of exporters to adequately leverage such assistance. In some cases, the assistance from governments may not be appropriate to the specific needs of the exporter (Seringhaus & Rosson 1990).

In addition, governments of target export countries may use various methods to control companies entering their markets, such as entry restrictions, price controls, special tax rates, and exchange controls. In such cases, entry restrictions may delay or restrict the product flow of export companies into the target markets. Price controls may also reduce the profitability of firms, special tax rates may increase the price of export products in foreign markets, and exchange controls may impose difficulties in sales, especially in profit repatriation (Cateora, Gilly & Graham 2009).

Foreign regulations and restrictions may include general rules and standards, tariff barriers, nontariff barriers, import licences and permits, and other additional compliance-related documentation (Jensen & Davis 1998; Koksal & Kettaneh 2011; Milanzi 2012). To restrict foreign enterprises from entering markets, tariffs and quotas are two of the most common methods used by governments. “A tariff is a tax on imports, and is stated either as a percentage of value (*ad valorem*) or on a per unit basis” (Albaum & Duerr 2008, p.142). The tariff may push the price level of the imported goods up to that of domestic substitutes, and create pricing and promotional difficulties for exporters. Meanwhile, “quotas are specific provisions limiting the amount of foreign products that can be imported” (Albaum & Duerr 2008, p.143).

In addition to tariffs, exporters are also affected by nontariff barriers that may exist in many forms (Albaum & Duerr 2008). According to Czinkota and Ronkainen (2013), nontariff barriers include product standards, testing or approval procedures, subsidies for local products, and bureaucratic ‘red tape’. For example, France requires all contract offer terms, and advertisements to be in French. In addition, Japan has high standards and certification requirements for products entering into its market. For example, Japan requires all pharmaceutical products imported into Japan to be tested in Japanese laboratories. This type of stringent requirement is extremely challenging for SMEs with limited resources.

Furthermore, instability in some overseas markets due to economic, societal or political factors may be barriers for exporters conducting international business. In such instances, economic factors may be related to a low per capita income, inflation or foreign debt. Societal issues may stem from religious fundamentalism, ethnic tensions or a high degree of government corruption; whereas political matters may concern an authoritarian regime, conflicts with other countries, or the control of the military. Such political instability may place exporters in difficult situations, including where their property is confiscated, their activities are closed or suspended, or repatriation of earnings is prohibited. Generally, the more involved the export companies are in a foreign market, the heavier the impact of political issues on its business operations (Leonidou 2004; Terpstra & Sarathy 2000).

In some cases, the home government may restrict export activities to certain countries, or restrict products due to national security or foreign policy significance. For example, the US Government prohibits its firms from dealing with North Korea, Libya, Cuba and Cambodia, and has special restrictions on trade with Iran and Iraq. The US also uses strategic technology controls to limit the products its firms can sell abroad, which might also be used against other foreign companies. For instance, the US penalised Toshiba, a Japanese company, for selling Russia technology that allowed submarines to be too quiet to be detected by the old listening devices of the US Navy (Terpstra & Sarathy 2000).

In addition to the laws and policies of export countries, as well as home government requirements, issues concerning legal procedures and documentation including customs declarations, shipping arrangements and other legal procedures can also be

challenging for international exporters. For example, firms may find it difficult to understand what type of paperwork is required. Such problems may force SMEs to incur extra costs, time losses or red tape, which in turn may cause a negative attitude towards completing such procedures (Moini 1997). When engaging in exports, managers should carefully comply with and complete all necessary procedures and documentation to avoid violating any regulations and receiving a refusal of payment by financial organisations. Errors in export transactions and documentation may lead to major delays or losses. Therefore, exporters are required to have well-rounded knowledge to make the right decision across all stages and processes of the export supply chain (Albaum & Duerr 2008).

## ***2.2. Training needs concerning government and legislative requirements in internationalization***

Historically, training needs analysis has been seen as the phase or tool by which the training content is determined (Roberts 2006). According to Tracey (2004), p.678, training needs analysis is defined as “the first step in the training process, designed to identify performance gaps that can be remedied by training. It consists of surveillance, investigation, and data analysis”.

Various scholars such as Neupert, Baughn and Dao (2005); Nordstrom and Kleiner (1990); ENREF 314 ENREF 206 and Yu et al. (2005) have investigated the training needs with regard to government and legislative requirements in internationalization. To begin with, Nordstrom and Kleiner (1990) believed that managers conducting international business should be aware of the rules, laws and regulations of local countries. With this valuable knowledge, they are more likely to be able to overcome any legal barriers such as those concerning trades and tariffs. The authors also noted that as the legal system significantly varies from country to country, global business managers need to be clear about the differentiating legal practices in the countries they engage in. An understanding of the political directions and of the political developments in countries they conduct business in or want to expand into are perceived as fundamental to avoiding politically motivated issues. In addition, an understanding of government policies was also identified as one of the most important skills for international managers by Yu et al. (2005). Neupert, Baughn and Dao (2005) also argued that a strong legal understanding is an essential international management skill.

## ***2.3. Vietnamese SMEs development and internationalization***

In both developed and developing countries, SMEs play a critical role in economic development and integration (Tambunan 2008). Particularly in developing countries such as Vietnam, SMEs are often considered the primary source of employment creation and output growth. The role of SMEs is more crucial due to their potential contribution to the improvement of income distribution, exports growth, employment creation and poverty reduction. This sector also often leads to the development of entrepreneurship, industry and rural economies (Government of Vietnam 2012)..

There have been numerous plans and policies issued by Vietnamese government to support SMEs such as the Government Decree No. 90/2001/ND-CP, dated 23 November

2001, and the Government Decree No. 56/2009/ND-CP, dated 30 June 2009, on supporting the development of SMEs (Government of Vietnam 2001, 2009). To provide further comprehensive assistance for Vietnamese SMEs, the Prime Ministerial Decision No. 236/2006/QD-TTg, dated 23 October 2006, on the approval of the SME Development Plan 2006-2010 was issued (Government of Vietnam 2006). Subsequently, the Prime Ministerial Decision No 1231/QD-TTg, on the approval of the SME Development Plan 2011-2015, was issued on 7 September 2012. The overall objectives of this plan can be stated as: “Increase the development speed and competitiveness of medium and small enterprises, create favorable and healthy environment for investment and business for medium and small enterprises to contribute ore in the economic development, enhance the national competitiveness and international economic integration” (Government of Vietnam 2012, p.2).

Despite the increasing role of SMEs in Vietnam’s economy growth, as well as the supports of government for the development of this sector, the country’s socialist tradition is seen as a factor that inhibits the development of SMEs. In the process of transitioning from a controlled economy to a market-oriented economy, the number of SMEs with qualified, experienced and skills leaders to compete successfully in international markets remain insignificant (Steer 2001, cited in Neupert, Baughn and Dao 2005; Agency for Enterprise Development 2012). The major factor preventing many Vietnamese SME manager from internationalizing their business is their fear of uncertainty and failure, which partly due to the shortage of managerial skills, especially those regards government and legislative requirements. Often because of this fear, many Vietnamese SMEs that are able to internationalize either through opportunities and/or domestic push factors, choose not to do so (Agency for Enterprise Development 2012; Thai & Chong 2013).

There have been various researchers such as Bartram, Stanton and Thomas (2009); King-Kauanui, Ngoc and Ashley-Cotleur (2006); Neupert, Baughn and Dao (2005); Quang and Dung (1998); Stanton and Pham (2014); Thang and Quang (2005a); ENREF 280Thang and Quang (2005b); ENREF 206 ENREF 149 ENREF 282and Thang, Thu and Buyens (2008) who have investigated training in Vietnam. However, studies on training needs of SME managers, especially those examining the skills with regard to government of legislative requirements that Vietnamese SME managers need in their internationalization are still lacked. It is this gap that this paper intends to explore and further expand on.

### **3. Research - objectives and methods**

#### ***3.1. Research objectives***

The purpose of this paper is to identify and develop a needs profile of training requirements for Vietnamese SME managers. Implications to develop training programs based on government and legislative skills needed by Vietnamese SME potential exporters and SME current exporters are provided. Key constructs needed in international business have been established from extant literatures such as those of Neupert, Baughn and Dao (2005); Nordstrom and Kleiner (1990); ENREF 314 ENREF 206and Yu et al. (2005). The outcome of this study is expected to be helpful for SME managers, training institutions

and government agencies in the development and provision of appropriate training programs to improve the skills concerning government and legislative aspects for Vietnamese SME managers in internationalization.

The following main research question has been investigated and guides this study:

*What are the perceptions of Vietnamese SME potential and current exporters with regard to training needs to improve government and legislative skills, and human resources (HR) support needs to internationalize their business?*

### **3.2. Data collection**

In this study, 60 SME managers in three main cities of Vietnam were approached, and 58 of them agreed to attend group interviews. These participants were diversified based on the variety of exporting stages (current vs. potential), regions (Hanoi, Da Nang and HCMC), and gender (male and female). Among 58 participants, potential exporters were 23 and current exporters were 35. Four focus groups were undertaken in each region. The number of participants in Hanoi was thirteen males (56.52%) and ten (43.48%). In Da Nang, there were ten male participants (52.63%) and nine female participants (47.37%). In HCMC, there were six male participants (37.50%) and ten female participants (62.50%). Such diversification of socio-demographic factors of gender and location are important considerations to provide coverage of most types and ranges of participant views (Bryman & Bell 2011). Agency for Enterprise Development (AED), under the Vietnam Ministry of Planning and Investment (MPI) facilitated in the random selection of participants, based on the AED's list of registered SMEs, and the provision of contacts and referrals to approach SME managers to interview.

The utilization of qualitative interview methodology in this study was considered most appropriate. The qualitative approach allowed the researcher not only to support the SME managers during the interviews, but also to investigate detailed responses from participants with regard to training and HR needs, which in turn lead to tailored measures to support Vietnamese SME managers in internationalization. During the semi-structure interviews, the opinions coming from the various perspectives of participants may lead to additional discussion on areas that the researcher had not previously considered. Such discussions can be useful in expanding interviewer understanding and further developing the study outcomes (Saunders, Lewis & Thornhill 2012).

The "interview protocol" which includes a list of interview questions was used to assist the interviewer. Such interview questions were developed from the literature (Neupert, Baughn & Dao 2005; Nordstrom & Kleiner 1990; Yu et al. 2005). The main interview questions asked in this study were related to the skills concerning government and legislative requirements that Vietnamese SME potential and current exporters need in exports, and the reasons why they need such skills. These skills may concern the understanding with regard to legal environment, specialized laws in international business, legal barriers in exports, export incentives of the government, legal export procedures, and legal certification and documents.

The focus-group style interview was utilized in this study and allows the participant's perspectives to be presented in the ways that are different from an individual interview, such as through further discussion or questioning among participants. This is often deemed an important benefit of such qualitative research (Bryman & Bell 2011). The number of participants in each group was between three and eight.

After the selection of participants from the AED list, the AED assisted in recruiting the participants to attend interviews. The group-style interviews were undertaken in Vietnamese in 2013. The interview lasted approximately 60 to 90 minutes. To ensure the effectiveness of focus group interviews in this study, participants were invited to the offices of the AED in the three relevant cities (Hanoi, Da Nang and HCMC), which were all centrally located. Using a room with comfortable facilities, the seating of participants was arranged in a circular fashion, so that they were facing inwards to increase the effectiveness of the group discussions.

The focus group interviews commenced with an introduction where the interviewer thanked participants for their attendance and provided a brief background about both the interviewer and the goal of the study. The use of a voice recorder for analysis purposes, and the format of the focus group interviews were also explained to the participants. To collect quality data for this study, the interviewer had to ensure that all members of each focus group interview had the opportunity to respond to the questions and express their views. The interviewer had to tactically balance between encouraging participants to respond to specific questions and involving them in open discussion. Seeking this balance was important for the data to be collected sufficiently and insightfully. Due to the rich experiences of SME managers in their fields, a number of new ideas were developed from the discussion, which added depth and significance to the data collected.

### **3.3. Data Analysis**

In this study, after the stage of data collection, the researcher transcribed the qualitative data from Vietnamese into English, and then read through all of transcriptions to obtain a general sense of the information (Creswell 2014). Afterward, the transcriptions were summarized by compressing the long statements into briefer statements which reflect the main sense of what had been said in the interviews (Kvale 1996). By doing so, the researcher became familiar with principal themes and had control over and sought insights into the large volume of transcribed data, which were helpful for the stage of coding data (Saunders, Lewis & Thornhill 2012).

After reading through the transcriptions, an interesting one was picked out, which the researcher would read carefully to gain its underlying meanings, and noted in the margins. The researcher repeated that step with some other selected transcriptions. Consequently, the list of initial topics was developed, and then similar topics were then clustered as main topics, unique topics and leftovers. Such categorised topics were processed as codes and utilized for processing the qualitative data (Creswell 2014; Tesch 1990).

In the following stage, the relevant "units" of data, which might be a sentence, some sentences, a paragraph, a number of words, a line of transcript, were attached to the

codes. In such process, the researcher not only matched the appropriate codes but also considered if there were new categories and codes that emerged. Subsequently, the researcher found the most descriptive wording for topics and transformed them into categories. However, due to the large number of resultant topics and categories, it was expedient for the researcher to rearrange them by grouping topics that related to each other. The final decision on the names for each category needed to then be made, and the data materials belonging to each category were then assembled in one place with the purpose of performing the preliminary analysis. Some of the existing data were recoded (Creswell 2014; Tesch 1990).

The qualitative computer software, QSR Nvivo, was used to assist the researcher to code, organize and sort the data. The software made this process more efficient than it would have been via hand-coding (Creswell 2014).

The findings of this study's analysis were conveyed by using a narrative passage in which the detailed discussions were based on main themes, sub-themes, specific illustrations, multiple perspectives from individuals, and quotations or a discussion with inter-connecting themes (Creswell 2014). Main themes emerged from this study's group discussions, while the verbatim responses were used to emphasize the content of the responses (Kumar 2014). As the final data analysis stage, an interpretation or meaning of the data was made, based on the researcher's personal interpretation, with the supports of information derived from the literature (Creswell 2014).

#### **4. Evidence**

In this study, both the potential and current exporters identified a range of desired skills concerning government and legislative requirements in internationalization, including an understanding of the following: legal systems of Vietnam and export countries, specialized laws in international business, legal certification and document requirements, government incentives, and any potential legal barriers in exporting. In addition, SME current exporters perceive the need to better understand legal export procedures, laws applied in different states within a country, and export laws applied in specific sectors. Skills concerning government and legislative requirements have been identified as an important component of internationalization across the studies of [ENREF 214](#) [ENREF 314](#) Neupert, Baughn and Dao (2005); Nordstrom and Kleiner (1990); and Yu et al. (2005). This group of skills may help SME managers to solve a number of matters with regard to government and legislative aspects (Albaum & Duerr 2008; Bilkey 1978; Cateora, Gilly & Graham 2009; Czinkota & Ronkainen 2013; Leonidou 2004; Moini 1997; Paunović & Prebežac 2010; Seringhaus & Rosson 1990; Szabo 2002; Terpstra & Sarathy 2000).

In this study, both exporter groups voiced the need for a general understanding of the exports legal environment, particularly the legal systems of the foreign markets they wish to engage in or are engaging in, as well as the legal systems of Vietnam. A limited understanding of such legal systems is perceived by many as the main barrier to Vietnamese companies exporting or expanding their exports.

An understanding of specialized laws relating to exports and internationalization was highlighted as a need by both potential and current exporters. In particular, potential exporters expressed the need to better understand laws governing taxation and international trade laws, which include appropriate rules and customs for handling trade between countries. Current exporters instead focused on seeking an understanding of specialized laws concerning particular export activities such as legal knowledge on using arbitration, returning exported products, or the processing of products imported temporarily or for re-export.

Possibly due to their previous experience, an understanding of legal procedures involved in the exports process was emphasized by current exporters. They would like to have a better understanding of legal procedures relevant to the parties they have to work with, including how to work with them in order to complete required legal procedures for exports.

Both groups of potential and current exporters highlighted the need for knowledge on the required legal certifications and documents in exports. Potential exporters emphasized a need to understand the documents required by customs offices, as well as certificates relating to product quality in exports. Current exporters instead highlighted a need for knowledge on more specific documents required in the exports process, such as the certification of materials of origin.

Both exporter groups stressed the need to better understand export incentives from both the Vietnam Government as well as governments in export markets. Potential exporters want to know about Vietnamese policies supporting SMEs exporters, particularly any likely reductions in taxes when they export. They also want to better understand the extent to which the laws of export countries are likely to protect foreign businesses. In contrast, current exporters desire more up-to-date knowledge about supportive policies in foreign countries and in Vietnam, especially those policies applying to the exports sector. They believe that such government incentives often exist for only a short amount of time, and thus they should be updated about this valuable information regularly.

An understanding of the potential legal barriers in exports is considered important by both the potential and current exporters. The potential exporters want to be aware of potential trade barriers introduced by governments or public authorities to make imported products less competitive than locally produced items. They also desire an understanding of any potential technical barriers, such as technical standards with regard to the size, shape, design, labeling, marking and packaging of export products. The current exporters emphasized the importance of gaining knowledge on banned lists of products and activities in other countries, to avoid violating the laws of export countries and potential unnecessary criminal liabilities.

In addition, current exporters expressed the need for knowledge in other legal areas, such as export laws applied in different states of a country, and export laws applied for specific sectors in a country. Based on their previous experiences in exporting to numerous countries across a range of export fields, the exporters have some recognition of the legal differences among states and among categories of products; thus they believe that a deeper



legal understanding in these specific areas would help them to expand their market share in the export markets more effectively.

**Table 1: Skills concerning government and legislative requirements needed by potential exporters**

<i>Understanding the legal environment</i>
Understanding the legal systems in Vietnam and in export countries
<i>Understanding about specialized laws in international business</i>
Understanding specialized laws relating to trade, tax, tariffs and payments
<i>Understanding legal barriers in exports</i>
Knowledge concerning legal barriers in exports, particularly understanding potential trade barriers, export rules and technical barriers such as technical standards
Understanding rules and regulations of the governments of export countries that restrict companies entering their markets
<i>Understanding export incentives of the governments</i>
Understanding policies in Vietnam that support SMEs in export, especially the reduction in taxes in export
Understanding government incentives of target export countries in encouraging overseas enterprises
<i>Understanding legal certification and documents</i>
Understanding legal certification and document requirements, especially those relating to customs forms, as well as certifications concerning the quality or hygiene standards of export products

**Table 2: Skills concerning government and legislative requirements needed by exporters**

<i>Understanding specialized laws in international business</i>
Understanding specialized laws concerning particular export activities such as in using arbitration, in returning the exported products, or in the processing of products imported temporarily or for re-export
<i>Understanding legal certifications and documents</i>
Understanding of legal export documents, such as certification of materials origin
<i>Understanding export incentives of governments</i>
Sufficient and up-to-date knowledge about supportive policies in foreign countries and in Vietnam, especially supportive policies applied in specific export sectors
<i>Understanding legal barriers relating to prohibited items in exports</i>
Knowledge of prohibition on export items
<i>Understanding legal export procedures</i>
Understanding legal procedures which must be completed as part of the export process
Better understanding of legal procedures relevant to parties that exporters have to deal with, including how to deal with them to complete the required legal export procedures
<i>Understanding export laws applied in different states in one country, and those</i>

<b><i>applied for specific sectors in a country</i></b>
Understanding export laws applied in different states of a country, as well as those applied for specific sectors in a country, to expand their market share in the export markets more effectively
<b><i>Understanding the legal environment</i></b>
Understanding the legal systems in both Vietnam and export countries

## **5. Implications**

When developing training programs for Vietnamese potential and current exporters, some common topics that training providers should consider include: legal systems of Vietnam and export countries, specialized laws in international business, legal certifications and documents, export incentives of governments, and potential legal barriers in exports. Besides, separate training programs for current exporters should consist of some additional topics, including legal export procedures, export laws applied in different states/regions in one country and laws applied in specific sectors. The following sections describe the separate training programs for these two groups relating to relevant topics.

### ***5.1. Government and legislative skills training programs for Vietnamese potential exporters in internationalization***

Training programs on understanding the general legal environment for Vietnamese potential exporters should firstly focus on the basic knowledge concerning international laws. This could involve explanations on common legal concepts and specialized terms used in export activities, such as payments and contract negotiations. For emphasis, sample contracts could be presented and discussed with participants. It is obviously impossible to provide training programs about the legal systems of all countries that Vietnamese managers want to export to. Therefore, short training courses could be facilitated to cover basic knowledge concerning legal systems and to review key issues in the export laws of both Vietnam and some of the main export countries and regions. Based on this initial introductory knowledge, SME managers should be able to better research and investigate actual legal issues relating to their potential export markets as well as their particular business when deciding to export.

With regard to training programs on specific laws for potential exporters, the training content should concentrate on issues that receive the most attention from Vietnamese potential exporters, such as tax laws, tariff laws and trade laws.

The legal barriers in export vary significantly from country to country and from sector to sector; each export business has to deal with different legal barriers and requirements. It is therefore impossible to cover all potential legal barriers for all potential exporters. Instead, the training on potential legal barriers in exports should provide examples of typical types of export barriers that the potential exporters could self-study to attain a deeper understanding that could be translated into their own export markets and products.

Similar to an understanding of potential legal export barriers, training on government export incentives should provide potential exporters with typical types of supports they can obtain for exporting. If possible, this training should also incorporate up-to-date information about supports the potential exporters have access to, especially those concerning borrowing credits to undertake export orders. In addition, the training should guide potential exporters on how to access further information with regard to such export supports.

Finally, training on legal issues for SME potential exporters should include a review of the most commonly required certifications and documentation in exports. This could involve an introduction to the standard set of papers that have to be provided to customs offices in Vietnam and in most export countries. Again, it would be beneficial to provide samples of these documents to the participants. More common certification requests relating to export products should also be reviewed and discussed with potential exporters.

## ***5.2. Government and legislative skills training programs for Vietnamese current exporters in internationalization***

When providing training programs on laws for Vietnamese exporters, laws concerning particular export activities should be considered. These could relate to a range of export activities, such as procedures for the return of exported products or the process for re-export. However, due to time limits, training courses that provide training on specialized laws concerning key and common activities in shipping and freight by Vietnamese exporters should be implemented. These could involve using case studies as examples, with lessons provided based on the good and bad experiences of exporters. It would be highly beneficial to expose participants to case studies to recognize potential traps and acquire skills to handle troubles that may arise in such situations.

Training programs on the required legal certifications and documents for exporters should delve into details of specific contents. This could be a discussion on the typical requirements of some major markets which may be related to the certification of materials origin, safety standards and permitted percentages of components in the exported product. Knowing the key legal requirements of certain markets may help exporters better examine their export abilities and prepare strategies to expand into these markets (if they are not already in them).

With regard to an understanding of government export incentives, the training should provide exporters with up-to-date information concerning supportive policies of both the Vietnam Government and governments in some key export markets. If possible, up-to-date information should be provided concerning government incentives for specific export sectors that receive the most attention from Vietnamese exporters. In addition, it would be beneficial to include an overview of sources for accessing up-to-date information on government support policies for exports, such as some relevant government agencies' websites.

A review of typical barriers when exporting to key markets and a list of banned categories of export products would also assist exporters as part of the training. In addition,

the training could provide examples of actions that may violate the laws of importing countries, so that Vietnamese exporters can potentially avoid these pitfalls. Similar to the training on supportive policies, training on export barriers could also provide an overview of sources of up-to-date information that Vietnamese SME exporters could access in regard to this.

The training on legal export procedures should provide exporters with a better understanding of the various steps involved in the export process. It could include guidance on the more common legal procedures when exporting to some of the key markets. For example, guidance for Vietnamese exporters to complete export declarations when exporting to Europe would be useful. In addition, it would be beneficial to include in the training some experience-sharing activities relating to relevant topics such as using an agent to act on behalf of exporters in completing export procedures.

So that export laws knowledge can be applied to various states in a country, the training could cover some of the main differences in export regulations, such as prohibited products or product entry requirements that differ across various states in larger countries like Australia and the US. In addition, an overview of potential sources for up-to-date information on these areas should also be provided to Vietnamese exporters. Another relevant training area relates to applying export laws across specific sectors in a country, which could discuss international trade regulations applied to some key sectors such as clothing, footwear and fashion, chemicals, and pharmaceuticals.

Training on general understanding the legal environment would be beneficial not only for exporters who are relatively new to the exports field, but also for experienced exporters to better systemize their legal understanding. This training could focus on an introduction to basic knowledge concerning legal systems, as well as a review of key contents in export laws of Vietnam and some major potential export countries and regions.

## **6. Conclusion**

This paper reported on the analysis of training needs with regard to government and legislative requirements of Vietnamese SME potential and current exporters, and proposed appropriate training programs to support such SME managers in internationalization. Accordingly, training programs on topics such as legal systems of Vietnam and export countries, specialized laws in international business, legal certifications and documents, export incentives of governments, and potential legal barriers in exports, should be provided to both groups of SME managers. Further, the separate training courses for current exporters should include some additional topics, including legal export procedures, export laws applied in different states/regions in one country and laws applied in specific sectors. The research outcome is expected to be beneficial to SMEs and training institutions in the development and provision of appropriate training programs based on actual needs of SME managers, in order to improve SME export performance. Especially, from this nationwide study, the government may use the findings to develop policies and strategies to enhance HR capacity building in the country's development. Last but not least, the outcomes of this study are anticipated to make a contribution to the body of

knowledge on HR development capacity building in SMEs sectors in developing countries including Vietnam.

## REFERENCES

- Agency for Enterprise Development 2012, *White paper on small and medium sized enterprise in Vietnam 2011*, Statistical Publishing House, Hanoi.
- Albaum, GS & Duerr, E 2008, *International marketing and export management*, 6th edn., Financial Times Prentice Hall, Harlow.
- Andersson, S & Florén, H 2011, 'Differences in managerial behavior between small international and non-international firms', *Journal of International Entrepreneurship*, vol. 9, no. 3, pp. 233-258.
- Bartram, T, Stanton, P & Thomas, K 2009, 'Good morning Vietnam: New challenges for HRM', *Management Research News*, vol. 32, no. 10, pp. 891-904.
- Bilkey, WJ 1978, 'An attempted integration of the literature on the export behaviour of firms', *Journal of International Business Studies*, vol. 9, no. 1, Spring/Summer 78, pp. 33-46.
- Bryman, A & Bell, E 2011, *Business Research Methods*, 3rd edn., Oxford University Press, USA.
- Campbell-Hunt, SCC 2003, 'Paths to internationalisation among small-to medium-sized firms: A global versus regional approach', *European Journal of Marketing*, vol. 37, no. 5/6, pp. 796-820.
- Cateora, PR, Gilly, MC & Graham, JL 2009, *International marketing*, 14th edn., McGraw-Hill Irwin, Boston.
- Creswell, JW 2014, *Research design : qualitative, quantitative, and mixed method approaches*, 4th edn., SAGE Thousand Oaks Calif.
- Czinkota, MR & Ronkainen, IA 2013, *International marketing*, 10th edn., South-Western Cengage Learning Mason, Ohio.
- Daniels, JD, Radebaugh, LH & Sullivan, DP 2013, *International business: Environments and operations*, 14th edn., Pearson, Boston.
- Government of Vietnam 2001, *Decree No. 90/2001/ND-CP on supporting for development of small and medium enterprises*, Hanoi.
- Government of Vietnam 2006, *Decision No. 236/2006/QĐ-TTg on Approval of the 5 year SME development plan 2006-2010*, Hanoi.
- Government of Vietnam 2009, *Decree No. 56/2009/ND-CP on supporting the development of SMEs*, Hanoi.
- Government of Vietnam 2012, *Decision No. 1231/QĐ-TTg approving the plan for developing medium and small enterprises 2011-2015*, Hanoi.

- Jensen, K & Davis, G 1998, 'An analysis of export market strategies and barriers perceptions by U.S. agricultural HVP exporters', *International Food and Agribusiness Management Review*, vol. 1, no. 4, pp. 509-524.
- King-Kauanui, S, Ngoc, SD & Ashley-Cotleur, C 2006, 'Impact of human resource management: SME performance in Vietnam', *Journal of Developmental Entrepreneurship*, vol. 11, no. 1, pp. 79-95.
- Koksal, MH & Kettaneh, T 2011, 'Export problems experienced by high- and low-performing manufacturing companies: A comparative study', *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*, vol. 23, no. 1, pp. 108-126.
- Kumar, R 2014, *Research methodology: A step-by-step guide for beginners*, 4th edn., SAGE Publications Ltd, Singapore.
- Kvale, S 1996, *Interviews: An introduction to qualitative research interviewing*, SAGE Publications, Thousand Oaks, California.
- Leonidou, LC 2004, 'An analysis of the barriers hindering small business export development', *Journal of Small Business Management*, vol. 42, no. 3, pp. 279-302.
- Milanzi, MA 2012, 'The impact of barriers on export behavior of a developing country firms: Evidence from Tanzania ', *International Journal of Business and Management*, vol. 7, no. 3, pp. 10-21.
- Moini, AH 1997, 'Barriers inhibiting export performance of small and medium-sized manufacturing firms', *Journal of Global Marketing*, vol. 10, no. 4, pp. 67-93.
- Neupert, KE, Baughn, CC & Dao, TTL 2005, 'International management skills for success in Asia: A needs based determination of skills for foreign managers and local managers', *Journal of European Industrial Training*, vol. 29, no. 2, pp. 165-80.
- Nordstrom, JO & Kleiner, BH 1990, 'What international skills are needed by managers of today and tomorrow?', *Industrial and Commercial Training*, vol. 22, no. 5, pp. 24-30.
- Oviatt, BM & McDougall, PP 1997, 'Challenges for internationalisation process theory: The case of international new ventures', *Management International Review*, vol. 37, no. 2, pp. 85-99.
- Paunović, Z & Prebežac, D 2010, 'Internationalisation of small and medium-sized enterprises', *INTERNACIONALIZACIJA POSLOVANJA MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA.*, vol. 22, no. 1, pp. 57-76.
- Quang, T & Dung, HK 1998, 'Human resource development in state-owned enterprises in Vietnam', *Research and practice in human resource management*, vol. 6, no. 1, pp. 85-103.
- Roberts, PB 2006, 'Analysis: The defining phase of systematic training', *Advances in Developing Human Resources*, vol. 8, no. 4, pp. 476-491.
- Saunders, M, Lewis, P & Thornhill, A 2012, *Research methods for business students*, 6th edn., Pearson, Harlow, England.
- Seringhaus, FHR & Rosson, PJ 1990, *Government export promotion: A global perspective*, Routledge, London.

- Stanton, P & Pham, HT 2014, 'Managing employee performance in an emerging economy: Perceptions of Vietnamese managers', *Asia Pacific Business Review*, vol. 20, no. 2, pp. 269-285.
- Subrahmanya, MHB 2014, 'Degree of internationalisation and economic performance of SMEs in Bangalore: Influential factors and outcomes', *Emerging Market Firms in the Global Economy*, vol. 15, pp. 35-71.
- Szabo, A 2002, 'Internationalisation of SMEs', *Entrepreneurship and SME Development*, UNECE.
- Tambunan, T 2008, 'Development of SME in ASEAN with reference to Indonesia and Thailand', *Chulalongkorn Journal of Economics*, vol. 20, no. 1, pp. 53-83.
- Terpstra, V & Sarathy, R 2000, *International marketing*, 8th edn., Dryden Press, Fort Worth.
- Tesch, R 1990, *Qualitative research: Analysis types and software tools*, Falmer, New York.
- Thai, MTT & Chong, LC 2013, 'Dynamic experimental internationalisation: Strategy of SMEs from a transition economy', *Journal of International Entrepreneurship*, vol. 11, no. 4, pp. 370-399.
- Thang, LC & Quang, T 2005a, 'Human resource management practices in a transitional economy: A comparative study of enterprise ownerships forms in Vietnam', *Asia Pacific Business Review*, vol. 11, no. 1, pp. 25-47.
- Thang, LC & Quang, T 2005b, 'Antecedents and consequences of dimensions of human resource management practices in Vietnam', *International Journal of Human Resource Management*, vol. 16, no. 10, pp. 1830-1846.
- Thang, NN, Thu, NV & Buyens, D 2008, 'The impact of training on firm performance: Case of Vietnam', in *7th International Conference of the Academy of Human Resource Development (Asia Chapter)*, Bangkok, Thailand.
- Tracey, WR 2004, *The human resources glossary: The complete desk reference for HR executives, managers and practitioners*, 3rd edn., St. Lucie Press, Boca Raton.
- Yu, C-MJ, Guan, J-L, Yang, K-P & Chiao, Y-C 2005, 'Developing the skills for international business management: The implications of the management education opportunity grid', *Journal of Teaching in International Business*, vol. 16, no. 4, pp. 5-26.

**PHÂN TÍCH CÁC NHÂN TỐ TÁC ĐỘNG ĐẾN SỰ PHÁT TRIỂN  
CỦA CÁC KHU KINH TẾ Ở VIỆT NAM**  
**ANALYZE ACTORS FOR ECONOMIC DEVELOPMENT IN VIETNAM**

*TS. Vũ Duy Nguyên*  
*Học viện Tài chính*

**Tóm tắt**

*Mục đích của nghiên cứu nhằm đề xuất mô hình lý thuyết và thực tiễn về mối quan hệ giữa các nhân tố tác động đến sự phát triển của các Khu kinh tế ở Việt Nam. Nghiên cứu xác định mô hình lý thuyết dựa vào 4 nhóm nhân tố: (i) Chính sách tài chính của Nhà nước đối với các khu; (ii) Mức độ quy hoạch của các khu; (iii) Điều kiện văn hóa, giáo dục, tiện ích tại các khu; (iv) Năng lực của Ban quản lý của các khu. Nghiên cứu đã thực hiện khảo sát với Ban quản lý của 54 Khu kinh tế thuộc 5 loại hình khu kinh tế ven biển, khu kinh tế cửa khẩu, khu công nghệ cao, khu công nghiệp và khu chế xuất. Phương pháp phân tích được sử dụng gồm phân tích hệ số tin cậy Cronbach's Alpha, phân tích nhân tố khám phá (EFA) và phân tích tương quan và hồi quy tuyến tính đa biến. Kết quả nghiên cứu cho thấy hai nhóm nhân tố: Chính sách tài chính của Nhà nước đối với các khu và Điều kiện văn hóa, giáo dục, tiện ích tại các khu có tác động trực tiếp và tích cực (+), có ý nghĩa về mặt thống kê đối với sự phát triển của các khu kinh tế. Bên cạnh đó, sự khác biệt về sự phát triển giữa các loại hình khu kinh tế cửa khẩu, khu kinh tế ven biển với loại hình khu công nghiệp cũng được làm rõ trong bài báo.*

**Từ khóa:** nhân tố, tác động, khu kinh tế ở Việt Nam

**Abstract**

*The purpose of the study is to propose the theoretical and practical model of the relationship between factors affecting the development of the economic zones in Vietnam. The research determined theoretical model based on four factors: (i) the financial policy of the State to the economic zones; (ii) the level of the planning of the economic zones; (iii) cultural, educational, convenient conditions in the economic zones; (iv) the capacity of zone management boards. The research has conducted a survey with the management board of 54 economic zones including 5 types of coastal economic zones, border gate economic zones, hi-tech parks, industrial zones and export processing zones. The analytical methods used include reliability analysis Cronbach's alpha, exploratory factor analysis (EFA) and correlation analysis and multivariate linear regression. The research results showed that two factors: the financial policy of the State to the economic zones and the cultural, educational, convenient conditions in the economic zones directly and positively influence (+), with statistical significance to the development of the economic zones. Besides, there are differences in development between the border gate economic zones, coastal economic zones and industrial zones.*

**Keywords:** factors, impact, economic zones in Vietnam



## 1. Đặt vấn đề

Tính đến tháng 6/2016, Việt Nam có 313 khu công nghiệp, 5 khu chế xuất, 16 khu kinh tế ven biển, 28 khu kinh tế cửa khẩu và 3 khu Công nghệ cao. Các khu tuy có đặc điểm, vai trò khác nhau nhưng đều có mục tiêu chung là phát triển kinh tế theo hướng công nghiệp, thương mại và dịch vụ. Các khu đã có những đóng góp quan trọng vào tăng trưởng và phát triển kinh tế như: thu hút vốn, công nghệ, phương pháp quản lý hiện đại, lao động trình độ cao từ đầu tư nước ngoài, tạo thêm nhiều việc làm, tăng giá trị sản xuất xuất khẩu, tăng thu ngân sách nhà nước và góp phần chuyển đổi cơ cấu kinh tế địa phương, vùng và cả nước theo hướng công nghiệp và dịch vụ. Tuy nhiên, đa phần các khu vẫn chưa đạt được sự phát triển như kỳ vọng, đặc biệt là các khu kinh tế cửa khẩu và khu kinh tế ven biển. Vì vậy, trong bối cảnh hiện nay, việc phân tích các nhân tố tác động đến sự phát triển của các khu kinh tế là quan trọng để có đầy đủ cơ sở khoa học và thực tiễn đề xuất giải pháp thúc đẩy sự phát triển của các khu kinh tế trong giai đoạn tới.

## 2. Phương pháp nghiên cứu

### 2.1 Sự phát triển của khu kinh tế

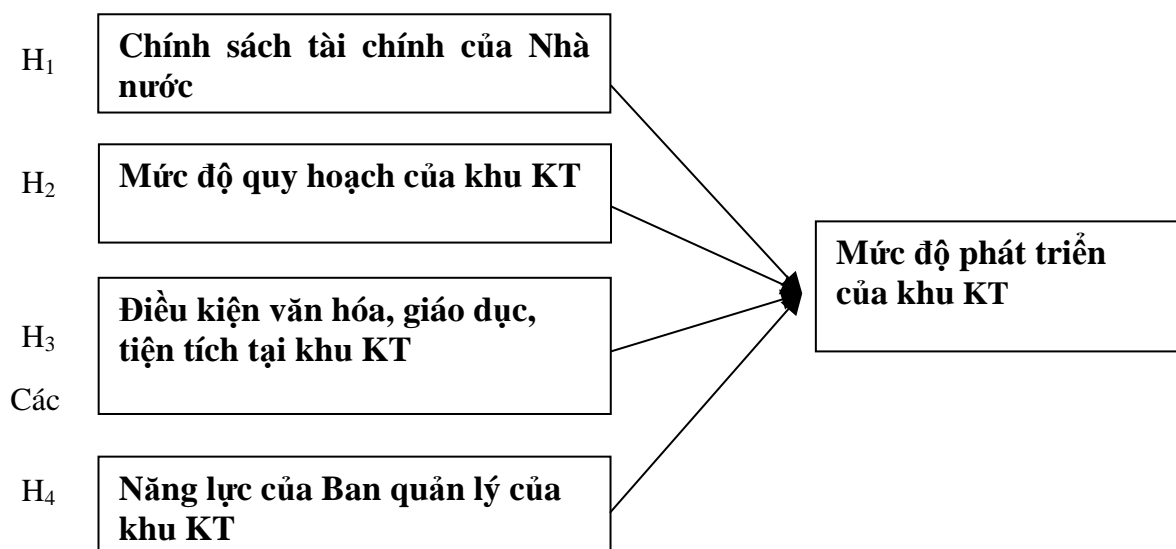
*Khu kinh tế trong khuôn khổ bài nghiên cứu được hiểu là khu vực có không gian kinh tế, thương mại, dịch vụ riêng biệt, với môi trường đầu tư và kinh doanh đặc biệt thuận lợi cho các nhà đầu tư, có ranh giới địa lý xác định và được thành lập theo điều kiện, trình tự và thủ tục của Chính phủ quy định.*

Hình thức của khu kinh tế được thể hiện qua 5 loại hình cơ bản: khu kinh tế ven biển, khu kinh tế cửa khẩu, khu công nghệ cao, khu công nghiệp và khu chế xuất. Sự phát triển của các khu kinh tế được xem xét cả về mặt số lượng và chất lượng và đã được đưa ra trong nhiều công trình nghiên cứu trong và ngoài nước. Các công trình nghiên cứu tiêu biểu của các tác giả như: (Bùi Tất Thắng, 2014), *Xây dựng đặc khu kinh tế trong thời đại toàn cầu hóa*; (Đặng Vũ Huân, 2016), *Điều chỉnh pháp luật đối với đặc khu kinh tế ở Việt Nam - Nhu cầu và định hướng*; (ADB, 2001), *Eco-industrial Park Handbook for Asian Developing Countries*; (WB, 2011), *Special Economic Zones Progress, Emerging Challenges, and Future Directions*. Trên cơ sở các nghiên cứu, tác giả tổng hợp 8 tiêu chí cơ bản tương ứng với 8 biến quan sát từ Q1 đến Q8 để đo lường sự phát triển của một khu kinh tế (biến phụ thuộc Y trong mô hình), như: Tỷ lệ lấp đầy của khu (Q1); Sự quan tâm và tham gia của các nhà đầu tư, doanh nghiệp lớn trên thế giới trong lĩnh vực xây dựng kết cấu hạ tầng (Q2); Tổng số việc làm mới của khu tạo ra (Q3); Tổng số thuế, phí, lệ phí đóng góp vào nguồn thu ngân sách địa phương (Q4); Trình độ công nghệ sản xuất của các doanh nghiệp hoạt động trong Khu (Q5); Tỷ trọng kim ngạch hàng hóa xuất nhập khẩu thực tế so với quy hoạch của Khu (Q6); Mức độ đóng góp của Khu vào phát triển kinh tế, xã hội địa phương và phát triển tổng hợp của Vùng (Q7); Số lượng dự án đầu tư của các công ty đa quốc gia vào Khu (Q8).

### 2.2 Mô hình nghiên cứu

Tác giả dựa trên kết quả nghiên cứu của (ADB, 2001), (WB, 2008 và 2011) và (William N.Dunn, 1981), (Metri F. Mdanat, 2006), (Thomas Farole, Gokhan Akinci, 2008), (Bùi Tất Thắng, 2014) để đề xuất mô hình phân tích 4 nhóm nhân tố tác động đến sự phát triển của khu kinh tế.

$Y(\text{sự phát triển của khu KT}) = \beta_1*(\text{Cơ chế, chính sách tài chính đối với các khu KT}) + \beta_2*(\text{Mức độ quy hoạch của khu KT}) + \beta_3*(\text{Điều kiện văn hóa, giáo dục, tiện tích tại khu KT}) + \beta_4*(\text{Năng lực của Ban quản lý của khu KT})$



**Sơ đồ1: Mô hình tác động của 4 nhóm nhân tố đến sự phát triển của khu kinh tế đề xuất**

- Chính sách tài chính của Nhà nước ( $H_1$ ) được kỳ vọng tác động cùng chiều với Y, nghĩa là  $\beta_1 > 0$ . Nhân tố này được đo lường thông qua 9 biến quan sát từ Q9 đến Q17 trong bảng phiếu điều tra, như: Chính sách đầu tư từ ngân sách nhà nước đối với các khu (Q9); chính sách huy động vốn đầu tư của các thành phần kinh tế trong và ngoài nước (FDI, PPP, BOT) vào đầu tư cơ sở hạ tầng (Q10); chính sách thuế thu nhập doanh nghiệp (Q11); chính sách miễn giảm thuế thu nhập cá nhân (Q12); chính sách miễn, giảm thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu (Q13); chính sách tiền thuê đất, thuê mặt nước (Q14); chính sách thu tiền sử dụng đất (Q15); chính sách phí, lệ phí (Q16); chính sách khai thác, sử dụng công trình hạ tầng, các dịch vụ hỗ trợ kinh doanh (Q17).

- Mức độ quy hoạch của khu KT ( $H_2$ ): được kỳ vọng tác động cùng chiều, nghĩa là  $\beta_2 > 0$ . Nhân tố này được đo lường thông qua 5 biến quan sát từ Q18 đến Q22 trong bảng phiếu điều tra như: Quy hoạch của Khu nằm trong quy hoạch phát triển vùng, liên vùng của quốc gia (Q18); Quy hoạch của Khu nằm trong quy hoạch chiến lược của địa phương (Q19); khu có quy hoạch tổng thể, theo các phân khu chức năng (Q20); Quy hoạch của Khu có vị trí ven biển, cửa khẩu biên giới, gần trung tâm kinh tế lớn, gần trung tâm nguyên liệu lớn (Q21); Quy hoạch của Khu nằm gần những trục giao thông lớn, gồm cả đường thủy, đường bộ, đường sắt và đường hàng không, có vị trí quan trọng trong liên kết vùng kinh tế trọng điểm quốc gia (Q22).

- Điều kiện văn hóa, giáo dục, tiện tích tại các khu KT ( $H_3$ ): được kỳ vọng tác động cùng chiều, nghĩa là  $\beta_3 > 0$ . Nhân tố này được đo lường thông qua 5 biến quan sát từ Q23 đến Q27 trong bảng phiếu điều tra, như: Trình độ dân trí trung bình người dân sinh sống trong và ngoài Khu (Q23); Trình độ người lao động qua đào tạo đang làm việc trong các

doanh nghiệp của Khu (Q24); Truyền thống, văn hóa địa phương (Q25); Không gian văn hóa vật thể và phi vật thể tại địa phương (Q26); Dịch vụ tiện ích về ngân hàng, thương mại, văn hóa, thể thao, vui chơi, giải trí (Q27).

- Năng lực của Ban quản lý của khu KT ( $H_4$ ): được kỳ vọng tác động cùng chiều, nghĩa là  $\beta_4 > 0$ . Nhân tố này được đo lường thông qua 4 biến quan sát từ Q28 đến Q31 trong bảng phiếu điều tra, như: Cán bộ của Ban quản lý Khu được đào tạo, bồi dưỡng cơ bản có năng lực trong điều hành Khu (Q28); Mức độ cải cách hành chính về thủ tục hải quan và cơ chế kiểm soát hải quan (Q29); Mức độ cải cách thủ tục hành chính về thành lập doanh nghiệp và cơ chế quản lý doanh nghiệp (Q30); Khả năng, trình độ và quy mô xúc tiến đầu tư trong và ngoài nước để thu hút nguồn vốn đầu tư vào Khu (Q31).

- Phương pháp và thiết kế câu hỏi trong phiếu điều tra

Mẫu nghiên cứu: Trên cơ sở kinh nghiệm các nghiên cứu trước và phương pháp nghiên cứu định lượng sử dụng phần mềm SPSS20. Tác giả đưa ra 31 câu hỏi theo thang đo liker 5 bậc từ (1) không đồng ý đến (5) rất đồng ý hoặc từ (1) rất thấp đến (5) rất cao và 4 câu hỏi định tính mang tính phân loại. Cỡ mẫu quan sát điều tra là  $n=54$ . Tổng số bản hỏi phát ra 60 phiếu, tổng số thu về 54 phiếu tới các khu KT thuộc 25 tỉnh thành phố có khu KT vào tháng 7/2016.

**Bảng 1: Phân bổ phiếu điều tra các khu kinh tế**

STT	Loại hình các Khu KT	Số phiếu phát ra	Số phiếu thu về và hợp lệ
1	Khu kinh tế ven biển	16	16
2	Khu kinh tế cửa khẩu	22	22
3	Khu công nghiệp	15	11
4	Khu chế xuất	4	2
5	Khu công nghệ cao	3	3
	<b>Tổng</b>	<b>60</b>	<b>54</b>

*Kết quả điều tra tháng 7/2016*

Phương pháp phân tích dữ liệu: Phân tích định lượng được dựa trên phần mềm SPSS20. Quy trình nghiên cứu định lượng theo phương pháp phân tích thành phần chính (PCA), tuân thủ theo các bước: Sử dụng kiểm định sơ bộ bằng hệ số tin cậy Cronbach's Alpha, Phân tích nhân tố khám phá EFA và phân tích tương quan và hồi quy tuyến tính đa biến.

### 3. Phân tích kết quả

#### 3.1 Kiểm định độ tin cậy của thang đo bằng hệ số Cronbach's Alpha

Trên cơ sở số liệu điều tra, nghiên cứu tiến hành xác định hệ số Cronbach's Alpha cho các biến của mô hình.

**Bảng 2: Bảng tóm tắt kết quả tính toán hệ số Cronbach's Alpha**

STT	Thang đo	Đặc trưng biến quan sát	Hệ số Cronbach's Alpha	Đánh giá
1	Y	Q1, Q2, Q3, Q4, Q5, Q6, Q7, Q8	<b>0,898</b>	Đo lường tốt
2	H <sub>1</sub>	Q9, Q10, Q11, Q12, Q13, Q14, Q15, Q16, Q17	<b>0,631</b>	Sử dụng được
3	H <sub>2</sub>	Q18, Q19, Q20, Q21, Q22	<b>0,770</b>	Sử dụng được
4	H <sub>3</sub>	Q23, Q24, Q25, Q26, Q27	<b>0,741</b>	Sử dụng được
5	H <sub>4</sub>	Q28, Q29, Q30, Q31	<b>0,618</b>	Sử dụng được

*(Kết quả sử dụng phần mềm SPSS.20 để xử lý dữ liệu điều tra)*

Kết quả tính toán cho thấy các hệ số Cronbach's Alpha đều lớn hơn 0,6 và có 31 biến quan sát được lựa chọn tiếp tục phân tích nhân tố khám phá EFA vì có hệ số tương quan biến- tổng lớn hơn 0,3.

### **3.2 Phân tích nhân tố khám phá EFA**

- Phân tích nhân tố khám phá EFA đối với biến phụ thuộc Y (sự phát triển của các khu KT) thông qua 8 biến từ Q1 đến Q8. Kết quả phân tích nhân tố khám phá phải đảm bảo hai điều kiện: tải nhân tố (Factor loading) > 0,55 và hệ số KMO (Kaiser-Meyer-Olkin) là một chỉ tiêu dùng để xem xét sự thích hợp của EFA,  $0,5 \leq KMO \leq 1$  thì phân tích nhân tố là thích hợp. Kết quả phân tích EFA của biến Y cho hệ số KMO = 0,882 nên việc sử dụng phân tích EFA là thích hợp.

Kiểm định Bartlett xem xét giả thuyết

Ho: tương quan giữa các biến quan sát bằng không trong tổng thể

H<sub>1</sub>: tương quan giữa các biến quan sát khác không trong tổng thể

Do thống kê Chi-Square của kiểm định ở mức 236,899 có ý nghĩa thống kê Sig.=0,00 (Sig ≤ 0,05), nên các biến quan sát có tương quan với nhau xét trên phạm vi tổng thể. Phương sai trích đạt 60,035% (>50%) và điểm dừng khi rút trích nhân tố thứ nhất với eigenvalue = 4,8 (≥ 1) đại diện cho phần biến thiên được giải thích bởi mỗi nhân tố đạt yêu cầu.

- Phân tích nhân tố EFA đối với các biến quan sát thuộc các nhân tố ảnh hưởng đến sự phát triển của các khu kinh tế.

Thực hiện phân tích nhân tố khám phá EFA cho 23 biến quan sát từ Q9 đến Q31 thuộc 4 nhóm nhân tố độc lập gồm: H<sub>1</sub>, H<sub>2</sub>, H<sub>3</sub> và H<sub>4</sub> cho kết quả sau:

Kết quả phân tích nhân tố khám phá EFA cho thấy: Thứ nhất, hệ số tải nhân tố (Factor loading) được chọn > 0,55.

Thứ hai, hệ số KMO (Kaiser-Meyer-Olkin) có kết quả KMO = **0,616** > 0,5 nên việc sử dụng phân tích EFA là thích hợp đối với các biến quan sát nêu trên.

Thứ ba, Kiểm định Bartlett xem xét giả thuyết

H<sub>0</sub>: tương quan giữa các biến quan sát bằng không trong tổng thể

H<sub>1</sub>: tương quan giữa các biến quan sát khác không trong tổng thể

Do thống kê Chi-Square của kiểm định ở mức giá trị 512,651 có ý nghĩa thống kê Sig=0,000 (Sig ≤ 0,05), nên các biến quan sát có tương quan với nhau xét trên phạm vi tổng thể. Phương sai trích đạt 66,23% (>50%) thể hiện rằng 6 nhân tố rút ra giải thích được 66,23% biến thiên của dữ liệu. Do vậy, các thang đo rút ra được chấp nhận. Điểm dừng khi rút trích nhân tố thứ sáu với eigenvalue = 1,093 (≥ 1) đại diện cho phần biến thiên được giải thích bởi mỗi nhân tố đạt yêu cầu. Theo ma trận xoay thì 6 nhân tố được nhóm lại như sau: X<sub>1</sub> (Q10, Q14, Q15, Q17, Q24, Q26), X<sub>2</sub> (Q19, Q21, Q22), X<sub>3</sub> (Q9, Q23, Q27, Q28, Q29), X<sub>4</sub> (Q11, Q12), X<sub>5</sub> (Q18, Q20) và Q13. Sử dụng kỹ thuật hàm mean để tính các giá trị X<sub>i</sub> và Y qua đó chạy mô hình hồi quy tuyến tính đa biến.

### 3.3 Hồi quy tuyến tính và kiểm định các giả thuyết liên quan đến mô hình

(1) Kiểm định tương quan từng phần các hệ số hồi quy

Kết quả hồi quy cho thấy: Giá trị Sig. kiểm định t của các biến X<sub>2</sub>, X<sub>4</sub>, X<sub>5</sub>, và Q13 đều >0,05 nên các biến này không có ý nghĩa tương quan nhiều với biến phụ thuộc Y. Biến X<sub>1</sub>, X<sub>3</sub> đều có giá trị Sig. < 0,05 và kiểm định t > 2 nên các biến này tương quan có ý nghĩa với biến phụ thuộc Y.

**Bảng 3: Kết quả hồi quy tuyến tính đa biến**

Coefficients <sup>a</sup>								
Mô hình	Hệ số chưa chuẩn hóa		Hệ số chuẩn hóa	Thống kê t	Thống kê Sig.	Thống kê đa cộng tuyến		
	B	Độ lệch chuẩn	Beta			Tolerance	VIF	
1	(Hằng số)	1,149	,910		1,263	,213		
	X1	,636	,149	,449	4,278	,000	,772	1,296
	X2	-,102	,149	-,074	-,685	,497	,727	1,376
	X3	,548	,128	,459	4,276	,000	,736	1,358
	X4	-,309	,184	-,164	-1,680	,100	,895	1,118
	X5	-,126	,115	-,116	-1,090	,281	,749	1,336
	Q13	-,129	,117	-,104	-1,097	,278	,951	1,051

a. Biến phụ thuộc Y: Sự phát triển của khu Kinh tế

(2) Kiểm định mức độ phù hợp của mô hình

**Bảng 4: Mức độ giải thích của mô hình**

Model Summary <sup>b</sup>					
Mô hình	R	R <sup>2</sup>	R <sup>2</sup> hiệu chỉnh	Sai số chuẩn của ước lượng	Kiểm định Durbin-Watson
1	,775 <sup>a</sup>	,601	,550	,37657	1,745

a. Chỉ số dự báo: (Hằng số), Q13, X4, X1, X5, X3, X2

b. Biến phụ thuộc: Y

- Kết quả nghiên cứu mô hình cho thấy kết quả thống kê có giá trị  $R^2 = 0,601$  và  $R^2$  hiệu chỉnh = 0,550 (giá trị Sig. (=0,0000) < 0,05 và F Change= 11,811). Điều này chỉ ra trong 100% sự biến động của biến phụ thuộc Y thì có 55,0% sự biến động là do tác động từ các biến độc lập, còn lại do 45,0% là do sai số ngẫu nhiên hoặc các yếu tố ngoài mô hình.

- Mức độ phù hợp của mô hình: Phân tích phương sai ANOVA thông qua kiểm định giả thuyết:

$H_0$ : Các hệ số hồi quy  $\beta_i = 0$

$H_1$ : Các hệ số hồi quy  $\beta_i$  đều  $\neq 0$

ANOVA <sup>a</sup>						
Mô hình		Tổng bình phương	Df	Trung bình bình phương	Thống kê F	Hệ số Sig.
1	Hồi quy	10,049	6	1,675	11,811	,000 <sup>b</sup>
	Phần dư	6,665	47	,142		
	Tổng	16,714	53			
a. Biến phụ thuộc: Y						
b. Chỉ số dự báo: (Hàng số), Q13, X4, X1, X5, X3, X2						

Qua bảng phân tích phương sai, sử dụng kiểm định F xem xét cho thấy: giá trị thống kê F = 11,811, có Sig. = 0,000 với mức độ tin cậy 99%, có thể kết luận rằng bác bỏ giả thuyết  $H_0$ , mô hình đưa ra có hệ số hồi quy  $\beta_i$  đều  $\neq 0$  và chứng tỏ mô hình lý thuyết phù hợp với dữ liệu thực tế. Hay nói cách khác các biến độc lập có tương quan tuyến tính với biến phụ thuộc với mức độ tin cậy 99%.

(3) Kiểm định hiện tượng đa cộng tuyến của các biến độc lập

Thông qua xem xét thước đo độ phóng đại phương sai VIF (Variance Inflation Factor) tại bảng 3 hồi quy tương quan có thể thấy giá trị VIF của các biến đều <10. Như vậy kết luận không có hiện tượng đa cộng tuyến giữa các biến độc lập của mô hình.

(4) Kiểm định hiện tượng tự tương quan của phần dư (Durbin-Watson)

Trị thống kê  $d_{dw}=1,745$  và số quan sát = 54, số tham số (k-1)=7, mức ý nghĩa 0,01 (99%) trong bảng thống kê Durbin Watson,  $d_L=1,095$ . Như vậy  $d_L=1,095 < d_{dw}=1,745$  và có giá trị gần 2. Kết luận không có hiện tượng tự tương quan giữa các phần dư trong mô hình.

(5) Kiểm định phương sai của phần dư thay đổi (Heteroskedasticity)

Để thực hiện kiểm định, cần xây dựng mô hình hồi quy phụ và cho giá trị tới hạn của Chi bình phương nhỏ hơn  $n R^2$ . Kết luận phương sai phần dư không đổi.

Như vậy, mô hình hồi quy tuyến tính đa biến có dạng :

$$Y = 0,636 * X1 + 0,548 * X3 + \varepsilon_i$$

Trong đó:

Y: Sự phát triển của các khu KT

X1 là nhân tố đại diện của 6 biến quan sát (Q10, Q14, Q15, Q17, Q24, Q26)

X3 là nhân tố đại diện của 5 biến quan sát (Q9,Q23,Q27,Q28,Q29)

### 3.4 Thảo luận kết quả hồi quy và kiểm định giả thuyết của mô hình

- Hệ số hồi quy chưa chuẩn hóa (Unstandardized Coefficients)

+  $\beta_1 = 0,636$ . Dấu +: quan hệ cùng chiều, Khi chính sách tài chính đối với khu KT được hoàn thiện, rõ ràng và ổn định thêm 1 điểm thì sự phát triển của khu KT sẽ tăng thêm 0,636 điểm trong điều kiện các yếu tố khác không đổi.

+  $\beta_3 = 0,548$ . Dấu +: quan hệ cùng chiều, khi Điều kiện văn hóa, giáo dục, tiện tích tại các khu KT tăng thêm 1 điểm thì sự phát triển của khu KT sẽ tăng thêm 0,548 điểm trong điều kiện các yếu tố khác không đổi.

- Hệ số hồi quy chuẩn hóa (Standardized Coefficients)

Trên cơ sở hệ số hồi quy chuẩn hóa, tầm quan trọng của các biến độc lập được xác định theo % và thứ tự quan trọng. Biến X<sub>3</sub> quan trọng nhất, chiếm 50,56% tác động và X<sub>1</sub> quan trọng thứ hai chiếm 49,44%.

**Bảng 5: Thứ tự ảnh hưởng của các biến trong mô hình hồi quy tuyến tính đa biến**

STT	Biến	Hệ số chuẩn hóa	Tỷ lệ %	Thứ tự ảnh hưởng
1	X1 (Chính sách tài chính đối với khu KT)	0,449	49,44%	2
2	X3 (Điều kiện văn hóa, giáo dục, tiện tích tại các khu KT)	0,459	50,56%	1
	<b>Tổng</b>	<b>0,908</b>	<b>100%</b>	

- Sử dụng kỹ thuật phân tích phương sai một yếu tố (One-Way ANOVA) để kiểm định cặp giả thuyết:

H<sub>0</sub>: không có sự khác biệt về sự phát triển của khu KT giữa các loại khu do sự tác động của các nhân tố

H<sub>1</sub>: có sự khác biệt về sự phát triển của các khu KT giữa các loại khu do sự tác động của các nhân tố

Kết quả thu được khẳng định có sự khác biệt về sự phát triển của khu kinh tế theo loại hình. Theo giá trị trung bình sự phát triển (Y) của 54 mẫu điều tra thì cho thấy mức độ phát triển của các Khu kinh tế ven biển thấp nhất, sau đến loại hình các Khu kinh tế cửa khẩu và Khu công nghệ cao. Không có sự khác biệt giữa loại hình khu công nghiệp và khu chế xuất.

## 4. Đề xuất giải pháp phát triển các khu kinh tế

### 4.1 Giải pháp liên quan đến chính sách tài chính đối với các Khu kinh tế

Trên cơ sở kết quả phân tích rút ra từ mô hình hồi quy, chính sách tài chính của Nhà nước tác động đến sự phát triển của khu KT đạt 0,636 điểm (chiếm 49,44% tác động đến sự phát triển của khu KT). Hay nói cách khác, chính sách tài chính thay đổi tích cực

một điểm thì sự phát triển của các khu KT tăng 0,544 điểm trong điều kiện các nhân tố khác không đổi . Vì vậy, cần tập trung vào một số chính sách sau:

Một là, tiếp tục hoàn thiện chính sách huy động vốn đầu tư từ các thành phần kinh tế trong và ngoài nước (thông qua các hình thức đầu tư FDI, PPP, BOT, BT) vào cơ sở hạ tầng của các Khu theo hướng rõ ràng, hợp lý và ổn định, từng bước giảm bớt sự phụ thuộc vào nguồn vốn NSNN đối với các khu công nghiệp.

Hai là, tiếp tục hoàn thiện chính sách khai thác, sử dụng công trình hạ tầng, các dịch vụ hỗ trợ kinh doanh tại khu theo hướng rõ ràng, thuận tiện, hợp lý và ổn định hơn. Đặc biệt là các khu Kinh tế cửa khẩu, khu kinh tế ven biển đã hoàn thành kết cấu hạ tầng nhưng tỷ lệ dự án lấp đầy còn thấp.

Ba là, tiếp tục hoàn thiện chính sách ưu đãi về tiền sử dụng đất tại các Khu KT, đặc biệt các Khu kinh tế ven biển, Khu công nghệ cao trên cơ sở rõ ràng, ưu đãi, hợp lý và ổn định hơn.

Bốn là, tiếp tục hoàn thiện chính sách đầu tư từ Ngân sách nhà nước cho đầu tư cơ bản cơ sở hạ tầng, giao thông kết nối vùng với các khu kinh tế ven biển trọng điểm như Phú Quốc, Vân Đồn và Vân Phong, kết nối trung tâm kinh tế địa phương với các khu kinh tế cửa khẩu như Tây Trang (Điện Biên), Thanh Thủy (Hà Giang).. ; Xây dựng các công trình hạ tầng kỹ thuật kinh tế - xã hội, các công trình dịch vụ tiện ích công cộng quan trọng cần thiết đảm bảo cho sự hoạt động của Khu đạt tiêu chuẩn khu vực và quốc tế; Hoàn thiện cơ chế đền bù, giải phóng mặt bằng, xây dựng cơ sở hạ tầng các khu tái định cư theo quy hoạch được phê duyệt là rõ ràng, hợp lý và giải ngân đúng tiến độ.

Bên cạnh đó, cũng nhanh chóng hoàn thiện ưu đãi về thuế xuất, nhập khẩu, thuế thu nhập doanh nghiệp, thuế thu nhập cá nhân đối với các dự án đầu tư vào các khu Kinh tế cho phù hợp với pháp luật về đầu tư, pháp luật về thuế như quy định ưu đãi thuế TNDN cao nhất (10%) đối với các loại hình khu công nghiệp sinh thái, khu công nghiệp đô thị dịch vụ, khu công nghiệp hỗ trợ, dự án tại khu công nghiệp đầu tư vào ngành nghề ưu đãi đầu tư tại địa bàn có điều kiện kinh tế xã hội khó khăn, dự án có vốn đầu tư 200 triệu USD tại các KCNC, Vườn ươm công nghệ...; nên bổ sung ưu đãi thuế TNCN (giảm thuế 50%) đối với các cá nhân, chuyên gia làm việc tại các khu công nghiệp, các khu chức năng của khu kinh tế cửa khẩu, khu kinh tế ven biển ...

#### ***4.2 Giải pháp liên quan đến tài chính nhằm tăng cường điều kiện văn hóa, giáo dục, và các tiện ích thuận lợi tại các khu Kinh tế***

Kết quả phân tích rút ra từ mô hình hồi quy khẳng định điều kiện văn hóa, giáo dục, và các tiện ích của các Khu tác động mạnh đến sự phát triển của các khu KT đạt 0,548 điểm (chiếm trên 50,56% tác động đến sự phát triển của các khu KT). Hay nói cách khác, điều kiện văn hóa, giáo dục, và các tiện ích của các Khu thay đổi tích cực một điểm thì sự phát triển của các khu KT tăng 0,548 điểm, trong điều kiện các nhân tố khác không đổi. Vì vậy một số giải pháp đề xuất:

Thứ nhất, Nhà nước tiếp tục áp dụng thuế suất thuế TNDN ưu đãi nhất để khuyến khích các doanh nghiệp trong khu tổ chức đào tạo, bồi dưỡng cán bộ quản lý và người lao động nhằm nâng cao trình độ, năng suất của người lao động. Nhà nước cũng có chính sách



thuế GTGT, thuế TNDN hợp lý để khuyến khích các cơ sở đào tạo, bồi dưỡng tăng cường hoạt động, mở lớp giảng dạy tại các khu KT.

Thứ hai, trình độ dân trí trung bình người dân sinh sống trong và ngoài Khu KT cũng tác động mạnh đến sự phát triển của các Khu (Q23). Do vậy, Nhà nước cũng cần có chính sách đầu tư từ vốn NSNN nhiều hơn cho giáo dục, văn hóa và xã hội cho cư dân địa phương nhằm tạo ra môi trường thân thiện, văn minh và có dân trí cao để một mặt cung cấp nguồn lao động có chất lượng cho các khu KT, đặc biệt đối với các khu kinh tế cửa khẩu. Mặt khác, môi trường dân trí, giáo dục tốt sẽ thu hút lao động chất lượng cao từ ngoài nước vào sinh sống và làm việc trong các khu công nghệ cao, các phân khu chức năng của các khu kinh tế cửa khẩu, khu kinh tế ven biển.

Thứ ba, không gian văn hóa vật thể và phi vật thể đáp ứng đời sống tinh thần cho người lao động của Khu cần được quan tâm và cải thiện nhiều hơn trong thời gian tới. Thông qua chính sách đầu tư ngân sách Trung ương và địa phương cho các tiện ích cuộc sống, cho các khu vui chơi, giải trí và du lịch. Bên cạnh đó, có chính sách ưu đãi thuế TNDN, thuế GTGT nhằm xã hội hóa đầu tư (thu hút đầu tư từ tư nhân, các tổ chức trong và ngoài nước) vào các dự án phát triển không gian văn hóa vật thể và phi vật thể xung quanh các khu KT, đặc biệt là các khu kinh tế cửa khẩu và khu kinh tế ven biển.

Thứ tư, tiếp tục cải thiện các dịch vụ tiện ích về ngân hàng, thương mại, văn hóa, thể thao, vui chơi, giải trí cho người lao động và dân cư sinh sống tại các Khu KT. Khuyến khích và cấp phép cho các chi nhánh ngân hàng nước ngoài hoạt động tại các khu KT và được cạnh tranh bình đẳng với các ngân hàng trong nước nhằm cải thiện dịch vụ và giảm chi phí cho khách hàng.

### **4.3. Giải pháp tăng cường năng lực của Ban quản lý các Khu kinh tế**

Một là, trên cơ sở kết quả hồi quy của mô hình thì cần tiếp tục tăng cường chất lượng cán bộ của Ban quản lý Khu KT theo hướng đào tạo, bồi dưỡng cơ bản, tập trung vào kỹ năng và năng lực trong điều hành, quản lý các Khu. Nhà nước cần có cơ chế phân bổ ngân sách nhiều hơn cho Ban quản lý khu trong hoạt động đào tạo, bồi dưỡng nguồn nhân lực.

Hai là, tăng cường triển khai hiệu quả hệ thống VNACCS/VCIS tại các khu KT, đẩy mạnh mức độ cải cách hành chính trong lĩnh vực hải quan và cơ chế kiểm soát hải quan tại Khu theo hướng thủ tục hải quan một cửa, phối hợp hiệu quả giữa Ban quản lý dự án với Cục hải quan địa phương, với các cơ quan quản lý chuyên ngành để giảm chi phí tuân thủ của doanh nghiệp có hoạt động XNK trong các khu.

Ba là, thống nhất về nhận thức, quan điểm giữa các Bộ, ngành trong việc phân cấp triệt để, ủy quyền để các nhiệm vụ quản lý nhà nước trên tất cả lĩnh vực cho Ban quản lý các khu KT tại địa phương để thực hiện hiệu quả cơ chế “một cửa, tại chỗ”, giảm thủ tục hành chính và thời gian, góp phần nâng cao sức cạnh tranh của các khu KT.

## **5. Kết luận**

Nghiên cứu đã đạt được mục tiêu đề ra là xây dựng mô hình lý thuyết và thực tiễn các nhân tố tác động đến sự phát triển của các khu kinh tế ở Việt Nam. Kết quả nghiên cứu

cho thấy, hai nhân tố (với 11 biến quan sát) là chính sách tài chính của Nhà nước cho các khu KT và Điều kiện văn hóa, giáo dục, tiện ích tại các khu KTCó tác động cùng chiều (+), có ý nghĩa về mặt thống kê đến sự phát triển của các khu kinh tế. Bên cạnh đó, cũng có sự khác biệt về sự phát triển giữa các loại hình khu kinh tế cửa khẩu, khu kinh tế ven biển với loại hình khu công nghiệp. Trên cơ sở kết quả hồi quy của mô hình, nghiên cứu đã đề xuất 3 nhóm giải pháp nhằm phát triển các khu kinh tế ở Việt Nam hiện nay, đó là: (i) Giải pháp về chính sách tài chính của Nhà nước đối với các Khu kinh tế; (ii) Giải pháp liên quan đến tài chính nhằm tăng cường điều kiện văn hóa, giáo dục, và các tiện ích thuận lợi tại các khu Kinh tế và (iii) Giải pháp tăng cường năng lực của Ban quản lý các Khu kinh tế.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. ADB (2001), *Eco-industrial Park Handbook for Asian Developing Countries*, Report to Asian Development Bank October 3, 2001.  
[http://teclim.ufba.br/jsf/producao/indigo%20ecopk%2001\\_18.PDF](http://teclim.ufba.br/jsf/producao/indigo%20ecopk%2001_18.PDF)
2. Bùi Tất Thắng (2015), *Xây dựng đặc khu kinh tế trong thời đại toàn cầu hóa*  
<http://khucongnghiep.com.vn/nghiencuu/tabid/69/articleType/ArticleView/articleId/1001/Xy-dng-c-khu-kinh-t-trong-thi-i-ton-cu-ha.aspx>
3. Metri F. Mdanat (2006), *The Fiscal and Economic Impact of Qualifying Industrial Zones: The Case of Jordan*
4. William N.Dunn(1981), *Public Policy Analysis*, Prentical Hall.
5. Thomas Farole, Gokhan Akincic (2008), *Special Economic Zones Progress, Emerging Challenges and Future Directions*.  
<https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/2341/638440PUB0Ext00Box0361527B0PUBLIC0.pdf>
6. WB (2011), *Special Economic Zones Progress, Emerging Challenges, and Future Directions*
7. WB (2008), *special economic zones performance, lessons learned, and implications for zone development*, Copyright © 2008The World Bank Group.  
<http://documents.worldbank.org/curated/en/343901468330977533/pdf/458690WP0Box331s0April200801PUBLIC1.pdf>

**HOẠT ĐỘNG MARKETING CỦA CÁC CƠ SỞ SẢN XUẤT ĐỒ GỖ NỘI THẤT  
THUỘC LÀNG NGHỀ HỮU BẰNG HÀ NỘI**  
**MARKETING ACTIVITIES OF HUU BANG HA NOI FURNITURE BUSINESSES**

*TS. Nguyễn Đức Nhuận*  
*Trường Đại học Thương mại*

**Tóm tắt**

*Thị trường đồ gỗ nội thất hiện đang là một thị trường hấp dẫn tại Việt Nam, bởi đồ gỗ nội thất một trong những sản phẩm không thể thiếu trong mỗi gia đình. Ở thị trường nội địa ngày càng có nhiều các doanh nghiệp trong nước và nước ngoài tham gia cạnh tranh. Để khẳng định vị thế của sản phẩm và doanh nghiệp trên thị trường, mỗi doanh nghiệp, cơ sở sản xuất cần phải nhận biết được những đặc điểm và tình thế của môi trường và thị trường kinh doanh mặt hàng này, từ đó phân bổ các nguồn lực của mỗi cơ sở sản xuất để tạo ra những sản phẩm đáp ứng được nhu cầu của khách hàng. Để thực hiện được mục tiêu trên, đòi hỏi các cơ sở sản xuất phải không ngừng hoàn thiện và nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh, trong đó hoạt động marketing có vị trí quan trọng đảm bảo cho các cơ sở sản xuất, các doanh nghiệp thuộc làng nghề phát triển sản xuất và tiêu thụ được sản phẩm, tạo việc làm và tăng thu nhập góp phần phát triển kinh tế xã hội của địa phương.*

*Bài viết này tập trung nghiên cứu những yếu tố cơ bản trong hoạt động marketing của các cơ sở sản xuất đồ gỗ nội thất thuộc làng nghề Hữu Bằng, Hà Nội từ đó đề xuất một số giải pháp nhằm đẩy mạnh hoạt động marketing của các cơ sở sản xuất này.*

**Từ khóa:** *marketing, đồ gỗ nội thất*

**Abstract**

*Market of furniture is now an attractive market in Vietnam because furniture is necessary for every family in the condition of increasing income and living standard. In the domestic market, there are more and more furniture businesses both foreign and domestic competing with each other. In order to confirm the position of the products and businesses in the market, every business has to recognise the features and situation of the environment and market, deciding the resource to make furniture products to meet the customers' demand. The furniture businesses must therefore improve their operation including marketing which help the businesses sell their products, create jobs and increase income, distributing the socio-economic development of the region.*

*The paper focuses on researching basic factors of marketing activities of HUU BANG furniture businesses and proposing some solutions to improve their marketing activities.*

**Key words:** *marketing, furniture.*

**1. Một số lý luận cơ bản**

Hiện nay, với cùng một loại sản phẩm đồ gỗ nội thất các khách hàng đang đứng trước rất nhiều sự lựa chọn về chủng loại, kiểu dáng, mẫu mã, màu sắc, chất lượng,... Khi khách hàng lựa chọn và quyết định mua không phải là các sản phẩm đồ gỗ nội thất thuần

túy, mà họ quyết định, họ tin tưởng, họ trung thành với một sản phẩm, mà bởi với sản phẩm này doanh nghiệp cung ứng được giá trị gia tăng cho khách hàng với cùng một mức thỏa mãn nhu cầu tương đương.. Chính vì vậy, để tiêu thụ được sản phẩm của mình thì bên cạnh việc áp dụng giải pháp trong sản xuất để làm ra các sản phẩm có chất lượng cao cung ứng cho thị trường. Thì đòi hỏi mỗi doanh nghiệp cần triển nhiều các hoạt động khác mà trong đó marketing là một khâu quan trọng không thể thiếu trong các hoạt động của mỗi doanh nghiệp nó giúp cho các doanh nghiệp nắm bắt được những thông tin về thị trường, về đối thủ cạnh tranh, về khách hàng và nhu cầu của họ để từ đó có những điều chỉnh trong toàn bộ quá trình sản xuất kinh doanh nhằm đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Các yếu tố cơ bản cấu thành nội dung cơ bản hoạt động marketing của các doanh nghiệp bao gồm:

Hoạt động marketing mục tiêu: Giúp cho các nhà quản trị doanh nghiệp xác định được các thị trường trọng tâm của doanh nghiệp và đặt mục tiêu cho các thị trường đã lựa chọn. Như vậy thực chất của marketing mục tiêu bao gồm các hoạt động mang tính hệ thống (1) Nghiên cứu và phân chia thị trường thành nhiều phân đoạn theo các tiêu thức khác nhau (mỗi phân đoạn có những đặc điểm riêng khác nhau theo các tiêu thức đã lựa chọn để phân đoạn); (2) lựa chọn một hoặc nhiều phân đoạn thị trường; (3) Định vị sản phẩm của doanh nghiệp trên các phân đoạn thị trường mục tiêu đã lựa chọn.

Hoạt động marketing mix: Trên cơ sở các hoạt động marketing mục tiêu của mình, mỗi doanh nghiệp nói chung, các cơ sở sản xuất đồ gỗ nội thất nói riêng cần hoạch định và triển khai hoạt động marketing-mix cho những thị trường hoặc đoạn thị trường mục tiêu đã lựa chọn, đây là một trong những hoạt động có vị trí quan trọng, là yếu tố then chốt quyết định hiệu quả của các hoạt động marketing của doanh nghiệp. Những nội dung cơ bản của hoạt động marketing - mix bao gồm các yếu tố về sản phẩm, các yếu tố về giá - phí, phân phối, xúc tiến bán hàng và dịch vụ khách hàng được định hướng cho đoạn thị trường mục tiêu, cho một tập khách hàng trọng điểm trên thị trường của mỗi doanh nghiệp hay mỗi cơ sở sản xuất.

Phân bổ nguồn lực cho hoạt động marketing: Hoạt động marketing là một những hoạt động quan trọng của quá trình sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp, cũng như các hoạt động khác marketing cũng cần thiết phải có các nguồn lực để đảm bảo triển khai các chương trình hoạt động. Các nguồn lực cơ bản để đảm bảo cho hoạt động marketing bao gồm: Tổ chức marketing, tài chính cho hoạt động marketing, nhân lực để triển khai các hoạt động marketing, hệ thống thông tin marketing, ...

Như đã phân tích trên, về bản chất hoạt động marketing có tiêu điểm ở việc tăng cường định vị phù hợp và góp phần quan trọng trong việc tiêu thụ các sản phẩm của doanh nghiệp trên một thị trường mục tiêu xác định. Vì vậy hoạt động marketing luôn luôn đặt vấn đề các cơ sở sản xuất tại làng nghề đáp ứng như thế nào trên các phân đoạn thị trường mục tiêu. Trong nguyên lý quản trị marketing hiện đại, hoạt động marketing của doanh nghiệp không chỉ là tiếp thị một hay một vài sản phẩm / dịch vụ cụ thể mà cao hơn, nó là hoạt động để lựa chọn truyền thông và cung ứng các giá trị và thỏa mãn nhu cầu cho các khách hàng trên một thị trường xác định. Tiếp cận này cho thấy, việc triển khai hoạt động marketing đã được hoạch định vào thực tiễn vận hành của mỗi doanh nghiệp là một quá trình liên tục với các nội dung của nó, để đảm bảo phát triển sản xuất kinh doanh và đáp ứng với những thay

đổi từ môi trường, phân bổ hợp lý các nguồn lực nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.

## **2. Phương pháp nghiên cứu:**

Từ đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh của các cơ sở sản xuất ở mỗi làng nghề, từ những yêu cầu về chất lượng, mẫu mã, giá cả của sản phẩm và thương mại sản phẩm đồ gỗ nội thất của làng nghề và điều kiện nghiên cứu, phương pháp nghiên cứu chủ yếu là kết hợp điều tra hiện trường, thống kê mô tả, phỏng vấn chuyên gia để có những phát hiện, phân tích và đánh giá phù hợp. Với quy mô mẫu điều tra không lớn, năng lực trả lời của người được hỏi còn hạn chế nên trong các nghiên cứu phân nhiều dựa trên cơ sở những định tính, chưa cho phép thực hiện các nghiên cứu sâu về định lượng phù hợp.

## **3. Thực trạng hoạt động marketing của các cơ sở sản xuất đồ gỗ nội thất thuộc làng nghề Hữu Bằng, Hà Nội.**

### **3.1. Một số nét khái quát về làng nghề Hữu Bằng, Hà Nội và các sản phẩm đồ gỗ nội thất của làng nghề.**

Làng nghề là một cộng đồng dân cư, gắn với một khu vực địa lý, cùng với những đặc trưng về văn hoá - kinh tế - xã hội, với những ngành, nghề truyền thống lâu đời được duy trì đảm bảo việc làm và thu nhập cho đại bộ phận dân cư. Nó bảo lưu những tinh hoa nghệ thuật và kĩ thuật truyền từ đời này sang đời khác, mỗi làng nghề thường gắn với những sản phẩm mang bản sắc riêng của mình. Cho đến nay vẫn chưa có khái niệm chính thống về “làng nghề”. theo giáo sư trần quốc vượng thì “làng nghề là một làng tuy vẫn còn trồng trọt theo lối tiểu nông và chăn nuôi nhưng cũng có một số nghề phụ khác, ở đó thường nổi trội một nghề cổ truyền, tinh xảo với những nghệ nhân và thợ thủ công chuyên nghiệp hay bán chuyên nghiệp, sản xuất ra những mặt hàng thủ công để phục vụ đời sống của cộng đồng.

Xã Hữu Bằng nằm về phía Đông Nam huyện Thạch Thất, TP Hà Nội, cách thị trấn Liên Quan (trung tâm của huyện Thạch thất) 3 km, phía Đông giáp xã Phùng Xá, phía Tây giáp xã Thạch Xá và Bình Phú, phía Bắc giáp xã Dị Nậu, phía Nam giáp xã Bình Phú. Xã Hữu Bằng nằm cách trung tâm Hà Nội gần 30 km, nối liền bởi trục đường giao thông quan trọng Láng - Hòa Lạc. Tổng diện tích đất tự nhiên của xã là 178,4 ha; trong đó đất ở 30 ha. Hữu Bằng là xã có dân số đông nhất huyện Thạch Thất với dân số hơn 18.000 người. Hiện nay Hữu Bằng là một làng nghề chuyên sản xuất và kinh doanh các sản phẩm đồ gỗ nội thất.

Sản phẩm đồ gỗ nội thất của làng nghề Hữu Bằng rất đa dạng với nhiều mẫu mã phong phú, đáp ứng nhu cầu của nhiều đối tượng khách hàng từ bình dân cho tới cao cấp. Theo phân loại của phòng công thương Huyện Thạch Thất, các sản phẩm đồ gỗ nội thất của làng nghề Hữu Bằng được chia làm bốn nhóm chính: Nhóm các sản phẩm đồ gỗ sử dụng ngoài trời (Bàn ghế vườn, ghế băng, xích đu...); Nhóm sản phẩm đồ gỗ sử dụng trong nhà (Giường, tủ, bàn ghế, giỏ kê sách, đồ chơi trẻ em, vôn sần, nội thất văn phòng...); Nhóm sản phẩm đồ gỗ mỹ nghệ (Tranh sơn mài, tượng gỗ, tranh gỗ, ...); Nhóm các sản phẩm ván ghép nhân tạo (ván lát sàn, trần, tường,...).

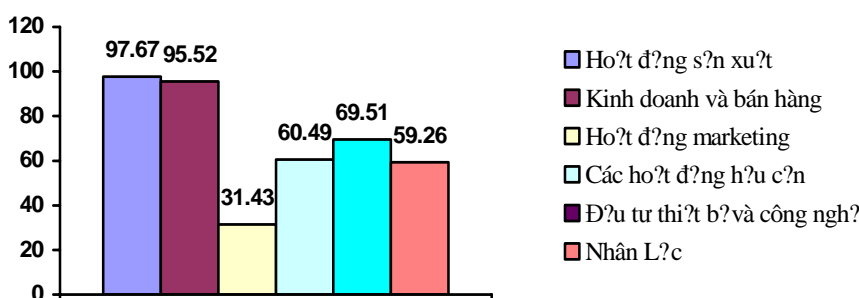
### 3.2 Thực trạng hoạt động marketing của các cơ sở sản xuất đồ gỗ nội thất thuộc làng nghề Hữu Bằng, Hà Nội.

Để phục vụ cho công tác nghiên cứu vấn đề này, tác giả đã điều tra và thực hiện điều tra 100 chủ cơ sở sản xuất đồ gỗ nội thất tại xã Hữu Bằng, Hà Nội. Trong đó, 20 cơ sở lớn, 25 các cơ sở trung bình và 55 cơ sở nhỏ (thường là các hộ gia đình) nhằm mục đích thu thập các dữ liệu, thông tin có liên quan. Sau khi phân tích các dữ liệu thu thập từ kết quả điều tra và kết hợp với việc tìm hiểu từ các dữ liệu tại UBND xã cũng như phỏng vấn và thăm dò các khách hàng và một số thợ thủ công để đánh giá về thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh và đến hoạt động sản xuất kinh doanh và hoạt động marketing của các cơ sở sản xuất đồ gỗ nội thất tại làng nghề, thông qua đó tìm hiểu về thực trạng hoạt động marketing của các CSSX ĐGNT tại làng nghề xã Hữu Bằng, Hà Nội như sau.

#### (1) Thực trạng về hoạt động marketing mục tiêu.

Thị trường của các cơ sở sản xuất đồ gỗ nội thất tại Hữu Bằng trong những năm qua đã không ngừng tăng lên, một số khách hàng quen thuộc là các cửa hàng, các DN, các khách hàng ở các tỉnh miền Bắc như Hà Nội, Hải Phòng, Thái Nguyên, Lào Cai, Vĩnh Phúc, Phú Thọ, Nam Định, Thái Bình, Thanh Hóa..., miền Trung như Nghệ An, Hà Tĩnh, Đà Nẵng, Huế, Khánh Hòa... là những khách hàng chiếm tỉ lệ lớn. Bên cạnh những khách hàng này, hiện nay các đồ gỗ nội thất làng nghề sản xuất và chào hàng sản phẩm đồ gỗ vào thị trường các tỉnh như miền Nam. Mặt khác, hiện nay một số cơ sở sản xuất tại làng nghề có nguồn lực tương đối tốt, đã trang bị nhiều thiết bị, máy công cụ, công nghệ sản xuất và nhận làm gia công cho các doanh nghiệp sản xuất đồ gỗ nội thất trong nước.

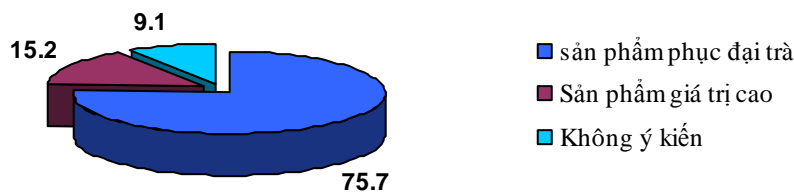
Thực tế và kết quả điều tra cho thấy đa số các cơ sở sản xuất đồ gỗ nội thất thuộc làng nghề Hữu Bằng thường chỉ chú trọng đầu tư sản xuất và ít coi trọng coi trọng các yếu tố marketing, các yếu tố tri thức trong kinh doanh hiện đại. Hình 1 dưới đây cho thấy mức độ nhận thức và quan tâm về vị thế của hoạt động marketing trong toàn bộ cấu trúc hệ thống các yếu tố hoạt động sản xuất kinh doanh còn rất hạn chế. Thường chỉ có các cơ sở sản xuất lớn đã có những nhận thức về vai trò, vị trí của hoạt động marketing, nhưng đa số chưa có sự quan tâm đúng mức để triển khai hoạt động này mà vẫn thường chú ý tới hoạt động sản xuất và bán hàng là chủ yếu mà ít quan tâm đến các vấn đề còn lại, một số chủ cơ sở sản xuất nhỏ còn xác định các hoạt động về marketing là không cần thiết và họ là những cơ sở xuất thường làm một số công đoạn trong sản xuất mà không thực hiện toàn bộ quá trình sản xuất.



Hình 1: Mức độ quan tâm đến các yếu tố trong hoạt động sản xuất kinh doanh

Nguồn: Phân tích kết quả điều tra

Mặt khác, thực trạng hoạt động marketing hiện nay của các cơ sở sản xuất đồ gỗ nội thất thuộc làng nghề Hữu Bằng cho thấy: Việc nghiên cứu, phân tích tình thế thị trường, phân đoạn và lựa chọn đoạn thị trường mục tiêu của các cơ sở sản xuất đồ gỗ nội thất thuộc làng nghề Hữu Bằng. Hiện nay, chỉ có một số ít các cơ sở sản xuất lớn, các doanh nghiệp tại địa phương bước đầu quan tâm đến hoạt động marketing, đã tổ chức và tham gia các hoạt động nghiên cứu, tìm hiểu thị trường, các hoạt động này thường thông qua các bạn hàng và người tiêu dùng tại các địa phương. Đối với các sản phẩm đồ gỗ nội thất hiện nay, đa số các cơ sở sản xuất tại địa phương hiện nay thường tổ chức phân đoạn thị trường theo tiêu chí địa lý và mức thu nhập của dân cư. Theo tiêu chí địa lý, thị trường thường được phân thành thị trường ở các thành phố lớn như Hà Nội, Hải Phòng và thị trường ở các địa phương khác trong cả nước. Ở các thành phố lớn, hiện nay là nơi dân cư tập trung và có mức thu nhập rất đa dạng, trình độ dân trí, mức sống cao hơn thị trường ở các địa phương khác. Theo tiêu chí thu nhập, được phân chia thành các đối tượng khách hàng khác bao gồm thị trường khách hàng có thu nhập cao, trung bình và thấp.



**Hình 2: Đối tượng khách hàng của các cơ sở sản xuất làng nghề**

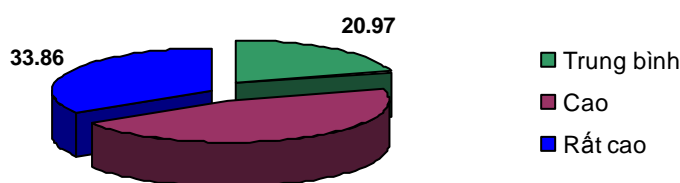
*Nguồn: Phân tích kết quả điều tra*

Thực tế hiện nay, đa số các cơ sở sản xuất tại làng nghề xác định mục tiêu của cơ sở là sản xuất kinh doanh theo hướng phục vụ đại trà toàn thị trường (theo kết quả khảo sát có đến 75,7% các cơ sở được hỏi trả lời xác định mục tiêu sản xuất kinh doanh của mình hướng vào các sản phẩm dễ sản xuất, có sẵn mẫu, giá trung bình, để phục vụ số đông trên thị trường) và khoảng 15,2% số cơ sở sản xuất kinh doanh được hỏi trả lời là chuyên sản xuất số ít các mặt hàng có giá trị cao, phục vụ nhóm khách hàng có đòi hỏi cao cả về chất lượng và phương thức sản xuất sản phẩm, giá sản phẩm phụ thuộc nhiều vào giá trị của nguyên liệu và mức độ tinh xảo của thợ thủ công. Đồng thời có 9,1% các cơ sở sản xuất được hỏi không có ý kiến. Nhìn chung hiện nay, các sản phẩm đồ gỗ nội thất được sản xuất tại làng nghề hữu bằng tương đối phong phú và đáp ứng nhu cầu, mong muốn của nhiều đối tượng khách hàng, tuy nhiên đoạn thị trường chủ yếu của các sản phẩm là các khách hàng có mức tiêu dùng ở mức trung bình và khá.

## **(2) Thực trạng về hoạt động marketing mix**

\* *Về sản phẩm:* Nếu như trước đây, các cơ sở sản xuất chỉ tập trung vào việc sản xuất và gia công một số các sản phẩm như giường, tủ bàn ghế, ... cho các hộ gia đình và đặt hàng của các cơ sở kinh doanh, danh mục các các loại mặt hàng không nhiều, mẫu mã không được cải tiến. Thực tế hiện nay đa số các cơ sở sản xuất đã nhận thức rõ tầm quan trọng về cơ cấu mặt hàng, và bước đầu đã có kế hoạch về phát triển sản phẩm, nhiều cơ sở đã đầu tư thêm các trang thiết bị, áp dụng công nghệ mới, có điều kiện sản xuất ra các sản phẩm đáp ứng nhu cầu của khách hàng.

Về chất lượng sản phẩm, theo đánh giá của người tiêu dùng hiện nay các sản phẩm đồ gỗ nội thất của các cơ sở sản xuất tại làng nghề có chất lượng tương đối tốt, không thua kém các sản phẩm cùng loại được bán trên thị trường. Theo kết quả điều tra cho thấy đa số người tiêu dùng đánh giá tốt về chất lượng, mặt khác nhiều người tiêu dùng đã đánh giá chất lượng sản phẩm vượt mức mong đợi của khách hàng so với mức chi phí mà họ bỏ ra.



**Hình 3: Đánh giá của khách hàng về chất lượng sản phẩm**

*Nguồn: Phân tích kết quả điều tra*

Đến làng nghề, đa số người tiêu dùng đều có thể lựa chọn được sản phẩm mà họ cần, đồng thời các nhà phân phối, các cửa hàng kinh doanh đồ gỗ nội thất ở các tỉnh thành phố và các địa phương trong cả nước đều được đáp ứng các nhu cầu của mình (theo số liệu hiện nay tại làng nghề các mặt hàng rất đa dạng như: các giường, tủ, bàn ghế, các đồ dùng khác trong nhà và các đồ dùng trang trí nội thất khác.... Mỗi loại sản phẩm này đều có khoảng trên 10 kiểu dáng khác nhau để khách hàng có thể lựa chọn, sự khác nhau này có thể khác nhau về kích thước, phương thức sản xuất, các loại hoa văn trên sản phẩm....), những kiểu dáng này cũng thường xuyên được đổi mới, cải tiến thay đổi phụ thuộc vào yêu cầu của khách hàng nên các mặt hàng ngày càng phong phú thêm. Mặt khác, tại làng nghề có nhiều cơ sở cùng sản xuất một loại hoặc một số loại sản phẩm nên số lượng sản phẩm cung ứng cho khách hàng tại một thời điểm tương đối lớn, vì vậy có thể đáp ứng các đơn hàng của khách hàng mua với số lượng lớn ở các địa phương.

\* *Về giá các sản phẩm:* Giá bán này thường được các cơ sở sản xuất xác định trên cơ sở tính toán chủ yếu là giá nguyên phụ liệu đầu vào, giá nhân công, thuế, khấu hao máy công cụ và nhà xưởng, các chi phí quản lý và chi phí khác. Giá bán này thường không tính các chi phí về quảng cáo, chào hàng, bán hàng do vậy thường thấp hơn giá bán tại các cửa hàng. (Bảng 1). Theo khảo sát hiện nay, các sản phẩm đồ gỗ nội thất tại làng nghề có giá bán thường thấp hơn các sản phẩm cùng loại được bán tại các cửa hàng ở các thành phố lớn và các địa phương (giá bán của các sản phẩm thường chỉ bằng 70% đến 80% giá bán sản phẩm cùng loại tại các cửa hàng, siêu thị nội thất tại các thành phố, các địa phương).

**Bảng 1: Giá bán trung bình một số sản phẩm đồ gỗ nội thất của một số doanh nghiệp và tại làng nghề Hữu Bằng**

STT	Tên sản phẩm	Đơn vị tính	Giá bán (triệu đồng)		
			Hữu Bằng	Metro Hà đông	Nội thất Hoàng Long
1	Tủ bếp	M	4,0	5,4	5,7
2	Bộ bàn ăn	Bộ	7,5	12,0	11,5
3	Kệ tivi	Chiếc	5,7	7,0	6,2



4	Bộ ghế phòng khách	Bộ	11,0	14,0	13,4
5	Tủ áo	M <sup>2</sup>	4,5	6,0	5,9
6	Giường ngủ	Chiếc	7,5	10,0	9,5

*Nguồn: Tổng hợp kết quả điều tra*

\* *Về kênh phân phối:* Trước đây, đa số các cơ sở sản xuất tại làng nghề thường tiêu thụ sản phẩm của mình thông qua các cửa hàng, các siêu thị nội thất tại Hà Nội và các địa phương với hình thức ký gửi. Theo hình thức này sản phẩm của cơ sở sản xuất thường được ký gửi và bày bán tại các cửa hàng này, khi bán được hàng thì chủ cửa hàng mới thanh toán lại cho chủ các cơ sở sản xuất tại làng nghề. Vì vậy, việc tiêu thụ sản phẩm thường rất bị động, thường xuyên bị các cửa hàng và đại lý ép giá. Trong khoảng 10 năm trở lại đây, tuy đa số các cơ sở sản xuất tại làng nghề chưa tổ chức hoạt động phân phối trực tiếp sản phẩm của mình tới tận tay người tiêu dùng, mà thường được bán qua các cửa hàng, các trung gian phân phối. Tuy nhiên các trung gian này hiện nay thường là các cửa hàng, các doanh nghiệp chuyên thực hiện việc phân phối các sản phẩm đồ gỗ nội thất ngay tại địa phương, chủ các cửa hàng thường là những thợ thủ công rất am hiểu về đồ gỗ nội thất nhưng hiện không trực tiếp sản xuất, mà chuyên thực hiện việc làm trung gian bán các sản phẩm cho các cơ sở sản xuất tại làng nghề. Những năm gần đây, số lượng các cửa hàng trưng bày và bán các sản phẩm đồ gỗ nội thất tại làng nghề đã liên tục gia tăng, đa số các gia đình ở các mặt đường giao thông chính và vành đai của xã đều tham gia kinh doanh các sản phẩm này. (Bảng 2)

**Bảng 2: Số lượng các cửa hàng trưng bày và bán sản phẩm tại làng nghề Hữu Bằng.**

Năm	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Số lượng cửa hàng	53	72	102	138	182	259	372

*Nguồn: Báo cáo thống kê của Ủy ban nhân dân xã Hữu Bằng*

Với phương thức bán hàng hiện nay cũng rất phong phú, khách hàng có thể tìm hiểu và mua trực tiếp sản phẩm được trưng bày, hoặc có thể xem hàng mẫu và đặt mua, hoặc với những khách hàng mua với số lượng lớn theo các mẫu có sẵn thì các chủ các cửa hàng căn cứ vào sản phẩm và liên hệ với cơ sở sản xuất để đáp ứng. Với hình thức phân phối như hiện nay đã tạo thuận lợi và an toàn hơn cho các cơ sở sản xuất, đa số các sản phẩm đều thanh toán ngay. Tuy nhiên, do tại địa phương các cửa hàng này thường là các doanh nghiệp tư nhân, các cửa hàng mang tính cá thể nên chưa có sự thống nhất trong phân phối, vẫn có hiện tượng tranh mua, tranh bán và người sản xuất vẫn phụ thuộc nhiều vào các trung gian phân phối để có thể tiêu thụ được sản phẩm.

*Về truyền thông marketing và xúc tiến bán:* Tại làng nghề, đa số các doanh nghiệp, các cơ sở sản xuất thường ít quan tâm đến quan tâm đến hoạt động marketing và phát triển công cụ xúc tiến bán, các hoạt động quảng cáo thường không được triển khai, khách hàng biết đến làng nghề và sản phẩm thường chủ yếu do người quen giới thiệu, lượng mua lớn thì thường là các khách hàng mua về để bán lại tại các thành phố và địa phương trong cả nước. Hiện nay, các hoạt động về truyền thông và xúc tiến bán mới chỉ dừng lại ở một số

hình thức như một số các doanh nghiệp in trên lịch hoặc có một số doanh nghiệp lớn cũng đã triển khai việc giới thiệu hình ảnh và sản phẩm chung trên website, hay tham gia các hoạt động tài trợ cho các hoạt động thể thao tại địa phương... . Nhìn chung, thực hiện một chương trình quảng bá sản phẩm đồ gỗ nội thất của làng nghề trên thị trường một cách bài bản thì tại địa phương chưa được triển khai, chưa có sự liên kết chặt chẽ của các cơ sở sản xuất và hoạt động này ở các doanh nghiệp có triển khai cũng theo hướng mạnh ai người ấy làm, khi làm cũng thường theo ý chí của chủ doanh nghiệp thích thì làm chứ thường không có kế hoạch, không phân bổ ngân quỹ và các nguồn lực khác cho hoạt động này.

### **(3)Thực trạng về phân bổ nguồn lực cho hoạt động marketing**

- Về ngân quỹ marketing: Hiện nay, một số các cơ sở sản xuất có quy mô lớn, tại làng nghề tuy đã bước đầu nhận thức và đánh giá vai trò quan trọng của hoạt động marketing nó trong kinh doanh: Đây là một trong những yếu tố quan trọng để nâng cao các lợi thế cạnh tranh của, đồng thời nó là một trong những vấn đề có ý nghĩa quan trọng trong các hoạt động sản xuất kinh doanh của mỗi cơ sở và doanh nghiệp. Tuy nhiên, đa số các cơ sở sản xuất đều chưa có kế hoạch và hình thành nguồn ngân quỹ cho hoạt động marketing, chưa xác định đây là một bộ phận hữu cơ cấu thành tổng thể chi phí kinh doanh. Hiện nay, tại làng nghề nguồn ngân quỹ này thường được chi theo cảm tính của các chủ cơ sở và chủ yếu là kết hợp trong việc tài trợ các hoạt động của cộng đồng, không có các quy định và mức chi cụ thể.

- Về tổ chức và nhân lực marketing: Vì chủ yếu là các cơ sở sản xuất tư nhân, các nguồn lực không lớn và gắn trực tiếp với các hộ gia đình nên tại các cơ sở sản xuất tại làng nghề chưa hình thành các bộ phận chức năng chuyên môn hóa một cách bài bản, người chủ cơ sở sản xuất cũng đồng thời là người bán hàng và thực hiện các công việc khác. Vì vậy, hiện nay tại làng nghề đa số các cơ sở sản xuất đều chưa có bộ phận bộ phận marketing riêng biệt, hoạt động marketing thường không được tổ chức ột cách bài bản mà thường theo cảm hứng của chủ cơ sở và doanh nghiệp. Mặt khác, đối với các cơ sở đã quan tâm đến hoạt động marketing thì cơ cấu nhân lực marketing cũng còn nhiều hạn chế, đội ngũ cán bộ làm công tác marketing chủ yếu được kết hợp với các bộ phận bộ phận khác và đội ngũ này thường là những thợ thủ công được trưởng thành từ thực tế, không qua các lớp đào tạo về marketing.

## **4. Đánh giá chung**

### **4.1. Những ưu điểm:**

(1) Bước đầu đã có một số các cơ sở lớn đã biết đến và tổ chức hoạt động marketing; (2) Những cơ sở sản xuất lớn nhận thức tốt hơn về tầm quan trọng của hoạt động marketing và lợi ích do hoạt động marketing mang lại; (3) Một số chủ cơ sở sản xuất kinh doanh đồ gỗ nội thất tại làng nghề đã có kế hoạch cho hoạt động marketing hàng năm hàng năm, tuy mới chỉ được hình thành dưới dạng liệt kê những công việc cần làm có liên quan đến marketing như: tìm hiểu các thông tin về thị trường, tìm kiếm các mẫu sản phẩm mới, giữ liên kết với các khách hàng cũ, hoặc kết hợp quảng cáo thông qua các hoạt động tài trợ cho các hoạt động văn hóa, thể thao của cộng đồng; (4) Chủ các cơ sở sản xuất kinh

doanh đồ gỗ nội thất lớn lớn tại làng nghề đã dành một phần ngân quỹ cho các hoạt động marketing, tuy quỹ này không được hình thành theo một định mức cố định, nhưng bước đầu đã tạo thuận lợi cho việc triển khai các hoạt động marketing tại địa phương; (5) Các hoạt động marketing hoặc có liên quan đến marketing tại địa phương đã được một số cơ sở sản xuất xuất và chính quyền địa phương phối hợp tổ chức thành các hoạt động thường niên nhân các dịp lễ, tết hàng năm.

#### **4.2. Những hạn chế:**

(1) Nhận thức của người dân và của các cơ sở về marketing còn rất hạn chế và không đồng đều; (2) Mức độ nhận thức về tầm quan trọng của hoạt động marketing và lợi ích mà nó mang lại cũng chưa đồng đều giữa các cơ sở, những cơ sở lớn thường có những đánh giá xác đáng hơn, các cơ sở nhỏ thường ít quan tâm hoặc thường không coi trọng những tác động của marketing đối với hoạt động của mình; (3) Đối với những cơ sở đã nhận thức được tầm quan trọng của hoạt động marketing thì cũng chưa có cơ sở nào có khả năng tổng hợp các công cụ chủ yếu của hoạt động marketing, chưa chức hoạch định và triển khai các hoạt động marketing một cách chuyên nghiệp; (4) Bên cạnh các cơ sở sản xuất chưa nhận thức đúng tầm quan trọng của hoạt động marketing, thì ở các cơ sở đã bước đầu triển khai hoạt động này cũng chỉ thực hiện một cách đơn lẻ, và chưa có sự liên kết giữa các cơ sở sản xuất tại làng nghề để tận dụng các thế mạnh của từng cơ sở trong tổ chức, triển khai hoạt động marketing; (5) Với các cơ sở nhận thức đúng và có tổ chức các hoạt động marketing thì lại tổ chức hoạt động này một cách cảm hứng, thiếu bài bản, không có kế hoạch, do đó hiệu quả hoạt động marketing không cao. (6) Các cơ sở sản xuất và địa phương chưa xây dựng bộ phận riêng về marketing, đa số các cơ sở sản xuất đều chưa bố trí ngân quỹ cho hoạt động này, hoặc nếu có bố trí cũng thường theo cảm hứng của chủ cơ sở, không tuân theo một kế hoạch và định mức cố định.

#### **4.3. Nguyên nhân:**

(1) Do đặc trưng là các cơ sở sản xuất kinh doanh sản phẩm đồ gỗ nội thất thuộc một làng nghề, nên tính tự phát của các cơ sở rất lớn, người chủ các cơ sở thường cũng là thợ hoặc được trưởng thành từ các thợ thủ công nên hầu như trong toàn bộ công việc họ chỉ chú trọng làm sao làm ra được nhiều sản phẩm, mà ít chú ý đến các công việc khác mà trong đó có hoạt động marketing; (2) Trình độ nhận thức và năng lực của các chủ xưởng về vấn đề này còn kém, đa số đều chưa được đào tạo về chuyên môn, về các kỹ năng quản trị và điều hành doanh nghiệp; (3) Các chủ cơ sở sản xuất đồ gỗ nội thất là người điều hành mọi công việc của cơ sở, họ thường không chuyên tâm và giành đủ thời gian cần thiết để quan tâm tới hoạt động marketing; (4) Đa số là các cơ sở sản xuất là kinh doanh nhỏ theo mô hình hộ gia đình nên nguồn lực đầu tư cho các hoạt động khác ngoài sản xuất rất hạn chế trong đó có hoạt động marketing.

### **5. Một số giải pháp chủ yếu góp phần đẩy mạnh hoạt động marketing của các cơ sở sản xuất đồ gỗ nội thất thuộc làng nghề Hữu Bằng, Hà Nội.**

- *Nâng cao nhận thức của cơ sở sản xuất về hoạt động marketing:* Chủ các cơ sở sản xuất đồ gỗ nội thất tại làng nghề cần tìm hiểu và đánh giá đúng vai trò của hoạt động

marketing trong mối quan hệ với các hoạt động khác. Đề xuất với chính quyền địa phương và các bộ phận có liên quan như phòng công nghiệp và thương mại huyện, sở thương mại và các cơ quan hữu quan khác tổ chức buổi trao đổi, tọa đàm với các chủ đề về marketing gắn với hoạt động sản xuất, kinh doanh sản phẩm đồ gỗ nội thất của làng nghề. Thông qua các hoạt động này giúp cho các chủ cơ sở nhận thức và hiểu đúng về marketing cũng như ảnh hưởng của nó trong sản xuất kinh doanh. Từng bước xây dựng kế hoạch để đội ngũ thợ thủ công các cơ sở sản xuất được tham gia các khóa huấn luyện ngắn hạn về Marketing.

- Phát triển nguồn nhân lực marketing: Thu hút và tuyển dụng những nhân lực có trình độ cao, được đào tạo đúng với chuyên ngành marketing về làm việc tại các cơ sở sản xuất của làng nghề. Đào tạo, bồi dưỡng về chuyên môn và các kỹ năng marketing cơ bản cho cho đội ngũ thợ thủ công và nhân viên hiện có. đặc biệt là những nhân viên tiếp xúc trực tiếp với khách hàng. Tạo môi trường làm việc thân thiện, tiện ích đáp ứng yêu cầu công việc. Có chế độ đãi ngộ thích hợp về mặt tinh thần và mặt vật chất. Xây dựng được đội ngũ cán bộ marketing đáp ứng các yêu cầu trong hoạch định và triển khai thực hiện các kế hoạch marketing, nắm bắt và vận dụng những cơ hội của thị trường vào việc tổ chức hoạt động marketing của cơ sở sản xuất nhằm mang lại hiệu quả cao trong các hoạt động sản xuất kinh doanh của cơ sở.

- Liên kết các cơ sở sản xuất trong tổ chức hoạt động marketing: Chính quyền địa phương cần liên kết các cơ sở sản xuất trong cùng một nhóm hàng để nâng cao năng lực triển khai hoạt động marketing, từng bước xây dựng các kế hoạch và chương trình hoạt động marketing của nhóm các cơ sở này, hoặc cung tham gia tài trợ các hoạt động của cộng đồng tại địa phương như: các buổi gặp mặt tri ân khách hàng, các hoạt động thể thao, văn hóa,... Thường các hoạt động này dễ thực hiện khi có sự liên kết giữa các cơ sở sản xuất, còn nếu không liên kết thì một cơ sở nhỏ không đủ điều kiện về nguồn lực để tổ chức những hoạt động này. Mặt khác khi có sự liên kết thì các cơ sở sản xuất cũng tận dụng được nguồn lực và thế mạnh của nhau trong sản xuất, kinh doanh.

- Nâng cao chất lượng sản phẩm: Đảm bảo cung ứng các sản phẩm với mức chất lượng tốt nhất, tạo cảm giác yên tâm và tin cậy cho khách hàng khi tiêu thụ sản phẩm của làng nghề. Thường xuyên tìm kiếm và cải tiến để đa dạng hóa về mẫu mã, đầu tư công nghệ, trang thiết bị và thực hiện chuyên môn hóa trong sản xuất để sản xuất nhiều loại các mặt hàng khác nhau. Những mặt hàng có chất lượng và tính thẩm mỹ cao, hoặc những mặt hàng có tinh riêng biệt, độc đáo đáp ứng nhu cầu tiêu dùng nhiều loại khách hàng, đặc biệt của bộ phận khách có nhu cầu tiêu dung và mức thu nhập cao và trung bình.

- Tăng cường đầu tư trang thiết bị, áp dụng các công nghệ mới trong sản xuất đặc biệt với nhóm các sản phẩm có tinh đại trà cần không ngừng gia tăng việc áp dụng công nghệ và máy công cụ trong sản xuất và đẩy mạnh việc chuyên môn hóa trong từng khâu của sản xuất, nhằm từng bước nâng cao năng xuất lao động, hạ giá thành sản phẩm để tạo lợi thế cạnh tranh về giá trên thị trường.

- Tổ chức xây dựng thương hiệu sản phẩm của làng nghề: Đẩy mạnh các hoạt động quảng cáo về hình ảnh, thương hiệu của sản phẩm và làng nghề trên các kênh thông tin đại chúng, thông qua các hoạt động này để khách hàng biết và hiểu rõ về làng nghề, về các sản phẩm đồ gỗ nội thất và các sản phẩm được sản xuất tại làng nghề luôn đảm bảo các yêu

cầu về kỹ thuật, công nghệ, chất lượng không thua kém các sản phẩm cùng loại được bán trên thị trường. Từng bước đầu tư áp dụng các thành tựu khoa học kỹ thuật, công nghệ mới trong nghiên cứu phát triển các sản phẩm mới để đáp ứng nhu cầu của khách hàng.

- Xây dựng cơ sở dữ liệu về các hoạt động sản xuất kinh doanh đồ gỗ nội thất của làng nghề. Từng bước hình thành được dữ liệu về các đối tượng khách hàng hiện hữu và các các đối tượng khách hàng đang hướng tới, trên cơ sở nguồn dữ liệu này mà các chủ cơ sở sản xuất có thể tìm hiểu và tra cứu, phân tích các thông tin về nhu cầu, về đặc điểm tâm lý của từng đối tượng mà triển khai các các kế hoạch kinh doanh nói chung, marketing nói riêng phù hợp, góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh của mỗi cơ sở sản xuất và của làng nghề.

- Hoàn thiện và phát triển dịch vụ hỗ trợ: Tổ chức hợp lý các dịch vụ đối với khách hàng với chất lượng tốt, đặc biệt đối với sản phẩm đồ gỗ nội thất thì luôn đòi hỏi các dịch vụ đi kèm cần phải được chuyên môn hóa như dịch vụ vận chuyển, lắp đặt, bảo hành...Xây dựng những trung tâm, những bộ phận chịu trách nhiệm liên hệ và chăm sóc khách hàng để thu thập và giải quyết kịp thời những phản hồi từ phía khách hàng.

- Cần phân bổ hợp lý nguồn lực tài chính cho hoạt động marketing, đây là yếu tố rất quan trọng trong toàn bộ quá trình hoạch định và triển khai các hoạt động marketing của các cơ sở sản xuất, đảm bảo duy trì tổ chức hoạt động của bộ máy và các chương trình marketing, từ đó giúp cho các cơ sở sản xuất đồ gỗ nội thất tại làng nghề có thể nhận dạng và nắm bắt được các thông tin khách hàng, thị trường để từ đó cơ sở tổ chức, triển khai các hoạt động một cách hợp lý, đồng thời thiết lập một hệ thống kênh phân phối và các chương trình hoạt động marketing phù hợp với những thay đổi của môi trường kinh doanh.

- Xây dựng cơ sở dữ liệu về các đối tượng khách hàng hiện hữu và các các đối tượng khách hàng mà cơ sở đang hướng tới, trên cơ sở nguồn dữ liệu này mà các chủ cơ sở sản xuất có thể tìm hiểu và tra cứu, phân tích các thông tin về nhu cầu, về đặc điểm tâm lý của từng đối tượng mà triển khai các các kế hoạch hoạt động marketing một các phù hợp, góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh của cơ sở.

## **6. Kết luận**

Sản phẩm đồ gỗ nội thất của các cơ sở sản xuất thuộc Làng nghề Hữu Bằng, đã được tiêu thụ rộng rãi trên thị trường, sản phẩm đồ gỗ nội thất của làng nghề rất phong phú và đáp ứng nhu cầu của nhiều đối tượng khác nhau. Các sản phẩm của làng nghề đã có mặt ở hầu hết các địa phương trong nước. Tại làng nghề đã hình thành nhiều trung tâm sản xuất kinh doanh mặt hàng này, góp phần giải quyết việc thụ sản phẩm của các cơ sở sản xuất tại làng nghề, nhiều hoạt động của các cơ sở sản xuất đã được đổi mới và phân công chuyên môn hóa, đặc biệt là những ứng dụng công nghệ và các trang thiết bị tiên tiến trong khâu sản xuất. Tuy nhiên, bên cạnh những kết quả đạt được của các cơ sở sản xuất thì một số các hoạt động mà trong đó có hoạt động marketing vẫn còn nhiều hạn chế. Để khắc phục được, đòi hỏi các cơ sở sản xuất đồ gỗ nội thất nói chung, và làng nghề Hữu Bằng, Hà Nội nói riêng, cần thực hiện đồng bộ các giải pháp marketing mục tiêu, giải pháp marketing mix và phân bổ hợp lý các nguồn lực cho hoạt động marketing nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của các cơ sở sản xuất đồ gỗ nội thất tại địa phương.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Ph.Kotler & K.Keller (2008), Marketing Management, Prentice Hall New York (Bản dịch tiếng Việt NXB thống kê - Hà Nội)
2. Nguyễn Bách Khoa (2011), Marketing Thương mại, NXB Thống kê.
3. Nguyễn Bách Khoa (2004), Phương pháp luận xác định năng lực cạnh tranh và hội nhập kinh tế quốc tế của doanh nghiệp, số 4+5, Tạp chí khoa học Thương mại.
4. La Thị Như Quỳnh, (2014) - Quản trị PR của các cơ sở sản xuất đồ gỗ nội thất thuộc làng nghề xó Hữu Bằng, Hà Nội. *Luận văn thạc sĩ Kinh tế, trường Đại học Thương Mại.*
5. Các Báo cáo tổng kết về hoạt động công thương của Ủy ban nhân dân xã Hữu Bằng, Huyện Thạch Thất, Hà Nội

**HOẠT ĐỘNG CUNG ỨNG DỊCH VỤ LOGISTICS TẠI VIỆT NAM: NGHIÊN  
CỨU TRƯỜNG HỢP DELTA INTERNATIONAL CO.,LTD  
LOGISTICS SERVICE PROVISION IN VIETNAM: EMPIRICAL STUDY OF  
DELTA INTERNATIONAL CO., LTD**

*PGS.TS Vũ Trí Dũng - Trung tâm Pháp Việt - Viện đào tạo về Quản lý  
NCS. Đinh Vân Oanh - Trường Đại học Kinh tế Quốc dân*

**Tóm tắt**

*Bài viết tập trung phân tích tình hình hoạt động logistics của các doanh nghiệp tại Việt Nam, trong đó phân tích tình huống điển hình của công ty Delta International. Từ đó đưa ra một số nhận định chung về thực trạng hoạt động cung ứng dịch vụ logistics tại Việt Nam tạo cơ sở đưa ra một số giải pháp nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ logistics tại Việt Nam.*

**Từ khóa:** *logistics, dịch vụ logistics, dịch vụ hậu cần*

**Abstract**

*The article focuses on the situation of logistics activities of enterprises in Vietnam, analysing the typical situations of Delta International Co.Ltd. Based on that basis, some general comments on the current performance of logistics service provision in Vietnam as well as solutions to improve the quality of this service are provided..*

**Keywords:** *logistics, logistics services, logistic services*

**Đặt vấn đề**

Đi cùng với sự tăng trưởng của nền kinh tế quốc dân, ngành công nghiệp dịch vụ đã có những bước phát triển mạnh mẽ. Theo xu hướng chung của khu vực dịch vụ, hoạt động logistics tại Việt Nam đã có những bước tiến đáng kể, công nghiệp logistics hiện đóng góp tới hơn 20% GDP của Việt Nam. Tỷ trọng hàng hóa vận chuyển có xu hướng tăng lên rõ rệt, trung bình tỷ trọng chi phí cho logistics trong tổng doanh thu của các doanh nghiệp hoạt động tại Việt Nam hiện nay là 20-25%, một con số rất cao so với các nước phát triển trên thế giới (chỉ dưới 10%). Trong khi đó, khách hàng ngày càng có xu hướng thuê ngoài, sử dụng dịch vụ logistics trọn gói. Hiện chưa có số liệu thống kê chính thức tại Việt Nam nhưng tại châu Á tỷ lệ mua ngoài là khá cao (Vận tải: 95%; Kho bãi: 74%; Khai báo hải quan: 84%; Đại lý vận tải: 64%; Thu hồi: 34%; Đóng gói, làm nhãn, lắp ráp: 32%). Đây chính là cơ hội tốt cho các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ logistics tại Việt Nam có thể phát triển, lớn mạnh theo xu thế toàn cầu hóa hiện nay.

Bên cạnh đó, mức độ cạnh tranh của thị trường dịch vụ logistics ngày càng tăng với sự tham gia của nhiều thành phần kinh tế khác nhau. Trước hết và chủ yếu là các doanh nghiệp thuộc sở hữu nhà nước. Đó là các doanh nghiệp lớn, hoạt động lâu năm trên lĩnh vực này như cảng Hải Phòng, cảng Sài Gòn, Vinalines, Vietrans, Vinatrans, Vietfracht, Vosa, Vietnam Airlines v.v... Ngoài ra, thành phần kinh tế tư nhân cũng đã tham gia tích cực vào thị trường này như công ty vận tải Biển Đông, công ty TNHH tiếp vận Thăng Long, công ty CP VinLinks v.v... Đồng thời, một lực lượng lớn các văn phòng đại diện,

các hãng, các công ty lớn của nước ngoài trực tiếp liên doanh, liên kết nhằm tìm kiếm và chia sẻ thị trường. Riêng trong lĩnh vực vận tải container và thu gom hàng lẻ để vận chuyển bằng đường biển đã có một số hãng lớn trong 30 hãng tàu hàng đầu thế giới trực tiếp mở công ty 100% vốn nước ngoài tại Việt Nam hoặc thiết lập đại lý, tìm kiếm đối tác. Thêm vào đó, có khoảng 300 văn phòng đại diện tại Hà Nội và 700 văn phòng đại diện công ty nước ngoài tại TP. Hồ Chí Minh (chính thức hoặc không chính thức) cũng tiến hành các hoạt động logistics.

Là một trong những công ty logistics có uy tín, Công ty TNHH Quốc tế Delta (Delta International Co., Ltd) đã cung cấp dịch vụ logistics với chất lượng cao và được thị trường đánh giá tích cực. Tuy nhiên, dưới áp lực cạnh tranh và do tác động tiêu cực của khủng hoảng kinh tế mấy năm vừa qua, Công ty cũng phải đối mặt với một số vấn đề. Bài viết này tập trung vào việc hoạt động cung ứng dịch vụ logistics của Công ty TNHH Quốc tế Delta như một trường hợp nghiên cứu cụ thể.

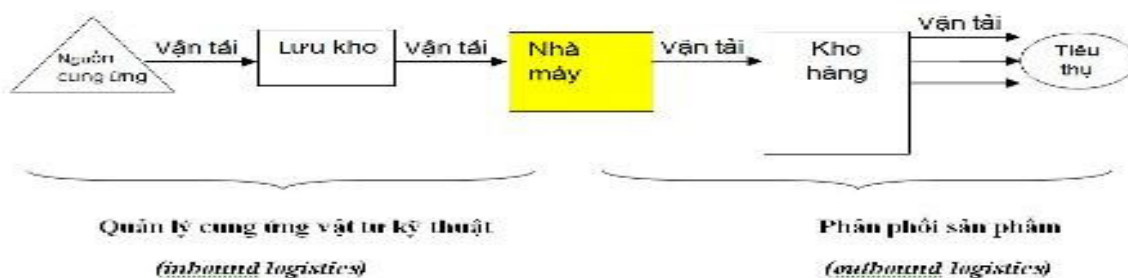
### 1. Cơ sở lý thuyết

Theo Hội đồng Quản lý dịch vụ Logistics (CLM) quốc tế “Logistics là một phần của quá trình cung cấp đầy chuyên bao gồm lập kế hoạch, tổ chức thực hiện, kiểm soát hiệu quả, lưu thông hiệu quả và lưu giữ các loại hàng hoá, dịch vụ và có liên quan đến thông tin từ điểm cung cấp cơ bản đến các điểm tiêu thụ để đáp ứng các nhu cầu của khách hàng” (Carla Reed - Global Logistics and Transportation).

Luật Thương mại Việt Nam năm 2005 không đưa ra khái niệm “logistics” mà đưa ra khái niệm “dịch vụ logistics”: “Dịch vụ logistics là hoạt động thương mại, theo đó thương nhân tổ chức thực hiện một hoặc nhiều công việc bao gồm nhận hàng, vận chuyển, lưu kho, lưu bãi, làm thủ tục hải quan, các thủ tục giấy tờ khác, tư vấn khách hàng, đóng gói bao bì, ghi ký mã hiệu, giao hàng hoặc các dịch vụ khác có liên quan đến hàng hoá theo thoả thuận với khách hàng để hưởng thù lao (Điều 233- Luật Thương mại Việt Nam năm 2005).

Nhìn chung, dù có sự khác nhau về từ ngữ và cách diễn đạt, cách trình bày nhưng trong nội dung, tất cả đều cho rằng logistics chính là hoạt động quản lý dòng lưu chuyển của nguyên vật liệu từ khâu mua sắm, qua quá trình lưu kho, sản xuất ra sản phẩm và phân phối tới tay người tiêu dùng.

Khái niệm logistics theo nghĩa rộng luôn gắn liền với khái niệm chuỗi logistics - khái niệm logistics xây dựng trên cơ sở chu trình thực hiện. Chuỗi logistics có thể được biểu diễn dưới dạng lưu đồ trên cơ sở kết hợp của logistics đầu vào và đầu ra.



Sơ đồ 1. Chuỗi logistics

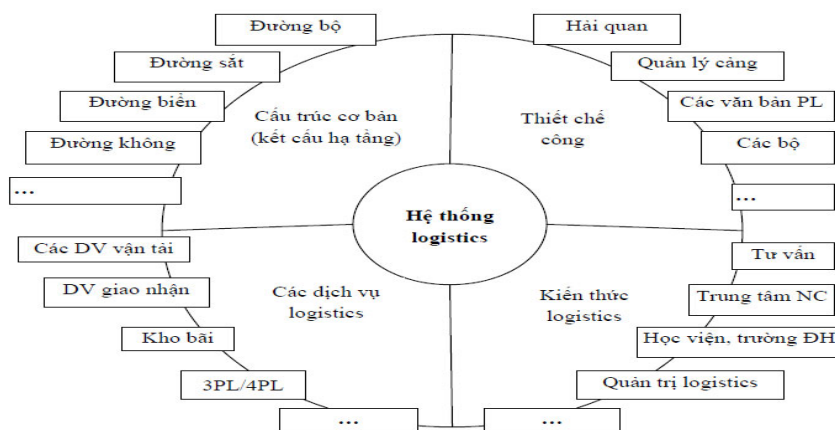
(Nguồn: vlr.vn)



Trong lĩnh vực logistics, các thành viên tham gia chuỗi thường được qui ước gọi là các công ty dịch vụ 3PL (Third Party Logistics provider), nghĩa là Công ty cung cấp dịch vụ logistics bên thứ 3.

Xét về phạm vi, dịch vụ logistics trong ASEAN được coi là gồm 11 phân ngành sau: (1). Dịch vụ xếp dỡ hàng hóa trong vận tải biển; (2). Dịch vụ kho bãi; (3). Dịch vụ đại lý vận tải hàng hóa; (4). Các dịch vụ hỗ trợ khác; (5). Dịch vụ chuyển phát; (6). Dịch vụ đóng gói; (7). Dịch vụ thông quan; (8). Dịch vụ vận tải hàng hóa quốc tế bằng đường biển, loại trừ vận tải ven bờ; (9). Dịch vụ vận tải hàng không (được đàm phán trong khuôn khổ Hội nghị các Quan chức Cao cấp về vận tải trong ASEAN); (10). Dịch vụ vận tải đường sắt quốc tế và (11). Dịch vụ vận tải đường bộ quốc tế.

Theo thực tiễn hoạt động, dịch vụ logistics bao gồm: Mua sắm nguyên vật liệu; Dịch vụ khách hàng; Quản lý hoạt động dự trữ; Dịch vụ vận tải và Hoạt động kho bãi. Hoạt động cung ứng dịch vụ logistics tại Việt Nam chịu ảnh hưởng của nhiều nhân tố, trong đó, chủ yếu là: (i) về cơ chế, chính sách và hành lang pháp lý; (ii) cơ sở hạ tầng; (iii) cạnh tranh. Hệ thống Logistics quốc gia bao gồm: (i) các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ logistics; (ii) các doanh nghiệp sử dụng dịch vụ logistics; (iii) các tổ chức cung cấp kiến thức logistics, (iv) hệ thống cơ sở hạ tầng và (v) khung thể chế pháp lý.



**Sơ đồ 2. Mô hình về các mối quan hệ trong hệ thống logistics**

(Nguồn: Haasis, H - D., *Institute for Shipping Economics and Logistics, Bremen, Germany*)

Bài viết này chủ yếu sử dụng phương pháp nghiên cứu dữ liệu thứ cấp về hoạt động logistics của các doanh nghiệp Việt Nam và nghiên cứu tình huống với ví dụ cụ thể là công ty Delta.

## 2. Thực trạng hoạt động logistics của các doanh nghiệp Việt Nam

### 2.1 Bối cảnh chung:

Dịch vụ logistics nước ta bắt đầu phát triển từ những năm 1990 trên cơ sở của dịch vụ giao nhận vận tải, kho vận. Hiện nay, cả nước có khoảng 1.200 doanh nghiệp cung cấp dịch vụ logistics (so với con số 700 trước năm 2005) như dịch vụ giao nhận vận tải, kho bãi, bốc dỡ, đại lý vận tải, đại lý giao nhận, dịch vụ logistics... chủ yếu tập trung tại khu

vực TP. Hồ Chí Minh và Hà Nội. Có thể phân loại ngành dịch vụ logistics Việt Nam hiện nay như sau:

- ✓ Doanh nghiệp giao nhận bao gồm các mảng: Nhận hàng container (FCL) như STG, TMS, VNL, VNF, GMD; Nhận hàng lẻ (LCL) như SFI, TMS, VNF; Đại lý hãng vận tải nhận hàng như GMD, HMH, SFI, TMS và NVF...
- ✓ Các doanh nghiệp vận tải nội địa (Các doanh nghiệp đại diện như GMD, TMS, HAH, VFC, Tân cảng, Sài Gòn, Vietnamairlines, Vietjet Air...)
- ✓ Các doanh nghiệp kinh doanh Dịch vụ cảng biển (Cát Lái, Đình Vũ và Tân Vũ) và cảng hàng không (Nội Bài và Tân Sơn Nhất)
- ✓ Các doanh nghiệp vận tải quốc tế bao gồm vận tải biển (GMD, VFC, VOS, VST, VNA, TJC, VTO, VIP, PVT...) và hàng không (Vietnamairlines, Vietjet air).

Các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ logistics của Việt Nam chủ yếu làm đại lý, hoặc đảm nhận từng công đoạn như là nhà thầu phụ trong dây chuyền logistics cho các nhà cung cấp dịch vụ logistics quốc tế. Trên 25 doanh nghiệp logistics đa quốc gia đang hoạt động tại Việt Nam nhưng chiếm trên 70-80% thị phần cung cấp dịch vụ logistics của nước ta.

## **2.2 Tình hình hoạt động của các doanh nghiệp logistics Việt Nam:**

Hoạt động điều phối logistics tại Việt Nam hiện tại chỉ phát triển đến mức độ làm đại lý trung gian giao nhận hàng hóa giữa chủ hàng và hãng vận tải, thực hiện các nghiệp vụ kiểm kê, lưu kho quản lý hàng hóa. Một số ít các công ty trên thị trường đang đi đầu mở rộng mô hình trung tâm phân phối, mức độ phát triển công nghệ cao hơn các kho hàng truyền thống, đáp ứng nhu cầu quản lý chuỗi cung ứng cho doanh nghiệp. Theo thống kê từ hiệp hội logistics Việt Nam, tổng cộng có hơn 1,200 doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực điều phối logistics, bao gồm cả doanh nghiệp có vốn nước ngoài. Trong đó, các công ty điều phối logistics nước ngoài chiếm khoảng 80% thị phần, các công ty trong nước phần lớn chỉ hoạt động trong một phân khúc nhỏ của ngành như dịch vụ giao nhận hàng hóa, cho thuê kho bãi, làm thủ tục hải quan, gom hàng lẻ,...

### **2.2.1 Mức độ phát triển trong dịch vụ vận tải:**

- **Giao nhận hàng hóa (Forwarding):** Hoạt động giao nhận hàng hóa phát triển mạnh mẽ từ khi Việt Nam thực hiện các chính sách mở cửa, gia nhập vào các hiệp định tự do thương mại. Khi hoạt động xuất nhập khẩu phát triển mạnh mẽ cũng là lúc phát sinh nhu cầu ủy thác các công ty nhận hàng xuất khẩu hoặc ngược lại. Hoạt động giao nhận hàng gồm hai mảng: Giao nhận hàng nguyên container (FCL) như các công ty GMD, HMH, STG và giao nhận hàng lẻ (LCL) điển hình là SFI.
- **Vận tải đa phương thức:** Hoạt động giao nhận hàng hóa phát triển hơn khi các công ty không chỉ đơn thuần nhận ủy thác từ chủ hàng mà còn tư vấn đưa ra các gói vận tải hàng hóa trọn gói với mức giá cước tối ưu. Việc vận tải này bao gồm nhiều phương thức từ lựa chọn hãng vận tải nội địa thủy bộ đưa hàng đến cảng sau đó lựa chọn hãng tàu, hãng hàng không vận tải quốc tế tích hợp trên một hợp đồng vận tải duy nhất. Dịch vụ này mang lại nhiều giá trị gia tăng cho chủ hàng, các công ty giao nhận hiện tại đều có khả năng phát triển dịch vụ này.

➤ **Vận tải hàng siêu trường, siêu trọng:** Là một nhánh nhỏ trong vận tải hàng hóa mang tính chất đặc thù từng khách hàng. Hàng hóa vận tải thông thường là các máy móc, thiết bị có kích cỡ và trọng lượng lớn, đòi hỏi kỹ thuật cao để chuyên chở. Các khách hàng trong mảng này thông thường là nhà máy xi măng, nhiệt điện, dầu khí. Hiện tại trên thị trường, Gemadept, Vinafco, Transimex, Sotrans là các nhà cung cấp lớn.

#### 2.2.2 Mức độ phát triển trong dịch vụ lưu kho và phân phối:

➤ **Cho thuê kho hàng:** Hệ thống kho hàng kiểu truyền thống đã hoạt động từ lâu trong nền kinh tế, liên quan mật thiết với hoạt động sản xuất do nhu cầu lưu trữ hàng tồn kho. Hoạt động hệ thống kho này khá đơn giản, chỉ nhằm mục đích bảo quản hàng hóa và tối ưu hóa chi phí lưu kho. Một số công ty hiện tại mạnh về cho thuê và quản lý kho hàng như Sotrans, Transimex, Gemadept,...

➤ **Mô hình trung tâm phân phối:** Trung tâm phân phối là mô hình phát triển tiếp theo của quản lý kho hàng truyền thống. Việc ra đời trung tâm phân phối xuất phát từ nhu cầu quản lý chuỗi cung ứng sản xuất với quy mô lớn, theo dõi và truy xuất thông tin hàng hóa nhanh chóng, chính xác. Các công ty ban đầu sử dụng dịch vụ này là công ty sản xuất hàng tiêu dùng nhanh, bán lẻ như: Unilever, P&G, Vinamilk, Masan,...

Theo thống kê, tổng diện tích hệ thống các trung tâm phân phối tại Việt Nam hiện khoảng 300 ha, phân bố rải rác từ bắc vào nam. Một số trung tâm phân phối (DC) lớn hiện đang hoạt động như: Hệ thống trung tâm phân phối tại KCN Sóng Thần và phía Bắc quy mô 100,000 m<sup>2</sup> của GMD, Trung tâm phân phối Transimex của TMS quy mô 18,000 m<sup>2</sup> và các trung tâm phân phối khác của các công ty nước ngoài như ITL Logistics, DHL Logistics, Damco,...

### 2. 3. Xu hướng và cơ hội cho hoạt động điều phối logistics

Trong ba mảng hoạt động khai thác cảng, vận tải và điều phối logistics thì mảng hoạt động điều phối logistics có rào cản gia nhập vào thị trường nội địa thấp nhất. Hiện tại, 80% thị trường điều phối logistics thuộc về các công ty nước ngoài đầu tư vào Việt Nam. Mặt khác, từ năm 2014, các công ty nước ngoài có thể thành lập pháp nhân có 100% vốn nước ngoài thì sự gia nhập ngành càng dễ dàng hơn. Sự tham gia càng nhiều các công ty nước ngoài càng làm xu hướng phát triển hoạt động điều phối logistics khá gần với xu hướng thế giới. Các xu hướng phát triển chính gồm:

- ✓ Sự phát triển của các công ty lớn trong ngành hàng tiêu dùng nhanh, bán lẻ tại Việt Nam như Unilever, P&G, Masan, Thế giới di động,... làm gia tăng nhu cầu lưu trữ và quản lý thông tin hàng tồn kho trong chuỗi cung ứng. Để phát huy lợi thế cạnh tranh và tập trung vào hoạt động cốt lõi, các công ty sẽ gia tăng mức độ thuê ngoài logistics (Outsourcing Logistics). Lúc này, tốc độ phát triển ngành sẽ càng liên quan mật thiết đến tăng trưởng kinh tế và ngược lại cũng làm động lực phát triển kinh tế. Việt Nam đang trong quá trình đẩy mạnh toàn cầu hóa, gia nhập vào các hiệp định tự do thương mại. Giá trị xuất nhập khẩu Việt Nam dự báo sẽ tăng trưởng bình quân 5.5% - 6.0%/năm theo World Bank và HSBC. Việc tăng trưởng xuất nhập khẩu làm gia tăng dòng luân chuyển hàng hóa nội địa lẫn quốc tế tại Việt Nam.

- ✓ Mô hình thương mại điện tử đang dần phát triển tại Việt Nam với các công ty như Tiki, Thế giới di động, Vinabook, Nhommua,... đòi hỏi một trình độ lưu trữ và quản lý thông tin hàng hóa ở mức độ nhanh chóng và chính xác. Các hoạt động logistics tạo ra giá trị gia tăng trong mô hình này là dịch vụ xử lý hoàn chỉnh đơn hàng (Order Fulfillment) và ứng dụng thuật toán dự phóng nhu cầu hàng hóa. Đây là mức độ phát triển cao của hoạt động điều phối logistics mà các công ty Việt Nam chưa có khả năng cung cấp. Phần lớn thị trường nằm trong tay các đối thủ nước ngoài có kinh nghiệm như DHL Logistics, FedEx,...
- ✓ Xu hướng các công ty hoạt động điều phối logistics trong ngành muốn phát triển nhanh theo hướng cung cấp dịch vụ trọn gói, cần phải mở rộng hoạt động M&A các công ty cùng ngành với tận dụng lợi thế cạnh tranh khác nhau. Đồng thời, gia tăng quy mô nhanh chóng để tăng sức cạnh tranh với các công ty nước ngoài.

### 3. Hoạt động cung ứng dịch vụ logistics của Delta International Co.Ltd:

#### 3.1 Thực trạng hoạt động cung ứng dịch vụ Logistics của Delta international Co.ltd:

Thành lập vào 2004, đến tháng 12 năm 2006, Công ty được công nhận là thành viên chính thức của Hiệp hội giao nhận vận tải Việt Nam (VIFFAS), nay là Hiệp hội doanh nghiệp logistics Việt Nam. Đến tháng 2 năm 2007, Công ty được công nhận là thành viên chính thức của Hiệp hội giao nhận quốc tế (FIATA). Công ty cung ứng một số dịch vụ logistics như vận tải (nội địa và quốc tế), kho bãi, thủ tục hải quan, hàng dự án.

Công ty xây dựng tầm nhìn “Trở thành đơn vị cung cấp dịch vụ quản trị chuỗi cung ứng hàng đầu trên thị trường Việt Nam” với sứ mệnh “Tạo ra giá trị đích thực cho khách hàng thông qua việc cung cấp các giải pháp về giao nhận, vận tải và kho bãi” dựa vào giá trị cốt lõi “Chuyên nghiệp, Chính trực và Tuân thủ”.

**Bảng 2 : Doanh thu của Delta từ 2013 - 2015**

Tiêu chí chính	31/12/2013	31/12/2014	31/12/2015	Ghi chú
Tổng doanh thu từ sản phẩm và các dịch vụ	67,275,371,597	68,741,046,493	79,069,338,681	Not stable
Tổng lợi nhuận từ sản phẩm và các dịch vụ	16,088,895,291	13,265,833,320	19,838,124,403	Not high
Chi phí tài chính	493,290,690	830,514,941	3,271,617,671	Quite high
Chi phí bán hàng	1,088,073,285	1,738,818,379	3,579,355,727	High
Chi phí quản lý & hành chính	14,186,394,449	9,974,690,604	12,376,412,417	Too high
Lợi nhuận vận hành	339,327,440	738,886,010	645,710,111	Too low
Lợi nhuận trước thuế	303,732,395	663,611,965	882,243,013	
Lợi nhuận sau thuế	230,538,897	458,916,153	627,619,986	

Nguồn: Bộ phận kiểm toán độc lập của Delta

Dịch vụ logistics của công ty Delta là một chuỗi các hoạt động liên tục, nhằm chuyển hàng hoá, dịch vụ và những thông tin có liên quan trong quá trình sản xuất, lưu thông và phân phối hàng hoá và đã đạt một số kết quả rất đáng ghi nhận. Hệ thống các trung tâm tiếp vận tại các địa phương đảm bảo thoả mãn tối đa nhu cầu của khách hàng với chi phí tối thiểu trong chuỗi cung ứng dịch vụ. Bộ phận tác nghiệp Kho vận đã tổ chức nghiên cứu và sắp xếp kho hàng theo hệ phân định hàng luân chuyển nhanh, hàng luân chuyển chậm, phân định hàng hoá theo các nhóm sản phẩm (Product groups), hàng quảng cáo - khuyến mại (POP/POS), mã hoá các vị trí kho hàng theo phương pháp hiện đại. Tùy theo nhu cầu và sức chứa của kho hàng, công ty cho tiến hành lắp đặt và vận hành hệ thống giá kệ phù hợp với từng đặc điểm kho hàng, thiết kế lắp đặt hệ thống chiếu sáng sao cho phù hợp với hệ thống giá kệ trong kho hàng, giảm thiểu những tác hại do sức nóng của đèn hoặc các tia bức xạ lên sản phẩm.

**Bảng 3: Chất lượng giao hàng của Delta**

(Đơn hàng)

Đơn hàng	Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015	
	Số lượng	Phần trăm (%)	Số lượng	Phần trăm (%)	Số lượng	Phần trăm (%)
Sản phẩm - Dịch vụ đạt chất lượng	74,829	98.13	85,056	97.50	105,101	99.30
Sản phẩm - Dịch vụ không đạt chất lượng	1424	1.87	1176	2.50	735	1.70
<b>Total</b>	<b>76,253</b>		<b>87,232</b>		<b>105,836</b>	

*Nguồn: Công ty Delta*

Từ Bảng trên có thể nhận thấy chất lượng bảo quản hàng hóa trong quá trình giao nhận của công ty đã được cải thiện đáng kể qua các năm qua. Mặc dù số lượng đơn hàng tăng lên nhưng tỷ trọng đơn hàng giao nhận đúng chất lượng an toàn cam kết luôn tăng, tỷ trọng hàng trầy xước trong quá trình giao nhận ngày càng giảm. Một yếu tố ảnh hưởng đến độ an toàn của hàng hóa mà các doanh nghiệp kinh doanh Logistics đặc biệt lưu tâm chính là các yếu tố bất khả kháng như thiên tai, lũ lụt.. Để hạn chế được những rủi ro này cần phải có sự phối hợp tổng quát của các Phòng ban nghiệp vụ, hỗ trợ tài xế, nhân viên giao nhận và cán bộ điều phối hàng hóa tại các kho để giảm thiểu khả năng rủi ro có thể xảy ra. Ban Giám đốc liên tục tổ chức và đào tạo các lớp về nghiệp vụ và trình độ chuyên môn cũng như khả năng xử lý tình huống, ứng phó với rủi ro cho tất cả các đối tượng tham gia.

Nhờ cải thiện khả năng cạnh tranh bằng giá, công ty đã giảm được 20% giá thành và nhờ đó, khả năng cạnh tranh được cải thiện. Để giảm giá thành sản phẩm cũng như giá dịch vụ của mình Công ty đã thực hiện kiểm soát chi phí bằng việc xây dựng định mức chung cho toàn Công ty như: quy định về tiêu hao nguyên vật liệu, quy định về sử dụng và trang bị phương tiện phòng hộ ... Công ty cũng liên tục thực hiện các biện pháp cải tiến trong quản lý, tiết kiệm tối đa các chi phí, tăng hiệu quả trong kinh doanh.

Đảm bảo tốt về thời gian giao hàng cũng như bảo quản tốt hàng hoá cũng chính là những biện pháp chăm sóc tốt khách hàng. Trong suốt quá trình giao hàng, lái xe nhân viên

giao hàng, nhân viên áp tải hàng luôn có ý thức, thái độ phục vụ khách hàng đúng mực, tận tình và chu đáo. Mọi phản ánh của khách hàng về thái độ và ý thức kém của người giao hàng sẽ bị xử lý nghiêm khắc theo quy định của công ty.

**Bảng 4: Đánh giá của khách hàng về dịch vụ giao hàng**

(Đơn vị: Đơn hàng)

Mức độ hài lòng đối với dịch vụ giao hàng	Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015	
	Số lượng	%	Số lượng	%	Số lượng	%
Hài lòng	74,829	98.13	86,056	98.65	105,101	99.30
Không hài lòng	826	1.08	627	0.72	315	0.30
Không ý kiến	598	0.79	549	0.63	420	0.40
<b>Total</b>	<b>76,253</b>		<b>87,232</b>		<b>105,836</b>	

Nguồn: Công ty Delta

Có thể nói, trong thời gian quan, hoạt động cung ứng dịch vụ logistics của công ty có nhiều ưu điểm như dịch vụ được đánh giá cao, mở rộng, hợp tác với các đối tác trong và ngoài nước, áp dụng công nghệ thông tin nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ logistics. Tuy nhiên, công ty vẫn còn một số hạn chế như vẫn tập trung vào các hoạt động Logistics truyền thống, tính liên kết chưa cao và chưa tập trung mở rộng mạng lưới đại lý và chi nhánh trong và ngoài nước, đội ngũ lao động logistics chưa đáp ứng, khả năng áp dụng công nghệ thông tin trong dịch vụ logistics hạn chế, hoạt động marketing cũng như chiến lược khách hàng cho dịch vụ logistics còn yếu.

### 3.2 Những hạn chế, tồn tại và thách thức trong hoạt động cung ứng dịch vụ logistics của Delta international Co.ltd:

#### 3.2.1 Các vấn đề tồn tại của hoạt động cung ứng dịch vụ logistics của Delta international Co.ltd:

- ✓ Tập trung vào các hoạt động logistics truyền thống
- ✓ Diện tích kho vận nhỏ so với quy mô chung của các doanh nghiệp khác
- ✓ Hoạt động phân phối và cung ứng dịch vụ chỉ trong nội địa và các nước lân cận trong khi các đối thủ cạnh tranh khác đã vươn ra thế giới
- ✓ Đội ngũ nhân sự thiếu kinh nghiệm và không được khách hàng đánh giá cao
- ✓ Thiếu sự liên kết giữa các chi nhánh trong nội bộ Delta
- ✓ Dịch vụ chưa đạt được sự hài lòng cao từ khách hàng, thiếu sự linh hoạt trong giải quyết các phát sinh
- ✓ Hạn chế trong việc ứng dụng công việc vào quá trình cung ứng dịch vụ
- ✓ Chưa chú trọng vào hoạt động marketing

#### 3.2.2 Thách thức Delta cần đối mặt:

- ✓ Cạnh tranh ngày càng gay gắt, vị thế của Delta so với các đối thủ là thấp; nhiều đối thủ sẽ gia nhập thị trường

- ✓ Các thủ tục hành chính rườm rà, gây nhiều rào cản cho quá trình cung ứng dịch vụ tới khách hàng
- ✓ Qua trình cung ứng dịch vụ phụ thuộc nhiều vào nhà cung cấp thứ 3

#### **4. Kết luận và kiến nghị**

##### **4.1. Nâng cao chất lượng dịch vụ logistics của Công ty**

###### **4.1.1 Ổn định, nâng cao chất lượng các dịch vụ hiện có và đa dạng hóa, phát triển mở rộng các dịch vụ mới:**

*Dịch vụ kho bãi.* Để phát triển dịch vụ kinh doanh kho bãi thì Công ty cần nâng cao việc quản lý và nâng cấp và mở rộng diện tích kho hàng, phát triển dịch vụ gia tăng cho hàng hóa tại kho. Trước hết, công ty cần quản lý kho hàng một cách hiệu quả, không chỉ cho hoạt động của chính doanh nghiệp mà còn sử dụng hiệu quả cho việc kinh doanh kho bãi. Quản lý kho hàng (quản lý dự trữ hàng) là một bộ phận của hoạt động logistics nhằm quản lý việc dự trữ nguyên vật liệu, bán thành phẩm và hàng hóa trong sản xuất và lưu thông. Các công việc liên quan đến quản lý kho hàng trong hoạt động logistics bao gồm: Thiết lập mạng lưới kho và chọn vị trí kho hàng (số lượng, quy mô); thiết kế và lắp đặt các thiết bị kho hàng; tổ chức việc xuất nhập, lưu kho, bảo quản hàng hóa; thực hiện các công việc sổ sách, thống kê liên quan đến nghiệp vụ kho hàng... Bên cạnh đó, cần mở rộng thêm các dịch vụ làm tăng giá trị gia tăng tại kho.

Ngoài ra, việc nâng cao công tác quản lý, cung ứng vật tư, nguyên vật liệu cũng hết sức quan trọng trong việc nâng cao chất lượng dịch vụ kho bãi.

*Dịch vụ vận tải, giao nhận và phân phối hàng hóa.* Quản lý việc vận tải và phân phối hàng là khâu trọng yếu nhất của hoạt động logistics, bởi vì kết quả của quá trình vận chuyển và phân phối hàng ảnh hưởng lớn đến hiệu quả sản xuất kinh doanh. Quản lý vận tải và phân phối hàng hóa nhằm quản lý công tác vận chuyển và phân phát hàng hóa đúng thời hạn, an toàn, đảm bảo đủ khối lượng và chất lượng, phục vụ khách hàng tận tình chu đáo.

Theo phân tích thực trạng chuỗi nghiệp vụ vận tải giao nhận hàng hóa của công ty ở trên, Công ty nên chủ động tăng cường quản trị và hoàn thiện dây chuyền cung ứng (Supply Chain Management) trong nghiệp vụ giao nhận vận tải. Đây là khái niệm mang tính chiến lược về quản trị chuỗi quan hệ từ người cung cấp nguyên liệu - đến người sản xuất - đến người tiêu dùng. Cụ thể hơn, Công ty nên cung cấp bổ sung thêm những dịch vụ gia tăng mà các Công ty giao nhận tiên tiến trên thế giới đang cung cấp, tiêu biểu là các dịch vụ sau:

- Dịch vụ See change: Dịch vụ này cho phép các chuyên gia logistics và người mua hàng có thể truy cập được dữ liệu về dây chuyền cung ứng chính xác dù hàng hóa ở bất cứ nơi đâu, vận chuyển bằng phương tiện nào,... Trên cơ sở đó có thể đưa ra những quyết định thích hợp để cải tiến dây chuyền cung ứng cũng như phương thức vận tải.
- Dịch vụ Giám sát đơn đặt hàng: Với công cụ Weblink APL Logistics sẽ giúp khách hàng hoàn tất các yêu cầu của đơn đặt hàng chính xác hơn, với tốc độ nhanh hơn và hiệu quả cao hơn.

- Dịch vụ Quản trị dữ liệu của nhà máy thông qua công cụ ASN (Advanced Ship Notice): Với độ chính xác cao tới từng đơn vị hàng hóa. Công cụ ASN sẽ giúp nhà máy nhận dạng mã vạch, scan và truyền dữ liệu đến thông qua hệ thống của khách hàng. Dữ liệu nhập tại nhà máy hay tại kho của APL Logistics thì công cụ ASN cũng truyền được đầy đủ dữ liệu cho khách hàng để hoàn thành quy trình giao nhận hàng.

Ngoài ra, doanh nghiệp cần hướng tới các tiêu chuẩn trong quá trình giao nhận vận tải, đó là: (i) Bảo đảm tính liên tục và nhạy bén của những phương tiện vận tải và chuyển tải; (ii) Vận dụng công nghệ vận tải đa phương tiện, chủ yếu bằng container; (iii) Giảm tối thiểu những khâu chuyển tải; (iv) Giảm tối thiểu những khâu lưu kho và lượng lưu kho ở mỗi khâu sản xuất và (v) Tăng cường những dịch vụ viễn thông và xử lý giao dịch không giấy tờ.

Hơn nữa, để hội nhập với ngành logistics toàn thế giới, Delta Logistics cần hướng tới việc cung cấp dịch vụ logistics cho hàng hóa vận chuyển bằng đường hàng không, bao gồm các dịch vụ sau: (i) Giao nhận hàng từ kho tới kho bằng đường hàng không (door to door); (ii) Giao nhận hàng đến các sân bay; (iii) Khai báo hải quan và (iv) Vận tải liên hợp hàng không - đường biển qua các điểm chuyển tải chính ở Đông Nam Á, Châu Á và Châu Âu.

#### **4.2. Mở rộng hệ thống đại lý và chi nhánh, liên kết với doanh nghiệp cùng ngành tại thị trường trong nước và quốc tế**

Để nâng cao vị thế trên thị trường nội địa và vươn tầm ra thị trường quốc tế, bên cạnh việc nâng cao chất lượng dịch vụ, việc mở rộng và củng cố hệ thống đại lý, xây dựng các đại lý độc quyền, tiến tới đặt văn phòng đại diện và chi nhánh ở các nước cũng là một trong những bước đi hết sức quan trọng. Bên cạnh đó, Công ty cần có chiến lược đầu tư phát triển các dịch vụ logistics nội địa và liên doanh, liên kết với các Công ty logistics nước ngoài. Để thực hiện được sự liên kết này, chiến lược của công ty nên thực hiện qua hai giai đoạn:

Giai đoạn 1: Liên doanh, liên kết với các Công ty Logistics nước ngoài để chuyển giao công nghệ, tích lũy kinh nghiệm, tích lũy vốn.

Giai đoạn 2: Phát triển các dịch vụ logistics của mình một cách độc lập.

Bên cạnh đó, xây dựng các trung tâm phân phối hàng hóa hiện đại cũng là một hướng phát triển tốt. Trung tâm phân phối này bao gồm một số nhiệm vụ. Thứ nhất, đa dạng các dịch vụ giá trị gia tăng trong hoạt động kho CFS và kho ngoại quan. Thứ hai, xây dựng các trung tâm phân phối (DC - Distribution Center) của riêng các công ty giao nhận, hoặc những trung tâm phân phối, kho đa năng (Cross - docking) hiện đại để kinh doanh cho thuê. Thứ ba, hướng tới việc xây dựng các trung tâm phân phối và kho đa năng của VN tại thị trường nước ngoài.

#### **4.3. Đào tạo nguồn nhân lực chuyên nghiệp**

Đối với bất cứ doanh nghiệp dịch vụ nào, nguồn nhân lực cũng chính là yếu tố quyết định sự thành công. Để nâng cao nguồn nhân lực của mình Delta có thể thực hiện một số hoạt động sau:



- Cử nhân viên tham gia các chương trình đào tạo của Hiệp hội giao nhận vận tải Việt Nam- VIFFAS đã và đang kết hợp với các Hiệp hội giao nhận các nước Asean, các chương trình của Bộ Giao thông Vận tải, tổ chức các khóa đào tạo nghiệp vụ giao nhận, gom hàng đường biển, cùng với Trường cao đẳng Hải quan mở lớp đào tạo về đại lý khai quan, cấp bằng chứng chỉ cho các hội viên trong thời gian qua.

- Tổ chức được một số lớp học nghiệp vụ và tổ chức thi cấp bằng IATA có giá trị quốc tế.

- Tìm kiếm các nguồn tài trợ trong nước và quốc tế cho các chương trình đào tạo ngắn hạn trong và ngoài nước. Phối hợp và tranh thủ hợp tác với các tổ chức FIATA, IATA và các tổ chức phi chính phủ khác để có nguồn kinh phí đào tạo thường xuyên hơn. Mặt khác, các doanh nghiệp cũng cần phải kết hợp chặt chẽ với Hiệp hội, thông báo với Hiệp hội nhu cầu đào tạo nhân lực của mình để hiệp hội có hướng giải quyết.

#### ***4.4. Nâng cấp, triển khai ứng dụng của công nghệ thông tin vào hoạt động kinh doanh dịch vụ logistic***

Muốn quản trị logistics thành công thì trước hết phải quản lý được hệ thống thông tin rất phức tạp trong quá trình này. Việc nâng cấp hệ thống thông tin hiện tại trong công ty nên chia làm hai giai đoạn:

- Giai đoạn 1: Hoàn thiện hệ thống thông tin nội bộ (Intranet) cũng như hệ thống thông tin trong từng bộ phận chức năng (Logistics, kỹ thuật, kế toán, marketing,...), hệ thống thông tin ở từng khâu trong dây chuyền cung ứng (kho tàng, bến bãi, vận tải,...) và sự kết nối thông tin giữa các tổ chức, bộ phận, công đoạn nêu trên, áp dụng tin học hoá trong các hoạt động của Công ty, lắp đặt các phần mềm phục vụ cho hoạt động của Công ty, chuẩn hóa các cơ sở dữ liệu... tạo cơ sở nền tảng trong hệ thống thông tin Logistics.

- Giai đoạn 2: Kết nối hệ thống thông tin nội bộ với bên ngoài theo hai phương thức:

- Phương thức 1: Sử dụng Internet. Đây là một xu hướng mà các Công ty Logistics trên thế giới đang hướng tới như là một công cụ không thể thiếu trong hoạt động logistics.

- Phương thức 2: Hệ thống trao đổi dữ liệu điện tử (Electronic data interchange - EDI). Hệ thống này cho phép trao đổi thông tin, dữ liệu từ máy tính qua máy tính của các bộ phận trong hệ thống với nhau. EDI đầu tư khá tốn kém tuy nhiên rất tiện ích và đạt độ an toàn cao. EDI thực sự hữu ích cho những khách hàng lớn của Công ty và trao đổi dữ liệu giữa các chi nhánh, đại lý trong hệ thống Logistics toàn cầu.

Thứ hai, điểm bán hàng - POS (Point of sale), với các thành phần: (i) Phần mềm: Quản lý hàng hoá, quản lý bán hàng, cho phép cập nhật về số lượng hàng hoá xuất, nhập, tồn tại mọi thời điểm, cũng như theo dõi tình hình doanh thu, công nợ đối với từng khách hàng, tại mọi thời điểm. (ii) Các thiết bị: Máy đọc mã vạch phục vụ việc nhập tên hàng bán; máy in hoá đơn bán lẻ in hoá đơn cho khách hàng, đơn giản hoá hoạt động bán hàng và mang lại tính chuyên nghiệp cao cho cửa hàng. Nét khác biệt của hệ thống này là cập nhật mọi lúc các thông tin về hoạt động bán hàng tại mọi thời điểm mà hệ thống ghi chép tính toán thủ công không thể có được.

Thứ ba, hệ quản trị doanh nghiệp tích hợp - ERP (Enterprise Resources Planning). ERP là bộ giải pháp công nghệ thông tin có khả năng tích hợp toàn bộ ứng dụng quản lí

sản xuất kinh doanh vào một hệ thống duy nhất, có thể tự động hoá các quy trình quản lý. Mọi hoạt động của doanh nghiệp, từ quản trị nguồn nhân lực, quản lý dây chuyền sản xuất và cung ứng vật tư, quản lý tài chính nội bộ đến việc bán hàng, tiếp thị sản phẩm, trao đổi với các đối tác, với khách hàng đều được thực hiện trên một hệ thống duy nhất.

Tóm lại, sự tiến bộ nhanh chóng của công nghệ thông tin trong thời gian qua đã giúp cho quá trình hoàn thiện logistics, quản trị kinh doanh và dịch vụ khách hàng phát triển mạnh mẽ. Trong logistics, hệ thống thông tin được sử dụng rộng rãi bao gồm POS-Point of sale (điểm bán hàng), EDI - hệ thống Electronic Data Interchange (hệ thống chia sẻ và trao đổi dữ liệu điện tử), ERP - Hệ quản trị doanh nghiệp tích hợp (Enterprise resources Planning), hệ thống thông quan tự động, hệ thống phân phối và theo dõi luồng hàng.

#### **4.5. Tăng cường hoạt động marketing**

Trước hết, để có một dịch vụ tốt thì Công ty cần nâng cao công tác dịch vụ khách hàng. Công tác dịch vụ khách hàng là những hoạt động cụ thể của doanh nghiệp nhằm giải quyết các đơn đặt hàng của khách hàng. Mục đích của hoạt động dịch vụ khách hàng là tạo cho quá trình mua bán, trao đổi được thông suốt và kết quả của quá trình này là làm tăng giá trị sản phẩm trao đổi. Các công việc liên quan đến dịch vụ khách hàng là: tìm hiểu thị trường, xác định nhu cầu thị trường; xây dựng mục tiêu và kế hoạch dịch vụ khách hàng; giới thiệu và cung cấp dịch vụ khách hàng, xử lý tình huống, duy trì uy tín với khách hàng; lắp đặt, bảo hành, sửa chữa và các dịch vụ khác; theo dõi sản phẩm.

Tiếp đến, xây dựng chính sách khách hàng nhằm gia tăng thị phần của Công ty. Nhằm tạo được nguồn hàng vận chuyển ổn định; xây dựng được mối quan hệ chặt chẽ với khách hàng để có điều kiện thuận lợi trong việc thiết kế chuỗi logistics và giảm chi phí cho khách hàng, tăng lợi nhuận cho công ty Logistics.

- **Bước 1:** Lựa chọn khách hàng mục tiêu. Không chỉ tập trung vào những khách hàng lớn ... mà còn chọn lọc thêm cả một số khách hàng là doanh nghiệp vừa và nhỏ để có thể khai thác tối đa năng lực cung cấp dịch vụ của Công ty.
- **Bước 2:** Xây dựng mối liên kết chặt chẽ giữa Công ty và khách hàng. Phát triển dịch vụ Chăm sóc khách hàng - Customer Care. Đặc biệt, hệ thống chăm sóc khách hàng dựa trên thiết bị công nghệ hiện đại, theo một quy trình tận tình, chuyên nghiệp đang ngày càng trở nên quan trọng và cần thiết với các nhà kinh doanh.
- **Bước 3:** Thiết kế hoạt động logistics phù hợp với yêu cầu của từng khách hàng - nhóm khách hàng riêng biệt.

## **TÀI LIỆU THAM KHẢO**

### **Tiếng Việt**

1. Lý Bách Chân (2003), *Đào tạo trong dịch vụ logistics*, NXB Giao thông Vận tải, Hà Nội.
2. Nguyễn Đình Phan (2010), *Nâng cao chất lượng dịch vụ hành chính công ở Thành phố Hà Nội đáp ứng yêu cầu hội nhập*, NXB Đại học Kinh Tế Quốc Dân, Hà Nội.

3. Nguyễn Như Tiến (2006), *Logistics - Khả năng ứng dụng và phát triển trong kinh doanh dịch vụ vận tải giao nhận Việt Nam*, NXB Giao thông Vận tải, Hà Nội.
4. Ngân hàng Thế giới (2014), *Kho vận hiệu quả: Chìa khóa để Việt Nam nâng cao năng lực cạnh tranh*.

### **Tiếng Anh**

1. Amanda Rasmussen (2010), *What is Logistics & Supply Chain Management*, Newcastle.
2. Carla Reed (2006), *Global Logistics and Transportation*, U.K.
3. Edward Frazzelle (2003), *Supply Chain Strategy - Logistics Management Library*, New York.
4. Steve Mc Lennon (2008), *Developing Singapore into a global Intergrated Logistics Hub- Economics Development Board of Singapore*, Singapore.

**TRÁCH NHIỆM XÃ HỘI CỦA DOANH NGHIỆP VỚI PHÁT TRIỂN  
BỀN VỮNG Ở VIỆT NAM**  
**SOCIAL RESPONSIBILITY OF ENTERPRISES AND SUSTAINABILITY  
DEVELOPMENT IN VIETNAM**

*ThS. Bùi Lan Phương*  
*Trường Đại học Thương mại*

**Đặt vấn đề**

Trong ba thập kỷ vừa qua, Việt Nam đã thu hút được nhiều các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài nhằm hỗ trợ vốn và công nghệ cho tăng trưởng và phát triển kinh tế của nước mình. Mặc dù các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài có đóng góp đáng kể cho tăng trưởng kinh tế nhưng việc thực hiện trách nhiệm xã hội của các doanh nghiệp này đối với Việt Nam còn hạn chế. Việc các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài làm ảnh hưởng đến môi trường của Việt Nam trong thời gian vừa qua có ảnh hưởng không nhỏ đến đời sống của người dân nói riêng và phát triển kinh tế nói chung. Thay đổi mô hình tăng trưởng kinh tế hướng tới phát triển bền vững là yêu cầu tất yếu của Việt Nam hiện nay trong đó trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp đóng vai trò quan trọng thúc đẩy tăng trưởng bền vững. Do vậy, việc nghiên cứu trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp với phát triển bền vững là cần thiết. Bài viết phân tích thực trạng trách nhiệm xã hội và tăng trưởng bền vững ở Việt Nam trong thời gian qua. Từ những kết quả đạt được và bài học đắt giá bài viết sẽ đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp gắn với phát triển kinh tế bền vững ở Việt Nam trong thời gian tới. Tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu phân tích, so sánh và tổng hợp để thực hiện bài viết này.

**Từ khóa:** Trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp, phát triển bền vững

**Abstract**

*In the past three decades, Vietnam has attracted many foreign-invested enterprises to support capital and technology for their own economic growth and development. Although foreign-invested enterprises have contributed significantly to economic growth, their social responsibility implementation for Vietnam is limited. The fact that foreign-invested enterprises have influenced the environment of Vietnam in recent years which has made a considerable impact on people's life in particular and economic development in general. Changing the model of economic growth towards sustainable development is the inevitable requirement of Vietnam at present, in which social responsibility implementation of enterprises plays an important role in promoting sustainable growth. Therefore, the study on social responsibility of enterprises for sustainable development is necessary. The article analyzes the practices of social responsibility implementation and sustainable growth in Vietnam in recent years. Based on the results achieved and the expensive lessons acquired, the article offers solutions to enhance social responsibility implementation of enterprises associated with sustainable economic development in Vietnam in the coming time. The author uses analytical, comparing, and synthesizing methods to conduct this research.*

**Keywords:** social responsibility of enterprises, sustainable development

## 1. Khái quát về trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp và phát triển bền vững

### 1.1. Khái niệm trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp (CSR) và phát triển bền vững (SD)

#### ❖ Trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp (CSR)

Khái niệm về trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp đã được rất nhiều các nhà khoa học đưa ra từ nhiều thập kỷ qua. Trong những thập niên 70 “*Trách nhiệm xã hội hàm ý nâng hành vi của doanh nghiệp lên một mức phù hợp với các quy phạm, giá trị và kỳ vọng xã hội đang phổ biến*” (Prakash, Sethi, 1975)<sup>160</sup>. Hay “*Trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp bao gồm sự mong đợi của xã hội về kinh tế, luật pháp, đạo đức và lòng từ thiện đối với các tổ chức tại một thời điểm nhất định*” (Archie.B Carroll, 1979).<sup>161</sup>

Theo ông Gordon Brown, nguyên Bộ trưởng Bộ Tài Chính Anh “*ngày nay, trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp khác xa với các hoạt động từ thiện trước đây - quyên góp tiền cho những mục đích từ thiện vào cuối năm tài khóa - mà thay vào đó là trách nhiệm quanh năm mà doanh nghiệp phải thực hiện cho môi trường xung quanh họ, cho điều kiện làm việc thực tế tốt nhất, cho những thỏa thuận với cộng đồng địa phương và cho sự nổi tiếng; và họ phải hiểu rằng thương hiệu không chỉ dựa vào chất lượng, giá cả và sự độc đáo mà còn là cách các doanh nghiệp tương tác với lực lượng lao động của các công ty với cộng đồng và môi trường*”.<sup>162</sup>

Mặc dù có rất nhiều quan điểm khác nhau xung quanh khái niệm về trách nhiệm xã hội nhưng theo tác giả cho rằng định nghĩa của Nhóm phát triển kinh tế tư nhân của Ngân hàng thế giới về CSR là hoàn chỉnh và rõ ràng nhất. Theo đó, CSR là “*sự cam kết của doanh nghiệp đóng góp vào việc phát triển kinh tế bền vững, thông qua những hoạt động nhằm nâng cao chất lượng đời sống của người lao động và các thành viên gia đình họ, cho cộng đồng và toàn xã hội, theo cách có lợi cho cả doanh nghiệp cũng như phát triển chung của xã hội*”.<sup>163</sup>

#### ❖ Phát triển bền vững (SD)

Có thể nói rằng mọi vấn đề về môi trường đều bắt nguồn từ phát triển. Nhưng con người cũng như tất cả mọi sinh vật khác không thể đình chỉ tiến hoá và ngừng sự phát triển của mình. Con đường để giải quyết mâu thuẫn giữa môi trường và phát triển là phải chấp nhận phát triển, nhưng giữ sao cho phát triển không tác động một cách tiêu cực tới môi trường. Do đó, năm 1987 Ủy ban Môi trường và Phát triển của Liên Hợp Quốc đã đưa ra khái niệm Phát triển bền vững: “*Phát triển bền vững là sự phát triển nhằm thoả mãn các nhu cầu hiện tại của con người nhưng không tổn hại tới sự thoả mãn các nhu cầu của thế hệ tương lai*”.

Quan niệm về phát triển bền vững dần được hình thành từ thực tiễn đời sống xã hội và có tính tất yếu. Tư duy về phát triển bền vững mạnh mẽ trong cả quá trình sản xuất xã hội và bắt đầu từ việc nhìn nhận tầm quan trọng của bảo vệ môi trường và tiếp đó là nhận

<sup>160</sup> Sethi, S. P. (1975). "Dimensions of Corporate Social Performance: An Analytical Framework." California Management Review Spring: 58-64

<sup>161</sup> Carroll, A. B. (1979). A three-dimensional conceptual model of corporate social performance. Academy of Management Review, 4, 497-505

<sup>162</sup> Corporate Social Responsibility - A Government update ([www.csr.gov.uk](http://www.csr.gov.uk))

<sup>163</sup> Định nghĩa của nhóm phát triển kinh tế tư nhân của Ngân hàng thế giới ([www.worldbank.org](http://www.worldbank.org))

ra sự cần thiết phải giải quyết những bất ổn trong xã hội. Chính vì thế, năm 1992, Hội nghị thượng đỉnh về Môi trường và Phát triển của Liên hợp quốc được tổ chức ở Ri-ô đơ Gia-nê-rô đề ra Chương trình nghị sự toàn cầu cho thế kỷ XXI, theo đó, phát triển bền vững được xác định là: *“Một sự phát triển thỏa mãn những nhu cầu của thế hệ hiện tại mà không làm hại đến khả năng đáp ứng những nhu cầu của thế hệ tương lai”*. Theo đó, ba trụ cột phát triển bền vững được xác định là: *Thứ nhất*, bền vững về mặt kinh tế, hay phát triển kinh tế bền vững là phát triển nhanh và an toàn, chất lượng; *Thứ hai*, bền vững về mặt xã hội là công bằng xã hội và phát triển con người, chỉ số phát triển con người (HDI) là tiêu chí cao nhất về phát triển xã hội, bao gồm: thu nhập bình quân đầu người; trình độ dân trí, giáo dục, sức khỏe, tuổi thọ, mức hưởng thụ về văn hóa, văn minh; *Thứ ba*, bền vững về sinh thái môi trường là khai thác và sử dụng hợp lý tài nguyên thiên nhiên, bảo vệ môi trường và cải thiện chất lượng môi trường sống.

Cho tới nay, quan niệm về phát triển bền vững trên bình diện quốc tế có được sự thống nhất chung và mục tiêu để thực hiện phát triển bền vững trở thành mục tiêu thiên niên kỷ. Ở Việt Nam, chủ đề phát triển bền vững cũng đã được chú ý nhiều trong giới nghiên cứu cũng như những nhà hoạch định đường lối, chính sách. Quan niệm về phát triển bền vững thường được tiếp cận theo hai khía cạnh: *Một là*, phát triển bền vững là phát triển trong mối quan hệ duy trì những giá trị môi trường sống, coi giá trị môi trường sinh thái là một trong những yếu tố cấu thành những giá trị cao nhất cần đạt tới của sự phát triển. *Hai là*, phát triển bền vững là sự phát triển dài hạn, cho hôm nay và cho mai sau; phát triển hôm nay không làm ảnh hưởng tới mai sau.

Trong mục 4, Điều 3, Luật Bảo vệ môi trường, phát triển bền vững được định nghĩa: *“Phát triển bền vững là phát triển đáp ứng được nhu cầu của thế hệ hiện tại mà không làm tổn hại đến khả năng đáp ứng nhu cầu đó của các thế hệ tương lai trên cơ sở kết hợp chặt chẽ, hài hòa giữa tăng trưởng kinh tế, bảo đảm tiến bộ xã hội và bảo vệ môi trường”*. Đây là định nghĩa có tính tổng quát, nêu bật những yêu cầu và mục tiêu trọng yếu nhất của phát triển bền vững, phù hợp với điều kiện và tình hình ở Việt Nam.

### **1.2. Mối quan hệ giữa thực hiện CSR với SD**

Hội đồng Kinh doanh Thế giới về Sự Phát triển Bền vững (World Business Council for Sustainable Development) đã đưa ra một định nghĩa về CSR và SD. Định nghĩa này được sử dụng khá phổ biến, được coi là hoàn chỉnh và rõ ràng. Đó là *“Trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp là cam kết của doanh nghiệp đóng góp cho việc phát triển kinh tế bền vững, thông qua việc tuân thủ chuẩn mực về bảo vệ môi trường, bình đẳng giới, an toàn lao động, quyền lợi lao động, trả lương công bằng, đào tạo và phát triển nhân viên, phát triển cộng đồng, bảo đảm chất lượng sản phẩm... theo cách có lợi cho cả doanh nghiệp cũng như phát triển chung của xã hội”*.



(i) Tăng trưởng nhanh và môi trường sinh thái luôn là hai mặt đối nhau của các nền kinh tế đang phát triển. Sau quá trình tăng trưởng kinh tế nhanh, nhiều nước đã phải trả giá đắt về môi trường. Việc Việt Nam cam kết thực hiện các mục tiêu Thiên niên kỷ cho thấy chúng ta không hy sinh chất lượng sống của người dân vì mục tiêu tăng trưởng nhanh trong ngắn hạn. Nhưng điều này đòi hỏi hệ thống quy định pháp luật phải có độ chính xác cao. Luật pháp phải làm sao vừa không thừa vừa không tạo chi phí không đáng có cho doanh nghiệp và không thiếu để bảo vệ lợi ích công cộng ở mức cần thiết.

(ii) Khi quy định pháp luật có đủ, mà tính hiệu lực của chúng thấp thì vấn đề vẫn không thể giải quyết. Nhiều vụ ô nhiễm môi trường nghiêm trọng diễn ra hơn chục năm không bị phát hiện và xử lý cho thấy cơ quan quản lý không làm hết trách nhiệm của mình. Đây là vấn đề mấu chốt, quan trọng nhất chúng ta phải giải quyết.

(iii) Trong bối cảnh của Việt Nam hiện nay, các doanh nghiệp bị bắt buộc hay tự nguyện đưa những giải pháp trách nhiệm xã hội vào chiến lược kinh doanh đều coi điều này rất quan trọng đối với sự phát triển bền vững của doanh nghiệp mình. Tuy nhiên, không phải nhiều doanh nghiệp Việt Nam hiểu và nhận thức được đòi hỏi mới về trách nhiệm xã hội. Những thách thức chủ yếu đối với việc thực hiện trách nhiệm xã hội là: nhận thức hạn chế về trách nhiệm xã hội; thiếu nguồn lực tài chính và nguồn nhân lực để xây dựng những tiêu chuẩn trách nhiệm xã hội đặc biệt ở các doanh nghiệp nhỏ và vừa; có sự nhầm lẫn giữa trách nhiệm xã hội và luật lao động. Các quy định của địa phương cũng có tác động đối với việc thực hiện những quy tắc ứng xử.

(iv) Khi xem xét nghiêm túc những thách thức đối với việc thực hiện các quy định về trách nhiệm xã hội, các doanh nghiệp Việt Nam cần phải nhận thức được vai trò quan trọng của trách nhiệm xã hội đối với những lợi ích của họ và từ đó thực hiện chúng tốt hơn.

(v) Dư luận có chiều hướng đánh đồng hoạt động từ thiện với trách nhiệm xã hội. Như đã đề cập ở trên, từ thiện chỉ là một phần nhỏ trong trách nhiệm xã hội. Một doanh nghiệp đóng góp 1 tỷ đồng từ thiện, nhưng có thể gây ô nhiễm với chi phí nhiều tỷ đồng hơn thế. Do đó, cần phải có một cách tiếp cận toàn diện về trách nhiệm xã hội. Cách thức tổ chức các buổi từ thiện thường mang tính PR mà không đi vào thực chất.

(vi) Toàn cầu hóa thúc đẩy mở rộng phạm vi hoạt động cũng như tầm ảnh hưởng của các tập đoàn đa quốc gia. Sự thay đổi này đồng nghĩa với sự đa dạng về sản phẩm, người tiêu dùng, đội ngũ lao động, chủ đầu tư, cổ đông từ nhiều thành phần khác nhau,

nhieu đất nước khác nhau... Công ty nào muốn vươn ra chiếm lĩnh thị trường toàn cầu thì phải đối mặt với những vấn đề mang tính toàn cầu, chịu trách nhiệm trước dư luận toàn cầu.

(vi) Việc hội nhập mạnh mẽ vào nền kinh tế quốc tế mở ra cho nền kinh tế nước nhà nhiều cơ hội song hành cùng thách thức. Làm sao để kinh tế Việt Nam phát triển bền vững trong những năm kế tiếp đang là một câu hỏi quan trọng hàng đầu. Trước hết, ở tầm vi mô, các doanh nghiệp trong vai trò xương sống của nền kinh tế cũng phải tìm cho mình con đường phát triển bền vững thích hợp trước những đổi thay từ trong lẫn ngoài. Để đảm bảo lợi nhuận của mình, các doanh nghiệp cần ý thức rằng không thể phát triển mà phớt lờ sức ép của dư luận - những người vừa là khách hàng, công nhân viên hoặc cả các đối tác, chủ đầu tư trong nước lẫn quốc tế. Các nhà quản lý doanh nghiệp quốc tế không những biết cách làm tăng tối đa lợi nhuận cho công ty, mà còn ý thức rất rõ được việc tạo nên những điều kiện để duy trì và phát triển bền vững những lợi ích. Vậy là từ những ý niệm đạo đức ban đầu dưới sức ép của dư luận trở thành luật, các quy định bắt thành văn..., các doanh nhân cũng đã tự nhận ra việc tuân thủ các điều lệ này cũng là cơ hội để tăng lợi nhuận. Chính vì thế, việc hoàn thành trách nhiệm xã hội tạo ra cho doanh nghiệp những con đường phát triển bền vững hơn trong tương lai.

## **2. Thực trạng thực hiện CSR và SD tại Việt Nam**

### ***2.1. Tổng quát tình hình thực hiện CSR và SD tại Việt Nam***

Trách nhiệm xã hội đã trở thành một nội dung quan trọng không thể thiếu trong hoạt động quản trị chiến lược của tất cả các công ty đa quốc gia trên thế giới. Không chỉ hạn chế trong các vấn đề truyền thông liên quan đến môi trường sinh thái, trách nhiệm xã hội đã phát triển đa dạng và ngày càng bao trùm lên rất nhiều lĩnh vực khác nhau như: điều kiện lao động, không sử dụng lao động trẻ em, không ép giá người trồng nguyên liệu, bảo đảm vệ sinh an toàn thực phẩm, giết mổ gia súc nhân đạo, không sử dụng lông thú, động vật quý hiếm, sản phẩm biến đổi gen, trung thực trong kế toán tài chính, thông tin đến khách hàng, nhà đầu tư, uy tín đạo đức trong giao dịch với đối tác, cạnh tranh, không quỵên góp chính trị, khuyến khích quan hệ cộng đồng, tình nguyện, từ thiện...

Việc mở cửa cho thương mại và đầu tư trong vòng 30 năm qua đã thúc đẩy xuất khẩu và dòng vốn FDI vào Việt Nam và nhờ đó tạo điều kiện cho sự phát triển kinh tế, giảm đói nghèo đáng kể. Tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng kinh tế cao trong suốt thập niên vừa qua không đảm bảo sự phát triển bền vững do năng lực cạnh tranh yếu cùng với những vấn đề về môi trường và xã hội.

### ***2.2. Những kết quả đã đạt được***

Trong bối cảnh, nền kinh tế toàn cầu vừa trải qua suy thoái và sự cạnh tranh ngày càng gay gắt hơn, các doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp lớn cần phải có những chiến lược phát triển phù hợp để có thể vượt qua giai đoạn khó khăn này, phát triển bền vững. Rất nhiều doanh nghiệp đã nhận thức được rằng, thực hiện tốt CSR là giải pháp hữu hiệu giúp nâng cao hình ảnh, nâng cao giá trị và vị thế cạnh tranh của họ trên thị trường.



Việc thực hiện CSR ở Việt Nam được thực hiện mạnh mẽ trong việc đề cao tính hiệu quả và tôn trọng pháp luật của doanh nghiệp. Việc tôn vinh các doanh nghiệp có xu hướng đưa thêm các tiêu chí liên quan đến các vấn đề xã hội và môi trường.

Một số doanh nghiệp lớn, có thương hiệu, có nhãn hiệu đăng ký, hoạt động trên lĩnh vực xuất khẩu đạt trình độ về trách nhiệm xã hội được các nhà nhập khẩu chấp nhận. Các doanh nghiệp này thực hiện đầy đủ và nghiêm túc các tiêu chuẩn SA 8000, ISO 14000, bảo đảm trình độ vệ sinh và an toàn thực phẩm tốt. Các doanh nghiệp này cũng đã có chiến lược dài hạn để thực hiện ngày càng đầy đủ hơn trách nhiệm xã hội cả về bảo vệ môi trường, hạn chế lượng khí thải... Việc các doanh nghiệp lớn như Metro đã ký kết hợp đồng và hướng dẫn sản xuất, thu mua nhiều mặt hàng nông sản bảo đảm chất lượng đã đem lại nhiều tiến bộ trong cung ứng nông sản, kể cả cho xuất khẩu. Tuy nhiên, có đến hàng vạn doanh nghiệp chưa có thương hiệu, chưa đăng ký chất lượng sản phẩm. Số nông sản được sản xuất theo quy trình hiện đại (GAP - Good Agricultural Practice), có đăng ký nhãn hiệu vùng sản xuất, như thanh long, xoài, cà phê, bưởi... tuy đã tăng, nhưng vẫn còn rất ít so với tổng sản lượng các sản phẩm gieo trồng và chăn nuôi. Ngày càng nhiều các nhà đầu tư và nhập khẩu nước ngoài đòi hỏi các doanh nghiệp Việt Nam phải áp dụng những thông lệ kinh doanh trên cơ sở tôn trọng con người, cộng đồng và môi trường, như: Hiệp định về may mặc giữa Việt Nam và Hoa Kỳ ký kết vào tháng 5 năm 2003 có bao gồm một điều khoản buộc các cơ quan có chức năng của Việt Nam phải khuyến khích việc thực hiện các quy tắc trách nhiệm xã hội để có thể xâm nhập vào thị trường Hoa Kỳ, một trong những thị trường xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam. Bất chấp đòi hỏi ngày càng tăng về việc tuân thủ trách nhiệm xã hội từ phía các nhà nhập khẩu nước ngoài, chỉ có một số ít doanh nghiệp Việt Nam, đặc biệt là các doanh nghiệp lớn mới có được những tài liệu về các tiêu chuẩn trách nhiệm xã hội này. Trong thế giới kinh doanh, các doanh nghiệp có thể thể hiện trách nhiệm xã hội của mình thông qua việc có được một số chứng chỉ và Bộ Quy tắc ứng xử được quốc tế công nhận. Các tiêu chuẩn trách nhiệm xã hội quan trọng nhất là: SA 8000 dành cho nơi làm việc của các nhà máy, WRAP (Sản xuất hàng may mặc có Trách nhiệm Toàn cầu), trách nhiệm trong ngành may mặc và da giày của Hoa Kỳ, hoặc ISO 14000, hệ thống quản lý môi trường ở các doanh nghiệp, và OHSAS 1800 đối với an toàn sức khỏe. Việc đánh giá thực hiện trách nhiệm xã hội được quy định khá cụ thể trong các Bộ Quy tắc ứng xử. Tuy nhiên, các tiêu chuẩn này không phải là thoả thuận giữa các chính phủ hay quy định của các công ước quốc tế, vì vậy, ràng buộc chỉ là giữa các nhà xuất nhập khẩu hoặc do chính doanh nghiệp tự đặt ra. Những trường hợp minh họa về lợi ích mà các doanh nghiệp Việt Nam có được từ việc áp dụng chiến lược bền vững tổng hợp cho thấy trách nhiệm xã hội đã đem lại lợi ích thực sự cho họ. Tuy nhiên, vẫn còn một bộ phận lớn các doanh nghiệp trong nước đã không nhận thức được tầm ảnh hưởng của trách nhiệm xã hội đối với sự tồn vong của họ. Họ cho rằng việc thực hiện trách nhiệm xã hội đòi hỏi chi phí quản lý lớn mà lại ít đem lại kết quả.

Năm 2005, nước ta đã có giải thưởng "CSR hướng tới sự phát triển bền vững" được tổ chức bởi Phòng thương mại và Công nghiệp Việt Nam, Bộ Lao động Thương binh và Xã hội, Bộ Công Thương cùng các hiệp hội Da giày, Dệt may tổ chức, nhằm tôn vinh các doanh nghiệp thực hiện tốt công tác CSR trong bối cảnh hội nhập. Đã có rất nhiều doanh

nhân làm từ thiện gắn với hình ảnh của công ty... Một số doanh nghiệp đã đưa CSR vào chiến lược kinh doanh của mình như chương trình xã hội: “6 triệu ly sữa cho trẻ em Việt Nam” của Vinamilk và quỹ học bổng “Đèn đom đóm” của Dutch Lady gây được tiếng vang và được người tiêu dùng ủng hộ. Ngoài ra chúng ta cũng có các hoạt động ủng hộ thiên tai, bão lụt của các doanh nghiệp và doanh nhân. Tuy nhiên, ở Việt Nam việc thực hiện CSR còn tương đối khó khăn. Trước hết đó là sự hiểu biết của doanh nghiệp về CSR chưa đầy đủ, doanh nghiệp chỉ hiểu đơn thuần là làm từ thiện trích từ lợi nhuận mà chưa hiểu rằng việc thực hiện CSR phải được tích hợp ngay trong kế hoạch sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Việc làm thứ hai tác động đến việc thực hiện CSR là do áp dụng những hệ thống quy tắc ứng xử du nhập từ quốc tế - nơi mặt bằng vật chất cao so với mặt bằng vật chất của Việt Nam. Trong khi đó doanh nghiệp thiếu nguồn tài chính, và kỹ thuật để thực hiện các chuẩn mực CSR đặc biệt là các DN vừa và nhỏ, mà phần lớn DN Việt Nam là DN nhỏ và vừa. Hơn nữa, việc triển khai thực hiện CSR còn thiếu các chính sách, pháp luật đồng bộ và hệ thống tiêu chuẩn phù hợp với mặt bằng kỹ thuật và xã hội. Trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp là vấn đề tất yếu đi liền với kinh doanh ở các nước phát triển nhưng ở Việt Nam, các doanh nghiệp phần lớn chỉ thực hiện do mang tính bắt buộc hay từ thiện tâm của người đứng đầu doanh nghiệp. Đó là hai quan niệm kinh doanh hoàn toàn khác nhau.

### **2.3. Những tôn tại và nguyên nhân**

Trước Formosa Việt Nam đã có những bài học đắt giá từ cách trả thảm đồ mời gọi đầu tư nước ngoài bằng mọi giá và nhiều sai lầm đã phải trả giá. Ở các địa phương, từ những dự án trả thảm đồ, có thể làm gia tăng nguồn thu trăm tỷ, nghìn tỷ mỗi năm; giải quyết cả trăm, nghìn lao động mỗi dự án...nhưng nếu thiếu tinh táo, xao nhãng trách nhiệm, cách trả thảm đồ bằng mọi giá sẽ là lợi ít, hại nhiều; lợi trước mắt mà hại lâu dài. Những con số tăng nguồn thu chỉ là trước mắt, cân đong đo đếm được; nhưng những thứ hư hao, mất mát thì lớn gấp nhiều lần, hậu quả và hệ lụy lâu dài, không thể lường hóa được. Những nguồn thu tài chính mà dự án này mang lại mấy năm qua cho Hà Tĩnh là không nhỏ, giúp địa phương này bước vào hàng những tỉnh có nguồn thu ngân sách trên nghìn tỷ mỗi năm. Nhưng khi xảy ra thảm họa môi trường mang tên Formosa, thì tổng nguồn thu này trở thành giá trị âm.

Không chỉ Hà Tĩnh, mà Quảng Bình, Quảng Trị, Thừa Thiên - Huế, và các địa phương lân cận khác cũng phải gánh chịu hậu quả. Thiệt hại mà chủ doanh nghiệp Formosa gây ra là không thể lường tính, không chỉ ở lĩnh vực môi trường tự nhiên, mà còn môi trường đầu tư, môi trường chính trị, văn hóa, xã hội và tiềm ẩn vấn đề tối hệ trọng là chủ quyền, an ninh quốc gia. Dự án này tạo ra hàng nghìn công ăn việc làm, nhưng cũng tước đi sinh kế của hàng chục nghìn, thậm chí hàng trăm nghìn lao động, không chỉ ở lĩnh vực nuôi trồng, đánh bắt hải sản, mà còn cả ngành du lịch, vận tải và nhiều lĩnh vực sản xuất, dịch vụ khác.

Chính sách trả thảm đồ mời gọi đầu tư từ nước ngoài của các địa phương rất đáng hoan nghênh. Nhưng quá đề cao chính sách này, bỏ qua hoặc coi nhẹ những nguyên tắc cơ bản về các vấn đề công nghệ, môi trường, an ninh quốc phòng, lợi ích cộng đồng, lợi ích quốc gia... thì sớm hay muộn, trả thảm đồ sẽ là rước thảm họa. Hoan nghênh chủ trương

trải thảm đỏ, tạo môi trường thuận lợi và thân thiện để các nhà đầu tư đến với Việt Nam, để đôi bên cùng có lợi. Nhưng chúng ta cần cảnh giác với hội chứng “trải thảm đỏ”, lấy “trải thảm đỏ” làm nguyên tắc “cốt lõi” để bỏ qua những nguyên tắc sống còn khác, để vụ lợi và toan tính lợi ích nhóm.

### **3. Các giải pháp nâng cao CSR nhằm phát triển bền vững tại Việt Nam**

#### **3.1. Giải pháp từ phía Nhà nước**

- *Bổ sung và hoàn thiện khung pháp luật Việt Nam nhằm tạo sở sở pháp lý vững chắc cho CSR và SD.*

Hệ thống pháp luật chính là khung cơ sở, là nền tảng đầu tiên để các doanh nghiệp thực hiện SD nói chung cũng như CSR nói riêng. Tuy nhiên khung pháp luật hiện thời của Việt Nam còn nhiều thiếu sót, bất cập, chưa đáp ứng được những đổi mới của đất nước khiến cho nhiều doanh nghiệp đã lợi dụng kẽ hở của pháp luật để trốn tránh không thực hiện nghĩa vụ đạo đức, CSR.

- *Tăng cường tuyên truyền nâng cao nhận thức về SD và CSR ở Việt Nam.*

Nhận thức đúng về đạo đức kinh doanh và trách nhiệm xã hội, trách nhiệm cộng đồng là điều cần thiết đối với mỗi doanh nghiệp. Nhận thức đúng để hành động đúng bên cạnh cơ chế quản lý chặt chẽ và hiệu quả hơn của các cơ quan quản lý Nhà nước về bảo vệ người lao động, người tiêu dùng, môi trường... chắc chắn sẽ mang lại hiệu quả thiết thực và ý nghĩa đối với con người đối với sự phát triển bền vững của quốc gia.

- Xây dựng, bổ sung Bộ Luật Lao động Việt Nam.
- Tổ chức các cuộc đối thoại trực tiếp về CSR.
- Phối hợp đồng bộ hoạt động của các cơ quan, ban ngành, tổ chức.

- *Có chính sách khuyến khích, hỗ trợ thực thi CSR trong doanh nghiệp.*

Mục tiêu của các doanh nghiệp trong quá trình sản xuất, kinh doanh là tối đa hoá lợi nhuận, doanh thu, trong khi đó, việc tuân thủ SD nói chung và CSR nói riêng cần có thời gian dài mới có thể phát huy đem lại lợi ích cho doanh nghiệp. Do đó, Nhà nước nên ban hành các chính sách khuyến khích, quan tâm, hỗ trợ các doanh nghiệp thực hiện trách nhiệm xã hội như việc giúp đỡ doanh nghiệp sản xuất phù hợp với tiêu chuẩn về bảo vệ môi trường, sản xuất theo công nghệ sạch...

- *Hoàn thiện bộ máy, cơ chế hoạt động của công tác thanh tra kiểm tra.*

Thanh tra lao động có vai trò là người kiểm tra, giám sát việc thực hiện các quy định pháp luật của các doanh nghiệp. Tuy nhiên, do lực lượng thanh tra viên ở nước ta còn mỏng chưa đáp ứng được số lượng các doanh nghiệp, cơ sở sản xuất ngày càng gia tăng, do vậy việc tăng cường năng lực hoạt động của hệ thống thanh tra lao động là điều cần thiết.

- *Đưa CSR vào chương trình giáo dục của các trường đại học.*

Hiện nay, trong các trường đại học dạy về kinh doanh, sinh viên chủ yếu được học về các kỹ năng cứng là các nghiệp vụ, kỹ thuật kinh doanh là chính chứ ít khi được dạy về

các kỹ năng mềm: cách ứng xử trong hoạt động kinh doanh, và càng hiếm được dạy về cách ứng xử có đạo đức, trách nhiệm của doanh nghiệp với xã hội, với cộng đồng.

### **1.1. Giải pháp từ phía doanh nghiệp**

Việc thực hiện CSR không chỉ là vấn đề trong ngắn hạn mà đó là quá trình lâu dài với sự nỗ lực của các doanh nghiệp. Khi việc đáp ứng những tiêu chuẩn trong kinh doanh là phương tiện cho các nhà sản xuất, cung ứng dịch vụ tiếp cận thị trường quốc tế thì các doanh nghiệp Việt Nam cần thoát ra khỏi thể bị động, nắm lấy vị trí chủ động hơn trong việc thực thi CSR.

- *Nâng cao nhận thức về CSR.*

Nâng cao nhận thức về CSR trong các doanh nghiệp trước hết phải bắt đầu từ người đứng đầu doanh nghiệp bởi tầm nhìn và quyết định của họ có ảnh hưởng rất lớn, thậm chí tuyệt đối tới chiến lược sản xuất kinh doanh của công ty (đặc biệt ở những công ty vừa và nhỏ).

- *Có chiến lược dài hạn trong xây dựng và hoàn thiện các tiêu chuẩn CSR với những bước đi thích hợp.*

Việc thực hiện trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp theo ý nghĩa đầy đủ và đích thực không phải là một vấn đề đơn giản và nằm trong khả năng giải quyết trong ngắn hạn của phần lớn các doanh nghiệp Việt Nam bởi sự hạn chế của các yếu tố nguồn lực, trong đó có nguồn lực tài chính.

- *Xây dựng công đoàn cơ sở vững mạnh.*

Công đoàn đã và đang đóng góp một vai trò tích cực là đại diện của giai cấp công nhân lao động. Đặc biệt trong các doanh nghiệp nơi người lao động là người làm chủ doanh nghiệp.

**Như vậy**, CSR và SD tại Việt Nam đang được nhiều doanh nghiệp quan tâm. Các chính sách của Nhà nước và từ phía các doanh nghiệp đã tạo bước đà cho CSR và SD phát triển mạnh mẽ ở Việt Nam. Từ đó, các doanh nghiệp Việt Nam hiểu và thực hiện CSR một cách tự giác, và ngày càng làm cho hoạt động kinh doanh của mình phát triển lên tầm cao mới song song với SD của quốc gia.

# REVERSE LOGISTICS AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN VIETNAM

## LOGISTICS NGƯỢC VÀ PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG Ở VIỆT NAM

*ThS. Trần Thị Thu Hương*  
*Trường Đại học Thương mại*

### **Abstracts**

*Under the pressure of fierce competition and serious environmental pollution today, reverse logistics is one of the important solutions that help businesses reduce costs, increase sales revenue, improve customer service and reduce the impact of business activities on the environment; thereby gaining competitive advantages in the market and implementing corporate social responsibility. In the scope of the nation, developing reverse logistics system is also regarded as a key in attaining the sustainable development objectives. This article provides the concepts of reverse logistics in connection with environmental aspect and sustainable development. Based on qualitative data collection method, this article also evaluates the current situation of the implementation of reverse logistics in the scope of nation as well as that of the firms in Vietnam. Finally, some policy recommendations to improve reverse logistics in Vietnam are discussed at the end of this article.*

**Key words:** *reverse logistics, sustainable development, Vietnam*

### **Tóm tắt**

*Dưới áp lực của cạnh tranh khốc liệt và ô nhiễm môi trường nghiêm trọng hiện nay, logistics ngược là một trong những giải pháp quan trọng giúp doanh nghiệp giảm thiểu chi phí, tăng doanh thu bán hàng, cải thiện dịch vụ khách hàng và giảm tác động của hoạt động kinh doanh đối với môi trường, qua đó đạt được lợi thế cạnh tranh trên thị trường và thực hiện trách nhiệm xã hội. Trong phạm vi quốc gia, phát triển hệ thống logistics ngược cũng được coi là chìa khóa để đạt được các mục tiêu phát triển bền vững. Bài viết này cung cấp các khái niệm về logistics ngược liên quan đến khía cạnh môi trường và phát triển bền vững. Dựa trên phương pháp thu thập số liệu, bài báo này cũng đánh giá tình hình hiện tại của việc triển khai logistics ngược trong phạm vi quốc gia cũng như trong các doanh nghiệp ở Việt Nam. Cuối cùng, một số khuyến nghị về chính sách để cải thiện logistics ngược tại Việt Nam được thảo luận ở phần cuối của bài báo này*

**Từ khóa:** *logistics ngược, phát triển bền vững, Việt Nam*

### **1. Introduction**

Vietnam has been in the process of the industrialization and modernization. Along with the development of economy in general and manufacturing sectors in particular, the increase in population, the improvement of living standard, and the trend of urbanization, a large amount of waste has been released into the environment, especially solid waste such as household waste, industrial waste, medical waste, agricultural waste, and hazardous waste, etc. According to the statistics, the volume of household solid waste in Vietnam is

generated at 28 million tons, the amount of non-hazardous industrial solid waste is 7 million tons and hazardous industrial solid waste is about 800 thousand tons per year. However, due to the low rate of collecting and treatment for solid waste, the environment pollution in Vietnam becomes a serious issue causing negative impacts on the sustainable development in Vietnam.

The pressure of maintaining economic development with environmental issue and sustainable development has forced the government as well as the businesses in Vietnam to set out specific and synchronous strategies to collect and dispose waste for all emissions sources. Decree No.1216/QĐ-TTg approving "Strategy for National Environmental Protection until 2020 and orientation to 2030" was enacted on September 5, 2012. Environmental Protection Law 2014 passed by the National Assembly XIII in 7th Session in June 23, 2014 has come into effect from January 1, 2015. In addition, Decree No.38/2015/ND-CP on the Management of Waste and Scrap and Guiding Circulars were promulgated on April 24, 2015. Especially, in the context of facing the global environment pollutions such global warming, climate change, and greenhouse effect, Vietnam signed several international commitments on sustainable development such as The United Nations Framework Convention on Climate change and Kyoto Protocol; Vienna Convention for the Protection of the Ozone layer; Montreal Protocol on Substances that Deplete the Ozone layer; Basel Convention on the Control of Transboundary Movement of Hazardous Waste and Their Disposal; The Stockholm Convention on Persistent Organic Pollutants... All of the above show that sustainable development has become the guidelines and policies of Vietnam government.

The OECD (2003) acknowledged that "Reverse logistics need to be developed. The imminent need in many countries to reduce, reuse and recycle waste will only become feasible with a transport system which carries used and returned goods for reuse and recycling (reverse logistics) in a cost-effective manner." The result is an increase in reverse logistics activities on a whole range of industries in many countries over the world.

Although the recycling industries have been developing for a long time and it is currently playing an important role in the economy of many countries, reverse logistics is a relatively new area for both academic researchers and business practitioners in the developing countries in general and in Vietnam in particular. Reverse logistics is just at the beginning stage compared to most industry sectors in Vietnam. However, nowadays, reverse logistics is revealed the increasingly interest of government and enterprises because of some factors such as the increasing consumption of products leading to the growing amount of discarded products and waste, the changing business to customer and sustainable development orientation, and the increasing enforcement of law.

The research focuses on three main objectives as details:

- Provide the concept of reverse logistics in connection with environmental aspect and sustainable development.
- Evaluate the current situation of the implementation of reverse logistics at the nation level as well as firm level in Vietnam.

- Offer some recommendations to improve reverse logistics in Vietnam.

## 2. Theory foundations

Though the idea of reverse logistics dates from long time ago, a formal definition of Reverse Logistics was given by Council of Logistics Management in the early nineties of the 20<sup>th</sup> century. This definition stresses the recovery aspects of reverse logistics (Stock, 1992):

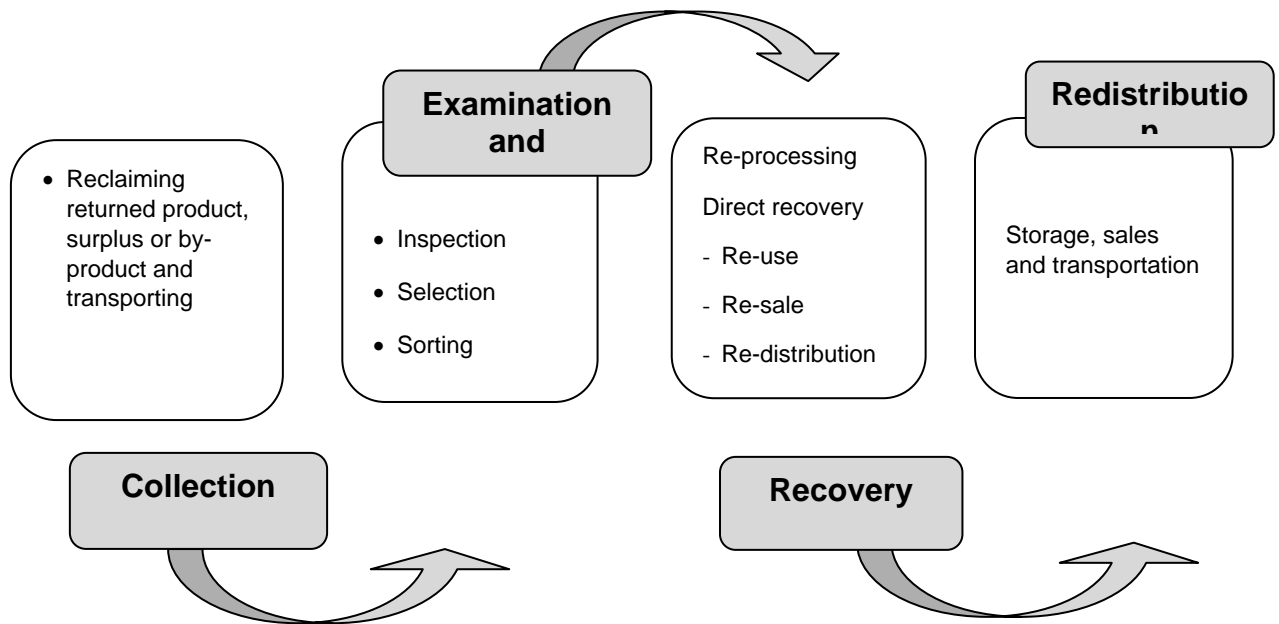
*“Reverse logistics is the term often used to refer to the role of logistics in recycling, waste disposal, and management of hazardous materials; a broader perspective includes all issues relating to logistics activities to be carried out in source reduction, recycling, substitution, reuse of materials and disposal.”*

Carter and Ellram (1998) linked the concept of reverse logistics to environmental purpose of, as follows: *“Reverse logistics is the process whereby companies can become environmentally efficient through recycling, reusing, and reducing the amount of materials used”*

According to the Reverse logistics Executive Council, *“Reverse logistics is the process of moving goods from their typical final destination to another point, for the purpose of capturing value otherwise unavailable, or for the proper disposal of the products”*

The concepts presented above show that reverse logistics related activities play three fold roles for sustainable development including environmental, economic and social aspects. Firstly, firms are able to reduce their material and energy resource consumptions, improve resource productivity, and thereby reducing operating costs. In addition, firms are able to increase their revenue from returned, reconditioned or recycled products and materials that were previously discarded (Stock et al., 2002). Therefore, reverse logistics should be seen as a potential source of competitive advantages and not just as a system that only generates additional costs (Daugherty et al., 2005; Stock, 2001). Secondly, in relation to environment matters, reverse logistics has been regarded as an effective way to minimize the consumption of natural resources, decrease waste from business activities, and thus reduce the negative impact on environment. In other words, reverse logistics improve both business performance and environmental performance enabling firms to achieve competitive advantages (Stock et al., 2002). Finally, reverse logistics can also be considered a tool for companies to implement their social responsibilities. Some companies use their reverse logistics potentials for altruistic purposes such as philanthropy, charities or giving discounts to their customers for buying new products instead of returning the old products (Rogers and Tibblen-Lembke, 1998). Furthermore, the informal reverse logistics system has created many job opportunities and increased incomes for the low-skill labour force in many developing and underdeveloped countries through collecting valuable used products discarded from households and businesses.

There are some different models describing the reverse logistics process. In this research, the model as figure 1 from Roberta Pinna and Pier Paolo Carrus (2006) is used. The figure 1 indicates four main stages in reverse logistics process:



**Figure 3: Reverse logistics process**

(Source: Roberta Pinna and Pier Paolo Carrus, 2010)

The first stage in the process is *collection*. Collection includes all activities that are necessary for reclaiming returned products, surplus or by-products and transporting them to a point of recovery where they will be carried on further examination and processing. At the stage of *inspection/selection and sorting*, quality of returned products is assessed carefully to classify them into different groups. Then, they will be put into the *recovery* stage.

The firm has many recovery options to choose. If the quality is “as-good-as-new”, products can be brought into the market through direct recovery including three ways, namely re-use, re-sale and re-distribution. Re-use refers to cases in which returned products with good quality can be re-used almost immediately in the same or an alternative market. This can be adapted to re-usable bottles, pallets, containers and most leased or rented equipment. Re-use is a step [TB1] in which the product is used again without purchasing, spare parts as an example. Re-sale is applied to situations where the product is sold again. Finally, re-distribution refers to products like carriers that are simply distributed again and again.

The second option is the re-processing that includes the following recovery options:

- Repair (at product level),
- Refurbishing (at module level),
- Remanufacturing (at component level),
- Retrieval (at part level),



- Recycling (material level), and
- Incineration (energy level).

The goal of repair is to restore faulty products to “working order” status despite products’ less quality. At module level, the products like a large installation, building or other objects get upgraded (refurbishment). In case of component recovery, products are dismantled and used and new parts can be used either in the manufacturing of the same products or of different products (remanufacturing). In material recovery, products are grinded and their materials are sorted out and grouped according to a quality wish, so recycled materials can be input raw material, such as paper pulp and glass. Finally, in energy recovery, products are burned and the released energy is captured (incineration). If none of these recovery processes occur, products are likely to go to landfill.

The last stage is re-distribution referring to logistics activities required to introduce a product into market and transfer it to customers (for example: storage, sales and transportation)

### **3. METHODOLOGY**

Qualitative data collection is the main method to collect both primary and secondary data to conduct the given objectives of the article. All of the information about current situation of reverse logistics at national level is gathered through the secondary data research. However, reverse logistics has just been at the beginning stage in most industry sectors in Vietnam. Nowadays, there are no documents or macro statistics directly mentioned on reverse logistics. Therefore, the author considers the data mainly related to solid waste management as the initial illustration to demonstrate reverse logistics in Vietnam.

To collect the primary data reflecting the real situation of reverse logistics activities at firm level, the author used expert interview method. Interviewees are the head of department related to reverse logistics of Hanoi Plastics Joint Stock Company and Hanoi Beer Alcohol and Beverage Joint Stock Corporation. These are two companies that have high demand for [TB2] reverse logistics to collect and recycle materials or reusable bottles.

## **4. CURRENT SITUATION OF REVERSE LOGISTICS IN VIETNAM**

### ***4.1 Current situation of reverse logistics system at national level***

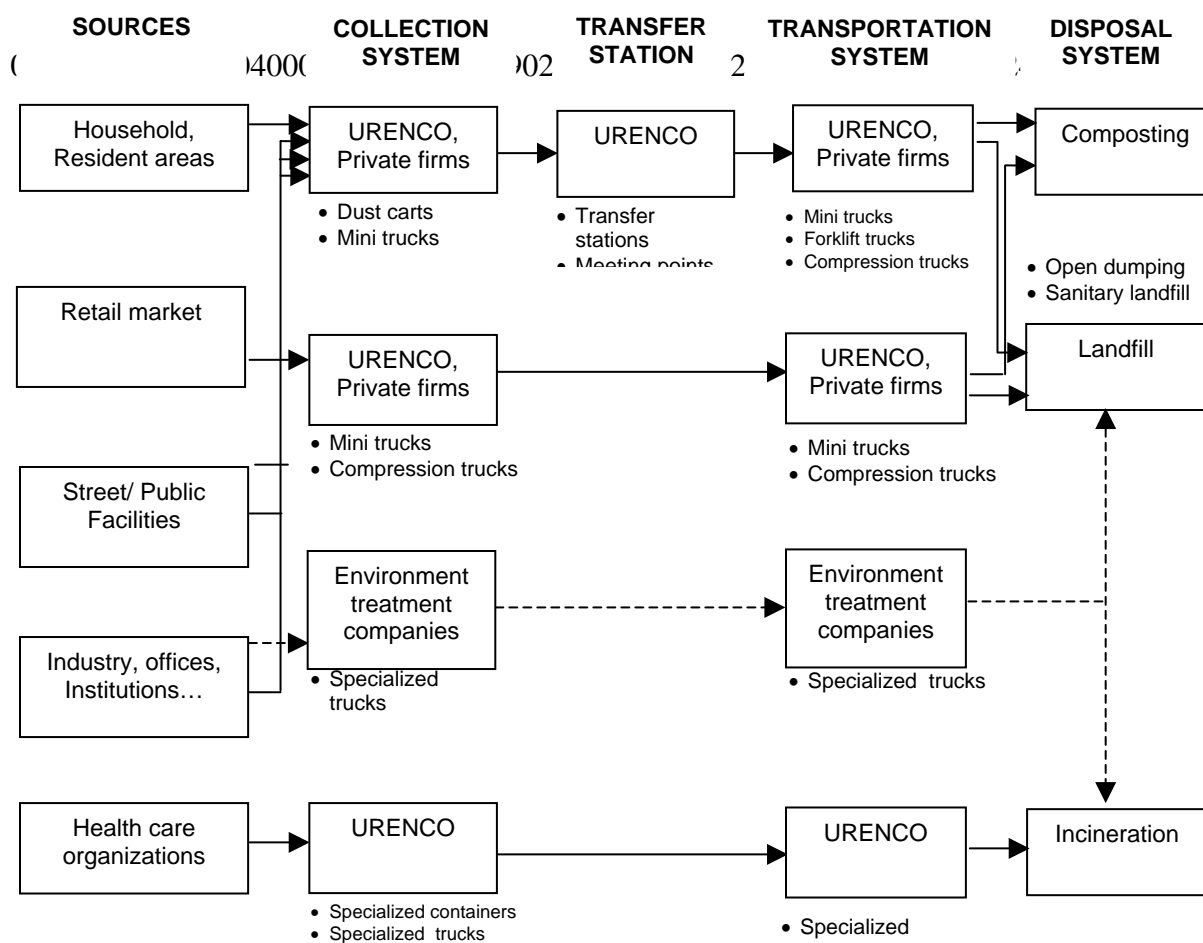
In Vietnam, reverse logistics is mainly known as the solid waste collecting and treatment system organized and operated in formal and informal model. In which, the formal reverse logistics system does not only include the state-managed waste collection and treatment system through Urban Environment Company (URENCO) but also the participation of joint ventures and private companies based on the contracts of waste collection and treatment. In contrast, the informal reverse logistics system is a spontaneous, small and fragmented waste collection and treatment system without legal contracts. While the formal collection system has not met requirements of household and

business for collecting and recycling discarded products and waste, the informal system has been regarded as a temporary but an effective solution in Vietnam.

#### 4.1.1 Formal reverse logistics system

The formal reverse logistics system includes collection system, transfer station, transportation system, and final disposal systems operated by public urban environmental service providers. In the 2000s, Vietnam had only 95 organizations (only two of which were privately-owned companies; the rest were state-owned companies) working in the waste management industry and together serving 82 cities or towns. However, there are now nearly 2000 enterprises operating in environment and waste management field including state-owned companies, privately-owned enterprises, and joint-venture firms. URENCO is a leading company with more than 50 years of experience. There is at least one representative of URENCO in each city in Vietnam who is responsible for waste handling. URENCO implements different activities of collection, transport, treatment and disposal of all types of hazardous and non-hazardous waste from many sources at urban central areas and apart of sub-urban areas such as residential areas, streets, commercial areas, offices, markets, industrial parks, hospital, etc (MONRE, 2005, p.21).

Figure 2 shows details of the formal reverse logistics system in Vietnam.



**Figure 2: The formal reverse logistics system in Vietnam**

(Source: Viet L. H et al, 2011)

- *Generation of waste:*

The solid waste generation (hazardous and non-hazardous solid waste) comes from various sources including households and resident areas, retail market, street or public facilities, industrial zones and healthcare organizations; in which municipal waste has the highest proportion. Table 1 provides some statistics of status quo of the municipal solid waste generation in Vietnam in 2010, 2015 and forecasts to 2020, 2025.

**Table 1: the municipal solid waste generation in Vietnam**

<b>Contents</b>	<b>2010</b>	<b>2015</b>	<b>2020</b>	<b>2025</b>
Urban population (millions)	26	35	44	52
The proportion of the urban population (%)	30	38	45	50
Index of municipal solid waste (kg/person/day)	1,0	1,2	1,4	1,6
Amount of municipal solid waste generation (tons/day)	26.224	42.000	61.600	83.200

*(Source: Ministry of Natural Resources and Environment)*

- *Collection and transportation:*

There are many differences between the collection and transportation system of household solid waste and industrial or medical solid waste.

Household solid waste is collected and transported by URENCO. Households can place their discarded products and waste in the open waste bins on the street or in front of their dwelling for URENCO employees to pick up. Dustcarts that the URENCO collectors push on foot door-to-door transport the household waste to designated transfer stations or meeting points. Then, the household solid waste is transferred to the mini trucks or compression trucks to transport to intermediate treatment facilities and final disposal site. URENCO also cooperates with private firms in areas that they can not reach to implement their responsibilities of waste handling. This outsourcing is still limited to collection and transportation activities. These private firms collect wastes and transport them to landfills. According to the statistics, while the volume of household solid waste in Vietnam was generated at 28 million tons with 10% growth per year, collecting rate averaged about 83 - 85% in the urban centers, 60% in the suburban and only 40 - 50% in rural areas. The recycling rate was only about 10 - 12%; the rest were not processed and reused.

Conversely, most manufactories in the industrial zones signed contracts with the firms operating in the waste collection and transportation fields. Industrial waste including hazardous and non-hazardous waste are usually collected and transported directly by specialized trucks or containers from factories and hospitals to treatment and disposal system. Collection rate of industrial solid waste was quite high, over 90% of the total industrial solid waste.

- *Sorting and testing:*

The activities of sorting and testing for reuse and recovering have not been performed officially because of a very small volume of valuable discarded products. Furthermore, the local URENCO workers usually select the good ones to sell to informal

collectors before moving waste to the transfer point. URENCO have not invested in designing and building the network where consumers can bring their discarded products for final disposal with the support of URENCO workers. URENCO in some big cities such as Hanoi, Ho Chi Minh City, and Da Nang have built the network of two separated waste bins: one for organic waste and another for inorganic waste including package waste, paper waste, used batteries, small electric equipments and so on. However, the number of these bins is not enough to meet requirements of waste collection. In addition, the lack of public awareness is also a barrier to waste separation from origin. In other cities/provinces, URENCO has not separated products discarded specifically and still mix with other solid waste.

*- Waste treatment:*

In general, household solid waste is processed by landfill, incineration and production of organic fertilizer in which the rate of landfill or incineration is very high with 75-80%. For the industrial and medical waste, they are classified at source under treatment method into reuse, recycle or discharge. Reusable and recycled waste is sold to recycling firms; non-recycled parts are collected, transported and treated by signing contract with URENCO or environment treatment companies for incineration or landfill.

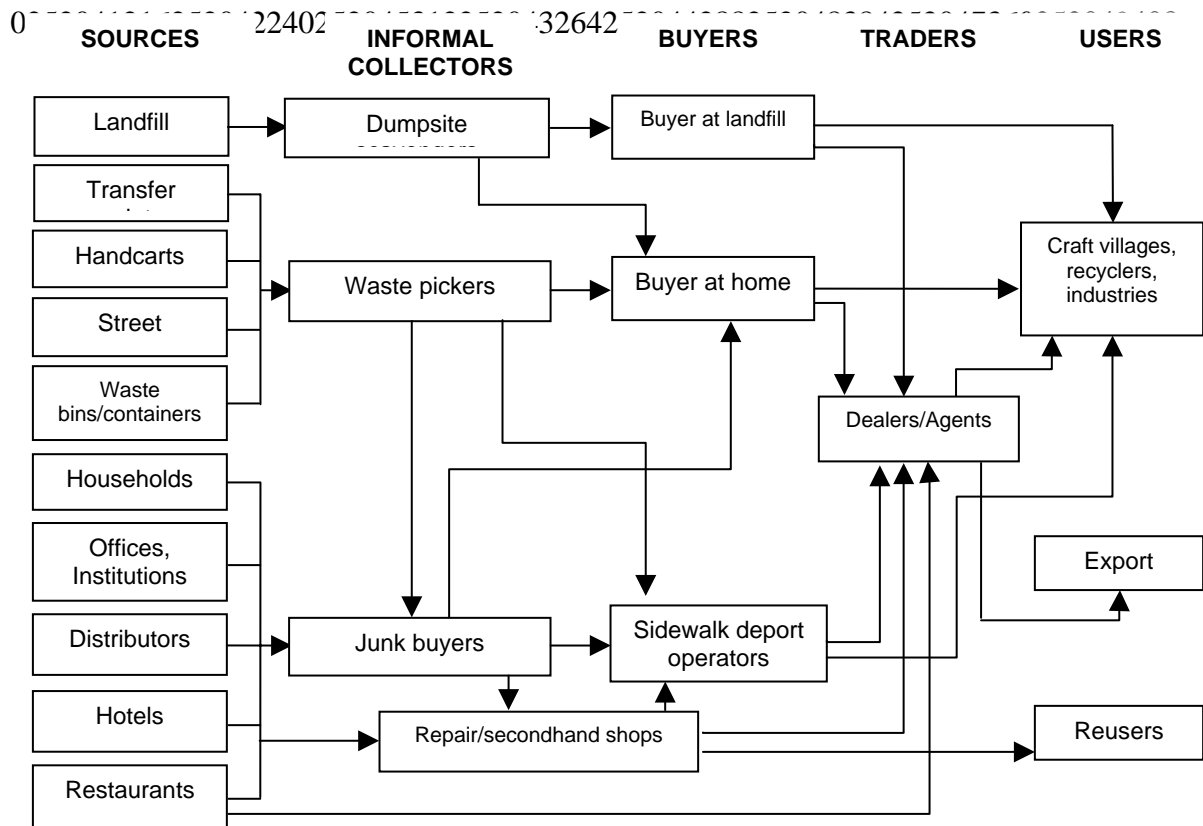
Nowaday, Vietnam has 458 solid waste landfills over 1 hectare and thousands of small-scale ones. However, there are only 121 hygienic landfills, other 337 unhygienic landfills are mostly transitory, open-pit, without dripping collecting and treatment system. Besides, Vietnam has about 50 solid waste incinerators. Most of them are small with treatment capacity below 500 kilograms per hour. Two-third of incinerators are manufactured and assembled in Vietnam. Technology for producing organic fertilizer from household waste is mainly aerobic composting.

To June 2015, 83 hazardous waste treatment firms (in which 56 firms are operating in at least two provinces) were granted license by the Ministry of Natural Resources and Environment and 130 firms (mainly operating in hazardous waste transportation) were granted license by the local authorities. Ninety-seven percent of firms granted license by the Ministry of Natural Resources and Environment are privately - owned enterprises. With total capacity of 1,300 thousand tons per year, the firms granted license by the Ministry of Natural Resources and Environment play a main role in hazardous waste collecting, transportation and treatment. However, these firms have only collected, transported and processed 40% of hazardous waste generation in Vietnam. The hazardous waste treatment firms use various technologies including incineration (22% of total firms), landfill (3%), solidification (18%), oil waste recycling (13%), battery recycling (10%)...

*Informal reverse logistics system*

In fact, discarded products such as metal or plastic waste, carton or nylon package waste, scrap paper in Vietnam are often collected by informal collecting system because of the economic benefits gained from these products. Therefore, informal reverse logistics in Vietnam is the informal waste collecting system operated by waste pickers, junk buyers, repair/secondhand shops, private collecting agents or dealers, craft villages, and private recycling companies. The existence of the informal waste collecting and recovery system

in Vietnam is due to demands for secondhand products, recovered materials, and the income needs of the low-skilled labor force. Details on the informal reverse logistics system in Vietnam are illustrated in figure 3.



**Figure 3: The informal reverse logistics system in Vietnam**

(Source: Ha N. T. V, 2012)

- *Collection system:*

The system of informal collectors is a three-tiered network of waste collectors (including city-based waste pickers, dumpsite pickers, and junk buyers), intermediaries (including receivers, dumpsite depot operators, and sidewalk depot operators), and dealers.

Waste pickers scavenge in waste bins/carts and on the street or transfer sites in the city. In other words, they do not purchase waste; or rather their income is obtained from the sale of objects they found. Conversely, junk buyers, repair/secondhand shops and private collecting agents/dealers are the informal collectors who buy valuable discarded products from households, restaurants, small hotels/guest houses, office building and private or government-owned institutions. The informal collectors are separated into three main groups including small collectors, medium and large sized collectors. Households in Vietnam often sell their discarded products with suitable prices to small collectors (junk buyers) when they want to dispose the products. The small collectors, in turn, resell their collection to the medium and big collectors (repair/secondhand shops, cooperatives or collecting agents, and dealers) for repair, refurbishment, and recycling. The collection of discarded products from offices and institutions are always practiced by medium and large

collectors. Two main differences between collectors for households and offices/institutions are legal status and budget. Most collectors for households have not registered for their operations and have been not under any control. However, collectors for offices are often small and medium sized private cooperatives and companies. After choosing the best collectors, the offices and firms always establish contracts of collection and treatment for their discarded products.

- *Treatment system:*

In Vietnam, recycling industry is almost established informally in forms of craft villages, small family business and private facilities. Until now, Vietnam has had about 4.600 craft villages creating 11 million jobs for labour force (in which approximately 30% employments are in rural areas). Among them, 81 waste recycling villages related to metal scrap and aluminium waste are allocated mainly in some main cities and provinces in Northern of Vietnam such as Hanoi (Trieu Khuc, Thanh Tri), Vinh Phuc (Yen Lac), Nam Dinh (Van Chuong, Yen Xa), Hung Yen (Dong Mai), and Bac Ninh (Chau Khe, Nam Truc). Besides, Ho Chi Minh City has more than 300 facilities that recycle different scrap materials including metal, aluminium, copper, paper, plastic, and rubber. However, most of them are small-scale and use backward technology. These facilities only focus on two types of incineration or grinding waste materials, and adding chemicals waste to produce new product.

Informal reverse logistics activities contribute to some positive effects on waste collecting and treatment in Vietnam. For example, these activities allow direct collection from end-users, the industries, and the landfills, conservation of resources, and the recovery of secondary materials. The integration of informal sector into a formal collecting system in new model of reverse logistics might be the opportunity for developing a formal reverse logistics system in Vietnam. However, the informal collecting system causes some issues related to environmental pollution, public health and the vulnerable groups including waste pickers, poor women and children.

## ***4.2 Reverse logistics system at firm level***

### ***4.2.1 General situation***

According to the Ministry of Industry and Trade, many enterprises had to organize recalling campaigns in Vietnam in the period 2011-2015; in which there are 9 cases in 2012, 18 cases in 2013, 17 cases in 2014 and 10 cases in 2015. Most of recalling campaigns is due to defect products after selling to consumers. Typically, in May 2013 Yamaha Vietnam started a campaign to recall more than 80,000 vehicles “Nozza”, caused by the deformation of the rack of petrol pipe. Yamaha Vietnam recalled and replaced freely over 80% of vehicles; over 10% of vehicles were been recalled due to losing contact with the customers. At the beginning of 2014, Toyota Vietnam implemented a recall campaign of more than 43,000 Innova, Fortunar and Hilux cars because of defect airbags. At the same year, April 2014, Lenovo Pte Co., (Singapore) through a representative in Vietnam started a campaign to recall and replace thousands of batteries in Vietnam market. In July 2015, Honda Vietnam Company conducted a campaign to recall over 12,000 SH vehicles due to errors related to anti-theft feature of the smart key.

Above figures show that reverse logistics in Vietnam is only performed actively and professionally in the foreign enterprises. While, most domestic enterprises do not have a deep awareness of the role of reverse logistics in creating competitive advantage and sustainable development. At the same time, the restriction of management skills, weakness of infrastructure and technology has led Vietnamese enterprises to organize, implement and control reverse logistics uneffectively.

However, some enterprises in Vietnam having high requirements of reverse logistics activities to return reusable materials or packages such as plastics, glass and metal, have paid more attention to reverse logistics. Therefore, these companies have gained both economic and environment efficiency by recycling, reusing and remanufacturing all materials as well as products. The following parts focus on studying reverse logistics activities in some typical firms.

#### *4.2.2 Reverse logistics in some typical firms*

##### *a. Hanoi Plastics Joint Stock Company*

Hanoi Plastic Joint Stock Company (HPC) is an industrial plastics producers and a professional plastics molder. HPC supplies high quality products for many famous foreign firms such as Honda, Ford, Piaggio, American Standard, Tostem, Shoden, Sanko, Hashimoto as well as local companies such as Selta, Thang Long metal wares, Xuan Hoa, Viglacera...

In HPC, reverse logistics process is implemented to collect defective products from customers and production line (HPC calls them “unsuitable products”). Figure 3 provides a detail of the reverse logistics process being done in HPC.

The unsuitable products can be detected by customers or quality control workers. After being identified, unsuitable products are collected and divided into two categories depending on the defective conditions:

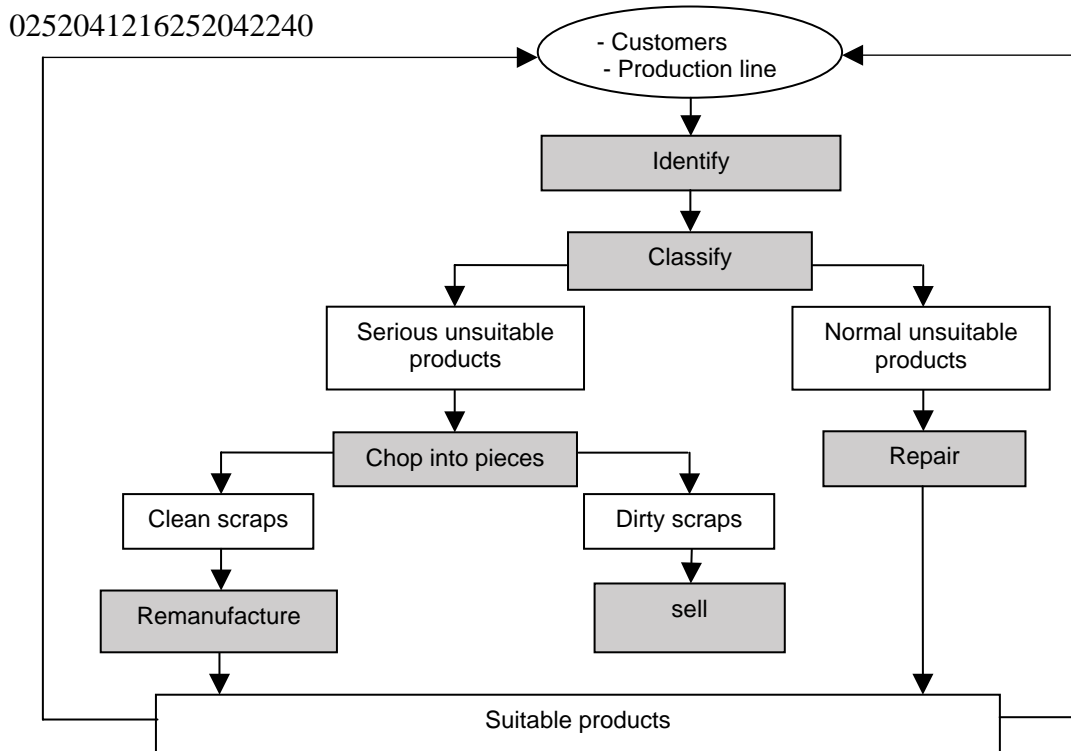
- Normal unsuitable products include the defective products are caused by objective reasons (such as obsolescence or shipping errors...), easily remediable reasons (such as burrs, slight scratches, wrong label, incorrect assembly...).
- Serious unsuitable products include the products that do not meet quality standards due to underlying reasons making HPC has solutions to take precautions against such as non-standard size, warped/flawed products, plastics vacant space...

Depending on the condition of defective products, the quality control workers transport them to many different departments to repair, remanufacture in the following ways:

- Normal unsuitable products are reassembled, cut the burrs/stalks of products, burnished slight scratches, labeled with correct location.

Serious unsuitable products are chopped and minced into two kinds of scraps including clean scraps (not mingled with waste and other raw materials) and dirty scraps (mingled with waste, other raw materials). HPC often sell dirty scraps for scrap treatment companies or plastic package producers. Conversely, clean scraps are blended with primary plastics beads to remanufacture suitable products. The proportion of blending

between clean scraps with new materials usually ranges from 5% to 20% based on the quality requirements of each type of products as well as customer requirements. For example, HPC often blends 5% clean scraps and 95% new materials in producing of the computer cases; 20% clean scrap and 80% new materials in producing of plastics parts used in construction industry. However, Honda and Toyota do not allow HPC to blend scraps with new materials in order to ensure high technical standards.



**Figure 4: Reverse logistics process of unsuitable products in HPC**

*(Source: HPC's ISO documents and Own illustration based on result of the interview)*

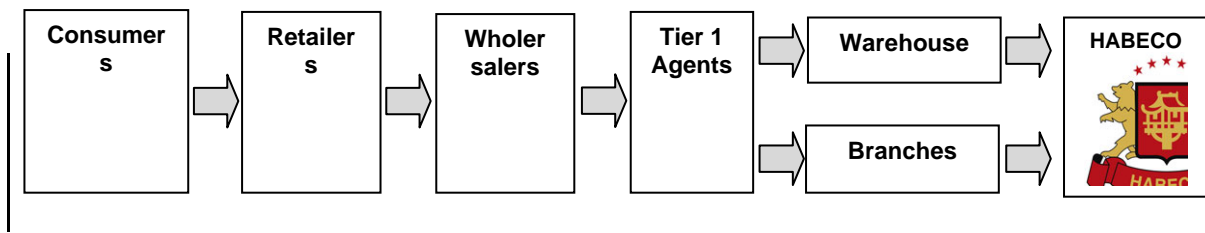
According to head of Manufacturing and Planning Department, thanks to the collecting and recycling of unsuitable products, HPC has saved 10% cost of materials per year, reduce negative impact of business activities on the environment and contribute to building the image of a "green company" in the mind of customers.

*b. Hanoi Beer alcohol and beverage joint stock Corporation (HABECO)*

HABECO is nowadays one of two biggest beer producers in Vietnam. In HABECO, the collection and reuse of glass bottles affect directly not only the cost of packages but also continuity of production line. This requires HABECO to implement reverse logistics to improve business performance and reduce the impact of business activities on the environment.

Reverse logistics flow in HABECO is deployed with forward logistics flow in the opposite direction (see Figure 4):





**Figure 5: Reverse logistics process of glass bottles in HABECO**

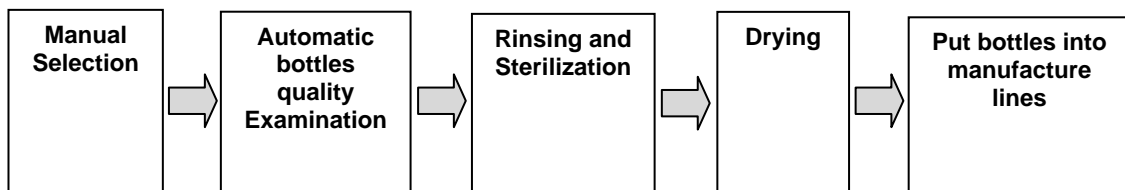
*(Source: Own illustration based on result of the interview)*

- *Collection and transportation:*

Bottle collection process is practiced in several steps with the participation of all members of the distribution channel. Firstly, customers will return the glass bottles and plastic boxes to the retailer and get back their deposit. In case of the lost or broken bottles, retailers will deduct from the amount of customer's deposit. After collecting bottles from customers, retailers will periodically transfer these bottles in plastic boxes to their wholesaler when they receive new ones. Wholesalers, in turn, will transfer the bottles to agents signing the exclusive distribution contracts for HABECO. Currently, HABECO has got about 470 agents allocated mainly in the North of Vietnam. Then, the bottles will be received at 4 warehouses placed in Thach That and Me Linh districts of Hanoi Capital, Thanh Hoa and Quang Binh provinces and 8 branches placed in Phu Tho, Hai Duong, Hai Phong, Thai Binh, Quang Ninh, Thanh Hoa, Quang Binh, and Quang Tri provinces. Finally, these bottles and boxes will be transferred to HABECO's factories where the bottles will be re-used again.

- *Treatment:*

The figure 4 indicates the treatment process of the collected bottles in HABECO's factory. In the first step, the bottles are examined carefully by the worker to reject the defect bottles which are cracked, chipped or sharply scratched. Then, they are put into the pressure gauge system to find the rift that manual methods did not detect. The bottles do not meet quality requirements will be automatically removed from the lines. In the next step, the bottles will be rinsed by using NaOH to clean the dirt and peel the old label from the bottles. After that, they are sterilized several times with high pressure hot water stream. Finally, they are put into drying fan system and reused in the next manufacture lines.



**Figure 5: Treatment process of returned glass bottles in HABECO**

*(Source: Own illustration based on result of the interview)*

According to the statistics of HABECO, the glass bottles can be reused an average of 7 times. This has helped HABECO to save much cost of packages, ensure the supply of packages for manufacturing process, and reduce the impact of business activities on the environment.

In summary, despite having improved significantly in collecting and treatment of discarded product and waste, reverse logistics system in Vietnam at national and firm level is facing [TB3]many problems such as:

- The lack of awareness the Vietnam's government and companies on reverse logistics has become one of the main problems, which limits the development of reverse logistics;
- The legislative and regulation that governs the reverse logistics system are still undeveloped. The implementation of these policies và regulations is inadequate.
- Infrastructure and waste treatment technology are backward, low capacity;
- Collaboration between actors in reverse logistics system is weak;
- The formal collection system has not met requirements of household and business for collecting and recycling. The informal collecting system causes some issues related to environmental pollution, public health;
- Vietnam's enterprises has not performed reverse logistics actively and professionally due to restriction of management skills, weakness of resources. However, the benefits that reverse logistics brings to the business in the above case studies are clear evidence of the need to develop reverse logistics in Vietnamese enterprises.

## **5. Policy recommendations**

In 17 December 2009, Deputy Prime Minister Hoang Trung Hai signed the Decision No.2149/QĐ-TTg on "Approving the Nation strategy for Integrated management of solid waste up to 2025, with a vision to 2050". Accordingly to this strategy, the objectives to 2050 are that all types of solid waste will be collected, reused, recycled and thoroughly treated with the environmentally friendly and advanced technology, and minimize the solid waste landfill.

To achieve above strategic goals as well as develop reverse logistics in Vietnam, and ensure sustainable economic development, some policy recommendation are suggested as following:

- It is necessary to propose some solutions, which can combine the efforts, the strengths, and the potential of all stakeholders in a reverse logistics system; especially from the governments, firms, and the customers;
- Strengthening the collaboration among supply chain partners in reverse logistics networks
- Promoting sufficient framework of legislation and specific regulations, conducting supportive policies,

- Improving public awareness such as end-consumer, manufacturers, distributors, as well as informal collectors and recyclers
- Increasing investment in infrastructures, facilities and technologies of reverse logistics operations,
- Strengthen to manage the informal waste collection and treatment system to promote its support role for the formal waste collection and treatment system and to limit the negative impacts of this system.

Besides, Vietnam enterprises should also take the following notes into consideration:

- Firms in Vietnam should firstly be aware of reverse logistics in their business operations.
- Secondly, it is important to identify the main motivations for them to implement reverse logistics management, the strategic roles and status of reverse logistics in their business. If reverse logistics is important and have strategic roles in increasing competitive advantages and profit, it is essential to evaluate the drivers, the barriers and internal supports to manage reverse logistics. Determining major drivers and supports help firms make strategic decisions of developing a formal reverse logistics program.
- Developing a formal reverse logistics program may support firms in identifying the roles of logistics in their firms.
- Allocating resources for reverse logistics implementation. And making decision of in-house operation, outsourcing or integrated solutions.

### **TÀI LIỆU THAM KHẢO:**

1. Aberdeen Group (2007), Industry best practices in reverse logistics. Benchmarking the success strategies of top industry performers, Aberdeen Group.
2. Carter, C. R, and Ellram, L. M (1998), "Reverse Logistics and: Review of the literature and frame work for future investigation", *Journal of Business* Vol. 19(1), pp. 85 - 102.
3. Curtis Greve and Jerry Davis (2007), Recovering Lost Profits by Improving reverse logistics, UPS
4. Dale S. Rogers and Ronald S. Tibben-Lembke (1999), Going Backwards: Reverse Logistics Trends and Practices, University of Nevada, Reno Center for Logistics Management.
5. Daugherty, P. J, et al. (2004), "Reverse logistics: superior performance through focused resource commitment to information technology", *Transportation Research, Part E*. Vol. 41, pp. 77 - 92.
6. Dennis W. Krumwiede; Chwen Sheub (2002) A model for reverse logistics entry by third-party providers College of Business, Idaho State University, Pocatello, ID 83209-8020, USA

7. Dowlatshahi, S. (2000), Developing a theory of reverse logistics, *Interfaces*, Vol. 30, No. 3, pp. 143-155.
8. Fleischmann, M. et al (2004), *Quantitative approaches to reverse logistics*, Springer-Verlag, Berlin, Germany.
9. James R Stock (1998), *Reverse Logistics in the Supply Chain*, University of South Florida.
10. Janusz K. Grabara and Sebastian Kot (2009), *Theoretical frames for designing reverse logistics processes*, Technical University of Czestochowa, Faculty of Management, Poland
11. Gabriela Cecilia Stănciulescu (2001), *Importance of Reverse Logistics for Retail Acts*, The Bucharest Academy of Economic Studies, Romania.
12. Huong L. T. M., (2005), *URENCO's environmental business on 3R in Hanoi city, Production*, pp. 1-30, Hanoi, Vietnam
13. Marisa P. de Brito (2003), *Managing Reverse Logistics or Reversing Logistics Management?* Erasmus Research Institute of Management.
14. MONRE (2005), *Vietnam environment monitor: Solid waste management*, pp. 1-65, Hanoi, Vietnam
15. Roberta Pinna and Pier Paolo Carrus (2006) *Reverse Logistics and the Role of Fourth Party Logistics Provider*, University of Cagliari, Italy
16. Olaf Schatteman (2005), *Reverse logistics, Operational excellence*
17. Pohlen, T. L. và Farris, M. T (1992), *Reverse logistics in plastics recycling*, *International Journal of Physical Distribution and Logistics*, Vol. 22, No. 7, pp. 35 -47
18. Stock, J, Speh, T, and Shear, H (2002), "Many Happy (Product) Returns", *Harvard Business re-view*. Vol. 80(7), pp. 16-17.
19. Viet L. H., và cộng sự (2011), *Quản lý tổng hợp chất thải rắn - cách tiếp cận mới cho công tác bảo vệ môi trường*, Tạp chí Khoa học Trường Đại học Cần Thơ, Số 20a, trang 39-50
20. Wipro Technologies (2009), *Reverse logistics management - An effective strategy for revenue maximization in consumer packaged goods industry*.

# THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG DU LỊCH SINH THÁI MIỆT VƯỜN ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG TRONG BỐI CẢNH HỘI NHẬP QUỐC TẾ

## REALITY AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT SOLUTION OF GARDEN ECO-TOURISM IN MEKONG DELTA IN THE CONTEXT OF INTERNATIONAL INTEGRATION

*ThS. Lê Văn Hiệu - TS. Đào Ngọc Cảnh - Trường Đại học Cần Thơ*

*ThS. Dương Thanh Xuân - Trường Đại học Tây Đô*

### TÓM TẮT

*Hội nhập kinh tế quốc tế là xu hướng tất yếu của kinh tế thế giới, du lịch là lĩnh vực phản ánh rõ nét nhất xu hướng này. Đồng bằng sông Cửu Long có nhiều điều kiện thuận lợi để phát triển các vườn cây trái đặc sản nhiệt đới và đã hình thành vùng trồng cây trái tập trung, được gọi là “Miệt vườn”. Trên cơ sở đó, đồng bằng sông Cửu Long đã hình thành và phát triển loại hình du lịch đặc trưng của vùng là du lịch sinh thái miệt vườn. Bài viết này phân tích tiềm năng phát triển du lịch sinh thái miệt vườn ở đồng bằng sông Cửu Long. Từ đó đề xuất một số giải pháp phát triển loại hình du lịch độc đáo này ở đồng bằng sông Cửu Long trong bối cảnh hội nhập quốc tế*

**Từ khóa:** *du lịch miệt vườn, du lịch nông nghiệp, đồng bằng sông Cửu Long*

### Abstract

*International economic integration is the inevitable trend of the world economy, tourism sector is the most clearly reflected to this trend. Mekong Delta has many favorable conditions for the development of tropical fruits and has formed fruit-focus areas, known as "Miet vuon" (Land of Garden). On that basis, people have been forming and developing specific forms of garden eco-tourism in the Mekong Delta. This article analyzes potential to develop eco-tourism of garden in the Mekong Delta. Since then propose some solutions to develop these unique forms of tourism this in Mekong Delta in the context of international integration*

**Keywords:** *tourism of gardens, agri-tourism, Mekong Delta*

### 1. Đặt vấn đề

Toàn cầu hoá, hội nhập kinh tế quốc tế và tự do hoá thương mại đã và đang là xu thế nổi bật của kinh tế thế giới đương đại. Hội nhập kinh tế quốc tế là một chủ trương nhất quán và là nội dung trọng tâm trong chính sách đối ngoại và hợp tác kinh tế quốc tế của Đảng ta trong quá trình đổi mới đất nước.

Dải đất cao ven sông Tiền, sông Hậu ở Đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL) được thiên nhiên ưu đãi với khí hậu ổn định, đất đai màu mỡ và nguồn nước ngọt quanh năm, nên từ lâu đã nổi tiếng với những vườn cây trái xanh tươi, trù phú cùng với những nét văn hóa đặc sắc của đời sống miệt vườn hiền hòa, nhân hậu.

Đến với ĐBSCL, khách du lịch luôn bị cuốn hút bởi những vườn cây trĩu quả, khung cảnh miệt vườn xanh tươi, thoáng đãng và sự mến khách của người dân địa phương. Đây chính là tiềm năng to lớn để phát triển du lịch sinh thái miệt vườn (DLSTMV).

Chiến lược phát triển du lịch Việt Nam đến năm 2020, tầm nhìn đến năm 2030 đã xác định: *Sản phẩm đặc trưng của vùng ĐBSCL là du lịch sinh thái, khai thác các giá trị văn hóa sông nước miệt vườn, nghỉ dưỡng và sinh thái biển, du lịch MICE* [10].

Nghiên cứu này nhằm tìm hiểu tiềm năng và thực trạng phát triển DLSTMV - một loại hình du lịch đặc trưng của vùng ĐBSCL. Từ đó, đề xuất một số giải pháp phát triển bền vững DLSTMV ở vùng ĐBSCL phù hợp với xu thế hội nhập.

## 2. Khái quát về du lịch sinh thái miệt vườn

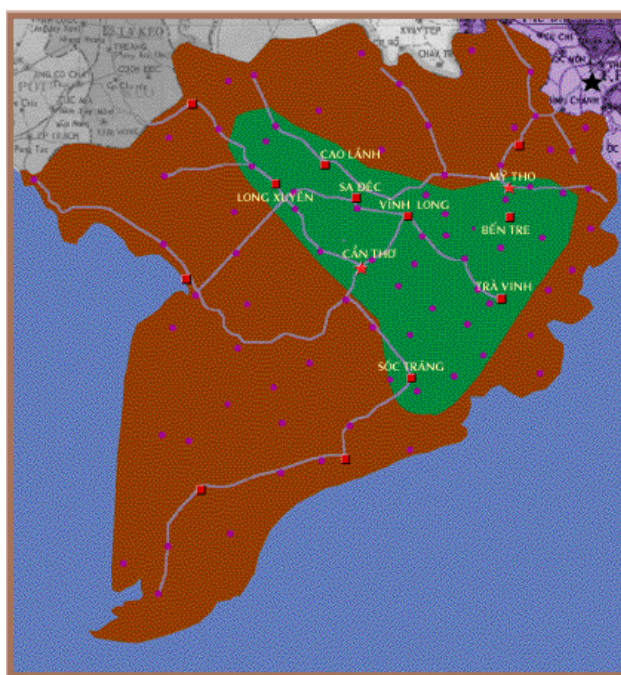
### 2.1. Khái niệm

Khái niệm DLSTMV bắt nguồn từ các khái niệm “miệt vườn” và “du lịch miệt vườn”.

#### 2.1.1. Miệt vườn

Theo Huỳnh Công Tín (2007), từ “miệt” có nghĩa là vùng, miền, một nơi nào đó ở vùng nông thôn. Miệt vườn chỉ những vùng đất cao ráo, có vườn cây ăn quả ở ven sông Tiền, sông Hậu, tiêu biểu cho vùng có mức sống, sinh hoạt cao ở ĐBSCL [8]

Theo Sơn Nam (2005): Miệt vườn là tên gọi tổng quát cho những vùng đất cao ráo, có vườn cam quýt ở ven sông Tiền và sông Hậu. Ban đầu, miệt vườn chỉ có Mỹ Tho, Sa Đéc, Vĩnh Long; sau do điều kiện thủy lợi và kỹ thuật canh tác được cải thiện nên lan rộng sang các vùng lân cận như Cần Thơ, Cao Lãnh, Chợ Gạo, Bến Tre... Miệt vườn phù hợp với vùng đất phù sa ven sông hoặc vùng đất cù lao ít phèn. Đời sống dân cư miệt vườn tiêu biểu cho hình thức sinh hoạt vật chất và tinh thần cao nhất ở ĐBSCL; vì vậy được gọi là văn minh miệt vườn [4].



Hình 1. Địa bàn phân bố của miệt vườn ĐBSCL [7]

Son Nam (2005) cho rằng, *miệt* dùng để chỉ một khu vực nhỏ hơn so với *miền*. Chẳng hạn, người ở Mỹ Tho gọi *Miệt Dưới* để chỉ vùng Rạch Giá, Cà Mau; còn khi gọi *Miền Dưới* tức muốn nói đến vùng *Hạ Châu*<sup>164</sup> (Tân Gia Ba, Mã Lai hoặc Nam Dương) [4].

Cần lưu ý là, danh xưng “miệt vườn” thường dùng để chỉ vùng có vườn cây trái tập trung ở ĐBSCL. Mặc dù nhiều nơi khác cũng có vườn nhưng không được gọi là miệt vườn, mà được gọi bằng những từ ngữ khác như: vùng trồng cây ăn trái hoặc địa bàn chuyên canh cây ăn quả, ....

### 2.1.2. Du lịch miệt vườn

Có thể tạm định nghĩa: DLMV là một loại hình du lịch được hình thành dựa vào miệt vườn ở ĐBSCL. DLMV bao gồm các hoạt động chủ yếu như: tham quan miệt vườn, thưởng thức trái cây tại vườn, mua trái cây và các đặc sản địa phương, thăm nhận những giá trị văn hóa miệt vườn,....

Cần lưu ý rằng, DLMV khai thác toàn bộ không gian và con người miệt vườn, với các thành phần là: (i) Sinh cảnh vườn cây ăn trái, (ii) Quy trình sản xuất và sản phẩm trái cây, (iii) Đời sống văn hóa của người dân địa phương và những giá trị nhân văn khác.

### 2.1.3. Du lịch sinh thái miệt vườn

Để hiểu về khái niệm DLSTMV, cần phải hiểu khái niệm du lịch sinh thái (DLST). Hiện nay có nhiều định nghĩa về DLST.

Lê Huy Bá (2009) cho rằng: “DLST là một loại hình du lịch lấy các hệ sinh thái đặc thù, tự nhiên làm đối tượng để phục vụ cho những khách du lịch yêu thiên nhiên, du ngoạn, thưởng thức những cảnh quan hay nghiên cứu về các hệ sinh thái. Đó cũng là hình thức kết hợp chặt chẽ, hài hòa giữa phát triển kinh tế du lịch với giới thiệu về những cảnh đẹp của quốc gia cũng như giáo dục tuyên truyền và bảo vệ, phát triển môi trường và tài nguyên thiên nhiên một cách bền vững” [1].

Theo Phạm Trung Lương (2002): “DLST là hình thức du lịch thiên nhiên có mức độ giáo dục cao về sinh thái và môi trường, có tác động tích cực đến bảo vệ môi trường và văn hóa, đảm bảo mang lại các lợi ích về tài chính cho cộng đồng địa phương và các đóng góp cho các nỗ lực bảo tồn” [2].

Theo Luật Du lịch Việt Nam (2005): “DLST là hình thức du lịch dựa vào thiên nhiên, gắn với bản sắc văn hoá địa phương, với sự tham gia của cộng đồng nhằm phát triển bền vững” [3].

Từ đó, có thể định nghĩa như sau: DLSTMV là hình thức du lịch dựa vào hệ sinh thái vườn và các giá trị văn hóa bản địa của miệt vườn, có sự tham gia của cộng đồng dân cư địa phương nhằm phát triển bền vững.

DLSTMV có sự khác biệt nhất định với nhiều loại hình DLST khác ở chỗ hệ sinh thái vườn không phải là hệ sinh thái tự nhiên mà là hệ sinh thái nông nghiệp hoặc hệ sinh thái nhân văn. Trong hệ sinh thái vườn có sự gắn bó chặt chẽ giữa 3 thành phần cơ bản là:

---

<sup>164</sup> Hạ Châu ở đây có nghĩa là các nước phía dưới của khu vực Đông Nam Á: Tân Gia Ba (Singapore), Mã Lai (Malaysia), Nam Dương (Indonesia).

(i) Con người (nông dân miệt vườn); (ii) Thiên nhiên (điều kiện sinh thái tự nhiên); (iii) Sản xuất nông nghiệp (vườn cây ăn trái).

Như vậy, DLMV và DLSTMV có sự khác nhau chủ yếu ở hình thức tổ chức du lịch. DLMV có thể hiểu là: Tất cả các hình thức tổ chức du lịch dựa vào miệt vườn; còn DLSTMV là: Hình thức tổ chức DLST, bảo đảm các nguyên tắc DLST gắn với hệ sinh thái vườn.

## **2.2. Đặc điểm phát triển du lịch sinh thái miệt vườn Đồng bằng sông Cửu Long**

Miệt vườn ĐBSCL là địa bàn trồng cây ăn trái tập trung quy mô lớn đã hình thành và phát triển khá lâu đời. Theo Borri (1998; dẫn theo Phan Văn Nhân, 2014), nghề làm vườn thương phẩm ở ĐBSCL có từ thế kỉ XVII thuộc địa phận tỉnh Tiền Giang ngày nay với việc chuyên canh cau. Sang thế kỉ XVIII, các vườn cây ăn trái phát triển rộng khắp ở Mỹ Tho, Vĩnh Long, Cần Thơ, Bến Tre, Châu Đốc, Sa Đéc, Cao Lãnh,...[6]

Đến đầu thế kỉ XX, với sự ra đời của hệ thống kênh đào, không gian miệt vườn ngày càng được mở rộng. Trong thời kỳ 1954 - 1975, do chiến tranh, kinh tế vườn không phát triển. Thời kỳ 1975 - 1985, người dân trở về quê, tập trung sức phát triển kinh tế vườn nhưng vì thiếu vốn, giống, phân bón; lũ lụt và do chính sách của Nhà nước không phù hợp nên kinh tế vườn không đạt được như mong đợi, thậm chí còn suy giảm, sản xuất thêm manh mún, diện tích đất vườn bị thu hẹp. Từ năm 1986 đến nay, người dân thật sự được làm chủ mảnh vườn của mình; cơ cấu cây trồng, mùa vụ được chuyển đổi nhanh chóng; quy trình sản xuất mới được áp dụng, nên kinh tế vườn phục hồi và phát triển, mang lại hiệu quả kinh tế - xã hội cao [6].

Theo Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, diện tích cây ăn trái vùng ĐBSCL năm 2015 đạt 307,06 nghìn ha, chiếm 37,5% so với cả nước với nhiều loại đặc sản: xoài, chuối, bưởi, chôm chôm, sầu riêng... Trong những năm gần đây, trái cây ĐBSCL đã thâm nhập vào các thị trường khó tính như Mỹ, Nhật Bản, Hàn Quốc, Ôxtrâyliya, v.v... với mức tăng trưởng mạnh mẽ [9].

Miệt vườn ĐBSCL không chỉ cung cấp sản phẩm trái cây cho thị trường mà toàn bộ hệ sinh thái vườn là điều kiện cho phát triển du lịch. Do địa hình thấp, dễ bị ngập nước trong mùa lũ nên các nhà vườn đã cải tạo bằng cách đào mương lên liếp, tôn cao mặt vườn để trồng cây ăn trái. Mương trong vườn vừa đóng vai trò là hệ thống tưới tiêu nước, vừa được dùng để nuôi thủy sản. Ở những vườn có diện tích lớn thì mương còn được dùng để vận chuyển vật tư nông nghiệp và chuyên chở sản phẩm trái cây khi thu hoạch.

Hệ sinh thái vườn là một dạng của hệ sinh thái nông nghiệp. Ở miệt vườn, người dân chuyên canh cây ăn trái, ươm giống cây trồng hoặc trồng hoa kiểng. Miệt vườn ĐBSCL có nhiều loại đặc sản nổi tiếng như: vú sữa Lò Rèn Vĩnh Kim, sầu riêng Ngũ Hiệp, xoài cát Hòa Lộc, quýt hồng Cái Bè (Tiền Giang); bưởi Năm Roi Bình Minh, chôm chôm Bình Hòa Phước (Vĩnh Long); dâu Hạ Châu Phong Điền (Cần Thơ), v.v....

Về khía cạnh sinh thái, vườn cây ăn trái có chức năng điều hòa vi khí hậu, tạo không khí trong lành, thoáng mát. Gắn liền với hoạt động sản xuất của các nhà vườn là đời sống thanh bình, nhân hậu và mến khách của người dân, được ca ngợi là “văn minh miệt vườn”.



Vì vậy, miệt vườn đã trở thành điểm đến ưa thích của nhiều du khách trong và ngoài nước. Theo khảo sát của Nguyễn Trọng Nhân và cộng sự. (2013) áp dụng cho 160 khách du lịch với thang đo Likert 5 mức độ cho thấy: du khách cho rằng DLMV khá hấp dẫn (3,56 điểm) và họ cảm thấy khá hài lòng đối với chuyến đi (3,61 điểm) [5].

### **3. Thực trạng phát triển du lịch sinh thái miệt vườn Đồng bằng sông Cửu Long**

#### **3.1. Tình hình phát triển DLSTMV tại Đồng bằng Sông Cửu Long**

Như ta đã biết, xuất phát từ nhu cầu tham quan, thưởng ngoạn, ẩm thực và nghỉ dưỡng của du khách trong và ngoài nước đối với miệt vườn mà DLMV ra đời. Theo Nguyễn Khắc Viện và ctg. (1989), DLMV ở ĐBSCL được hình thành vào thập kỉ 80 của thế kỉ XX, mà những điểm đến đầu tiên là cù lao An Bình, Bình Hòa Phước (tỉnh Vĩnh Long) và cồn Phụng (tỉnh Bến Tre) [12].

Nhìn chung, sản phẩm trái cây và nghề làm vườn ở ĐBSCL được khai thác khá hiệu quả để tạo thành DLMV - loại hình du lịch đặc thù của vùng. Đến với miệt vườn ĐBSCL, khách du lịch rất thích thú với không gian xanh mát, yên bình của nhà vườn, họ được tự tay hái và thưởng thức trái cây tươi ngon tại vườn, được xem và trải nghiệm việc thu hoạch trái cây hay mua về làm quà.

#### **3.2. Những kết quả đã đạt được**

Hoạt động du lịch đã giúp các nhà vườn giải quyết tốt hơn “đầu ra” cho sản phẩm miệt vườn: Việc bán trái cây cho khách du lịch đã đem lại nhiều lợi ích cho nhà vườn hơn bán cho thương lái vì giá bán được cao hơn, lại không bị ép giá và không phải lo khâu thu hoạch, bảo quản. Các nhà vườn ở cù lao An Bình (Vĩnh Long) cũng như nhiều nơi khác ở ĐBSCL đã sáng tạo mô hình “bao bụng” rất thú vị: Khi du khách vào vườn, chủ vườn thu một mức phí nhất định và khách được thoải mái hái trái cây tại vườn ăn bao nhiêu tùy thích, nếu mua mang về thì tính tiền riêng.

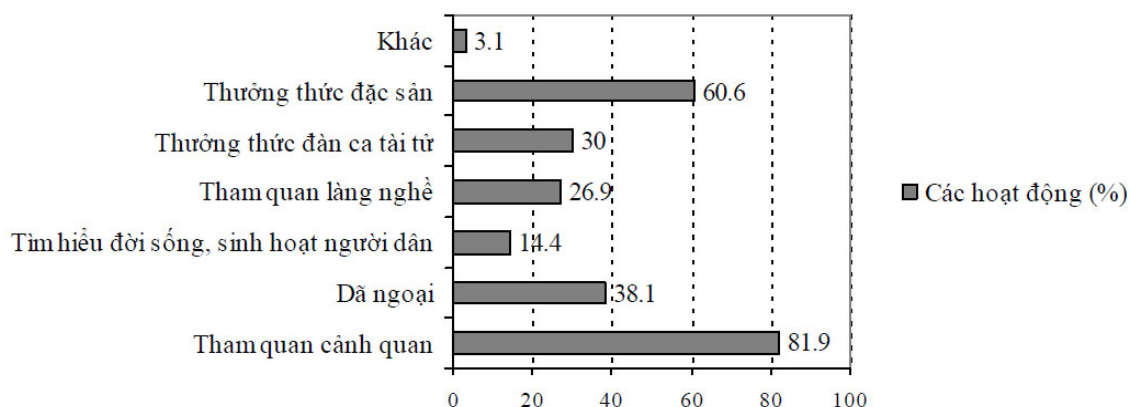
Do điều kiện khí hậu ổn định, ít có thiên tai nên ở nơi đây bốn mùa đều có hoa thơm trái ngọt. Hiện nay, các nhà vườn đã áp dụng tiến bộ khoa học và công nghệ tiên tiến để cho sản phẩm trái cây quanh năm phục vụ du khách. Nhiều nhà vườn trên cùng một địa bàn còn phối hợp với nhau để điều chỉnh thời điểm ra hoa, đậu trái nhằm thu hoạch luân phiên giữa các hộ dân để kéo dài thời gian cung cấp sản phẩm miệt vườn phục vụ khách du lịch.

Ngoài thưởng thức trái cây, khách có thể nằm võng nghỉ trưa dưới bóng cây rợp mát hoặc tham gia chương trình tát mương bắt cá, tự tay nướng tôm cá để thưởng thức tại nhà vườn. Du khách còn được nhà vườn chiêu đãi những món ăn miệt vườn hấp dẫn như: gà thả vườn nấu cháo hay làm gỏi xé phay, cá tai tượng chiên xù cuốn bánh tráng hoặc lươn um lá nhàu, ốc nấu tiêu, v.v... Khách có thể đi bộ, đi xe đạp hoặc ngồi xuồng ba lá do người dân miệt vườn chèo xuồng đưa khách len lỏi qua các dòng kênh rợp bóng cây xanh hoặc đi du thuyền trên sông để ngắm cảnh sông nước hiền hòa, nghe biểu diễn đờn ca tài tử - một loại hình nghệ thuật cổ truyền đặc sắc đã được công nhận là di sản văn hóa thế giới.

Đặc biệt, du khách còn có thể tham gia chương trình du lịch homestay (nghỉ tại nhà dân) để thâm nhập đời sống miệt vườn. Khách sẽ được trực tiếp tham gia vào các công

việc của nhà vườn như: trồng và chăm sóc cây, thu hoạch trái cây; tham gia chế biến các món ăn miệt vườn; thưởng thức các chương trình văn nghệ dân gian hoặc tìm hiểu phong tục tập quán của người dân địa phương, v.v...

Theo Nguyễn Trọng Nhân và cộng sự. (2013), các hoạt động của du khách tại miệt vườn ĐBSCL khá đa dạng và phong phú (hình 2).



**Hình 2. Các hoạt động du lịch tại miệt vườn ĐBSCL [5]**

Nhìn chung, DLSTMV ở ĐBSCL đã hướng đến các yêu cầu của DLST như: (i) Dựa vào các điều kiện tự nhiên trong hệ sinh thái nông nghiệp; (ii) Gắn với bản sắc văn hoá địa phương miệt vườn; (iii) Có sự tham gia của cộng đồng dân cư địa phương; (iv) Nhằm phát triển du lịch bền vững.

### **3.3. Những tồn tại và nguyên nhân.**

Việc phát triển DLSTMV cũng còn nhiều bất cập và hạn chế. Trên thực tế, công tác tổ chức phát triển giữa các địa phương còn mang tính cục bộ thiếu liên kết dẫn đến có sự trùng lặp trong ý tưởng và sản phẩm du lịch.

Bên cạnh đó nhiều người đánh đồng giữa DLSTMV với DLMV, họ “vô tư” treo biển: “Vườn du lịch sinh thái” nhằm thu hút khách du lịch nhưng không tuân thủ nguyên tắc DLST.

Do chạy theo lợi nhuận, một số nơi, đã biến DLMV thành các tụ điểm kinh doanh ăn uống hoặc vui chơi giải trí. Một số nhà vườn sử dụng dàn âm thanh công suất lớn để biểu diễn nhạc hiện đại nhằm thu hút giới trẻ đến với nhà vườn.

Một số nhà vườn khác lại thu hút du khách bằng dịch vụ cưỡi đà điểu hoặc nuôi nhốt thú phục vụ khách tham quan, v.v... Những hoạt động như vậy đi ngược với nguyên tắc DLST và không thể coi là DLSTMV.

Từ những tồn tại trên có thể nhận thấy nguyên nhân cốt lõi là do định hướng tổ chức của các địa phương còn thiếu cơ sở lý luận và thực tiễn, chưa có sự liên kết chặt chẽ để biến DLSTMV trở thành thương hiệu đặc trưng của vùng.

## **4. Giải pháp phát triển du lịch sinh thái miệt vườn Đồng bằng sông Cửu Long**

Để phát triển bền vững DLSTMV ở ĐBSCL nhằm phát huy các tiềm năng thế mạnh của vùng, theo chúng tôi cần thực hiện các giải pháp chủ yếu như sau:

#### **4.1. Quy hoạch phát triển du lịch sinh thái miệt vườn**

Trên cơ sở phân vùng sinh thái nông nghiệp và những đặc điểm văn hóa của mỗi địa phương trong vùng ĐBSCL, cần quy hoạch phát triển những loại hình sản phẩm DLSTMV phù hợp, độc đáo của mỗi địa phương để tránh tình trạng trùng lặp gây nhàm chán đối với du khách. Việc quy hoạch phát triển DLSTMV cần gắn với việc xây dựng thương hiệu và chỉ dẫn địa lí cho sản phẩm trái cây từng địa phương, góp phần phát triển thương hiệu điểm đến du lịch.

#### **4.2. Thực hiện quy trình sản xuất nông nghiệp sạch và an toàn**

Sản phẩm miệt vườn trước hết là sản phẩm nông nghiệp; vì vậy, phải đảm bảo quy trình sản xuất nông nghiệp sạch và an toàn. Hiện nay, Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn đã ban hành tiêu chuẩn “Thực hành sản xuất nông nghiệp tốt ở Việt Nam” (VietGAP) để tạo ra các sản phẩm nông nghiệp sạch và an toàn.

Nhiều địa phương ở miệt vườn ĐBSCL như Tiền Giang, Vĩnh Long, Cần Thơ đã tích cực triển khai quy trình sản xuất theo tiêu chuẩn VietGAP cho nông hộ nhằm đảm bảo vệ sinh an toàn thực phẩm, truy xuất nguồn gốc giúp nhà vườn đạt hiệu quả kinh tế cao. Việc thực hiện quy trình sản xuất nông nghiệp sạch và an toàn không những góp phần phát triển nông nghiệp, mà còn tạo cơ sở cho phát triển DLSTMV bền vững.

#### **4.3. Đa dạng hóa và nâng cao chất lượng sản phẩm du lịch**

Để tăng cường thu hút và lưu giữ khách, các nhà vườn cần đa dạng hóa và nâng cao chất lượng sản phẩm DLSTMV. Từ những định hướng phát triển sản phẩm nông nghiệp đặc trưng của từng địa phương để xác định sản phẩm du lịch chủ lực của từng địa bàn. Đồng thời cần mở rộng và nâng cao chất lượng các loại sản phẩm du lịch mới như: quà lưu niệm và đặc sản địa phương, văn hóa nghệ thuật dân gian, làng nghề cổ truyền, lễ hội trái cây và các lễ hội truyền thống của địa phương, v.v....

#### **4.4. Tăng cường giáo dục môi trường cho người dân và khách du lịch**

Giáo dục môi trường là một trong những tiêu chí cơ bản của DLST. Vì vậy, để phát triển DLSTMV cần tăng cường nâng cao nhận thức cho người dân địa phương và khách du lịch về phát triển du lịch xanh, về bảo vệ môi trường và phát triển bền vững.

Đặc biệt cần quan tâm xây dựng hệ thống nhà vệ sinh và hệ thống thu gom, xử lý chất thải tại các điểm du lịch; tổ chức tập huấn về du lịch xanh, du lịch có trách nhiệm; hưởng ứng các phong trào hành động vì môi trường như “Giờ Trái đất”, “Làm cho Trái đất sạch hơn”,....

#### **4.5. Phát triển du lịch cộng đồng và tăng cường phối hợp các bên liên quan**

Trên thực tế, việc phát triển du lịch tại miệt vườn ở ĐBSCL hiện nay vẫn chủ yếu do từng hộ nông dân thực hiện mà chưa có sự liên kết giữa các gia đình cùng làm du lịch trên địa bàn. Vì vậy, cần tăng cường gắn kết cộng đồng trong phát triển DLSTMV. Đồng thời, cần xây dựng và vận hành cơ chế phối hợp các bên liên quan, bao gồm: (i) Khách du lịch; (ii) Cộng đồng dân cư địa phương; (iii) Chính quyền sở tại; (iv) Doanh nghiệp lữ hành.

Cần tổ chức bồi dưỡng kiến thức và kỹ năng du lịch cho nông dân tham gia DLSTMV. Đồng thời cũng cần đào tạo và bồi dưỡng những người tham gia vào chuỗi sản

phẩm du lịch như hướng dẫn viên, nhân viên phục vụ, các cấp lãnh đạo và quản lý địa phương, v.v....

#### **4.6. Tăng cường thông tin, quảng bá du lịch**

Để du khách biết đến các điểm du lịch và các sản phẩm DLSTMV ở ĐBSCL nhiều hơn, các hoạt động kinh doanh du lịch cần gắn liền với các hoạt động thông tin, quảng bá bằng các giải pháp như: (i) Bố trí thêm các biển báo, bảng quảng cáo DLSTMV trên các trục giao thông và các phương tiện giao thông; (ii) Tổ chức cuộc thi sáng tác ảnh hoặc phim video về DLSTMV; (iii) Xây dựng trang web cho các điểm DLSTMV,...

### **5. Kết luận**

Thiên nhiên đã ưu đãi cho vùng ĐBSCL những nguồn tài nguyên quý giá để trở thành một vùng sản xuất nông nghiệp hàng đầu của cả nước, được mệnh danh là “vựa lúa”, “vựa trái cây” của Việt Nam. Đây chính là cơ sở để hình thành và phát triển các loại hình du lịch nông nghiệp, nhất là DLSTMV ở ĐBSCL. Hiện nay, các sản phẩm DLSTMV đang ngày càng có sức thu hút mạnh mẽ đối với khách du lịch trong và ngoài nước.

Nhìn chung, DLSTMV ở ĐBSCL đã đạt được những kết quả đáng khích lệ, nhưng cũng còn không ít khó khăn hạn chế. Sự phát triển DLMV nói chung và DLSTMV nói riêng chưa tương xứng với tiềm năng to lớn của vùng, chưa đạt hiệu quả cao và bền vững.

Vì vậy, phát triển nông nghiệp miệt vườn gắn với DLSTMV theo hướng nông nghiệp xanh, du lịch xanh và bền vững là giải pháp tất yếu vừa góp phần khai thác và phát huy những giá trị đặc trưng của hệ sinh thái miệt vườn, vừa tạo ra những lợi ích kinh tế để nâng cao đời sống cho những người địa phương, vừa đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách du lịch.

Với những tiềm năng và thế mạnh nổi bật về DLSTMV dựa trên sự ưu đãi thiên nhiên mà khó có nơi nào có được, chắc chắn trong một tương lai không xa, ĐBSCL sẽ thực sự trở thành địa bàn DLSTMV hàng đầu của cả Việt Nam và của khu vực Đông Nam Á.

### **TÀI LIỆU THAM KHẢO**

1. Lê Huy Bá (chủ biên), 2009. *Du lịch sinh thái*. Nxb Khoa học và Kỹ thuật, Hà Nội.
2. Phạm Trung Lương, 2002. *Du lịch sinh thái, những vấn đề lý luận và thực tiễn phát triển ở Việt Nam*, Nxb Giáo dục, Hà Nội.
3. *Luật Du lịch Việt Nam*, 2005. Nxb Chính trị Quốc gia, Hà Nội.
4. Sơn Nam, 2014. *Nét sinh hoạt xưa & Văn minh Miệt vườn*, Nxb Trẻ TP. Hồ Chí Minh.
5. Nguyễn Trọng Nhân, Trần Thị Hoàng Anh và Nguyễn Thị Diệu Mơ, 2013. *Đánh giá của du khách đối với du lịch miệt vườn vùng Đồng bằng sông Cửu Long*, Tạp chí Khoa học Trường Đại học Cần Thơ, số 36/2013.
6. Phan Văn Nhẫn, 2014. *Kinh tế vườn trong phát triển kinh tế - xã hội ở Đồng bằng sông Cửu Long*. Nxb Đại học Quốc gia TP. Hồ Chí Minh.
7. Scitic, 1997. *Văn minh sông nước Đồng bằng sông Cửu Long (CD-ROM)*. Nxb Trẻ TP. Hồ Chí Minh.

8. Huỳnh Công Tín, 2007. *Từ điển Từ ngữ Nam Bộ*. Nxb Khoa học Xã hội. Hà Nội.
9. Tâm Thời, Nhung Huệ, 2016. *Phát triển cây ăn quả, từ sản xuất đến thị trường*, Báo Nhân Dân, ngày 30/8/2016.
10. Tổng cục Du lịch, 2012. *Chiến lược phát triển du lịch Việt Nam đến năm 2020, tầm nhìn đến năm 2030*. <http://www.itdr.org.vn>, truy cập 20/8/2015.
11. Viện Nghiên cứu phát triển Du lịch, 2010. *Đề án phát triển du lịch Đồng bằng sông Cửu Long đến 2020*. Hà Nội.
12. Nguyễn Khắc Viện (Chủ biên), 1989. *Đất nước Việt Nam* (Sách lưu hành nội bộ dành cho hướng dẫn viên du lịch). Công ty Tuyên truyền quảng cáo du lịch. Hà Nội.

# SỰ TÁC ĐỘNG CỦA FTAs “THẾ HỆ MỚI” ĐẾN NGÀNH BÁN LẺ VIỆT NAM- CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC

## IMPACTS OF THE “NEW GENERATION” FTAs ON VIETNAM’S RETAIL INDUSTRY - OPPORTUNITIES AND CHALLENGES

*ThS. Nguyễn Thị Thanh Nhân*

*Trường Đại học Thương mại*

### **Tóm tắt**

*Bài viết tập trung nhận diện đúng khuynh hướng vận động thị trường bán lẻ Việt Nam, để thương hiệu Việt tránh bị lép vế ngay trên sân nhà. Nhận định các thách thức và cơ hội khi Việt Nam ký các cam kết liên minh FTAs “thế hệ mới” là một nhiệm vụ quan trọng của các nhà quản lý và doanh nghiệp Việt Nam. Bài viết cũng tập trung đưa ra một số giải pháp nhằm biến thách thức thành cơ hội cho các nhà quản lý và giới doanh nghiệp Việt Nam.*

**Từ khóa:** thị trường bán lẻ, thương hiệu, quản lý, doanh nghiệp

### **Abstract**

*This article focuses properly on identifying movement tendency of Vietnam’s retail market in order to avoid Vietnamese brands being underdogs at home. Identifying the challenges and opportunities when Vietnam signed “new generation” FTAs alliance commitments is an important task of Vietnam’s administrators and businesses. The article also focuses on proposing some solutions aiming to turn challenges into opportunities for Vietnamese administrators and businesses.*

Keywords: retail, brand, management, business

## **1. Giới thiệu các FTAs thế hệ mới**

### **1.1. FTA là gì?**

Theo quan điểm truyền thống, FTA là hiệp định hợp tác kinh tế được ký kết giữa ít nhất hai nước, nhằm cắt giảm các hàng rào thương mại, cụ thể là thuế quan, quota nhập khẩu (và các hàng rào phi thuế quan khác), đồng thời thúc đẩy thương mại hàng hóa và dịch vụ giữa các nước này với nhau. Một trong các đặc điểm quan trọng của FTA “truyền thống” là các thành viên của FTA không có biểu thuế quan chung trong quan hệ thương mại với các nước bên ngoài FTA. Các FTA điển hình theo khái niệm này là: FTA ASEAN (AFTA); FTA Trung Âu (CEFTA), ...

### **1.2. FTA “thế hệ mới”**

Thuật ngữ “thế hệ mới” hoàn toàn mang tính tương đối, được sử dụng để nói về các FTA có phạm vi toàn diện, vượt ra ngoài khuôn khổ tự do hóa thương mại hàng hóa, như: FTA Việt Nam-EU (EVFTA); Hiệp định đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP); Hiệp định Đối tác thương mại và đầu tư xuyên Đại Tây Dương (T-TIP); các hiệp định thành lập EU; FTA Bắc Mỹ (NAFTA); Thị trường chung Nam Mỹ (MERCOSUR); các FTA ASEAN+1; FTA Australia-Hoa Kỳ (AUSFTA); ... Các FTA nói trên được coi là “mới” vì 3 lý do sau đây:

- Một số FTA “thế hệ mới” nêu trên bao gồm cả các nội dung vốn được coi là “phi thương mại” như: lao động, môi trường, cam kết phát triển bền vững và quản trị tốt, ... Vấn đề tiêu chuẩn lao động và vấn đề môi trường đã từng được đưa ra khỏi chương trình nghị sự thương mại toàn cầu kể từ Hội nghị Seattle của WTO năm 1999, bởi các nước đang phát triển lúc đó tỏ ra nghi ngại rằng liệu đây có phải là những “hàng rào bảo hộ mới”? Thực tế cho thấy: trong bối cảnh toàn cầu hóa, vấn đề bảo đảm quyền lợi của người lao động ngày càng được coi trọng trên cơ sở coi người lao động là người trực tiếp làm ra các sản phẩm trong thương mại quốc tế, nên trước hết họ phải được bảo đảm các quyền, lợi ích và các điều kiện lao động cơ bản. Đây là cách tiếp cận của các FTA “thế hệ mới” và đang trở thành một xu thế trong những năm gần đây trên thế giới. Nếu như vào thời điểm thành lập WTO năm 1995, chỉ có 4 FTA có nội dung về lao động, thì đến tháng 01/2015, đã có 72 FTA có nội dung về lao động. Việc đưa nội dung về lao động vào các FTA còn nhằm bảo đảm môi trường cạnh tranh công bằng giữa các bên trong quan hệ thương mại. Nếu một nước duy trì tiêu chuẩn lao động thấp, tiền lương và các điều kiện lao động không được xác lập trên cơ sở thương lượng, thì được cho là sẽ có chi phí sản xuất thấp hơn so với nước thực hiện những tiêu chuẩn lao động cao, dẫn tới cạnh tranh không bình đẳng dựa trên “quyền lao động rẻ”. Hiện nay, tiến trình toàn cầu hóa đã tạo ra một thị trường lao động trên toàn thế giới và biến đổi khí hậu toàn cầu đang diễn ra ngày càng nghiêm trọng, buộc cả các nước phát triển và các nước đang phát triển phải cùng nhau nỗ lực thực hiện những “chuẩn mực thương mại mới” trong các FTA “thế hệ mới”. Các FTA “thế hệ mới” không đưa ra tiêu chuẩn riêng về lao động và môi trường, mà chỉ khẳng định lại các tiêu chuẩn lao động của Tổ chức lao động quốc tế (ILO), và các tiêu chuẩn môi trường và phát triển bền vững của Liên hợp quốc (UN).

Nếu so với các FTA trước đây và các hiệp định của WTO, thì các FTA “thế hệ mới” bao gồm các nội dung mới hơn như: đầu tư, cạnh tranh, mua sắm công, thương mại điện tử, khuyến khích sự phát triển của doanh nghiệp vừa và nhỏ, hỗ trợ kỹ thuật cho các nước đang phát triển cũng như dành thời gian chuyển đổi hợp lý để nước đi sau có thể điều chỉnh chính sách theo lộ trình phù hợp với trình độ phát triển của mình, ... Các nội dung đã có trong các FTA trước đây và các hiệp định của WTO, nay được xử lý sâu sắc hơn trong các FTA “thế hệ mới”, như: thương mại hàng hóa, bảo vệ sức khỏe động vật và thực vật trong thương mại quốc tế, thương mại dịch vụ, quyền sở hữu trí tuệ (IPR) (với “TRIPS cộng” và “TRIPS siêu cộng”), tự vệ thương mại, quy tắc xuất xứ, minh bạch hóa và chống tham nhũng, giải quyết tranh chấp giữa Chính phủ nước tiếp nhận đầu tư và nhà đầu tư nước ngoài (ISDS). Như vậy, nếu so sánh với các hiệp định của WTO, thì các FTA “thế hệ mới” chính là các hiệp định “WTO cộng”, với những nội dung trước đây từng bị từ chối, thì nay lại cần thiết phải chấp nhận, bởi bối cảnh thương mại quốc tế đã thay đổi.

## **2. Thực trạng ngành bán lẻ Việt Nam hiện nay và sự tác động của các FTAS “thế hệ mới” tới ngành bán lẻ Việt Nam**

### **2.1. Thực trạng ngành bán lẻ Việt Nam hiện nay.**

Dù rời khỏi top 30 nước dẫn đầu thế giới về độ hấp dẫn kinh doanh bán lẻ cũng như bị ảnh hưởng mạnh về sức mua do nền kinh tế đang trong giai đoạn khó khăn, nhưng nhiều nhà bán lẻ, giới phân tích đánh giá thị trường bán lẻ Việt Nam vẫn đầy tiềm năng để cho

nhà đầu tư nước ngoài đến khai thác. Bởi vì dù nền kinh tế gặp khó khăn kéo dài trong hai năm nay nhưng thị trường bán lẻ vẫn tăng trưởng tốt. Việt Nam hiện nằm trong top 5 thị trường bán lẻ phát triển nhất châu Á. Sau hơn 5 năm gia nhập WTO và tiến tới hội nhập sâu với khu vực ASEAN và thế giới với hàng loạt hiệp định Thương mại tự do vừa ký kết cho thấy, các doanh nghiệp bán lẻ Việt Nam đang từng bước chuyển mình, thích ứng với bối cảnh mới, nâng cao năng lực cạnh tranh để tồn tại. Nhiều dự báo cho rằng, đến năm 2020, tầng lớp trung lưu của Việt Nam sẽ tăng gấp 3 lần, với cơ cấu dân số trẻ, tỷ lệ người dân đến các trung tâm thương mại ngày càng nhiều, sẽ là nhóm khách hàng tiềm năng nhất cho các doanh nghiệp bán lẻ. Chuyên gia kinh tế Nguyễn Mai nhận định, hiện tại thị trường trong nước có 90 triệu dân, đến năm 2020, Việt Nam sẽ có 100 triệu dân, với khoảng 15- 20% là trung lưu (thu nhập bình quân khoảng 10.000 USD/người). Rõ ràng, sẽ có một thị trường trong nước rất lớn và hấp dẫn, không chỉ doanh nghiệp trong nước mà còn doanh nghiệp nước ngoài. Với lợi thế người trẻ chiếm tỉ lệ cao là điều kiện thuận lợi để ngành bán lẻ phát triển, bởi khả năng thay đổi thói quen tiêu dùng dễ hình thành ở bộ phận chiếm số đông này. Kéo theo việc thay đổi thói quen tiêu dùng, người trẻ cũng sẽ có thời gian gắn bó với thương hiệu mới lâu hơn, do đó, các chuỗi cửa hàng bán lẻ sẽ nhắm vào đối tượng khách hàng này đầu tiên. Bên cạnh đó, nhiều người cho rằng, ngành bán lẻ tại Việt Nam còn phát triển mạnh mẽ ở quy mô nhỏ lẻ, người tiêu dùng còn chưa quen với việc mua sắm trong các chuỗi bán lẻ có thương hiệu, tuy nhiên, với các thương hiệu quốc tế, đó là tín hiệu của tiềm năng phát triển thị trường trong tương lai và là một xu hướng có thể đoán trước được. Tiềm năng của thị trường bán lẻ Việt còn thể hiện ở việc chưa có nhiều đối thủ cạnh tranh bán lẻ. Đương nhiên, các doanh nghiệp Việt chưa thể là đối thủ của các đại gia bán lẻ nước ngoài, còn các ông lớn có nhãn hiệu toàn cầu đáng kể nhất tại Việt Nam mới chỉ tồn tại Metro và BigC. Thực sự đây sẽ là một mảnh đất nhiều tiềm năng và sức cạnh tranh chưa cao.

Trong khoảng 2011-2016, tổng doanh thu bán lẻ và tiêu dùng cả nước luôn tăng trưởng dương. Năm 2016, doanh thu bán lẻ hàng hóa ước tính đạt 2.670.500 tỉ đồng (tương đương khoảng 118 tỉ đô la Mỹ), tăng 10,2% so với năm trước (theo số liệu của Tổng cục Thống kê).

**Bảng 1: Diễn biến doanh thu bán lẻ hàng hóa Việt Nam**

Năm	Doanh thu bán lẻ hàng hóa (tỷ đồng)	Tỷ trọng trong tổng bán lẻ tiêu dùng (%)	Mức độ tăng trưởng so với năm liền trước (%)
2011	1.578.179	78,7	24,1
2012	1.789.600	77,1	15,2
2013	2.009.179	76,7	12,2
2014	2.216.211	75,2	11,3
2015	2.469.789	76,2	10,6
2016	2.670.500	75,9	10,2

(Nguồn: tổng hợp từ Báo cáo kinh tế-xã hội của Chính phủ năm 2011-2016)



Có thể thấy giai đoạn 2011-2016 có sự giảm tốc về phát triển kinh tế nói chung và các ngành kinh doanh khác nói riêng, dẫn tới nhu cầu tiêu dùng bị ảnh hưởng không nhỏ, thị trường bán lẻ Việt Nam vẫn tiếp tục tăng trưởng. Mặc dù so với chính mình, thị trường bán lẻ Việt Nam ghi nhận sự giảm tốc dần qua các năm nhưng mức tăng luôn cao gấp 2-3 lần so với mức tăng GDP cả nước, và tất nhiên cao hơn nhiều so với ngành khác. Tỷ trọng bán lẻ hàng hóa trong tổng doanh nghiệp bán lẻ và tiêu dùng chỉ giảm rất nhẹ trong giai đoạn này và vẫn luôn ở mức trên 75%. Kết quả doanh thu và mức tăng trưởng này được giới phân tích nhận định là khá cao so với nhiều thị trường khác trong khu vực.

Gần đây, xuất hiện xu thế các nhà bán lẻ nước ngoài khi rút lui, nhường hệ thống của mình cho nhà bán lẻ nước ngoài khác, họ càng cạnh tranh quyết liệt hơn để thâm nhập thị trường. Đơn cử, Aeon ngoài ba trung tâm mua sắm lớn tự đầu tư còn mua thêm 30% cổ phần của Fivimart và 49% cổ phần của Citimart. Đây là hai chuỗi siêu thị khá lớn tại Việt Nam (Fivimart có 20 siêu thị ở Hà Nội, Citimart có 27 siêu thị, chủ yếu tại TP Hồ Chí Minh). Các thương hiệu bán lẻ của Nhật Bản tại Việt Nam gồm Aeon Mall, Aeon Citimart, Aeon Fivimart, Ministop, Family Mart, với hàng loạt mặt hàng có xuất xứ Nhật Bản nhập khẩu vào Việt Nam, có mức thuế ưu đãi 0% tháng 4-2015. Các thương hiệu bán lẻ của Thái-lan tại Việt Nam gồm Mega Market (mua lại từ Metro Cash&Carry), B's Mart và Central Group, đang tận dụng cơ hội đưa hàng Thái Lan vào thị trường Việt Nam. Xét cả về quy mô sản xuất và chất lượng sản phẩm, hàng Việt Nam không thể cạnh tranh được với hàng Thái Lan.

Thị phần của DN sản xuất trong nước đang có xu hướng thu hẹp dần trên các kệ hàng tại các điểm bán lẻ. Điều này làm ảnh hưởng đến sản xuất trong nước, DN sản xuất buộc phải tiết giảm sản lượng, khiến khả năng cạnh tranh của hàng nội bị thua kém trước hàng ngoại, bị hàng ngoại chi phối. Sau nhiều năm triển khai cuộc vận động “Người Việt Nam ưu tiên dùng hàng Việt Nam”, tỷ trọng hàng nội trong các siêu thị đã tăng lên nhanh chóng. Theo đánh giá, hàng Việt đã tăng dần lên 80 - 90%, thậm chí, có những đơn vị đã coi hàng Việt Nam là sự lựa chọn duy nhất. Tuy nhiên, khảo sát sơ bộ tại một số hệ thống có yếu tố nước ngoài, tỷ lệ hàng ngoại vẫn chiếm đa số. Theo nhận định của DN sản xuất trong nước, hàng Việt Nam bảo đảm chất lượng vào siêu thị nội không khó, nhưng lại gặp nhiều trở ngại khi muốn “chen chân” vào siêu thị có vốn đầu tư nước ngoài. Các siêu thị có vốn đầu tư nước ngoài đều yêu cầu thủ tục như giấy chứng nhận, kiểm định về nguồn gốc, chất lượng sản phẩm, giấy phép kinh doanh, giấy chứng nhận đăng ký thuế,... giống như siêu thị nội, nhưng mức chiết khấu rất cao. Như vậy, các chương trình “Người Việt Nam ưu tiên dùng hàng Việt Nam” và “Bình ổn giá” chưa phát huy được tính chất ưu việt trong việc điều tiết thị trường, tiêu thụ mạnh hàng Việt Nam.

Theo cam kết của Việt Nam khi gia nhập WTO, cũng như việc gia nhập Hiệp định thương mại tự do (FTA) và Hiệp định đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP), theo lộ trình, thuế nhập khẩu ở hầu hết các mặt hàng sẽ xóa bỏ 100% vào năm 2018, hàng hóa nhập khẩu sẽ dễ dàng tràn vào và các nhà bán lẻ nước ngoài có cơ hội đầu tư ồ ạt. Tuy nhiên, Nhà nước gần như chưa có chính sách bảo hộ nào đối với các DN bán lẻ trong nước. Điển hình, quy định ENT (xác định nhu cầu kinh tế cần thiết của địa điểm) chưa cụ thể và chưa phải là một khung “ENT” ở cấp độ toàn quốc, mỗi địa phương áp dụng ENT một kiểu. Do

vậy, nhà bán lẻ trong nước hầu như không được hưởng chính sách bảo vệ nào trong suốt thời gian qua như tinh thần mà đoàn đàm phán WTO của Việt Nam dự tính. Qua phản ánh của nhiều DN và khảo sát thực tế, các nhà bán lẻ nước ngoài đã vi phạm quy định về một số mặt hàng không được phân phối đối với nhà đầu tư nước ngoài theo quy định của Thông tư số 34/2013/TT-BCT ngày 24-12-2013 của Bộ Công thương. Theo đó, DN có vốn đầu tư nước ngoài không được phân phối gạo, đường mía, thuốc lá và xì gà,... tuy nhiên tại các siêu thị, cửa hàng bán lẻ của hầu hết các đơn vị như Lotte, Big C, Circle K, Metro Cash& Carry,... đều bày bán công khai các mặt hàng này, không hề bị cơ quan quản lý nhắc nhở và có biện pháp xử phạt, gây hoài nghi về tính tuân thủ pháp luật của các DN này.

Việc quy hoạch mạng lưới bán lẻ nước ta chưa cụ thể, chi tiết và việc quản lý, thực thi các quy định ENT trước đây của nhiều địa phương chưa chặt chẽ, một số nhà bán lẻ nước ngoài đã tự do mở điểm bán hàng ngay bên cạnh và cạnh tranh quyết liệt với các nhà bán lẻ trong nước. Một số trường hợp núp bóng các TTTM trong nước mở mạng lưới và không bị bất cứ rào cản nào từ phía cơ quan quản lý. Mặc dù thị trường bán lẻ Việt Nam đã gặt hái được những thành công trong thời gian qua, nhưng chúng ta cũng đang phải đối đầu với rất nhiều khó khăn và thách thức cần phải vượt qua. Như chúng ta đã biết, năm 2008, Việt Nam được đánh giá là thị trường bán lẻ hấp dẫn nhất thế giới, trên cả Hồng Kông, Trung Quốc, Singapo hay Malaysia. Tuy nhiên, từ đó đến nay, Việt Nam dần dần tụt hạng, từ thứ 28 (năm 2014), cho đến hiện nay đã lọt khỏi top 30 thị trường bán lẻ hấp dẫn nhất thế giới.

Chính vì vậy, việc nhận diện đúng khuynh hướng vận động thị trường bán lẻ Việt Nam, để thương hiệu Việt tránh bị lép vế ngay trên sân nhà, biến thách thức thành cơ hội đang được đặt ra với các nhà quản lý và giới doanh nghiệp.

## **2.2. Sự tác động của FTAs “Thế hệ mới” đến ngành bán lẻ Việt Nam- nhận định cơ hội và thách thức**

Bối cảnh hội nhập sâu rộng, đặc biệt với việc Việt Nam tham gia Hiệp định Đối tác Xuyên Thái Bình Dương (TPP) và Hiệp định Thương mại tự do với EU (EVFTA) - hai Hiệp định có cam kết mạnh mẽ trong mở cửa thị trường bán lẻ cũng như xóa bỏ hàng rào thuế quan và phi thuế quan đối với hàng hóa, đặt ra không ít cơ hội và thách thức cho ngành bán lẻ Việt Nam.

### **2.2.1. Những thách thức cho ngành bán lẻ Việt Nam**

Thách thức đến từ nguy cơ mất thương hiệu trước sự xâm nhập của doanh nghiệp bán lẻ “ngoại”. Thị trường bán lẻ Việt Nam đã và đang chứng kiến những thương vụ mua bán, sáp nhập của các doanh nghiệp bán lẻ hàng đầu trong nước với các doanh nghiệp ngoại. Các nhà bán lẻ nước ngoài hiện diện tại Việt Nam từ rất sớm như Big C hiện có 32 cửa hàng trên toàn quốc, Metro 19 cửa hàng, Lotte Mart 11 cửa hàng, dư luận đã tốn nhiều giấy mực với vụ chuyển nhượng chuỗi hệ thống bán lẻ từ Metro Cash& Carry cho một đối tác Thái Lan, hay như Big C vừa thành công với thương vụ chuyển nhượng hơn 23.300 tỷ đồng cho Central Group - nhà đầu tư cũng đến từ Thái Lan. Hàng loạt thương hiệu bán lẻ nổi tiếng của nước ngoài như: Lotte, Aeon, Mega Market... đang âm thầm thâm tóm cổ phần của hệ thống chuỗi siêu thị trong nước. Nhà bán lẻ lớn thứ 4 của Pháp là Super Auchan đã hợp tác với RH Group (thành viên Tập đoàn C.T Group) thay thương hiệu siêu

thị S.Mart thành Simply Mart và phát triển thêm 3 siêu thị với thương hiệu này. Hệ thống siêu thị Nhật Bản Aeon ngoài 3 trung tâm mua sắm lớn tự đầu tư đã mua thêm 30% cổ phần của Fivimart và 40% cổ phần của Citimart vốn là các chuỗi siêu thị lớn của Việt Nam để mở rộng thị phần bán lẻ. Ngoài ra, các thương hiệu bán lẻ của Nhật Bản tại Việt Nam gồm: Aeon Mall, Aeon Citimart, Aeon Fivimart, Ministop, Family Mart với hàng loạt mặt hàng có xuất xứ từ Nhật Bản nhập khẩu vào Việt Nam có mức thuế ưu đãi về 0% từ tháng 4/2016. Các nhà đầu tư Thái Lan đang nhắm vào thị trường Việt Nam, nhằm mở rộng hệ thống bán lẻ ở khu vực Đông Nam Á, đón đầu các ưu đãi do Cộng đồng kinh tế ASEAN mang lại. Central Group đã mua 49% cổ phần của Công ty Đầu tư phát triển công nghệ và Giải pháp mới NKT - đơn vị sở hữu 100% Công ty Thương mại Nguyễn Kim với 21 siêu thị bán lẻ điện máy trong cả nước. Central Group vào Việt Nam với việc mở siêu thị Robins tại Hà Nội, mở thêm siêu thị thứ 2 tại TP. Hồ Chí Minh. Cả hai siêu thị này đều bán các mặt hàng cao cấp, thương hiệu nổi tiếng thế giới đến từ các nước châu Âu và của Thái Lan. Đây là sự phát triển tất yếu của thị trường bán lẻ trong bối cảnh hội nhập kinh tế sâu rộng của Việt Nam và nếu Việt Nam không có giải pháp ứng phó thì tất yếu sẽ dễ dàng mất thương hiệu trước sự xâm nhập ngày càng mạnh mẽ của bán lẻ ngoại.

Thách thức từ sự thôn tính thương hiệu của DN bán lẻ quốc tế . Hiện tượng xâm nhập của các thương hiệu bán lẻ nước ngoài ngày càng mạnh mẽ là do, Việt Nam chưa quy hoạch được một mạng lưới bán lẻ chưa cụ thể, chi tiết. Đồng thời, ở nhiều địa phương việc cấp phép đầu tư cho các DN bán lẻ nước ngoài thiếu chặt chẽ nên nhiều nhà bán lẻ vẫn tự do mở điểm bán hàng ngay bên cạnh, cạnh tranh quyết liệt với nhà bán lẻ trong nước. Hơn nữa việc thực thi pháp luật cũng còn chưa nghiêm. Điển hình như: Mặc dù, Bộ Công Thương đã có quy định về một số mặt hàng không được phân phối đối với các nhà đầu tư nước ngoài (Thông tư 34/2013/TT-BCT): “DNNN không được phân phối gạo, đường mía, thuốc lá và xì gà”... thế nhưng khảo sát thị trường lại cho thấy, tại các siêu thị, cửa hàng bán lẻ của hầu hết các siêu thị có vốn FDI đều bày bán công khai các mặt hàng này.

Thách thức với doanh nghiệp Việt Nam còn là là áp lực cạnh tranh hàng hóa giá rẻ, kinh nghiệm quản lý, dịch vụ chất lượng tốt từ các nước thành viên TPP trên thị trường nội địa. Cạnh tranh với các doanh nghiệp bán lẻ nước ngoài rất khốc liệt, họ có thể mạnh về thương hiệu, công nghệ, quy mô vốn và từng bước thôn tính, sát nhập (M&A) với các doanh nghiệp bán lẻ nội địa.

Quy mô kinh doanh với vốn nhỏ, hạ tầng phục vụ còn thấp, tính chuyên nghiệp chưa cao, văn hóa phục vụ còn nhiều điều cần khắc phục, quản trị doanh nghiệp chưa theo kịp với tình hình, đặc biệt là tính liên kết, hợp tác giữa các doanh nghiệp bán lẻ với nhau, giữa bán lẻ với sản xuất còn chưa cao. Ít có những tổ chức bán lẻ có những điểm cá biệt, nổi trội, đổi mới kinh doanh còn chậm chạp. Tình hình trên cho thấy thách thức của bán lẻ Việt Nam hiện tại là rất lớn.

Bán lẻ dựa trên một nguồn cung hàng hóa được sản xuất với quy mô nhỏ, năng suất thấp, chất lượng không ổn định, công tác an toàn vệ sinh thực phẩm còn thấp kém, chưa tiêu chuẩn hóa một cách đồng bộ, chi phí sản xuất cao, giá cả chưa cạnh tranh ngay ở thị trường nội địa.

### 2.2.2. Những cơ hội

Hàng loạt FTA được ký kết đang mở ra cơ hội lớn cho thị trường bán lẻ, khi các nhà đầu tư ngoại liên tiếp đổ vốn vào Việt Nam. Thị trường có sự tăng trưởng doanh thu khi các hoạt động giao thương nhiều hơn. Nhiều các nhà máy, xí nghiệp, công ty nước ngoài đến kinh doanh. Nhưng có ý kiến cho rằng, không nên quá kỳ vọng vào sức tăng trưởng của thị trường này từ các FTA. Việt Nam đang có nền kinh tế đang tăng trưởng tốt, cần phải thúc đẩy kinh tế hộ gia đình cao hơn, cải thiện thói quen sinh hoạt và mua sắm gắn liền với các hình thức bán lẻ hiện đại ( Theo Ông Theodore Knipfing, Giám đốc dịch vụ bán lẻ Cushman&Wakefield châu Á - Thái Bình Dương)[5]

Khi hội nhập ngày càng sâu rộng, hiệp định tự do thương mại ngày càng nhiều thì cơ hội tự do thương mại cũng rất lớn. Với 12 hiệp định đã ký kết, hàng hóa của Việt Nam cũng có cơ hội xuất khẩu nhiều hơn sang các nước trong khu vực và thế giới. Theo ông Hà Duy Tùng - Phó Vụ trưởng Vụ Hợp tác Quốc tế, Bộ Tài chính “khi những hiệp định này đi vào hiệu lực, khoảng 80% kim ngạch xuất nhập khẩu của Việt Nam sẽ chịu sự điều chỉnh của các hiệp định này. Chỉ còn khoảng 20% còn lại là nằm ngoài các hiệp định thương mại tự do mà Việt Nam đã ký kết”. [4]

Khi các hiệp định thương mại có hiệu lực thực thi, Việt Nam và các nước đối tác tiếp tục cắt giảm thuế quan theo cam kết đã tạo ra cơ hội cạnh tranh hàng hóa. Thị trường trong nước dồi dào, phong phú các sản phẩm ngoại nhập; đồng thời, các hàng hóa của Việt Nam cũng có cơ hội xuất khẩu nhiều hơn sang các nước trong khu vực và thế giới. Khi EVFTA được ký kết, sẽ bổ sung 7% - 8% tăng trưởng trung bình của Việt Nam, có tới 90% hàng hóa vào thị trường EU được hưởng thuế suất 0%, tạo ra lợi thế về lượng xuất khẩu và phần giá trị gia tăng thu được. Xuất khẩu của Việt Nam sang EU sẽ tăng khoảng 10% đến năm 2025 .

TPP sẽ tạo điều kiện cân bằng lại quan hệ thương mại giữa Việt Nam với các khu vực thị trường trọng điểm, tránh phụ thuộc quá mức vào một khu vực thị trường nhất định. Bên cạnh đó, quan hệ thương mại tự do với các thị trường lớn sẽ tạo đột phá cho xuất khẩu của Việt Nam. Ngoài ra, cơ hội tiếp cận các thị trường rộng lớn, như Hoa Kỳ, Nhật Bản, Ca-na-đa với thuế nhập khẩu bằng 0%, kết hợp với các cam kết rõ ràng hơn về cải thiện môi trường đầu tư và bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ chắc chắn sẽ góp phần thu hút vốn đầu tư nước ngoài vào Việt Nam, đặc biệt của các tập đoàn đa quốc gia. Việt Nam cũng sẽ được hưởng lợi lớn từ làn sóng đầu tư mới, tạo ra nhiều công ăn việc làm, hình thành năng lực sản xuất mới để tận dụng các cơ hội xuất khẩu và tham gia các chuỗi giá trị trong khu vực và toàn cầu do TPP đem lại. Với các cam kết sâu và rộng hơn WTO, TPP sẽ giúp nền kinh tế Việt Nam phân bổ lại nguồn lực theo hướng hiệu quả hơn, từ đó hỗ trợ tích cực cho quá trình cơ cấu lại và đổi mới mô hình tăng trưởng. TPP hướng tới môi trường cạnh tranh bình đẳng, minh bạch hóa quy trình xây dựng chính sách và khuyến khích sự tham gia của công chúng vào quá trình này, do vậy sẽ có tác dụng rất tốt để hoàn thiện thể chế kinh tế cũng như tăng cường cải cách hành chính. Khi tham gia TPP, tốc độ tăng trưởng về đầu tư và tiêu dùng dự kiến sẽ tăng từ 1,03% đến 2,11%. Ước tính mỗi năm, GDP của Việt Nam sẽ tăng thêm về giá trị tuyệt đối từ 1,4 tỷ USD đến 2,9 tỷ USD. TPP cũng góp phần dịch

chuyển lao động từ các ngành mà Việt Nam không còn lợi thế so sánh như nông nghiệp sang các ngành có lợi thế hơn, như da giày, dệt may, dịch vụ tiện ích...

TPP sẽ mang đến cho Việt Nam cơ hội “chơi trên một sân chơi đẳng cấp - sân chơi của các “đại gia” kinh tế, sẽ có thêm nhiều cơ hội để kết nối sâu hơn với kinh tế toàn cầu và có cơ hội phát triển nhanh hơn, mạnh mẽ hơn.

Người tiêu dùng Việt Nam cũng đang có nhu cầu ngày càng tăng về các sản phẩm thời trang, công nghệ và đồ dùng trang thiết bị nội thất. Thói quen tiêu dùng đang thay đổi nhanh chóng này sẽ mở ra nhiều cơ hội cho các nhà đầu tư.

### **3. Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho ngành bán lẻ Việt Nam trong thời gian tới**

- Nhà nước cần sớm ban hành một số chính sách đối với thị trường bán lẻ. Đặc biệt là chúng ta còn thời gian hiệu lực và lộ trình thực hiện các FTAs và TPP; Bộ Công thương và các địa phương cần phải quy hoạch lại việc phát triển thị trường bán lẻ, qua đó áp dụng các quy tắc ENT để ưu tiên bán lẻ cho các DN trong nước[3]

- Tăng cường tính kết nối giữa các nhà bán lẻ và các nhà sản xuất nội địa. Hai phía đều chung mục tiêu là phục vụ người tiêu dùng, nếu DN bán hàng có lợi nhuận thì siêu thị cũng sẽ lời nhiều. Việc liên kết của các DN cùng ngành hàng cũng tạo áp lực lại với các nhà phân phối nước ngoài.

- Trong việc giao đất, cho thuê đất, Nhà nước cần ràng buộc cụ thể đối với nhà bán lẻ nước ngoài, DN phải hoạt động có lãi, nộp thuế ít nhất ba năm mới được chuyển nhượng và trong trường hợp bán lại, cần ưu tiên bán cho nhà bán lẻ Việt Nam. Đối với nhà bán lẻ trong nước, khi giao thuê đất cần xem xét năng lực và kinh nghiệm kinh doanh bán lẻ, tránh tình trạng thua lỗ, hoặc bán lại cho các nhà bán lẻ khác để thu lợi nhuận. Từng địa phương sớm có quy hoạch chi tiết, khoa học, phù hợp xu hướng phát triển ngành bán lẻ hiện đại, ưu tiên mặt bằng bán lẻ tại khu trung tâm thành phố cho các nhà bán lẻ vừa và nhỏ hoặc loại hình TTTM quy mô lớn cần bố trí ở vùng ngoại ô, có mặt bằng lớn, giao thông thuận lợi, thu hút người dân các nơi đến tham quan, mua sắm kết hợp giải trí, giảm bớt áp lực giao thông nội đô. [4]

- Các nhà bán lẻ trong nước đề xuất Chính phủ xem xét, có chính sách ưu đãi cho các DN bán lẻ Việt Nam, như dành vị trí thuận lợi kèm theo chính sách giá thuê/giao hợp lý; các loại thuế, vốn và lãi suất phù hợp thông lệ khu vực và các nước mà Việt Nam đã tham gia ký kết. Điều chỉnh cơ chế, chính sách thông thoáng, an toàn, ổn định và lâu dài, phù hợp cơ chế kinh tế thị trường để DN bán lẻ Việt Nam yên tâm đầu tư phát triển sản xuất; hỗ trợ đội ngũ doanh nhân mở rộng quy mô, nâng cao hiệu quả hoạt động.

- Việt Nam cần nỗ lực đẩy mạnh hơn nữa tái cấu trúc nền kinh tế, đổi mới mô hình tăng trưởng, từng bước hoàn thiện thể chế kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa nhằm đáp ứng những cam kết và thể hiện quyết tâm chính trị của nước ta khi chấp nhận các “luật chơi” trên thị trường quốc tế.

- Cơ quan hoạch định chiến lược, chính sách của Chính phủ, các cơ quan quản lý nhà nước, cộng đồng doanh nghiệp và các doanh nhân cần sớm tìm ra và khắc phục kịp

thời các các yếu kém, bất cập để thực hiện cam kết của mình trong các FTA với các đối tác khác nhau theo nguyên tắc và thông lệ quốc tế.

- Với các cộng đồng doanh nghiệp, việc nâng cao năng lực cạnh tranh trên cơ sở năng suất, chất lượng và hiệu quả gắn với chuỗi giá trị toàn cầu, đòi hỏi phải chủ động trong việc tận dụng tác động lan tỏa của khu vực doanh nghiệp có vốn FDI.

- Việt Nam cần phải có một khung hành động chiến lược phát triển cho các DN nhỏ và vừa phù hợp cho giai đoạn 2016 - 2025, những năm bản lề của hội nhập, với trọng tâm là tăng cường khả năng tiếp cận tài chính, công nghệ, nâng cao năng lực quản trị, marketing để khu vực DN nhỏ và vừa có thể vượt lên tham gia tích cực vào quá trình hội nhập, kết nối được vào các chuỗi giá trị toàn cầu, kết nối được với các DN FDI.

## **Kết luận**

Thành tựu đáng ghi nhận nhất Việt Nam đã triển khai đàm phán với nhiều đối tác, và chỉ riêng năm 2014 đã hoàn thành và kết thúc đàm phán với cả 3 đối tác, song phương và đa phương. Tuy nhiên, quan trọng nhất là chiều sâu của các Hiệp định được coi là “FTA thế hệ mới” hàm chứa những yếu tố hứa hẹn mang lại “chất lượng cao”, thể hiện ở quan hệ bình đẳng và thu hút công nghệ cao đáp ứng nhu cầu cấp bách của sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa, xây dựng và bảo vệ Tổ quốc Việt Nam xã hội chủ nghĩa.

Các Hiệp định FTA cùng một lúc vừa đưa lại thời cơ thuận lợi và khó khăn, thách thức đòi hỏi các doanh nhân, tổ chức, các nhà quản lý và giới hoạch định chính sách Việt Nam phải nỗ lực vươn lên mới có thể mang lại hiệu quả cao và thiết thực cho sự nghiệp phát triển đất nước. Như vậy, trong thời gian không dài Việt Nam đã chủ động tích cực hội nhập kinh tế quốc tế.

## **TÀI LIỆU THAM KHẢO**

1. Acharya Amitav, “Regionalism and Regime Security in the Third World: Comparing the Origins of ASEAN and the GCC” trong Brian L. Job (ed.), *The Insecurity Dilemma: National Security of Third World States*, Boulder, Lynne Rienner, 1992.
2. Bộ Ngoại giao, *Việt Nam hội nhập kinh tế trong xu thế toàn cầu hóa: Vấn đề và giải pháp*, Nhà Xuất bản Chính trị Quốc gia, Hà Nội, 2002.
3. VCCI, Tài liệu hội thảo Tận dụng không gian chính sách để hỗ trợ các ngành kinh tế nội địa, 2016;
4. Hội thảo “Doanh nghiệp Việt: Kết nối và Hội nhập trong kỷ nguyên FTA thế hệ mới”
5. Báo cáo nghiên cứu “Rủi ro đối với ngành Bán lẻ Việt Nam trong bối cảnh hội nhập TPP và các FTA - hiện trạng và các đề xuất chính sách”;
6. Một số website: [chinhphu.vn](http://chinhphu.vn), [moit.gov.vn](http://moit.gov.vn), [hiephoibanle.com](http://hiephoibanle.com); [baocongthuong.com.vn](http://baocongthuong.com.vn); [laodong.com.vn](http://laodong.com.vn)...

**CHÍNH SÁCH ĐIỀU CHỈNH TÁI CƠ CẤU NỀN KINH TẾ  
TRONG ĐIỀU KIỆN HỘI NHẬP KINH TẾ  
ADJUSTMENT POLICY OF RESTRUCTURING THE ECONOMY  
IN THE CONTEXT OF ECONOMIC INTEGRATION**

*TS. Nguyễn Hoàng Quy*

*Học viện Tài chính*

**Tóm tắt**

*Bài viết nghiên cứu giải pháp chính sách điều chỉnh tái cơ cấu nền kinh tế Việt Nam trong điều kiện hội nhập kinh tế. Tác giả tập trung nghiên cứu lý thuyết kinh tế trọng cung và một số vấn đề cần lưu ý của kinh tế trọng cung khi áp dụng trong bối cảnh hiện nay. Thông qua kết quả phỏng vấn 16 chuyên gia về tái cấu trúc kinh tế, bài viết chỉ ra thực trạng tái cơ cấu kinh tế của Việt Nam trong thời gian qua, những thành công và hạn chế của quá trình tái cấu trúc nền kinh tế. Từ đó, bài viết đề xuất một số kiến nghị về chính sách điều chỉnh tái cơ cấu nền kinh tế trong điều kiện hội nhập kinh tế hiện nay.*

**Từ khóa:** *Tái cơ cấu kinh tế, phát triển kinh tế, hội nhập kinh tế, lý thuyết kinh tế trọng cung, Việt Nam.*

**Abstract**

*This paper studies the policy solutions to adjust the economic restructuring of Vietnam in the context of economic integration. The author focuses on supply-side economic theory, and several problems when applying supply-side economics in current situation. Through the interviews with 16 experts on economic restructuring, the article points out the current reality of Vietnam's economic restructuring in recent years, the achievements and the limitations of economic restructuring process. On that basis, the paper suggests some policy recommendations for adjusting Vietnam's economic restructuring in the context of economic integration.*

**Keywords:** *Economic restructuring, economic development, economic integration, supply-side Economics, Vietnam.*

**1. Mở đầu**

Tái cơ cấu nền kinh tế đang là chủ đề trọng tâm của Việt Nam trong thời gian qua, đặc biệt trong bối cảnh Việt Nam đang nỗ lực đổi mới mô hình tăng trưởng để phát triển nhanh và bền vững. Tái cơ cấu nền kinh tế là vấn đề cốt lõi cho tăng trưởng kinh tế của mỗi quốc gia trong nền kinh tế thị trường hiện đại (Nadia, 2004). Tái cơ cấu kinh tế giúp đáp ứng xu thế toàn cầu hóa, duy trì lợi thế trong thị trường cạnh tranh ngày càng mạnh mẽ, đồng thời góp phần phát triển bền vững nền kinh tế quốc gia.

Nhận rõ được điều này, Chính phủ và Quốc hội Việt Nam tại Đại hội toàn quốc lần thứ XI của Đảng đã nhấn mạnh đổi mới mô hình tăng trưởng, tái cơ cấu nền kinh tế là định hướng phát triển kinh tế - xã hội giai đoạn 2011-2020 của Việt Nam. Để thực hiện mục tiêu này, ngay tại Hội nghị Trung ương 3 khoá XI tháng 10 năm 2011, Đảng và Nhà nước đã quyết định tái cơ cấu kinh tế trong đó tập trung ưu tiên tái cơ cấu 3 lĩnh vực quan trọng,

cụ thể (i) tái cơ cấu đầu tư, (ii) tái cơ cấu DNNN và (iii) tái cơ cấu thị trường tài chính. Gần đây, Chính phủ đã ban hành Quyết định số 339/QĐ-TTg về phê duyệt Đề án “Tổng thể tái cơ cấu kinh tế gắn với chuyển đổi mô hình tăng trưởng theo hướng nâng cao chất lượng, hiệu quả và năng lực cạnh tranh giai đoạn 2013 - 2020”.

Cho đến nay, Việt Nam đã đạt những thành công ban đầu trong quá trình tái cơ cấu nền kinh tế. Cụ thể, theo báo cáo số 460/BC-CP về Kế hoạch tái cơ cấu nền kinh tế giai đoạn 2016 - 2020 tại Kỳ họp Thứ 2, Quốc hội khóa XIV ngày 20/10/2016, Việt Nam đã duy trì được môi trường kinh tế vĩ mô ổn định trong thời gian dài, tái cơ cấu đầu tư công ngày càng hoàn thiện, tái cơ cấu doanh nghiệp nhà nước luôn được chú trọng, và thị trường tài chính được điều chỉnh khá ổn định. Các ngành kinh tế thay đổi theo hướng nâng cao chất lượng cạnh tranh. Tuy nhiên, công cuộc tái cơ cấu nền kinh tế đến nay vẫn tồn tại nhiều hạn chế khiến năng lực cạnh tranh của nền kinh tế còn khá thấp so với các quốc gia trong khu vực. Tái cơ cấu ngành còn chậm, trong khi tái cơ cấu vùng kinh tế đang vẫn chưa đạt được kết quả cao.

Để giải quyết những hạn chế trên, trước tiên, Việt Nam cần chú trọng vào các chính sách điều chỉnh tái cơ cấu nền kinh tế trong điều kiện hội nhập kinh tế. Vì vậy, tác giả đã lựa chọn chủ đề “*Giải pháp chính sách điều chỉnh tái cơ cấu nền kinh tế trong điều kiện hội nhập kinh tế*”. Bài viết tập trung nghiên cứu lý thuyết kinh tế trọng cung và một số vấn đề cần lưu ý của kinh tế trọng cung khi áp dụng trong bối cảnh hội nhập kinh tế. Trên cơ sở đó, bài viết sơ lược lịch sử tiến trình tái cơ cấu nền kinh tế ở Việt Nam và phân tích thực trạng tái cơ cấu của Việt Nam trong thời gian vừa qua. Từ đó, tác giả đề xuất một vài kiến nghị với nhà nước về các chính sách điều chỉnh tái cơ cấu nền kinh tế trong điều kiện hội nhập kinh tế hiện nay.

## **2. Cơ sở lý luận**

### **❖ Bối cảnh lịch sử**

Khái niệm “tái cơ cấu” bắt đầu được sử dụng từ cuối thập niên 1970. Lý thuyết kinh tế và chính sách tại thời điểm đó bị chi phối bởi lý thuyết Keynes. Thuyết này cho rằng thu nhập quốc gia và việc làm phụ thuộc vào tổng cầu, đồng thời cho rằng việc đảm bảo tín dụng và hạn chế thâm hụt ngân sách thông qua kích cầu có thể gia tăng thu nhập và việc làm cho người lao động. Tuy nhiên, sau nhiều thập kỷ phát triển, một cuộc suy thoái trầm trọng đã xảy ra từ năm 1973 đến năm 1975 (Nadia, 2004).

Sự sụp đổ của hệ thống Bretton Woods làm mất kiểm soát tỷ giá ngoại tệ. Cùng với đó, cú sốc chấn động dầu của OPEC năm 1974 và năm 1975 đã đánh trúng một đòn vào kinh tế Mỹ nói riêng và cho nền kinh tế quốc tế nói chung. Trong thời gian này, lạm phát và tỷ lệ thất nghiệp tăng vọt. Sự suy thoái này làm cho hoạt động kinh doanh ngưng trệ, các nhà máy sản xuất đóng cửa và sa thải phần lớn lực lượng lao động của mình. Tác động của sự suy thoái ảnh hưởng tới tất cả các lĩnh vực của nền kinh tế. Nhiều nhà kinh tế cho rằng chủ nghĩa tư bản đang trải qua một cuộc khủng hoảng cơ cấu (Nadia, 2004).

Vì vậy, mặc dù các khuyến nghị chính sách đưa ra bởi Keynes có thể thích hợp trong những năm khủng hoảng của những năm 1930 khi Keynes phát triển lý thuyết của ông.



Tuy nhiên, vào những năm 1960 và 1970, hầu hết các nhà kinh tế học cho rằng chính sách này không còn phù hợp vì chỉ tập trung vào tổng cầu và bỏ qua các yếu tố gia tăng nguồn cung như nguồn vốn tích lũy, tiến bộ kỹ thuật, và cải thiện chất lượng lao động (Feldstein, 2011). Đây là tiền đề cho sự ra đời ý tưởng về lý thuyết kinh tế trọng cung.

### ❖ Lý thuyết kinh tế trọng cung

Thatcher Margaret và Reagan Ronald là 2 nhà lãnh tụ đã làm thay đổi bộ mặt kinh tế - xã hội phương Tây trong thập kỷ 1980 bằng việc thực hiện hàng loạt chính sách kinh tế trọng cung (Supply-side Economics). Tư tưởng kinh tế chủ đạo của Thatcher và Reagan là giảm thuế thu nhập bao gồm cả thuế thu nhập cá nhân và thuế thu nhập doanh nghiệp, cắt giảm chi tiêu công để giảm thiểu vai trò của nhà nước và để thị trường tự do điều chỉnh các hoạt động của nền kinh tế. Kinh tế trọng cung cũng được đề cập trong Say's Law of Markets - một cột mốc quan trọng của trường phái kinh tế trọng cung do nhà kinh tế người Pháp đưa ra đầu thế kỷ 19. Say's Law cho rằng nền kinh tế chỉ bị chi phối bởi cung, trên thực tế cầu chỉ đơn giản là hệ quả của cung. Vì vậy, đối với một nền kinh tế, điều quan trọng là tăng cung tăng và không cần quan tâm đến cầu. Say's Law cũng khẳng định chính phủ các quốc gia cần kích thích sản xuất và không nên khuyến khích tiêu dùng (Steven, 1998).

Về cơ bản, kinh tế trọng cung nhấn mạnh đến các quyết định kinh tế của các cá nhân và chính phủ. Bên cạnh đó, kinh tế trọng cung không cho rằng nhà nước có vai trò quan trọng trong nền kinh tế, nghĩa là kinh tế trọng cung hướng tới một nền kinh tế thị trường tự do tuyệt đối. Trong thực tế, kinh tế trọng cung là biện pháp duy nhất để tăng thu nhập tiềm năng của quốc gia, nâng cao năng lực cạnh tranh cho nền kinh tế và vai trò của chính phủ là tạo ra một môi trường kinh doanh tự do, lành mạnh.

Kinh tế trọng cung được xây dựng dựa trên hai nguyên lý. Thứ nhất, bản chất tự nhiên của các cá nhân là phản ứng với các kích thích, chẳng hạn như giá cả, chi phí, tiêu dùng, đầu tư, rủi ro, hay sự ảnh hưởng về hành vi của các cá nhân, gia đình và doanh nghiệp. Thứ hai, thị trường tự do cung cấp khuyến khích các tổ chức và cá nhân thông qua tín hiệu giá cả và lợi nhuận. Kinh tế trọng cung nhấn mạnh tầm quan trọng của sản xuất trong bối cảnh thị trường tự do. Để nâng cao giá trị, sản xuất phải đáp ứng hoặc tạo ra nhu cầu tiêu dùng trong xã hội. Điểm kết thúc của toàn bộ quá trình kinh tế là tiêu thụ (Nadia, 2004).

Kinh tế trọng cung hướng đến hai chính sách đòn bẩy. Thứ nhất là đòn bẩy tài chính - thuế, pháp lý, và chính sách chi tiêu hướng tới việc thiết lập một môi trường phát triển kinh tế chuyên nghiệp. Thứ hai là đòn bẩy tiền tệ, chính sách tiền tệ hướng tới việc thiết lập mức giá cả ổn định giúp nền kinh tế hoạt động và phát triển mạnh mẽ. Các chính sách tài chính trong kinh tế trọng cung liên quan tới thuế, vai trò của chính phủ trong nền kinh tế và thương mại tự do (Nadia, 2004).

Tóm lại, lý thuyết kinh tế trọng cung chủ yếu được coi trọng trong thập niên 1970-1980 sau cuộc đại suy thoái 1973-1974. Kinh tế trọng cung khuyến khích doanh nghiệp sản xuất nhiều hơn, khi đó cầu về sản phẩm sẽ tự xuất hiện. Thông qua các chính sách miễn giảm thuế, khuyến khích áp dụng khoa học kỹ thuật, cổ phần hoá DNNN, cải thiện môi trường kinh doanh ... để kích thích khu vực tư nhân sản xuất nhằm giảm chi phí sản xuất

và hạ giá thành sản phẩm, từ đó tạo ra sức mua lớn của khu vực tư nhân và góp phần tăng trưởng kinh tế.

❖ **Một số vấn đề cần lưu ý của kinh tế trọng cung khi áp dụng trong bối cảnh hội nhập kinh tế**

**Bối cảnh hội nhập kinh tế toàn cầu hiện nay:** Hội nhập kinh tế toàn cầu ngày càng sâu rộng nhờ việc tăng cường các mối quan hệ song phương, đa phương ở mọi cấp độ giữa các quốc gia trên thế giới. Điều này khiến cục diện thế giới chuyển biến nhanh chóng và sâu sắc. Thêm vào đó, tình hình khu vực và quốc tế diễn biến rất phức tạp, khó lường do những bất ổn của kinh tế thế giới, cùng với quá trình tái cấu trúc kinh tế thế giới, biến động của hệ thống tài chính tiền tệ thế giới... Vì vậy, nhiều quốc gia có xu hướng hội nhập, liên kết kinh tế nhằm tập hợp các nguồn lực phục vụ cho phát triển kinh tế. Cụ thể, xu thế chính của liên kết kinh tế quốc tế hiện nay là sự phát triển mạnh mẽ của các hiệp định thương mại tự do (FTA). Liên kết kinh tế - thương mại ngày càng sâu rộng, đặc biệt là các quốc gia dẫn dắt các xu hướng liên kết kinh tế quốc tế như Mỹ, Trung Quốc, Nhật Bản và Nga. Bên cạnh đó, cạnh tranh về kinh tế thương mại giữa các nước diễn ra gay gắt và phức tạp hơn. Tình trạng suy thoái, khủng hoảng luôn có nguy cơ xảy ra với bất cứ một nền kinh tế nào trên thế giới. Vì vậy, hội nhập kinh tế toàn cầu sẽ kéo theo tái cấu trúc kinh tế toàn cầu. Điều đó có nghĩa là mỗi quốc gia phải tích cực tái cơ cấu, tái cơ cấu theo hướng hội nhập, bảo đảm tuân thủ các cam kết hội nhập kinh tế toàn cầu (Kathaleeya và Komon, 2015).

**Các vấn đề cần lưu ý của kinh tế trọng cung khi áp dụng trong bối cảnh hội nhập kinh tế:** Trước tình hình hội nhập kinh tế sâu rộng, các quốc gia cần có những chính sách kinh tế hợp lý khi thực hiện tái cấu trúc nền kinh tế. Việc lựa chọn áp dụng chính sách trọng cung tùy thuộc vào tình trạng sức khoẻ nền kinh tế ở mỗi thời điểm nhất định. Tuy nhiên, khi áp dụng chính sách kinh tế trọng cung cần chú ý một số vấn đề sau:

*Thứ nhất*, các quốc gia không nên áp dụng chính sách trọng cung trong khoảng thời gian quá dài để đảm bảo cân bằng ngân sách và điều chỉnh nền kinh tế. Những tác động ngay lập tức của việc cắt giảm thuế khi áp dụng chính sách trọng cung là làm giảm ngân sách chính phủ và tăng thâm hụt ngân sách. Nếu chính phủ cố gắng vay mượn cho những khoản thâm hụt đó từ khu vực tư nhân đồng nghĩa với việc lãi suất sẽ tăng lên. Mặt khác, nếu chính phủ quyết định in thêm tiền để bù đắp thâm hụt ngân sách sẽ khiến lạm phát tăng cao. Trong thời gian dài, tình trạng này sẽ gây nguy hại cho nền kinh tế (Hoagland và các cộng sự, 2013).

*Thứ hai*, chính sách kinh tế trọng cung làm giảm các chương trình phúc lợi xã hội do chính sách này giảm vai trò của nhà nước trong việc cung cấp một số hàng hóa, dịch vụ công như giáo dục, y tế ... Điều này ảnh hưởng không nhỏ đến công bằng xã hội. Ngoài ra, theo Hoagland và các cộng sự (2013), khi áp dụng chính sách kinh tế trọng cung, nghĩa là ưu tiên cho thương mại tự do, dẫn đến tranh chấp thương mại gia tăng và đa dạng hơn. Đồng thời, chủ nghĩa bảo hộ gia tăng, các biện pháp phòng vệ thương mại trở nên phổ biến trong khi cơ chế pháp lý của các quốc gia cần có thời gian để thay đổi. Vì vậy, chính phủ cần thận trọng khi áp dụng chính sách này đối với từng ngành, từng lĩnh vực phục vụ tái cơ cấu kinh tế hiệu quả.

### 3. Phương pháp nghiên cứu

Để phục vụ đề tài nghiên cứu, tác giả tìm kiếm và thu thập dữ liệu thứ cấp thông qua các báo cáo, nghiên cứu, bài báo trong và ngoài nước liên quan tới chủ đề tái cơ cấu nền kinh tế trong thời kỳ hội nhập. Tác giả cũng tìm hiểu, nghiên cứu các lý thuyết kinh tế về chính sách kinh tế trọng cung và trọng cầu qua từng thời kỳ, cũng như những thành tựu và hạn chế của chính sách trọng cung, trọng cầu. Từ đó phát hiện và xây dựng hướng nghiên cứu của đề tài.

Bên cạnh những thông tin thứ cấp thu thập được, tác giả tiến hành phỏng vấn 16 chuyên gia về tái cấu trúc kinh tế. Để đảm bảo chất lượng thông tin thu thập được, tác giả quyết định lựa chọn phương pháp phỏng vấn chuyên sâu. Đây là phương pháp nghiên cứu mang tính định tính, giúp tác giả thu thập được những đánh giá của người tham gia về vấn đề tái cấu trúc kinh tế trong những năm gần đây. Bên cạnh đó, phương pháp này giúp người tham gia phỏng vấn có thời gian để suy ngẫm và đưa ra những câu trả lời khách quan. Để đảm bảo hiệu quả thu thập thông tin, đề tài sử dụng kết hợp hai kỹ thuật phỏng vấn sâu, đó là phỏng vấn không cấu trúc và bán cấu trúc; bao gồm các loại câu hỏi về mô tả, quan điểm/ giá trị, cảm nhận, kiến thức ... để thu thập đầy đủ các thông tin liên quan đến chủ đề nghiên cứu.

Nội dung phỏng vấn tập trung vào bốn vấn đề chính, cụ thể: (i) thực trạng tái cơ cấu kinh tế của Việt Nam, (ii) những thuận lợi và khó khăn của tái cấu trúc nền kinh tế Việt Nam, (iii) kinh tế trọng cung và (iv) các giải pháp chính sách điều chỉnh tái cơ cấu nền kinh tế trong điều kiện hội nhập kinh tế tại Việt Nam hiện nay. Trong quá trình phỏng vấn chuyên gia, các thông tin được ghi âm và ghi chép lại để đảm bảo tính chính xác của dữ liệu thu thập.

Sau khi thu thập đầy đủ dữ liệu, tác giả tiến hành xử lý thông tin thứ cấp bằng cách tổng hợp, chọn lọc thông tin cần thiết phục vụ cho đề tài nghiên cứu. Ngoài ra, các thông tin phỏng vấn chuyên gia tái cấu trúc kinh tế cũng được tác giả tổng hợp, so sánh và chọn lọc để làm nổi bật thực trạng tái cấu trúc kinh tế của Việt Nam trong thời gian qua, từ đó đề xuất các kiến nghị về chính sách điều chỉnh tái cơ cấu nền kinh tế Việt Nam trong điều kiện hội nhập kinh tế.

### 4. Kết quả nghiên cứu

#### ❖ Sơ lược lịch sử tiến trình tái cơ cấu nền kinh tế ở Việt Nam

Công cuộc đổi mới nền kinh tế của Việt Nam bắt đầu từ năm 1986 khi chuyển đổi từ kinh tế tập trung sang kinh tế thị trường theo định hướng xã hội chủ nghĩa. Cuộc đổi mới này đã mang lại sự tăng trưởng kinh tế liên tục cho Việt Nam. Từ năm 1986 đến năm 1996, mức tăng trưởng bình quân của nền kinh tế đạt 6,6%/năm; lạm phát từ 12,7% năm 1995 xuống còn 4,5% năm 1996. Bên cạnh đó, ngành công nghiệp và dịch vụ tăng trưởng đáng kể, đặc biệt nông nghiệp Việt Nam từ một nước chỉ đủ tiêu dùng đã chuyển sang xuất khẩu. Đạt được những thành tựu này là do Việt Nam đã xóa bỏ hình thức sản xuất tập thể, tự do hóa sản xuất, mở cửa nền kinh tế nhằm thu hút đầu tư nước ngoài và khuyến khích xuất khẩu. Về cơ bản, các chính sách trong giai đoạn này tập trung vào việc kích cung, tập

trung nâng cao năng suất lao động và chất lượng nguồn lực. Nói cách khác, trong giai đoạn này, Việt Nam đã theo đuổi chính sách kinh tế trọng cung.

Bước sang giai đoạn 1997- 2006, kinh tế Việt Nam mặc dù chịu ảnh hưởng của khủng hoảng tài chính châu Á năm 1997-1999. Tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng GDP bình quân vẫn đạt 7,1%. Mục tiêu ổn định kinh tế vĩ mô vẫn được duy trì, tình trạng lạm phát vẫn giữ ở mức 4,5%/năm. Cơ cấu kinh tế chủ đạo trong giai đoạn này là sản xuất nông nghiệp. Đồng thời, Việt Nam tiếp tục triển khai các chính sách tái cơ cấu nền kinh tế. Một trong những chính sách đó là thực hiện cổ phần hóa DNNN. Trong chính sách tài chính, Việt Nam tăng cường huy động vốn, thúc đẩy khu vực tư nhân phát triển qua việc thành lập Sàn giao dịch chứng khoán (Nguyễn Quang Thái, 2015). Mặc dù đạt được những thành công nhất định trong ổn định kinh tế nhưng từ khi đổi mới đến năm 1998, Việt Nam bắt đầu rơi vào tình trạng thâm hụt ngân sách. Cụ thể, theo số liệu của Bộ Tài chính, mức bội chi từ năm 1998 là 2,49% đến năm 2000 tăng lên 18,5% (Lê Quốc Lý, 2008). Vậy. Để tiếp tục giữ mức tăng trưởng ổn định và phục hồi kinh tế sau khủng hoảng tài chính, Việt Nam đã áp dụng chính sách kinh tế trọng cầu, có nghĩa là tăng chi tiêu của chính phủ.

Trong giai đoạn 2007- 2016, tăng trưởng GDP của Việt Nam bắt đầu giảm do tiếp tục chịu tác động của cuộc khủng hoảng tài chính Mỹ/châu Âu trong những năm 2007-2009 cùng với cuộc khủng hoảng suy thoái kinh tế toàn cầu từ 2011 đến nay (Duy Cường và Thái Hà, 2016). Việt Nam tiếp tục thực hiện các gói kích thích tổng cầu để kiềm chế lạm phát, ổn định kinh tế vĩ mô. Cụ thể, Việt Nam đã thực hiện chính sách kích cầu trị giá 9 tỷ USD chống lại suy giảm kinh tế toàn cầu năm 2009. Thông qua thực hiện các chính sách kích cầu, Việt Nam vẫn giữ vững được mức tăng trưởng khá ổn định. Tăng trưởng GDP lên gần 4,2 triệu tỷ đồng năm 2015, nguồn vốn đầu tư nước ngoài tăng cao, kim ngạch xuất khẩu từ 70 tỷ năm 2006 tăng lên 330 tỷ USD năm 2015. Bên cạnh đó, tỷ lệ hộ nghèo ở Việt Nam liên tục giảm từ 14% năm 2006 xuống 5% năm 2015. Tuy nhiên, các chuyên gia kinh tế cho rằng đây chỉ là giải pháp tạm thời và chỉ hiệu quả trong ngắn hạn. Bội chi ngân sách tiếp tục tăng cao, năm 2015 lần đầu chi tiêu ngân sách vượt 1,2 triệu tỷ đồng. Tỷ lệ nợ công tăng ngày càng cao. Theo báo cáo của Bộ Tài chính, đến cuối năm 2016, dư nợ công của Việt Nam khoảng 64,73% GDP và dư nợ Chính Phủ khoảng 53,62%. Vì vậy, trong giai đoạn mới, để tăng trưởng kinh tế bền vững, Việt Nam cần có chính sách tái cơ cấu kinh tế hướng tới nền kinh tế trọng cung.

#### ❖ **Thực trạng tái cơ cấu kinh tế của Việt Nam trong thời gian qua**

Trong những năm gần đây, Việt Nam đã đạt được những thành tựu to lớn về phát triển kinh tế - xã hội. Việt Nam đã thoát khỏi tình trạng kém phát triển, và trở thành nước có thu nhập trung bình thấp. Cơ cấu kinh tế có sự chuyển dịch phù hợp với mục tiêu công nghiệp hóa - hiện đại hóa. Các lĩnh vực kinh tế đối ngoại như thu hút FDI, xuất khẩu, du lịch... được chú trọng phát triển và có đóng góp to lớn vào tăng trưởng GDP quốc gia. Hội nghị Trung ương 3 khoá XI tập trung ưu tiên tái cơ cấu 3 lĩnh vực quan trọng là tái cơ cấu đầu tư, tái cơ cấu DNNN và tái cơ cấu thị trường tài chính. Kết quả phỏng vấn đã chỉ ra một số thành công của Việt Nam trong tái cơ cấu kinh tế, cụ thể:

### ✓ *Những thành công của tái cơ cấu kinh tế Việt Nam*

*Về ổn định kinh tế vĩ mô:* Theo đánh giá của các chuyên gia tái cấu trúc kinh tế, trong thời gian qua, Việt Nam đã bảo đảm duy trì được môi trường kinh tế vĩ mô ổn định. Cụ thể, giai đoạn 2011 -2016, tốc độ tăng trưởng kinh tế khá ổn định với 6,24% năm 2011 đến năm 2016 đạt 6,21%. GDP bình quân đầu người cũng tăng theo, từ 1.543 USD năm 2011 tăng lên 2.200 USD năm 2016. Chỉ số giá tiêu dùng (CPI) tháng 12 năm 2016 tăng 4,74% so tháng 12 năm 2015. Theo các chuyên gia, bất ổn vĩ mô trước năm 2011 dẫn đến nền kinh tế rơi vào trạng thái lạm phát triền miên; điều này khiến Việt Nam một mặt phải đối phó với lạm phát, một mặt phải tìm cách cắt giảm lãi suất. Thông qua tái cơ cấu hệ thống ngân hàng, lãi suất bình quân năm 2014 phổ biến ở mức 3,8-4,5%/năm, giảm rõ rệt so với năm năm 2011 dao động mạnh ở mức 13-15%. Hiệu quả đầu tư của nền kinh tế được thể hiện qua hệ số hiệu quả vốn đầu tư phát triển toàn xã hội (ICOR - Incremental Capital output Ratio). Hệ số này giảm từ 5,3 năm 2011 xuống còn 5,1 năm 2015, cho thấy việc triển khai nguồn vốn đầu tư của nhà nước ngày càng tập trung và hiệu quả hơn. Ngoài ra, năng suất lao động toàn nền kinh tế Việt Nam năm 2016 ước tăng 5,31% so với năm 2015 (Tổng cục Thống kê Việt Nam, 2016). Cụ thể, năng suất lao động xã hội của toàn nền kinh tế năm 2016 theo giá hiện hành ước đạt 84,5 triệu đồng/người.

*Về tái cơ cấu đầu tư công:* Theo các chuyên gia, tái cơ cấu đầu tư công nhằm khắc phục tình trạng đầu tư dàn trải, ưu tiên xử lý nợ xây dựng cơ bản. Thời gian qua, các chuyên gia cho rằng tái cơ cấu đầu tư công ở Việt Nam đang dần chuyển sang đầu tư công áp dụng quy trình đầu tư công chuẩn tắc qua việc ban hành nguyên tắc, tiêu chí, định mức và phân bổ vốn đầu tư theo kế hoạch trung hạn, tập trung cho các dự án quan trọng. Việt Nam đã siết chặt kỷ luật đầu tư công thông qua Chỉ thị 1792/CT-TTg ngày 15/10/2011 của Thủ tướng Chính phủ về tăng cường quản lý đầu tư từ vốn NSNN và vốn trái phiếu Chính phủ. Cũng theo các chuyên gia, thành công trong tái cơ cấu đầu tư công còn thể hiện qua việc xây dựng Luật Đầu tư công số 49/2014/QH13 đã được Quốc hội khóa XIII thông qua ngày 18/6/2014, có hiệu lực thi hành từ ngày 01/01/2015. Nhằm chia sẻ gánh nặng đầu tư từ nhà nước sang tư nhân, Việt Nam thực hiện thí điểm hợp tác công tư thông qua Quyết định 71/2010/QĐ-TTg về việc ban hành Quy chế thí điểm đầu tư theo hình thức PPP đối với phát triển một số công trình. Ngoài ra, Việt Nam cũng thực hiện các giải pháp nâng cao hiệu quả đầu tư thông qua ban hành ban hành Chỉ thị 32/CT-TTg về xóa bỏ rào cản nâng cao hiệu quả đầu tư.

Theo kết quả phỏng vấn, qua thực hiện các chính sách trên, hoạt động tái cơ cấu đầu tư công đã đạt được những thành công nhất định. *Thứ nhất*, hệ số ICOR của Việt Nam có xu hướng giảm cho thấy hiệu quả đầu tư của cả nền kinh tế đang dần được cải thiện. Điều này cũng phản ánh việc phân bổ nguồn vốn ngân sách nhà nước tập trung hơn, đầu tư công tập trung cho các dự án cần thiết và cấp bách. *Thứ hai*, tỷ trọng chi đầu tư phát triển trong tổng chi NSNN đã giảm mạnh so với các năm trước, bình quân giai đoạn 2011-2014 là 18,73% trong khi giai đoạn 2006-2010 là 28%. Việc huy động vốn đầu tư từ khu vực tư nhân đã thu được nhiều kết quả đáng khích lệ, trong đó huy động xây dựng cơ sở hạ tầng giao thông thu hút gần 117.000 tỷ đồng. Cơ cấu vốn đầu tư toàn xã hội đã chuyển dịch tích

cực, trong đó đầu tư công giảm từ 35,5% năm 2010 xuống còn khoảng 30% năm 2015, đầu tư ngoài nhà nước tăng từ 36,1% lên 42% (Nguyễn Thị Tuệ Anh, 2014).

*Về tái cơ cấu doanh nghiệp nhà nước:* Theo đánh giá của các chuyên gia, tái cơ cấu DNNN thời gian qua đã và đang được chú trọng trong đó tập trung vào cổ phần hóa, thoái vốn đầu tư và nâng cao hiệu quả sản xuất, kinh doanh. Để đạt được kết quả đó, chính phủ đã từng bước thực hiện tái cơ cấu thông qua việc ban hành nhiều chính sách như Quyết định số 929/QĐ-TTg ngày 17/7/2012 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Đề án tái cơ cấu DNNN. Nhằm quản lý thoái vốn đầu tư ngoài ngành, chính phủ đã ban hành Nghị định 128/2014/NĐ-CP ngày 31/12/2014; Nghị định số 71/2013/NĐ-CP ngày 11/7/2013 của Chính phủ về đầu tư vốn nhà nước vào doanh nghiệp và quản lý tài chính đối với doanh nghiệp do Nhà nước nắm giữ 100% vốn điều lệ và Quyết định số 37/2014/QĐ-TTg ngày 18/6/2014 của Thủ tướng Chính phủ ban hành tiêu chí, danh mục phân loại DNNN. Nhằm đẩy mạnh cổ phần hóa, ngày 06/3/2014, Chính phủ đã ban hành Nghị Quyết số 15/NQ-CP về một số giải pháp đẩy mạnh CPH, thoái vốn nhà nước tại doanh nghiệp. Nhằm thực thi minh bạch hóa các hoạt động quản lý doanh nghiệp nhà nước Thủ tướng Chính phủ đã ký Quyết định số 36/2014/QĐ-TTg ngày 18/6/2014 và có hiệu lực kể từ ngày 05/8/2015, ban hành Quy chế công bố thông tin hoạt động của công ty công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên do Nhà nước làm chủ sở hữu. Thực hiện đổi mới quản trị doanh nghiệp Chính phủ đã ban hành Quyết định số 704/QĐ-TTg ngày 11/6/2012 phê duyệt Đề án đổi mới quản trị doanh nghiệp theo thông lệ kinh tế thị trường. Theo các chuyên gia, những chính sách này đã mang lại sự chuyển biến trong công tác tái cơ cấu DNNN thời gian qua.

Kết quả phỏng vấn đã chỉ ra rằng hệ thống DNNN đã và đang được đổi mới, và thu gọn. Năm 2001, Việt Nam có khoảng 6.000 DNNN, đến năm 2016, số lượng DNNN giảm chỉ còn 718. Về thoái vốn DNNN, năm 2016, các doanh nghiệp thoái được hơn 3.600 tỷ đồng, giúp ngân sách nhà nước thu về hơn 6.800 tỷ đồng. Về tình hình tài chính, DNNN tiếp tục nắm thị phần lớn, tập trung vào ngành, nghề kinh doanh chính. Tỷ trọng đóng góp vào GDP của các DNNN là lớn nhất, đạt 28,8% năm 2016. Ngoài ra, các chuyên gia cho rằng hầu hết các DNNN đều đã triển khai thực hiện Đề án tái cơ cấu được Thủ tướng Chính phủ, Bộ, ngành, địa phương phê duyệt, cho thấy quá trình cổ phần hóa DNNN đã được chú trọng và đã đạt được một số kết quả khả quan (Tổng cục Thống kê Việt Nam, 2016).

*Về tái cơ cấu hệ thống ngân hàng:* Các chuyên gia tái cấu trúc kinh tế nhận định trong thời gian qua, Việt Nam đã hoàn thành cơ bản phê duyệt các phương án cơ cấu lại các ngân hàng thương mại và các tổ chức tín dụng yếu kém thông qua các chính sách như hoạt động xử lý nợ xấu. Ngày 18/5/2013, Chính phủ đã có Nghị định số 53/NĐ-CP về thành lập, tổ chức và hoạt động của Công ty Quản lý tài sản của các TCTD Việt Nam (VAMC). Theo Ngân hàng Nhà nước, tính đến đầu năm 2016, tỷ lệ nợ xấu của toàn hệ thống đã được đưa về mức 2,72%. Kết quả phỏng vấn cho thấy hệ thống ngân hàng đang dần trở nên ổn định, nợ xấu cơ bản đã được kiểm chế, các ngân hàng yếu kém được sáp nhập vào các ngân hàng khác mạnh hơn, một số ngân hàng yếu kém khác được NHNN mua lại với giá trị 0 đồng như GPBank, OceanBank và Ngân hàng Xây dựng. Cho đến nay,

hệ thống các NHTM đã thu hẹp lại chỉ còn 35 ngân hàng sau khi đã xử lý 9 ngân hàng yếu kém năm 2014.

✓ **Những hạn chế của tái cơ cấu kinh tế Việt Nam**

Bên cạnh những thành công đạt được trong thời gian qua, kết quả phỏng vấn cho thấy quá trình tái cơ cấu kinh tế của Việt Nam vẫn tồn tại nhiều bất cập, hạn chế. Cụ thể:

*Về tái cơ cấu đầu tư công:* Các chuyên gia cho rằng hạn chế lớn nhất về tái cơ cấu đầu tư công chính là sự gia tăng chóng mặt của nợ công, thể hiện từ năm 2008 đến nay, nợ Chính phủ liên tục tăng cao và đặc biệt trong thời kỳ tốc độ tăng trưởng kinh tế suy giảm năm 2011-2012. Điều này chỉ rõ nhu cầu tài trợ từ ngân sách nhà nước rất lớn và sự sụt giảm đầu tư đáng kể của khu vực tư nhân. Các chuyên gia nhận định nền kinh tế nhà nước vẫn nắm vai trò chủ đạo, chưa tạo điều kiện cho khu vực tư nhân tham gia cạnh tranh đầu tư. Bên cạnh đó, theo kết quả phỏng vấn, thu hút đầu tư tư nhân qua hình thức PPP (Public Private Partnership) chưa đạt hiệu quả do còn hạn chế về cơ sở pháp lý. Tỷ trọng đầu tư của khu vực kinh tế nhà nước trong tổng vốn đầu tư toàn xã hội vẫn chiếm tỷ trọng cao. Ngoài ra, trong khi chi ngân sách không giảm, kỷ luật đầu tư công lỏng lẻo, bộ máy quản lý công kênh, nhiều địa phương cố tình vi phạm trong quản lý đầu tư công. Điều này dẫn tới nợ công của Việt Nam ngày càng tăng cao. Các chuyên gia cho rằng nếu vẫn tiếp tục duy trì sự lấn át của nhà nước trong hoạt động kinh tế và hiệu quả đầu tư công không được cải thiện, chắc chắn nợ công sẽ tăng cao và sẽ vượt qua ngưỡng mà Quốc hội đặt ra khiến kinh tế vĩ mô gặp nhiều bất ổn trong thời gian tới.

*Về tái cơ cấu DNNN:* Theo đánh giá của các chuyên gia, công cuộc tái cơ cấu DNNN thời gian qua còn chậm chạp và chưa cương quyết thực hiện. Tiến độ sắp xếp, cổ phần hoá ở các Bộ, địa phương chưa đáp ứng được yêu cầu và kế hoạch đề ra. Tỷ lệ vốn Nhà nước ở các công ty cổ phần còn cao, thể hiện qua báo cáo số 436/CP tỷ lệ nắm giữ phần vốn nhà nước tại 426 doanh nghiệp thực hiện bán cổ phần lần đầu như sau: 70 doanh nghiệp Nhà nước nắm giữ trên 90% vốn điều lệ, 82 doanh nghiệp Nhà nước nắm giữ trên 65% vốn điều lệ; 96 doanh nghiệp Nhà nước nắm giữ trên 50% vốn điều lệ; 156 doanh nghiệp Nhà nước nắm giữ dưới 50% vốn điều lệ. Điều này cho thấy việc cổ phần hóa còn mang nhiều tính hình thức do lợi ích nhóm trong các doanh nghiệp nhà nước thao túng. Bên cạnh đó, nhận thức của một bộ phận cán bộ ở các DNNN về chủ trương cổ phần hóa doanh nghiệp tuy đã có chuyển biến nhưng vẫn còn tư tưởng lo lắng về vị trí và vai trò lãnh đạo của mình sau cổ phần hóa, làm ảnh hưởng đến tiến độ của quá trình cổ phần hóa. Điều này chỉ rõ hạn chế, yếu kém lớn nhất của DNNN hiện nay đó là kém về năng lực quản lý, sợ ra thị trường, không giám cạnh tranh công bằng với khu vực tư nhân, ỷ vào Nhà nước.

*Về tái cơ cấu hệ thống tài chính tập trung vào NHTM:* Theo đánh giá của các chuyên gia tái cơ cấu, hệ thống ngân hàng thương mại đã đạt được những thành công nhất định. Tuy nhiên, do xu hướng đầu tư dịch chuyển sang đầu tư công nên nguồn vốn trên thị trường ngân hàng đang dịch chuyển mạnh sang thị trường trái phiếu chính phủ. Điều này dẫn tới hậu quả là lãi suất cho vay thực quá cao, hạn chế tiếp cận vốn của doanh nghiệp làm giảm đầu tư của khu vực tư nhân. Bên cạnh đó, do Nhà nước tập trung xử lý nợ xấu cho các ngân hàng nên nhiều ngân hàng không phải trả chi phí nào cho quá trình xử lý nợ

xấu. Vì vậy, mặc dù nợ xấu còn rất cao nhưng lợi nhuận của các ngân hàng lại liên tục tăng.

Tổng hợp những hạn chế trong tái cơ cấu kinh tế thời gian qua của Việt Nam, các chuyên gia cho rằng tái cơ cấu nền kinh tế chưa tạo ra sự thay đổi sâu rộng đồng thời chưa tạo ra động lực khuyến khích mới theo chuẩn mực kinh tế thị trường trong xu thế hội nhập. Kinh tế Nhà nước vẫn nắm chủ đạo, chưa có môi trường khuyến khích kinh tế tư nhân phát triển cạnh tranh công bằng. Kinh tế Việt Nam thời gian qua vẫn thiên về các chính sách kinh tế trọng cầu trong khi các chính sách này chỉ hợp lý khi áp dụng trong thời gian ngắn. Vì vậy, theo các chuyên gia, Việt Nam cần quan tâm hơn đến các chính sách kinh tế trọng cung, đồng thời chỉ chú trọng đến các chính sách kinh tế trọng cầu ngắn hạn nhằm bảo đảm kinh tế phát triển bền vững.

## 5. Giải pháp

Từ kết quả đánh giá, phân tích thực trạng về tái cơ cấu nền kinh tế Việt Nam thời gian qua, tác giả đề xuất một vài kiến nghị về các chính sách tái cơ cấu kinh tế Việt Nam trong thời gian tới. Cụ thể, Việt Nam cần triển khai các giải pháp chính sách tái cơ cấu kinh tế theo hướng trọng cung như sau:

*Thứ nhất, các chính sách của nhà nước cần tập trung cắt giảm chi tiêu chính phủ; giảm thuế, phí.* Trong bối cảnh nợ công tăng nhanh và đầu tư công kém hiệu quả như hiện nay, việc cắt giảm thuế thu nhập DN và cắt giảm chi tiêu chính phủ là những giải pháp chính sách phù hợp nhằm thúc đẩy kinh tế phát triển trong dài hạn. Để làm được điều này, Chính phủ cần thực hiện một số chính sách cụ thể sau: *Thứ nhất, các chính sách cần linh hoạt cắt giảm thuế cho khu vực tư nhân để tạo ra sự khuyến khích giúp doanh nghiệp tăng chi tiêu đầu tư, từ đó nâng cao nguồn cung, thu hút được vốn đầu tư từ bên ngoài giúp kinh tế hồi phục và duy trì được tốc độ tăng trưởng cao. Thứ hai, các chính sách cần tập trung cắt giảm chi tiêu chính phủ, giảm đầu tư công và giảm kích cầu, hướng tới nền kinh tế tăng trưởng bền vững, giảm tỷ lệ thất nghiệp, và ổn định đời sống xã hội.*

*Thứ hai, các chính sách của nhà nước cần tập trung đẩy mạnh cổ phần hóa các DNNN.* Nhằm tạo môi trường cạnh tranh lành mạnh và nâng cao hiệu quả của nền kinh tế, chính phủ cần tập trung vào đổi mới thể chế và cách thức quản trị DNNN thông qua xây dựng thể chế hướng tới thị trường tự do và cạnh tranh bình đẳng giữa các doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế khác nhau. Để làm được điều này, các chính sách đưa ra trong thời gian tới cần hướng đến hoạt động cổ phần hóa thực chất, công khai, minh bạch các DNNN với sự tham gia của các doanh nghiệp tư nhân và nhà đầu tư khác. Chính phủ cũng cần xây dựng chính sách hướng đến vai trò của các DNNN trong việc là công cụ khắc phục những thất bại của thị trường, đồng thời giảm vai trò của DNNN trong việc là công cụ điều tiết nền kinh tế như thời gian vừa qua.

*Thứ ba, các chính sách của nhà nước cần tập trung thúc đẩy cạnh tranh và tự do thương mại.* Các chính sách thúc đẩy cạnh tranh và tự do thương mại góp phần tăng cung thị trường, ổn định giá cả và mở rộng sự lựa chọn cho người tiêu dùng. Cạnh tranh buộc các doanh nghiệp trong nền kinh tế phải sử dụng hiệu quả các nguồn lực. Bên cạnh đó, tự do



thương mại thúc đẩy doanh nghiệp áp dụng phương pháp sản xuất mới như ứng dụng công nghệ mới, phương pháp quản trị mới ... Nhờ đó, chi phí sản xuất sẽ giảm, hàng hóa đa dạng và giá thành rẻ hơn. Để làm được điều này, trong thời gian tới, nhà nước cần đẩy mạnh một số chính sách hỗ trợ cạnh tranh và tự do thương mại. Cụ thể, *thứ nhất*, chính phủ nên đưa ra các quy định cụ thể hơn về chống độc quyền, chống lạm dụng vị thế chi phối thị trường của các tập đoàn nhà nước. *Thứ hai*, chính phủ cần tiếp tục thúc đẩy quá trình cổ phần hóa các tập đoàn lớn và các tổng công ty nhà nước. *Thứ ba*, chính phủ cần ban hành thêm các chính sách tiếp tục cắt giảm thuế quan nhằm thúc đẩy tự do thương mại, tạo ra sự cạnh tranh và mở rộng quy mô thị trường.

*Thứ tư*, các chính sách của nhà nước cần hướng đến cải thiện môi trường kinh doanh. Việt Nam đang hội nhập sâu rộng và thực hiện cơ chế thị trường ngày càng đầy đủ, vì vậy, vấn đề môi trường kinh doanh có ý nghĩa hết sức quan trọng. Môi trường kinh doanh tốt góp phần thu hút nhiều nhà đầu tư nước ngoài, nhờ đó sản lượng nền kinh tế tăng cao giúp tăng trưởng kinh tế bền vững. Hiện nay, kinh tế tư nhân đang còn bị kinh tế nhà nước lấn át. Việc quản lý lạm dụng quyền lực, độc quyền cùng với vãn nạn tham nhũng và lợi ích nhóm còn phổ biến. Bên cạnh đó, các cơ chế chính sách chưa được thông thoáng gây phiền hà cho doanh nghiệp. Vì vậy, tạo môi trường kinh doanh thông thoáng, xây dựng thể chế kinh tế thị trường thu hút khu vực tư nhân là giải pháp chính sách cấp bách của chính phủ Việt Nam trong thời gian tới.

*Thứ năm*, các chính sách của nhà nước cần tập trung cải thiện năng suất lao động xã hội. Tái cơ cấu kinh tế trong khi năng suất, chất lượng lao động còn kém sẽ không đáp ứng mục tiêu phát triển kinh tế - xã hội bền vững. Vì vậy, triển khai chính sách kinh tế trọng cung trong việc áp dụng khoa học kỹ thuật, nâng cao năng suất lao động trong tái cơ cấu kinh tế trong thời gian tới ở Việt Nam là rất phù hợp. Chính vì vậy, Việt Nam cần chú trọng xây dựng và hỗ trợ phát triển các trường đại học nhằm đào tạo đầu ra chất lượng cao. Trong nghiên cứu áp dụng khoa học công nghệ vào sản xuất, Việt Nam cần xây dựng các chính sách, biện pháp miễn giảm thuế cho đầu tư phát triển công nghệ. Đồng thời, nhà nước cần chú trọng xây dựng các chính sách hợp tác, liên kết với các quốc gia phát triển trong lĩnh vực khoa học công nghệ nhằm cải thiện năng suất lao động xã hội trong nền kinh tế.

## **6. Kết luận**

Tái cơ cấu nền kinh tế để thực hiện mục tiêu phát triển kinh tế - xã hội bền vững là nội dung luôn được Đảng và Nhà nước Việt Nam quan tâm trong nhiều năm qua. Thông qua phân tích, đánh giá thực trạng tái cơ cấu nền kinh tế của Việt Nam những năm qua, bài viết đã tổng hợp và nêu ra những thành công và hạn chế trong quá trình tái cơ cấu nền kinh tế của Việt Nam. Cho đến nay, tái cơ cấu nền kinh tế Việt Nam luôn đảm bảo môi trường kinh tế vĩ mô ổn định. Trong đó, Việt Nam tái cơ cấu ba nội dung chính trong giai đoạn 2011-2015, gồm: tái cơ cấu đầu tư công, tái cơ cấu DNNN và tái cơ cấu tài chính. Tuy nhiên, tăng trưởng kinh tế Việt Nam vẫn chủ yếu dựa vào các yếu tố đầu vào, hàm lượng khoa học kỹ thuật trong sản xuất kém so với các quốc gia trong khu vực. Bên cạnh đó, tái cơ cấu kinh tế ngành và vùng kinh tế còn chậm.

Trên cơ sở kết quả phân tích, đánh giá thực trạng tái cấu trúc kinh tế của Việt Nam và cơ sở lý thuyết về chính sách kinh tế trọng cung, bài viết đã đề xuất một số kiến nghị về giải pháp chính sách cho tái cơ cấu nền kinh tế Việt Nam trong thời gian tới. Nhà nước cần chú trọng vào các chính sách (i) cắt giảm chi tiêu chính phủ, cắt giảm thuế; (ii) đẩy mạnh tăng cường cổ phần hóa các DNN; (iii) tăng cường cạnh tranh và tự do thương mại, (iv) cải thiện môi trường kinh doanh và (v) cải thiện năng suất lao động. Qua đó, góp phần xây dựng thành công công cuộc tái cơ cấu nền kinh tế Việt Nam trong thời gian tới. Tái cơ cấu nền kinh tế là nội dung khá phức tạp bao trùm toàn bộ các lĩnh vực của nền kinh tế; vì vậy, nghiên cứu không thể đưa ra hết những nội dung từ thực tiễn cho đến giải pháp liên quan đến vấn đề này. Tác giả rất mong được sự góp ý của các nhà khoa học, các chuyên gia kinh tế trong và ngoài nước để nghiên cứu được hoàn thiện hơn.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Báo cáo số 460/BC-CP về Kế hoạch tái cơ cấu nền kinh tế giai đoạn 2016 - 2020 tại Kỳ họp Thứ 2, Quốc hội khóa XIV ngày 20/10/2016.
- Duy Cường, Thái Hà (2016), “Kinh tế Việt Nam dưới thời thủ tướng Nguyễn Tấn Dũng”, *VnEconomy* ngày 29/3/2016.
- Feldstein Martin S. (2011), “The Tax Reform Act of 1986: Comment on the 25th Anniversary”, *NBER Working Papers* No. 17531.
- Kathaleeya Chanda, Komon Paisal (2015), “Development of Numerical Intergration Program”, *Procedia - Social and Behavioral Sciences* Volume 197, 25 July 2015, Pages 1736-1739.
- Lê Quốc Lý (2008), Bội chi ngân sách nhà nước trong mối quan hệ với lạm phát ở Việt Nam Hiện Nay, *Tiền phong* tháng 5/2008.
- Luật Đầu tư công số 49/2014/QH13.
- Nadia Farrugia (2004), Economic restructuring and supply-side policies: Some lessons for Malta, *Bank of Valletta Review* No. 24, 2004.
- Nghị định số 71/2013/NĐ-CP ngày 11/7/2013 của Chính phủ về đầu tư vốn nhà nước vào doanh nghiệp và quản lý tài chính đối với doanh nghiệp do Nhà nước nắm giữ 100% vốn điều lệ.
- Nghị Quyết số 15/NQ-CP về một số giải pháp đẩy mạnh CPH, thoái vốn nhà nước tại doanh nghiệp.
- Nguyễn Quang Thái (2015), “Tái cơ cấu nền kinh tế - thành tựu, vấn đề và triển vọng”, *Tạp chí Nhip cầu tri thức* tháng 2 năm 2015.
- Nguyễn Thị Tuệ Anh (2014), Chuyển dịch cơ cấu ngành và đóng góp của chuyển dịch cơ cấu ngành vào chất lượng tăng trưởng kinh tế ở Việt Nam, Đề tài nghiên cứu khoa học cấp Bộ.
- P. Hoagland, Kite-Powell, D. Jin, A.R. Solow (2013), “Supply-side approaches to the economic valuation of coastal and marine habitat in the Red Sea”, *Journal of King Saud University - Science* Volume 25, Issue 3, July 2013, Pages 217-228.

Quyết định 71/2010/QĐ-TTg về việc ban hành Quy chế thí điểm đầu tư theo hình thức PPP đối với phát triển một số công trình.

Quyết định số 339/QĐ-TTg về phê duyệt Đề án “Tổng thể tái cơ cấu kinh tế gắn với chuyển đổi mô hình tăng trưởng theo hướng nâng cao chất lượng, hiệu quả và năng lực cạnh tranh giai đoạn 2013 - 2020.

Quyết định số 37/2014/QĐ-TTg ngày 18/6/2014 của Thủ tướng Chính phủ ban hành tiêu chí, danh mục phân loại DNNN.

Quyết định số 704/QĐ-TTg ngày 11/6/2012 phê duyệt Đề án đổi mới quản trị doanh nghiệp theo thông lệ kinh tế thị trường.

Quyết định số 929/QĐ-TTg ngày 17/7/2012 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Đề án tái cơ cấu DNNN.

Steven Kate (1998), *Say's Law and the Keynesian Revolution: How Macroeconomic Theory Lost its Way*, Edward Elgar Publisher (May 1998).

Tổng cục Thống kê Việt Nam: [www.gso.gov.vn](http://www.gso.gov.vn).

**PHỐI THỨC BÁN LẺ - CÔNG CỤ CẠNH TRANH HIỆU LỰC  
CỦA CHUỖI CỬA HÀNG TIỆN ÍCH  
RETAIL MIX - AN EFFECTIVE COMPETITIVE TOOL OF THE  
CONVENIENCE STORE CHAIN**

*ThS Nguyễn Bảo Ngọc  
Trường Đại học Thương mại*

**Tóm tắt**

*Thị trường bán lẻ Việt Nam hiện nay là một trong 30 thị trường bán lẻ hấp dẫn nhất trên thế giới nhưng mức độ cạnh tranh ngày càng “gay gắt và khốc liệt hơn” đã đang và sẽ đặt ra những yêu cầu cấp thiết có ý nghĩa quyết định đến sự tồn tại, phát triển của hệ thống TM bán lẻ, đặc biệt là với chuỗi cửa hàng tiện ích.*

*Bài viết trên cơ sở nghiên cứu xác định vị trí cấu trúc của phối thức bán lẻ về lý luận và hiệu lực của phối thức bán lẻ của 2 chuỗi cửa hàng tiện ích tại Thành phố Hà Nội, thực trạng là hai chuỗi cửa hàng tiện ích Hapromart và Vinmart<sup>+</sup> đề xuất một số giải pháp phát triển và phối hợp các biến số của phối thức bán lẻ- Công cụ cạnh tranh hiệu lực nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh phù hợp với tình thế môi trường, thị trường bán lẻ và những điều kiện nguồn lực nội tại của chuỗi cửa hàng tiện ích trên thị trường bán lẻ ở Việt Nam nói chung, tại các đô thị lớn như Hà Nội nói riêng.*

**Từ khóa:** *Phối thức bán lẻ chuỗi cửa hàng tiện ích và năng lực cạnh tranh của chuỗi cửa hàng tiện ích.*

**Abstract**

*Vietnam's retail market is currently one of the 30 most attractive retail markets in the world, but the level of competition has become "fiercer and fiercer" that has been creating pressures and need for the development of retail system, especially the convenience store chain.*

*The article is based on the study of the structure of retailing mix theory and the effectiveness of retailing mix of two convenience stores chains in Hanoi, Hapromart and Vinmart; proposes a number of solutions for the development and coordination of retailer-driven variables - effectively competitive tools to enhance suitable competitiveness in accordance with the business environment , retail market and the interior resource conditions of the convenience store chain in the retail market in Vietnam in general, in large cities such as Hanoi in particular.*

**Key words:** *retail chain store chain dynamics and utility chain convenience store chain.*

**1. Đặt vấn đề**

Động thái phát triển của các yếu tố môi trường kinh doanh và thị trường bán lẻ Việt Nam, nhất là tại thị trường các đô thị lớn thời gian qua đã tác động đến sự phát triển về số lượng, về năng lực và kết quả kinh doanh của hệ thống thương mại hiện đại. Năm 2016 hệ thống thương mại hiện đại khoảng 25% tổng mức bán lẻ, trong đó với sự tăng đạt trên

1000 cửa hàng tiện ích đã góp phần quan trọng tăng năng lực và kết quả kinh doanh của hệ thống thương mại hiện đại.

Trong một vài năm tiếp theo đến 2018-2019, như nhiều dự báo hệ thống thương mại hiện đại sẽ đạt khoảng 40% tổng mức bán lẻ. Kết quả dự báo này, một mặt khẳng định vị trí của hệ thống thương mại bán lẻ nói chung, mặt khác xác định những yêu cầu cấp thiết phát triển hợp lý về số lượng, nâng cao năng lực và kết quả kinh doanh của toàn bộ hệ thống thương mại hiện đại và chuỗi cửa hàng tiện ích.

Xu thế phát triển và thực tiễn vận hành kinh doanh của các chuỗi cửa hàng tiện ích trong bối cảnh môi trường, thị trường bán lẻ đòi hỏi phải lựa chọn và vận hành phù hợp công cụ cạnh tranh, đảm bảo hiệu lực cạnh tranh tối ưu. Điều đó cũng có nghĩa là các nhà quản trị chuỗi cửa hàng tiện ích phải: trên cơ sở những cơ sở lý thuyết về phối thức bán lẻ của chuỗi cửa hàng tiện ích, tiến hành phân tích- đánh giá hiệu lực của nó với vị trí là công cụ cạnh tranh hiện hữu; từ đó đề xuất một số giải pháp lựa chọn, khắc phục hạn chế, phát huy những điểm mạnh của phối thức bán lẻ đảm bảo tối đa hóa hiệu lực của nó trong điều kiện cạnh tranh của thị trường bán lẻ thực sự gay gắt hiện nay ở nước ta.

## **2. Cơ sở lý thuyết**

### **2.1. Khái niệm và cấu trúc phối thức bán lẻ**

Trên cơ sở quan điểm tiếp cận và khái niệm năng lực cạnh tranh doanh nghiệp của một số nhà khoa học ở trong, ngoài nước như khái niệm của GS.TS Nguyễn Bách Khoa, GS.TSKH Lương Xuân Quý, GS.TS Ph. Kotler... và từ khái niệm, đặc trưng của chuỗi cửa hàng tiện ích, cho phép tác giả nêu khái niệm Năng lực cạnh tranh của chuỗi cửa hàng tiện ích là “tích hợp các yếu tố nguồn nội lực, kết hợp với sự tận dụng các lợi thế môi trường kinh doanh bên ngoài đem lại tạo sức mạnh kinh doanh tổng hợp để thu hút người tiêu dùng, duy trì và phát triển các lợi thế cạnh tranh trên thị trường bán lẻ mục tiêu trong dài hạn của chuỗi cửa hàng tiện ích” khái niệm này cho phép xác định nội hàm của năng lực cạnh tranh là các yếu tố cấu thành từ nguồn lực nội tại của chuỗi và ngoại diện là các yếu tố ảnh hưởng từ môi trường kinh doanh bên ngoài chuỗi cửa hàng tiện ích. Đồng thời khái niệm xác định vị trí tạo cơ sở, xác lập các yêu cầu trong lựa chọn, phối hợp các biến số phối thức bán lẻ như xác định các công cụ cạnh tranh mà chuỗi cửa hàng tiện ích vận dụng cho phù hợp, có hiệu lực cạnh tranh cao.

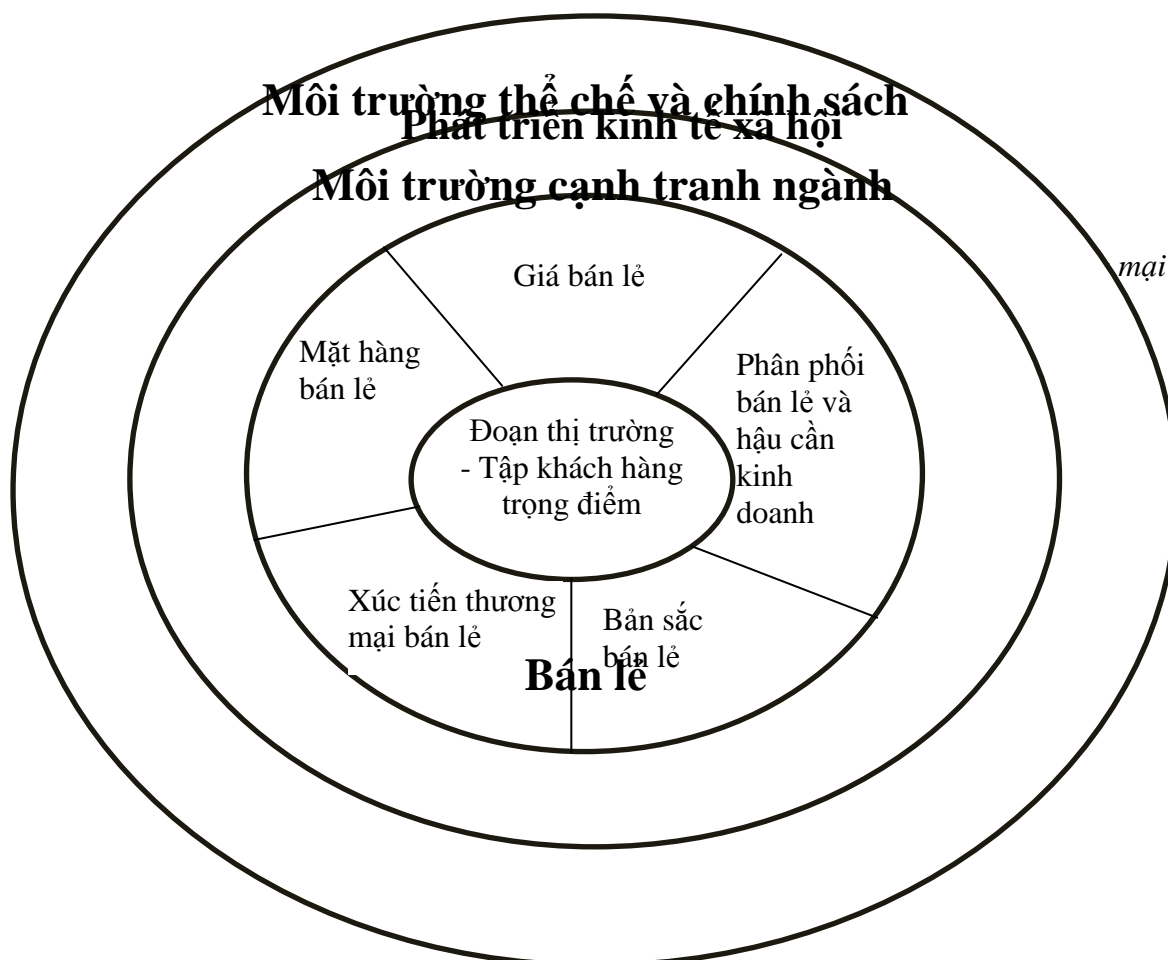
Trong hội nhập quốc tế, thị trường bán lẻ Việt Nam có mức hấp dẫn cao, cạnh tranh thị trường khốc liệt, phối thức bán lẻ trở thành công cụ cạnh tranh có vị trí đặc biệt quan trọng thay thế cho các công cụ: chất lượng mặt hàng bán lẻ, tương quan chất lượng- giá bán lẻ, marketing mix bán lẻ mà các doanh nghiệp thương mại bán lẻ nói chung và chuỗi cửa hàng tiện ích nói riêng vận dụng.

Phối thức bán lẻ là một trong những lý thuyết quan trọng nhất của quản trị Marketing hiện đại. Phối thức bán lẻ là “Chỉnh hợp các biến số - công cụ marketing bán lẻ cần thiết và có thể kiểm soát mà doanh nghiệp thương mại bán lẻ vận dụng một cách liên hoàn, đồng bộ nhằm theo đuổi, thực hiện một sức bán và một mức lợi nhuận dự kiến trên đoạn thị trường trọng điểm và trong khoảng thời gian đủ dài được xác định”[1]. Theo GS

Ph. Kotler, GS.TS Nguyễn Bách Khoa về cấu trúc nguyên lý phối thức bán lẻ gồm 5 biến số (5P):

Mặt hàng bán lẻ, giá bán lẻ, phân phối bán lẻ và hậu cần kinh doanh, xúc tiến thương mại bán lẻ và bản sắc bán lẻ của doanh nghiệp được thể hiện qua hình 1.

**Hình 1: Cấu trúc nguyên lý của phối thức bán lẻ của doanh nghiệp thương mại bán lẻ**



## 2.2. Nội dung nghiên cứu.

Trong giới hạn bài viết để khẳng định vị trí là công cụ cạnh tranh then chốt và hiệu lực trong tạo lập, duy trì và nâng cao năng lực cạnh tranh của chuỗi cửa hàng tiện ích, tác giả tập trung nghiên cứu các nội dung cơ bản gồm (1) quá trình tạo lập và hiệu lực của từng biến số trong cấu trúc phối thức bán lẻ; và (2) sự phối hợp các biến số và hiệu lực vận hành phối thức bán lẻ của chuỗi cửa hàng tiện ích, cụ thể:

- Với biến số mặt hàng bán lẻ: Nghiên cứu quá trình tạo lập các thông số cấu trúc mặt hàng bán lẻ (chiều rộng, chiều sâu, chiều dài, độ bền tương hợp của danh mục mặt hàng) và mức độ tiêu chuẩn hóa danh mục mặt hàng của chuỗi cửa hàng tiện ích

- Với biến số giá bán lẻ: Nghiên cứu chiến thuật định giá bán lẻ và thực hành giá bán lẻ của chuỗi cửa hàng tiện ích.

- Với biến số phân phối bán lẻ và hậu cần kinh doanh: Nghiên cứu các nội dung: (1) Quyết định địa điểm và phát triển mạng bán lẻ, (2) Phương pháp và kỹ thuật bán lẻ; (3) Hậu cần kinh doanh bán lẻ của chuỗi cửa hàng tiện ích.

- Với biến số xúc tiến thương mại bán lẻ: Nghiên cứu chất lượng và triển khai các công cụ xúc tiến thương mại tại cửa hàng và các công cụ xúc tiến bên ngoài cửa hàng tiện ích.

- Với biến số bản sắc bán lẻ: Nghiên cứu các yếu tố tạo bản sắc bán lẻ riêng có và bầu không khí bán lẻ. Trong đó cần chú ý đến yếu tố lực lượng bán, môi trường và không gian bán lẻ.

- Nghiên cứu sự phối hợp và hiệu lực vận hành của phối thức bán lẻ: tập trung nghiên cứu: (1) các luận cứ khoa học, thực tiễn để xác lập vị trí và mức độ phối hợp của các biến số; và (2) hiệu lực vận hành của phối thức và các điều chỉnh phối thức bán lẻ.

### **3. Thực trạng hiệu lực phối thức bán lẻ của chuỗi cửa hàng tiện ích: chọn điển hình**

#### **3.1. Mô tả khái quát phương pháp nghiên cứu**

Trong gần 10 năm vừa qua, ở Việt Nam nói chung, các đô thị lớn Việt Nam nói riêng, chuỗi cửa hàng tiện ích phát triển về số lượng với nhịp điệu khá lớn, phối thức bán lẻ- công cụ cạnh tranh chủ yếu từng bước được cải thiện nâng cao hiệu lực. Hơn nữa do những hạn chế về thời gian và điều kiện tiếp cận nghiên cứu, vì vậy tác giả lựa chọn phương pháp nghiên cứu điển hình tại 2 chuỗi cửa hàng tiện ích tại các quận nội thành Hà Nội là chuỗi cửa hàng tiện ích Hapromart và chuỗi cửa hàng tiện ích Vinmart<sup>+</sup>. Tác giả vận dụng phương pháp phân tích thống kê, phân tích tổng hợp, phương pháp so sánh, phương pháp sơ đồ hóa, mô hình hóa... với 2 nguồn dữ liệu:

- Các dữ liệu thứ cấp: thu thập từ nguồn dữ liệu, số liệu trong giáo trình, đề tài khoa học công nghệ, một số bài báo khoa học và báo cáo tình hình kinh doanh của 2 chuỗi cửa hàng tiện ích Hapromart và Vinmart<sup>+</sup>

- Các dữ liệu sơ cấp: thu thập qua khảo sát trực tiếp và phỏng vấn 4 nhà quản lý của Sở công thương Hà Nội, của Tổng công ty thương mại Hà Nội và 5 nhà quản trị - điều hành của 2 chuỗi cửa hàng tiện ích Hapromart và Vinmart<sup>+</sup> với nội dung liên quan đến hiệu lực (hiện tại và dự báo) của từng biến số và của phối thức bán lẻ.

Bằng hệ phương pháp nghiên cứu này cho tác giả những phân tích và đánh giá thực trạng phối thức bán lẻ theo các nội dung nghiên cứu cơ bản trên đây.

#### **3.2. Thực trạng và hiệu lực các biến số của phối thức bán lẻ.**

Phối thức bán lẻ hiện đại của 2 chuỗi cửa hàng tiện ích là phối thức với 5P được phối hợp với vị trí quan trọng:

- + P1: Mặt hàng bán lẻ
- + P2: Giá bán lẻ
- + P3: Phân phối bán lẻ và hậu cần kinh doanh
- + P4: Xúc tiến bán lẻ
- + P5: Bản sắc bán lẻ

Phối thức hiện tại đã tạo ra công cụ cạnh tranh bước đầu đạt được hiệu lực, làm tăng sức hút của khách hàng trọng điểm. Theo kết quả phỏng vấn năm 2016, số lượng ngành hàng tiêu dùng tiếp cận các cửa hàng trong 2 chuỗi tăng từ 15-25% so với năm 2015. Mức tăng sức hút khách hàng của phối thức bán lẻ được giải thích qua mức tăng trưởng của từng biến số trong phối thức 5P.

\* Thực trạng biến số mặt hàng bán lẻ.

- Chiều rộng danh mục mặt hàng bán lẻ: được thể hiện qua bảng 1 với tỷ trọng trên doanh thu xấp xỉ 90% là nhóm hàng thực phẩm công nghệ và thực phẩm tươi sống trong đó nhóm hàng thực phẩm công nghệ chiếm tỷ trọng chủ yếu.

**Bảng 1: Cơ cấu mặt hàng bán lẻ của chuỗi cửa hàng tiện ích Hapromart và Vinmart<sup>+</sup>**

TT	Chuỗi CH tiện ích Danh mục mặt hàng bán lẻ	Tỉ trọng (%) tiền tổng doanh thu của chuỗi Hapromart	Tỉ trọng (%) hàng doanh thu của chuỗi Vinmart <sup>+</sup>
1	Thực phẩm công nghệ	50 ÷ 52	55 ÷ 60
2	Thực phẩm tươi sống	30 ÷ 38	30 ÷ 35
3	Hóa mỹ phẩm	3 ÷ 5	5 ÷ 9
4	Đồ gia dụng	2 ÷ 4	3 ÷ 5
5	Các loại hàng khác	≈ 1	≈ 1

*Nguồn: tổng hợp của tác giả*

- Chiều sâu danh mục mặt hàng: chủ yếu phát triển loại và phân loại hàng thực phẩm công nghệ với sự đa dạng chủng loại và phẩm cấp chất lượng như đồ uống, bánh kẹo, thực phẩm nhanh,..và thực phẩm tươi sống như hoa quả, rau và thịt gia cầm gia súc.

- Chiều dài danh mục mặt hàng là toàn bộ danh mục tên hàng cơ bản được quy định cụ thể cho từng cửa hàng thuộc chuỗi. Các mặt hàng kinh doanh mới hầu như không được phát triển.

- Mặc dù danh mục mặt hàng bán lẻ nhất là hàng thực phẩm công nghệ và thực phẩm tươi sống có nguồn gốc xuất xứ để khẳng định chất lượng và vệ sinh an toàn thực phẩm.

Nhưng sự thật danh mục mặt hàng còn đơn giản, độ bền tương hợp chưa được điều chỉnh kịp thời theo động thái nhu cầu tiêu dùng chung.

\* Thực trạng định và thực hành giá bán lẻ

- Chuỗi cửa hàng tiện ích nói chung và 2 chuỗi cửa hàng tiện ích đã khảo sát sử dụng chủ yếu phương pháp định giá bán lẻ theo công thức

$$\text{Giá bán lẻ tên hàng} = \frac{\text{Tổng chi phí (mua, marketing, hậu cần)}}{\text{Tên hàng}} + \frac{\text{Lãi dự kiến}}{\text{Tên hàng}}$$



Vì vậy giá bán lẻ hàng hóa của chuỗi cửa hàng tiện ích cao hơn từ 3 ÷ 10% so với giá bán tên hàng cùng loại bán ở các cửa hàng bách hóa hay cửa hàng thực phẩm truyền thống và từ 8 ÷ 20% so giá bán ở các cửa hàng bán lẻ hộ gia đình và ở các chợ truyền thống.

- Một số mặt hàng thực phẩm công nghệ, thực phẩm tươi sống của hệ thống Vinmart trong năm 2015 và 2016 phần lợi nhuận thu được trả lại cho người sản xuất nuôi trồng sản phẩm để tăng đầu tư sản xuất đảm bảo sự an toàn cho sản phẩm đã có tác động lớn đến người sản xuất và tác động đến thông tin, sự tín nhiệm của người tiêu dùng.

- Các chuỗi cửa hàng tiện ích đã nhận rõ vai trò và triển khai các biện pháp cơ bản truyền thống như giảm giá khách hàng có thẻ hội viên; giảm giá trong các dịp lễ hội truyền thống; giảm giá với tên hàng sắp hết thời hạn sử dụng; giảm giá với khách hàng mua số lượng lớn...Mức giảm giá có biên độ dao động lớn từ 5 đến 50% giá bán lẻ có tác động tăng doanh số bán, tuy nhiên các biện pháp điều chỉnh giá không tạo ra sự khác biệt riêng có của chuỗi cửa hàng tiện ích so với các cơ sở bán lẻ khác vì vậy có tác động thấp trong nâng cao NLCT của một chuỗi cửa hàng tiện ích.

\* Thực trạng biên số phân phối bán lẻ và hậu cần kinh doanh

Chuỗi cửa hàng tiện ích là tiêu điểm, của kênh phân phối bán lẻ hàng tiêu dùng. Qua thực tế khảo sát tại 2 chuỗi cửa hàng tiện ích cho thấy:

- Chuỗi cửa hàng tiện ích là thành viên của 2 kiểu kênh phân phối: (1) Kênh phân phối trực tiếp từ các nhà sản xuất hoặc nhà nhập khẩu; và (2) Kênh phân phối trực tuyến từ qua các trung gian bán buôn (nội bộ tổng công ty hoặc độc lập ngoài tổng công ty). Hai kiểu kênh hiện đang vận dụng xuất phát từ đặc điểm mặt hàng bán lẻ, đặc trưng của thị trường, khách hàng và vị trí, nguồn nội lực của chuỗi cửa hàng tiện ích.

- Vị trí địa lý của các cửa hàng là yếu tố địa kinh doanh có vai trò quyết định đến sức bán của chuỗi. Khảo sát 2 chuỗi cửa hàng tiện ích và qua ý kiến phỏng vấn chuyên gia 72% ý kiến cho rằng các cửa hàng thuộc 2 chuỗi có vị trí thuận lợi, chủ yếu được phân bố tại các quận nội thành cũ của Hà Nội tập trung các khu đô thị mới Mỹ Đình, Trung Hòa, Trung Yên, Mễ Trì, Phùng Khoang, Văn Phú...nơi có mật độ dân cư lớn đã làm tăng thu hút người tiêu dùng tạo năng lực cạnh tranh trên thị trường bán lẻ khu vực có mức cạnh tranh cao.

- Phương pháp bán lẻ tự phục vụ được áp dụng chủ yếu từ trên 80% đến 90% doanh số bán được thực hiện qua phương pháp bán tự phục vụ. Mặc dù phương pháp bán tự phục vụ tạo sự thuận tiện, văn minh thương mại cho khách hàng nhưng do những lý do bên ngoài và lý do nội tại, qui trình bán lẻ tự phục vụ được thực hiện vẫn thiếu hụt nhiều nội dung đã làm giảm đi mức độ tự chủ trong lựa chọn hàng của người tiêu dùng.

\* Với biên số xúc tiến thương mại bán lẻ

- Hầu hết các cửa hàng tiện ích của 2 chuỗi đã thực hiện chương trình xúc tiến thương mại bán lẻ thống nhất theo kế hoạch của doanh nghiệp quản lý chuỗi song chưa đúng quy trình, bị động và phụ thuộc vào chương trình xúc tiến của các nhà sản xuất, nhà nhập khẩu.

- Các cửa hàng tiện ích vẫn chỉ sử dụng chủ yếu các công cụ xúc tiến thương mại tại cửa hàng như (1) trưng bày tại gian hàng, (2) Quảng cáo bằng các băng rôn, khẩu hiệu treo ngay lối vào trong các dịp lễ, tết; (3) Gắn nhãn hiệu của chuỗi cửa hàng tiện ích lên hầu hết các sản phẩm, in logo lên túi nilon đựng sản phẩm; (4) Sử dụng tương đối phổ biến các hoạt động tặng quà, chiết giá, bốc thăm trúng thưởng... vào các dịp lễ tết như 8/3, 30/4, 2/9, 20/10, 20/11, tết dương lịch, tết âm lịch, Noel hay các dịp kỷ niệm, ngày thành lập chuỗi cửa hàng tiện ích,...

Nhìn chung hoạt động xúc tiến đã đem lại lợi ích cho chuỗi cửa hàng tiện ích những thành công đáng kể như tăng doanh số, nâng cao hình ảnh của chuỗi. Tuy nhiên sự phối hợp vận dụng các công cụ xúc tiến thương mại tại cửa hàng với các công cụ xúc tiến thương mại bên ngoài cửa hàng, các công cụ xúc tiến thương mại điện tử còn đơn giản, thiếu đồng bộ vì vậy hiệu lực truyền thông, quảng bá thấp.

\* Về bản sắc bán lẻ

Trong nhiều năm qua, chuỗi cửa hàng tiện ích Hapromart và Vinmart<sup>+</sup> (hình thành năm 2014) đã là điểm đến khá thường xuyên và tin cậy của nhiều khách hàng khu vực các quận nội thành. Để có được những vị thế trong hệ thống phân phối bán lẻ hai chuỗi cửa hàng đã có nhiều cố gắng trong việc xây dựng bản sắc riêng cho mình, một số kết quả đạt được:

- Bầu không khí bán lẻ: tạo sự thuận tiện văn minh phục vụ khách hàng và sự bố trí mặt bằng kinh doanh. Trong phạm vi diện tích mặt bằng kinh doanh hạn chế đã được qui hoạch khá hợp lý, các khu vực trưng bày thực phẩm và phi thực phẩm được phân định rõ ràng để khách hàng dễ nhận biết và lựa chọn hàng mua.

- Chuỗi cửa hàng tiện ích luôn cố gắng tạo ra những dấu hiệu đặc trưng khác biệt so với đối thủ cạnh tranh. Các công cụ như biển hiệu cửa hàng, đồng phục nhân viên bán, logo của cửa hàng gắn trên sản phẩm và túi nilon đựng sản phẩm được sử dụng đem lại hiệu lực, có tác động tăng nhận thức và niềm tin của khách hàng.

Tuy nhiên, bên cạnh những thành công vẫn còn tồn tại nhiều hạn chế như do diện tích mặt bằng nhỏ, hàng hóa cần sự đan dạng hơn nên đôi khi các sản phẩm được sắp xếp, trưng bày chồng chéo lên nhau khiến khách hàng khó lựa chọn hoặc làm rơi, đổ, vỡ khi chọn hàng. Việc thiết kế hình ảnh, âm thanh trong cửa hàng chưa được coi trọng, chưa tạo hứng thú cho khách hàng trong thực hiện quyết định mua của khách hàng.

### **3.3. Thực trạng sự phối hợp các biến số tạo phối thức bán lẻ**

Để tạo lập duy trì năng lực cạnh tranh, các nhà quản trị đã căn cứ vào động thái các yếu tố, lực lượng môi trường bên ngoài và các yếu tố nguồn lực của chuỗi để xác định vị trí, định lượng các biến số tạo phối thức bán lẻ với hiệu lực kỳ vọng tác động lớn nhất. Qua khảo sát hai chuỗi cửa hàng tiện ích và kết quả phỏng vấn một số chuyên gia cho phép tác giả rút ra những nhận xét sau:

Đã căn cứ vào những yếu tố môi trường bên ngoài chủ yếu là: (1) chính sách quản lý kinh doanh bán lẻ và quy hoạch phát triển thương mại dịch vụ của địa phương, Tỉnh và Thành phố trung ương; (2) nhu cầu của người tiêu dùng trong lựa chọn cơ sở bán lẻ và loại hàng mua; (3) mức độ cạnh tranh trong thị trường bán lẻ và mục tiêu của doanh nghiệp

quản lý chuỗi. Tuy nhiên các căn cứ này chưa được đo lường cập nhật và hầu như các kết quả dự báo chưa được chú trọng, thiếu chính xác, không đồng bộ vì vậy phối thức bán lẻ được tạo lập không linh hoạt, hiệu lực thấp khi môi trường kinh doanh, cạnh tranh thị trường và hành vi khách hàng có những biến động đột biến (54% ý kiến trả lời phỏng vấn đã khảo sát).

- 63% ý kiến phỏng vấn cho rằng sự phát triển các yếu tố nguồn lực nhất là nguồn lực tài chính tạo ngân sách phát triển kinh doanh bán lẻ; phát triển về số lượng và đào tạo nâng cao trình độ nhân sự thuộc lực lượng bán; quy hoạch mặt bằng và phát triển cơ sở vật chất kỹ thuật trưng bày bán hàng được triển khai thiếu đồng bộ, đạt mức độ thấp so với yêu cầu kinh tế - kỹ thuật của cửa hàng tiện ích vì vậy làm giảm hiệu lực của các biến số và của toàn bộ phối thức.

- Vị trí theo tầm quan trọng giảm dần của từng biến số và cấu trúc của phối thức bán lẻ 5P với các hoạt động chủ yếu của các biến số hiện tại là: P1 (Danh mục mặt hàng bán lẻ) - P2 (Phương pháp bán lẻ)- P3(Điều chỉnh giá bán lẻ) - P4 (Biểu hiện cửa hàng và logo quảng cáo trên bao bì hàng hóa) - P5 (Thái độ của lực lượng bán). Theo đánh giá của một số nhà quản trị (54% ý kiến) và thực tế khảo sát cấu trúc phối thức bán lẻ 5P trên được tạo lập và vận hành thiếu cơ sở khoa học và thực tiễn, chưa được điều chỉnh cập nhật theo tình thế môi trường và thị trường bán lẻ đã tác động làm giảm đáng kể hiệu lực của công cụ cạnh tranh và năng lực cạnh tranh của chuỗi cửa hàng tiện ích đã lựa chọn.

### **3.4. Đánh giá chung**

#### **3.4.1. Những thành công - Điểm mạnh chủ yếu.**

Sự phát triển cấu trúc tổ chức chuỗi và phối thức bán lẻ chuỗi cửa hàng tiện ích trên địa bàn thành phố Hà Nội trong gần 10 năm qua đã chỉ ra những thành công chủ yếu sau:

- Chuỗi cửa hàng tiện ích có sự phát triển về quy mô, cấu trúc tổ chức dần từng bước phù hợp với quy mô, đặc điểm của quy hoạch kiến trúc Thành Phố Hà Nội nói chung và ở các khu đô thị nói riêng.

- Phối thức bán lẻ với cấu trúc 5P đã được chú trọng, phát triển và thực sự là công cụ cạnh tranh hiệu lực. Quá trình vận hành phối thức bán lẻ 5P đã có hiệu lực thu hút, tác động đến tập khách hàng mục tiêu - cư dân đô thị. Vì vậy đã tạo được lợi thế cạnh tranh so với các loại hình bán lẻ truyền thống.

- Danh mục mặt hàng kinh doanh, phương pháp bán lẻ và các dịch vụ khách hàng được chú trọng nâng cao hiệu lực. Vì vậy, doanh số bán của từng cửa hàng và của toàn bộ chuỗi được tăng lên khá rõ.

- Các doanh nghiệp thương mại bán lẻ - chủ sở hữu chuỗi cửa hàng tiện ích đã chú trọng đầu tư phát triển cơ sở vật chất kỹ thuật bán lẻ, nâng cao trình độ của lực lượng bán hàng.

- Chuỗi cửa hàng tiện ích với phối thức bán lẻ vận hành đã bước đầu định vị được hình ảnh với tập khách hàng - cư dân đô thị

#### **3.4.2. Những hạn chế**

Những hạn chế chủ yếu:

- Sự phát triển về số lượng cửa hàng tiện ích thiếu tính bền vững, vị trí và quy mô một số cửa hàng tiện ích được xác định thiếu cơ sở thực tiễn, không thực sự phù hợp với quy hoạch kiến trúc xây dựng

- Mặc dù chuỗi cửa hàng tiện ích đã tạo lập và vận hành phối thức bán lẻ 5p những công cụ cạnh tranh nâng tầm có hiệu lực thấp chưa tương xứng với quy mô đầu tư và chưa đạt hiệu quả đầu tư.

- Phối thức bán lẻ của chuỗi cửa hàng tiện ích với cấu trúc hiện nay thiếu tính ổn định chủ yếu đảm bảo thực hiện các mục tiêu kinh doanh ngắn hạn. Khả năng đáp ứng những thay đổi của môi trường, cạnh tranh thị trường khá thấp.

- Danh mục mặt hàng kinh doanh được xác lập chưa thật sự phù hợp với động thái của nhu cầu, chưa theo định hướng chuyên doanh và chưa được tiêu chuẩn hóa trong toàn bộ chuỗi.

- Giá bán lẻ còn cao hơn ở các cơ sở bán lẻ truyền thống, các giải pháp điều chỉnh giá kém linh hoạt, hiệu lực tác động thấp.

- Các hoạt động xúc tiến thương mại nhất là xúc tiến tại cơ sở bán lẻ của chuỗi như trưng bày, quảng cáo và chào hàng của nhân viên bán hàng hiệu lực còn thấp. Ngoài ra, chuỗi cửa hàng tiện ích chưa phối kết hợp cả 5 công cụ xúc tiến nên hiệu quả chưa cao.

- Trình độ cơ sở vật chất kỹ thuật và năng lực của đội ngũ nhân lực bán hàng còn cần được quan tâm nâng cao, chưa tạo được bản sắc bán lẻ riêng có của chuỗi.

### 3.4.3. Nguyên nhân của hạn chế

#### \* Nguyên nhân khách quan

- Quy hoạch phát triển hệ thống thương mại nói chung, quy hoạch chuỗi cửa hàng tiện ích nói riêng được xác lập thiếu tính ổn định

- Kế hoạch đầu tư phát triển, nâng cao năng lực của hệ thống phân phối bán lẻ hiện đại nói chung, chuỗi cửa hàng tiện ích nói riêng chưa phù hợp với động thái nhu cầu thị trường bán lẻ và quy hoạch phát triển kinh tế của địa phương.

- Thói quen mua sắm hàng thực phẩm tươi sống, thực phẩm công nghệ, hàng gia dụng, hàng hóa mỹ phẩm tại cơ sở bán lẻ truyền thống còn khá phổ biến trong bộ phận lớn cư dân đô thị.

#### \* Nguyên nhân chủ quan

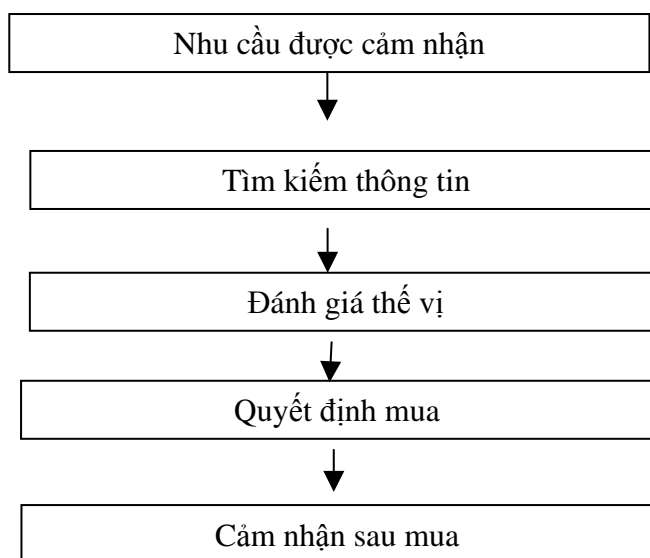
- Các nhà quản trị chưa xác định đúng vị trí vai trò chuỗi cửa hàng tiện ích trong hệ thống thương mại bán lẻ ở các đô thị.

- Lực lượng thực hiện hoạt động marketing của chuỗi cửa hàng tiện ích còn quá mỏng, dàn trải nên hoạt động marketing của chuỗi chưa hiệu quả, chưa phát huy được vai trò và chức năng của nó.

## 4. Một số đề xuất giải pháp nâng cao hiệu lực phối thức bán lẻ

**4.1. Triển khai nghiên cứu chi tiết, cập nhật các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định lựa chọn địa điểm mua** - chuỗi cửa hàng tiện ích và quá trình quyết định mua của người tiêu dùng tại chuỗi cửa hàng tiện ích theo qui trình được mô tả qua hình 2:

**Hình 2: Quá trình quyết định mua của khách hàng- người tiêu dùng**



Nguồn: GS Philip Kotler- Marketing căn bản

#### 4.2. Nâng cao hiệu lực các biến số phối thức bán lẻ

\* Về mặt hàng thương mại bán lẻ

- Một là, tạo lập danh mục mặt hàng bán lẻ theo nguyên lý:

**Mặt hàng bán lẻ** = phối thức sản phẩm+ giá bán lẻ linh hoạt+ giao tiếp bán lẻ theo mục tiêu+ hệ thống phân phối bán lẻ hiệu quả → tập người tiêu dùng mục tiêu

- Hai là, phát triển mặt hàng bán lẻ phải đảm bảo sự phát triển cân đối các thông số chiều rộng, chiều sâu và đặc biệt là độ bền tương hợp của phổ mặt hàng.

- Ba là, chú trọng phát triển các biến thể mặt hàng hiện hữu - mặt hàng mới theo động thái nhu cầu tiêu dùng. Đặc biệt chú ý phát triển các mặt hàng đảm bảo an toàn cho người sử dụng và vệ sinh an toàn thực phẩm.

- Bốn là, định kỳ đánh giá hiệu quả mặt hàng kinh doanh của các cửa hàng tiện ích bằng hai nhóm chỉ tiêu định tính và định lượng kết quả kinh doanh:

+ Các chỉ tiêu định tính gồm:

Mức độ hài lòng của khách hàng: để lượng định sự hài lòng của khách hàng có thể dùng hệ thống khiếu nại và góp ý củ khách hàng thông qua đường dây nóng, hộp thư góp ý, điều tra sự thỏa mãn của khách hàng bằng phỏng vấn khách hàng, đóng giả làm người đi mua sắm...

+ Các chỉ tiêu định lượng:

\* Chỉ tiêu đánh giá thị phần của các cửa hàng tiện ích

Mức tiêu thụ của chuỗi cửa hàng x 100

Thị phần tổng quát =  $\frac{\text{Mức tiêu thụ của chuỗi cửa hàng x 100}}{\text{Tổng mức tiêu thụ của thị trường bán lẻ trong nước}}$

Tổng mức tiêu thụ của thị trường bán lẻ trong nước

Mức tiêu thụ của chuỗi cửa hàng x 100

Thị phần tương đối =  $\frac{\text{Mức tiêu thụ của chuỗi cửa hàng x 100}}{\text{Tổng mức tiêu thụ của ba đối thủ cạnh tranh lớn nhất}}$

Tổng mức tiêu thụ của ba đối thủ cạnh tranh lớn nhất

\* Chỉ tiêu phản ánh lợi nhuận của cửa hàng và chuỗi cửa hàng tiện ích

$$P' = P/M \times 100\%$$

P': Tỷ suất lợi nhuận

P: Tổng lợi nhuận

M: Tổng mức lưu chuyển hàng hóa

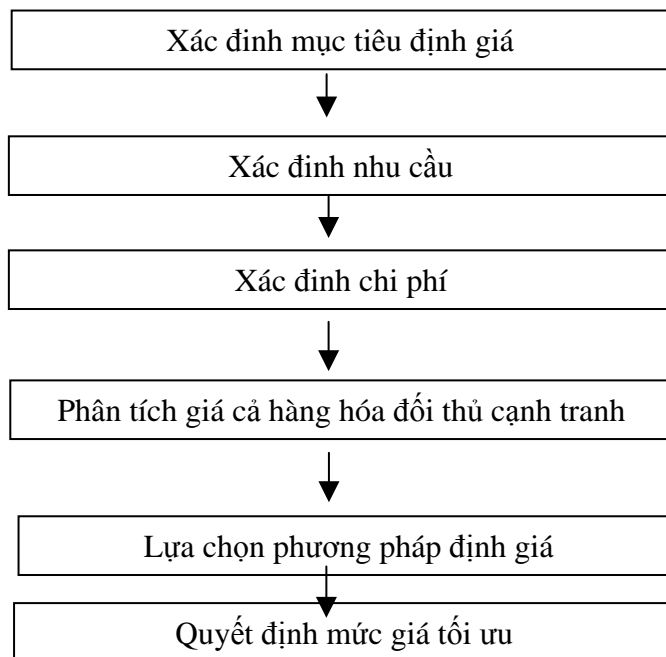
\* Về định và thực hành giá bán lẻ:

Để khắc phục các hạn chế và tạo ra năng lực cạnh tranh của mặt hàng bán lẻ qua giá bán, tác giả xin đề xuất:

- Một là, trên cơ sở mục tiêu chiến lược định giá của Công ty mẹ, chuỗi cửa hàng tiện ích lựa chọn tối ưu các phương pháp tiếp cận định giá, chú trọng đến phương pháp định giá dựa trên chi phí và nhu cầu tiêu dùng.

- Hai là, định và thực hành giá bán lẻ theo một quy trình khoa học và hợp lý (xem hình 3). Giá bán lẻ được xác định bằng quy trình này sẽ đảm bảo cho chuỗi cửa hàng tiện ích có được một mức giá không những phù hợp với mục tiêu marketing trên cơ sở gia tăng đóng góp của biến số giá vào năng lực cạnh tranh của chuỗi trên thị trường.

**Hình 3: Quy trình định giá bán lẻ**



*Nguồn: GS Philip Kotler- Marketing căn bản*

- Ba là, sử dụng các biện pháp điều chỉnh giá hiệu quả phù hợp với cấu trúc mặt hàng kinh doanh, đặc trưng của chuỗi cửa hàng tiện ích và nhu cầu của người tiêu dùng, chú trọng đến định giá phân biệt theo thời gian, định giá theo tâm lý, định giá để khuyến mại và quảng cáo.

\* Về phân phối và phương pháp bán lẻ

Nhằm phát huy lợi thế của chuỗi cửa hàng tiện ích, tác giả xin đề xuất:

- Một là, lựa chọn vị trí đặt cửa hàng tiện ích nên ở những địa điểm thuận lợi về giao thông, không gian thoáng đãng, điều kiện thuận lợi để người tiêu dùng dễ dàng tiếp cận mua sắm hàng hóa.

- Hai là, qui hoạch hợp lý không gian cửa hàng, đảm bảo tiêu chuẩn qui mô diện tích bảo quản chuẩn bị hàng, đảm bảo lựa chọn qui hoạch cục bộ các giá trưng bày, các thiết bị bảo quản hàng hóa phù hợp với đặc điểm mặt hàng kinh doanh và hành vi lựa chọn mua của người tiêu dùng. Hình 4 giới thiệu mô hình qui hoạch mẫu cửa hàng tiện ích có qui mô kinh doanh trung bình.

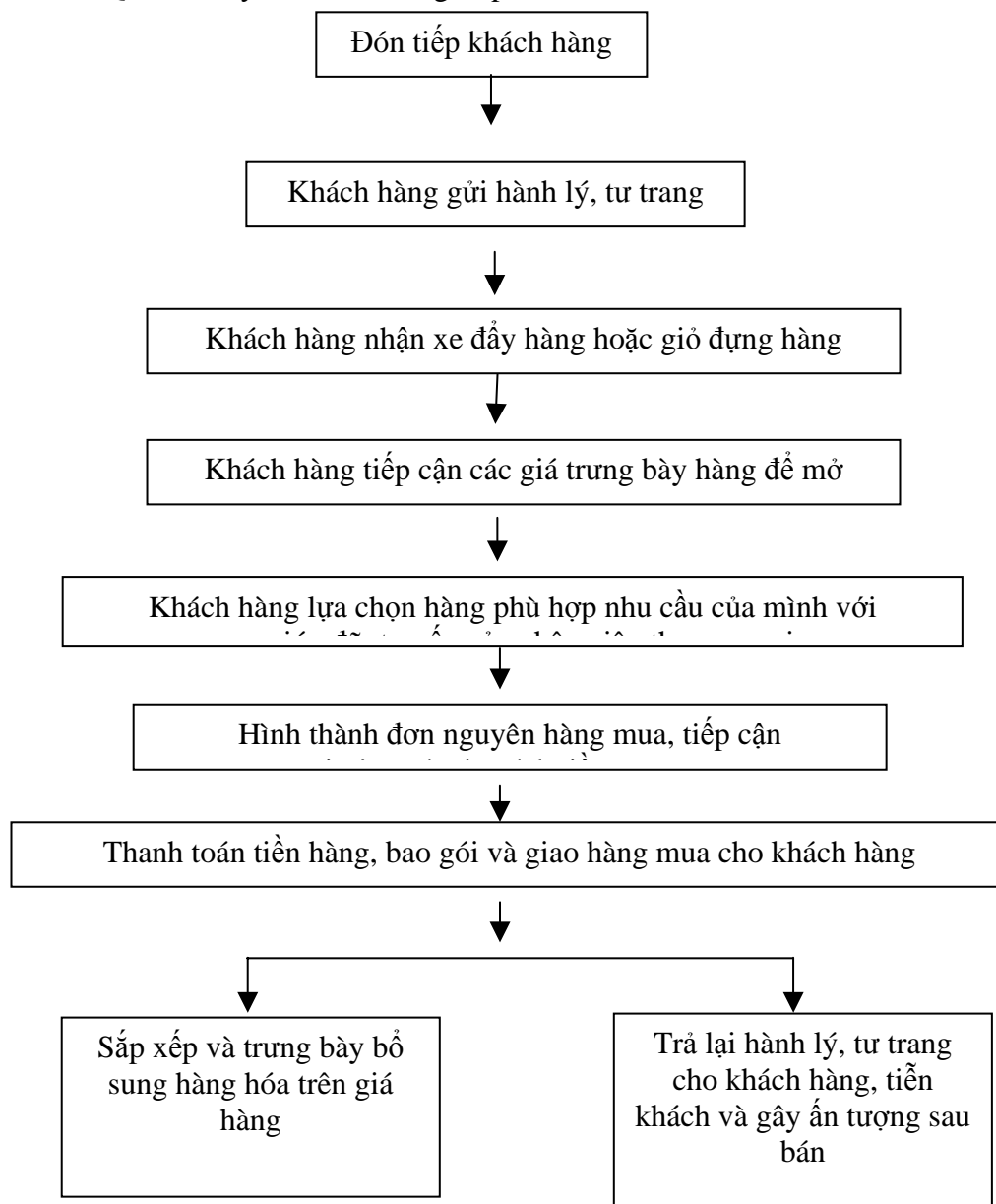
**Hình 4: Mô hình cửa hàng tiện ích chuẩn**



*Nguồn: Báo cáo tổng hợp đề tài khoa học cấp cơ sở năm 2014 của tác giả*

- Ba là, các cửa hàng trong chuỗi cửa hàng tiện ích, triển khai đồng bộ các nội dung trong qui trình kỹ thuật bán lẻ tự phục vụ, nguyên lý qui trình kỹ thuật bán tự phục vụ được thể hiện qua hình 5:

Hình 5: Quy trình kỹ thuật bán hàng tự phục vụ



Nguồn: Chương trình giảng các chuyên đề quản lý marketing kinh doanh (2006)-  
Bộ môn Marketing kinh doanh

\* Về xúc tiến thương mại bán lẻ

Với qui mô và đặc điểm của cửa hàng tiện ích và chuỗi cửa hàng tiện ích và từ thực trạng hoạt động xúc tiến thương mại bán lẻ, tác giả xin đề xuất:

- Một là, tối đa hóa hiệu lực của các công cụ chào bán hàng trực tiếp cụ thể:

+ Qui hoạch và phối hợp hợp lý hàng hóa trưng bày và các thiết bị trưng bày đảm bảo để người tiêu dùng nhận diện nhanh, rõ hàng hóa, thuận lợi trong lựa chọn hàng hóa mua nhằm giảm thiểu hao phí thời gian và sức lực trong mua sắm.

+ Tăng cường hiệu lực chào hàng trực tiếp của nhân viên bán hàng trong thực hiện các nội dung qui trình kỹ thuật bán.



- Hai là, tiêu chuẩn hóa và đảm bảo sức thu hút khách hàng của các công cụ quảng cáo tại cửa hàng như biển hiệu tên cửa hàng, quảng cáo trong tủ và quầy hàng, quảng cáo pano, áp phích tại cửa hàng.

- Ba là, tăng cường triển khai quảng cáo chào hàng qua website của doanh nghiệp và các website khác như vatgia.com, raovat.com,... thực sự đưa website của doanh nghiệp trở thành cửa hàng ảo đồng thời tăng cường giao dịch - bán hàng thanh toán qua telephone.

\* Về bản sắc bán lẻ

Để định vị và nâng cao bản sắc bán lẻ, tác giả xin đề xuất:

- Một là, phối hợp 4P của marketing -mix trên cơ sở vị trí và vị thế của từng biến số tạo sự khác biệt và định vị bản sắc của chuỗi cửa hàng tiện ích theo nguyên lý định vị cạnh tranh và đảm bảo phù hợp với danh mục mặt hàng kinh doanh.

- Hai là, nâng cao trình độ và đặc biệt kỹ năng giao tiếp của lực lượng bán đảm bảo tạo lập môi trường bán lẻ thuận tiện, thân thiện, văn minh.

4.3. Phối hợp các biến số hợp lý tối đa hóa ứng lực cạnh tranh phù hợp với động thái nhu cầu và hành vi người tiêu dùng qua bảng 2:

**Bảng 2: Thứ tự tầm quan trọng của các biến số phối thức bán lẻ**

Thứ tự quan trọng	Nhóm ngành hàng thực phẩm	Nhóm ngành hàng phi thực phẩm
1	P1: Mặt hàng kinh doanh	P1: Mặt hàng kinh doanh
2	P4: Xúc tiến thương mại	P4: Xúc tiến thương mại
3	P3: Phân phối bán lẻ và hậu cần kinh doanh	P5: Bản sắc bán lẻ
4	P5: Bản sắc bán lẻ	P2: Giá bán lẻ
5	P2: Giá bán lẻ	P3: Phân phối bán lẻ và hậu cần kinh doanh

*Nguồn: Tổng hợp của tác giả*

## 5. Kết luận

Với những kết quả nghiên cứu ban đầu, chủ yếu dựa trên nguồn dữ liệu thứ cấp và khảo sát trực tiếp tại 2 chuỗi cửa hàng tiện ích là Hapro và Vinmart<sup>+</sup>. Bài viết đã phân tích thực trạng, chỉ ra những thành công, điểm mạnh, những hạn chế của phối thức bán lẻ với vị thế là công cụ cạnh tranh hiệu lực của chuỗi các cửa hàng tiện ích. Từ đó đề xuất một số giải pháp nâng cao hiệu lực của từng biến số và sự phối hợp hợp lý của các biến số trong phối thức bán lẻ của chuỗi cửa hàng đa tiện ích. Tác giả rất hy vọng rằng các kết quả nghiên cứu, mặc dù còn nhiều hạn chế nhưng cũng là một tài liệu hữu ích được các nhà hoạch định chính sách, các nhà quản trị điều hành thực tiễn tại chuỗi các cửa hàng tiện ích tham khảo

## **DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO**

1. GS.TS Nguyễn Bách Khoa (2015) – Giáo trình marketing Thương mại, Nhà xuất bản Thống kê
2. PGS.TS Nguyễn Thị Bích Loan (2012) – Đề tài khoa học công nghệ cấp Bộ “Chính sách và giải pháp phát triển kết cấu hạ tầng thương mại ở các khu đô thị mới TP Hà Nội đến 2015, tầm nhìn đến năm 2020”.
3. ThS Nguyễn Bảo Ngọc (2014) - Đề tài nghiên cứu khoa học cấp cơ sở: “Nghiên cứu khung lý thuyết phối thức bán lẻ cho học phần Marketing căn bản”
4. Lưu Thị Minh Ngọc (2015) - Luận án tiến sỹ : “Sự tham gia của các hộ gia đình kinh doanh bán lẻ truyền thống và chuỗi cửa hàng tiện ích tại Việt Nam”.
4. Vietnamnet.vn (2016), Bài viết “Điểm sáng triển vọng ngành bán lẻ Việt Nam”
5. Báo cáo tình hình kinh doanh của Hapro năm 2015.
6. Báo cáo tình hình kinh doanh của Vinmart<sup>+</sup> năm 2015 và 6 tháng năm 2016

**CHALLENGES IN STATE BUDGET MANAGEMENT  
FOR LOCAL GOVERNMENT IN INTERNATIONAL INTEGRATION  
THÁCH THỨC TRONG QUẢN LÝ NGÂN SÁCH NHÀ NƯỚC ĐỐI VỚI  
CHÍNH QUYỀN ĐỊA PHƯƠNG TRONG ĐIỀU KIỆN HỘI NHẬP QUỐC TẾ**

*Nguyen Thi Thanh Nhan*

*Haiphong University*

**Abstract:**

*This paper focuses on analysing local budget expenditure of Vietnam in terms of: total revenue, total expenditure, the rate of adjustment of central budget for provinces and cities. Then, the paper draws out the challenges that the Government and local authorities are facing in implementing their management functions in the context of international integration. Thereby, some policies are recommended to improve the effectiveness of state budget management.*

**Key words:** *State budget, decentralization, regulation, local budget.*

**Tóm tắt:**

*Bài viết này tập trung phân tích chi tiêu ngân sách địa phương ở các tỉnh - thành phố Việt Nam trên các khía cạnh: tổng thu trên địa bàn, tổng chi trong cân đối, tỷ lệ điều tiết của ngân sách trung ương cho các tỉnh, thành phố. Từ đó chỉ ra những thách thức trong quản lý ngân sách nhà nước (NSNN) mà Chính phủ và chính quyền địa phương phải đối mặt khi thực thi chức năng quản lý trong điều kiện hội nhập quốc tế như hiện nay. Qua đó, khuyến nghị một số chính sách nhằm nâng cao hiệu quả quản lý NSNN phù hợp.*

**Từ khóa:** *ngân sách nhà nước, phân cấp, điều tiết, ngân sách địa phương.*

**1. Rationale**

Over the past years, state budget of Vietnamese Government has played an important role in promoting economic growth. Three decades after reform, Vietnam has achieved considerable achievements, changing from a backward, underdeveloped economy to a developing and a middle income country. Partially, it was by virtue of state budget management, which is an important driving force in promoting growth and economic structural changing process.

The management of state budget in Vietnam is being implemented in accordance with the Law on the State Budget of 1996, which was then amended in 2002 and now the State Budget Law 2015 effective from 01 January 2017. During implementation, state budget management has experienced certain limitations such as imbalances and inequities in local budget revenues and expenditures over many years, leading to the dependence of some localities. On the other hand, some localities which are main contributors to the state budget are not adequately allocated, leading to limited infrastructure investment, threatening to slow down economic growth and budget revenue.

Upon the demand of regional and international integration, the state budget sector needs to be more transparent, especially in the field of local budget revenue and expenditure, in order to reduce the number of projects that are not yet urgent and minimize ineffective projects, thus reducing the overall pressure. In the long term, there should be mechanisms to encourage creativity and new methods in disadvantaged localities to reach budget autonomy.

## **2. Literature review**

Research on state budget of government and local government has been carried out quite popular by both domestic and foreign authors.

Research on building an urban administration model needs to address the relationship between central government - urban government and between urban government - other components of the metropolis. First of all is the relationship between the central and the local. The key to this relationship lies in decentralization. The government should act as the "coordinator" creating basic legal and management frameworks. The government should increase the rate of decentralization, such as the model of decentralization (Oates, 1972) and fiscal decentralization to create conditions for local governments to make use of their financial and social potentials. For example, to motivate, attract high-quality human resources into the state apparatus, enterprises, public non-business units in education, healthcare, etc. or have breakthrough mechanisms such as bidding the right to collect fees of the roads invested by the State; or the authority to make investment decisions to facilitate administrative procedures for investors.

Second is the relationship between the municipal government and the provincial government, which is the expansion of the central government. To meet today's requirements, it is necessary to change the philosophy of leadership to the direction that the development of a city should be the responsibility of every component in the city. Economic, cultural and social goals should follow "bottom-up" instead of "top down" model (Stigler's Model, 1957). As such, the task of local governments in the future is to create a new mechanism to stimulate the participation of all stakeholders in the development of the city (New Public Management Model or NPM). City authorities need to institutionalize the involvement of all stakeholders in budget-related decisions of the city.

In Vietnam, some studies on state budget management in Vietnam (Le Chi Mai, 2014) by Su Dinh Thanh, Vu Thanh Tu Anh and Vu Si Cuong, etc. demonstrate some challenges in managing state budget in Vietnam. For example, the scale of state budget increases rapidly; the budget expenditure structure contains some issues such as the repayment in total budget expenditure is increasing due to the large scale of borrowing and loan maturity; the efficiency of public sector investment is worse than that of other countries in the region; high rate of budget overspending leads to increased public debt; the rise in state budget has negative effects on the economy.

The study (Su Dinh Thanh, 2013) on Budget decentralization in conjunction with urban government reform clarifies that Urbanization and changes in urban government

budget management, the relationship between urban governance and urban budget management; Important changes in urban budget management in Vietnam: overviews; clarify the budget allocating tasks of urban government; Provincial/ municipal budget revenues: maximize local revenues (100% revenue) with the revenue allocated to central revenue, and budgetary support mechanism. The research in Decentralization of Economic Management in Vietnam from the institutional perspective of Vu Thanh Tu Anh (2010) analyzes the decentralization of economic governance in Vietnam from an institutional perspective which covers decentralization in terms of politics, administration, budget and market sectors comprehensively.

Within the scope of this study, theoretical issues related to state budget management are inherited and developed as follows:

Firstly, in the process of globalization, globalized cities are located with clear boundaries but are integrated into the global flow. For example, foreign direct investment comes from decisions of companies based in particular cities, as well as the flow of people coming to work for these companies or coming to the city to do business and the flow of goods and services that the companies produce when they made the decision to locate in a particular city. A city in global context will benefit from its indigenous characteristics.

Secondly, in terms of budget management, the characteristics of the city are reflected in the size and complexity of budget expenditures. Urban government must have greater financial capacity than rural government, therefore, have greater financial autonomy to fulfill the responsibility of providing public goods and services to the city.

Thirdly, in localities gathering many enterprises, the local government should focus on investing in infrastructure, developing human resources and transportation and telecommunications system. Cities also have to provide public services related to improved quality of life, which attract human resources from other localities to serve the economic and commercial development of the city. As a result, expenditures for development of culture, transportation, electricity, water and environment should be paid more attention.

In general, the availability of local government revenue should reflect the amount of expenditures required to ensure that finances are commensurate with the responsibilities as regulated by the law. In the state budget, equivalent to the provincial budget, the city has the right to collect certain amounts and retain 100%, some of the revenues are regulated with the central budget and lower-level budget and complemented from the central budget. Measures to expand budget revenues include:

***Maximizing local revenue (100% revenue)***

Local revenue sources are sources of revenue that local governments are entitled to use fully. The principles for local revenue design are associated with the delimitation of local service delivery: (a) to ensure the provision of public goods by local governments regardless of the policy changes in fund transfer in higher level government; (b) best responsibilities for the quantity and quality of public goods provided; (c) highest efficiency in the provision of goods and services on the basis of comparing benefits and costs; (d) to improve financial decision-making responsibility of metropolitan government to be

compatible with the benefit model of local finance. Anyone who pays tax or fees to local governments is entitled to the benefits of local government spending. It means that those revenues are locally entitled without regulation or distribution.

#### ***For revenue shared with the central***

Local budget revenues shared with central revenues are regulated in details in the State Budget Law. Revenue sharing is directly related to the financial capacity of each budget level, affecting local dynamics, activeness and proactiveness in activities encouraging revenue in particular and budget balancing in general. If the locality is assigned with revenue sources associated with economic growth of the area, the revenue-sharing mechanism will stimulate locality to actively nurture and develop revenue sources.

#### ***Mechanism to support state budget balance***

From the need for large expenditures and the ability to increase resources, local governments are more likely to be self-reliant, thus, less dependent on central government support. However, there is still some cases that local governments need the support from central government to provide services when the benefits of these services result in spill-over effect to other areas. In other words, central budget should only subsidize the balance of urban budget in some cases, but not provide the entire deficit.

### **3. The result of state budget expenditures and challenges in state budget management**

#### **-The challenges in high regular expenditure structure**

According to the audit report on state budget execution, state budget revenue for the phase of 2011 - 2015 was double that of the phase of 2006 - 2010 and fivefold that of the phase 2001-2005. The domestic revenue structure increased from 58.9% in the phase 2006 - 2010 to 68% in the phase 2011-2015, accounting for 74% of total state budget revenue in 2015, which is higher than the target set at 70%.

In terms of expenditure structure, from 2006 up to now, the rate of regular expenditure has reached around 70% of total expenditure. This is high and unsustainable rate. The reason for that is the expenditure on bulky, overlapped mechanism. On the other hand, due to loose budgetary expenditure discipline from central to local levels, the state budget becomes over expenditure, resulting in loans for recurrent expenditure. Therefore, it is necessary to restructure the budget in line with reforming and streamlining the apparatus and saving expenses from guest reception, foreign study visit, etc. It is also important to publicize and be transparent and detailed in each expense according to the principle of "people's expenditures must be publicized and supervised", and the accountability must be pursuant to international standards. By that way, regular expenditure ratio can be balanced to actual revenue step by step, between 55% and 60% of total spending. (Le Dang Doanh, 2016)

Since 2006, Vietnam's budget deficit has grown rapidly both in absolute quantity and in GDP. The budget deficit reached 6.11% of GDP in 2015 and about 5% of GDP in 2016, with a daily deficit of over 520 billion VND. Budget deficit for the whole year 2016 was about 200.000 billion VND, debt payment was about 150.000 billion, accounting for

13% while spending on development investment was only 190.000 billion VND, making up of 16.7% of the total expenditure of the budget.

**- The challenge of imbalances and inequities in local government revenues and expenditures**

Local governments' revenues and expenditures are clearly stated in State Budget Law in 1996, and then amended in 2002, and now is the State Budget Law 2015 effective on 01 January 2017. The State Budget Law clearly regulates the decentralization of central and local budget revenue and expenditure. State budget revenue consists of three parts: 100% of the entitled central budget, another part is divided between the central budget and the local budget, and the rest is 100% of the entitled local budget. Budget expenditures are also clearly defined in central budget expenditures and local budget expenditures.

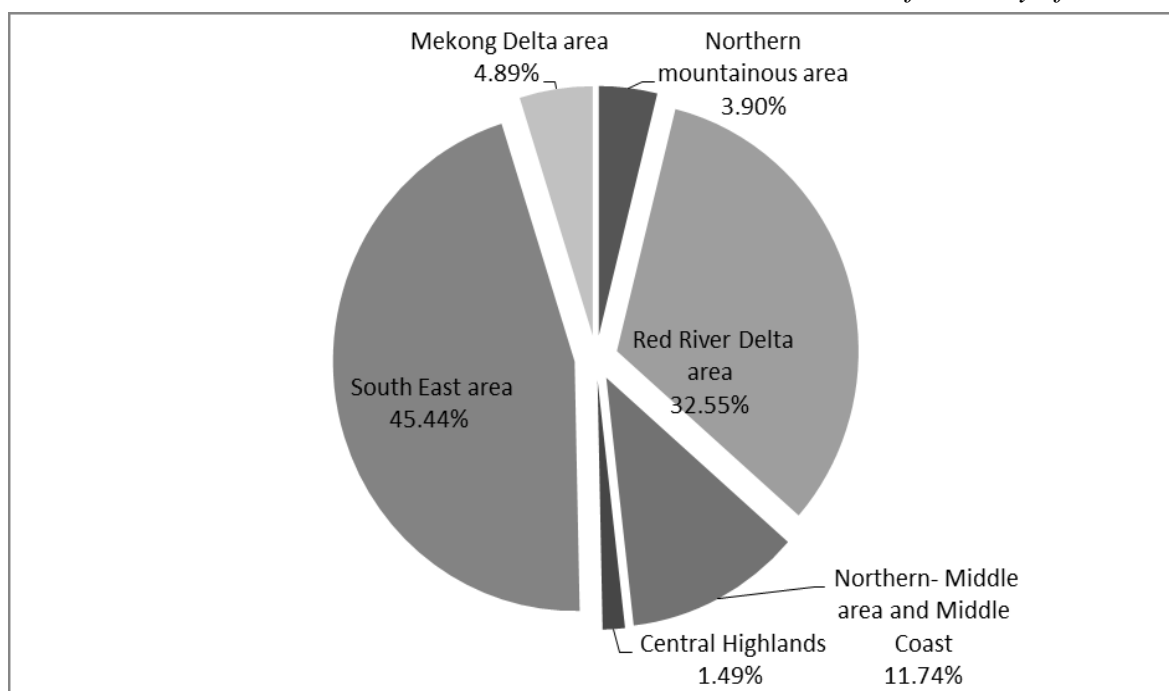
In the past time, among 63 provinces across the country, there are only 13 localities that can self-balanced and contribute to central budgets, which are Hanoi, Haiphong, Quang Ninh, Vinh Phuc, Bac Ninh, Quang Ngai, Khanh Hoa, Ho Chi Minh City, Dong Nai, Binh Duong, Ba Ria - Vung Tau, Can Tho. Revenues of the remaining 50 provinces can not compensate for expenditure. These localities retain 100% of local budget revenues, some provinces collect the rate of only about 1/3 compared to spending needs, the rest will be supplemented from central budget through two sources: the difference in revenue and expenditure through the inclusion of estimates and through national target program.

Within 13 provinces and cities that have the ability to balance between revenue and expenditure and even contribute to the central budget, Ho Chi Minh City is a typical example. Ho Chi Minh City accounts for 1/4 to 1/3 of Vietnam's total revenue but only retains about 10% -14% of its total budget revenue. The other provinces will benefit from the transfer of this city's budget to central budget (Vu Dinh Anh, 2014). Due to deficit in expenditure and revenue in nearly 50 provinces, most local budgets have to rely on central government budget. This dependence is enormous in terms of both quantity and scale. Although local budgets receive additional allocations from central government, there is still a great gap for local spending need. Despite being subsidized partially from central budget, local authorities still have to mobilize other resources to offset the deficit between revenues and expenditures. This mobilization may be public or non-public and will inadvertently create debt obligations to local governments. The most worrying thing is latent debt due to non-public information; therefore, it is not included in official local government debt.

**Table 1: Analysis of contribution rate, spending rate and supplemented rate for balancing local budget according to state budget estimate in 2016**

No	Area	Total state budget in the locality	Total spending on balance of local budget	Balancing state budget to local budget	Contribution to state budget	Spending on balance	% supplement in balance of local budget
	TOTAL	1,109,500,000	550,139,780	96,591,908			
1	Northern mountainous area	40,112,000	76,937,682	34,049,246	3.62%	13.99%	44.26%
2	Red River Delta area	334,860,000	159,940,879	9,138,607	30.18%	29.07%	5.71%
3	Northern-Middle area and Middle Coast	120,746,000	111,338,415	26,072,227	10.88%	20.24%	23.42%
4	Central Highlands	15,285,000	28,436,409	9,321,352	1.38%	5.17%	32.78%
5	South East area	467,507,000	107,114,332	1,250,772	42.14%	19.47%	1.17%
6	Mekong Delta area	50,331,000	66,372,063	16,759,703	4.54%	12.06%	25.25%

*Source: The author calculated based on public figures of state budget estimates of Ministry of Finance*

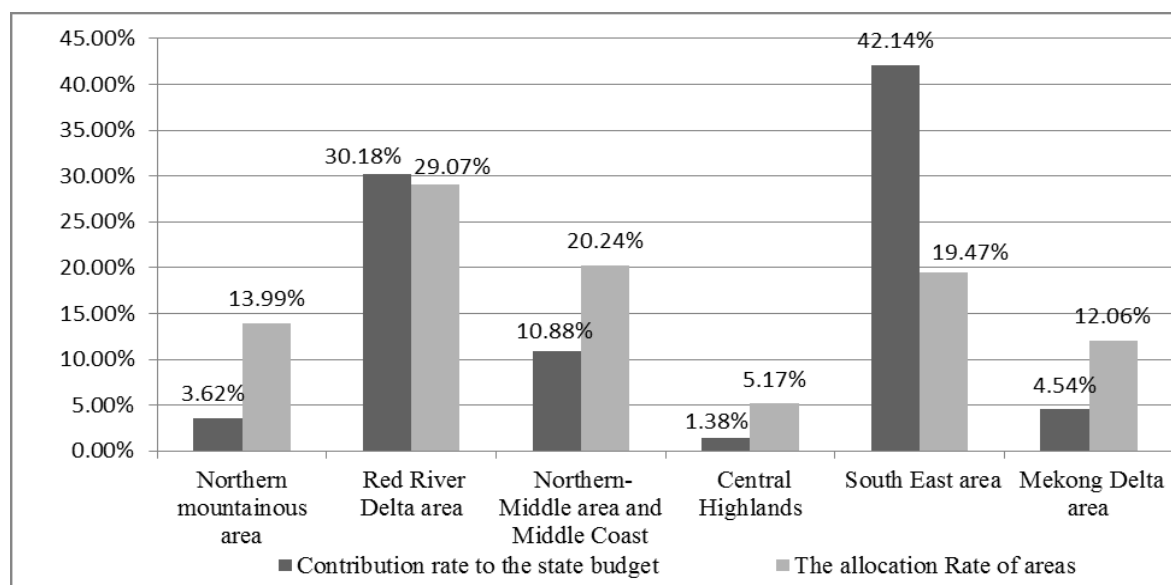


**Figure 1: Contribution rate to state budget of 6 regions in the country according to state budget estimates in 2016**



Of the total 1,109 million billion VND estimated revenue of the state budget in 2016, 14 mountainous provinces in the Northern region contributed only about 3.62%; 13 provinces in the Mekong River Delta contributed only 4.54%, 14 provinces in the Northern Central Coast and the Middle Coast contributed nearly 10.88%. 5 provinces in the Central Highlands had the lowest contribution to state budget revenue, which is of 1.38% (Figure 1). Thus, there has been an imbalance and inequity in local budget revenues and expenditures over the decades. The direct reason is due to too much economic concentration in some centers and the big gap between the development of different provinces and regions.

The burden of collecting state budget revenues was put into six provinces in the southeastern region, which accounted for over 42% of the total state budget revenue (11 provinces in the Red River Delta covered over 30%). Ho Chi Minh City's state budget revenue is much higher than the total revenue of 46 provinces outside the Red River Delta and the South East area. The difference between Ho Chi Minh City (which collects the highest revenue) and Bac Can (which collects the lowest state budget revenue, only 501 billion) is nearly 600 times. This shows that the burden of state budget revenue is being born to some provinces while the rest seem to make no improvement in underdevelopment agriculture or exploitation of raw materials without finding out their potential.



**Figure 2: Contribution rate to the state budget and the allocation of areas under the 2016 budget estimates**

*Source: The author's calculation based on public figures*

**- Challenges in decentralization of state budget between central and local levels are still inadequate without encouraging the activeness of the majority of provinces to take charge of the revenues and expenditures to reduce over-reliance on the central budget.**

Due to different socio-economic characteristics, many provinces and cities have received a large proportion of central budget support for many years such as Bac Can (57.6% of its total budget expenditure), Cao Bang (56, 9%), Lai Chau (54.6%), Soc Trang (51.1%). Notably, there are provinces with favorable geographical conditions but they still receive support from the central level such as Lang Son (49.2%), Bac Giang (44%), Nam Dinh (46.2%). Among nearly 50 provinces getting central government support each year, 41 provinces have been distributed thousands of billions. Thanh Hoa is a typical example with the highest support of over 6.500 billion dong, and Tay Ninh, though received the lowest rate of support, this amount reached nearly 386 billion dong. As such, the current budget allocation structure not only reduces the motivation and preferable conditions of some localities to enhance their revenue, but also limits revenue sources of some provinces with the ability to self-balance their budget. Many localities still want to be supported as much as possible.

**Table 2: Cities and provinces receiving supplemental state budget of over 40% according to state budget estimates in 2016**

No.	Cities/ Provinces	Total state budget revenue in the area	Total balanced expenditure of state budget in the area	Balanced supplement of central state budget to local budget	Balanced supplement
1	Bac Can	501,000	2,590,086	1,492,057	57.61%
2	Cao Bang	964,000	4,386,288	2,496,683	56.92%
3	Dien Bien	924,500	4,729,586	2,612,446	55.24%
4	Ha Giang	1,538,000	6,408,828	3,538,100	55.21%
5	Lai Chau	1,414,000	4,360,267	2,380,376	54.59%
6	Soc Trang	1,218,000	4,608,093	2,356,357	51.14%
7	Lang Son	7,590,000	5,171,469	2,541,842	49.15%
8	Tra Vinh	1,780,000	4,256,087	2,078,319	48.83%
9	Yen Bai	1,710,000	4,800,796	2,235,307	46.56%
10	Nam Dinh	3,070,000	7,033,439	3,249,502	46.20%
11	Tuyen Quang	1,312,000	4,106,188	1,888,791	46.00%
12	Bac Giang	3,470,000	7,255,977	3,193,015	44.01%
13	Hau Giang	1,266,000	2,866,089	1,254,727	43.78%
14	Son La	3,765,500	7,721,166	3,256,698	42.18%
15	Quang Tri	2,570,000	3,854,048	1,598,430	41.47%
16	Dac Nong	1,461,000	3,180,471	1,298,429	40.83%

*Source: The author calculated based on public figures of state budget estimates of Ministry of Finance*

In regulating central state budget to each locality, it should be ensured that these regulations are mainly aimed at maintaining expenditures on healthcare, education,

supplemented investment in technical infrastructure at a reasonable level. The revenue of each locality must self-balance with expenditures on the apparatus. The poorer or low-income provinces have to be more economical and have a streamlined apparatus. In fact, there are still some poor provinces investing too much, which leads to huge debts.

Therefore, it is necessary to become more and more publicized about local budget revenue and expenditure, to reduce investment in non-urgent projects, to minimize ineffective projects, thereby reducing general pressure. In the long term, there should have mechanisms to encourage creativity and new ways of doing things in difficult localities to gradually reach budget autonomy. "The decentralization of state budget revenues and expenditures should be supplemented and improved in line with the process of restructuring local budget revenues and expenditures towards equity and efficiency". It is necessary to restructure budget revenues and expenditures.

**- Challenges in the budget allocation rate limiting revenues of local budget**

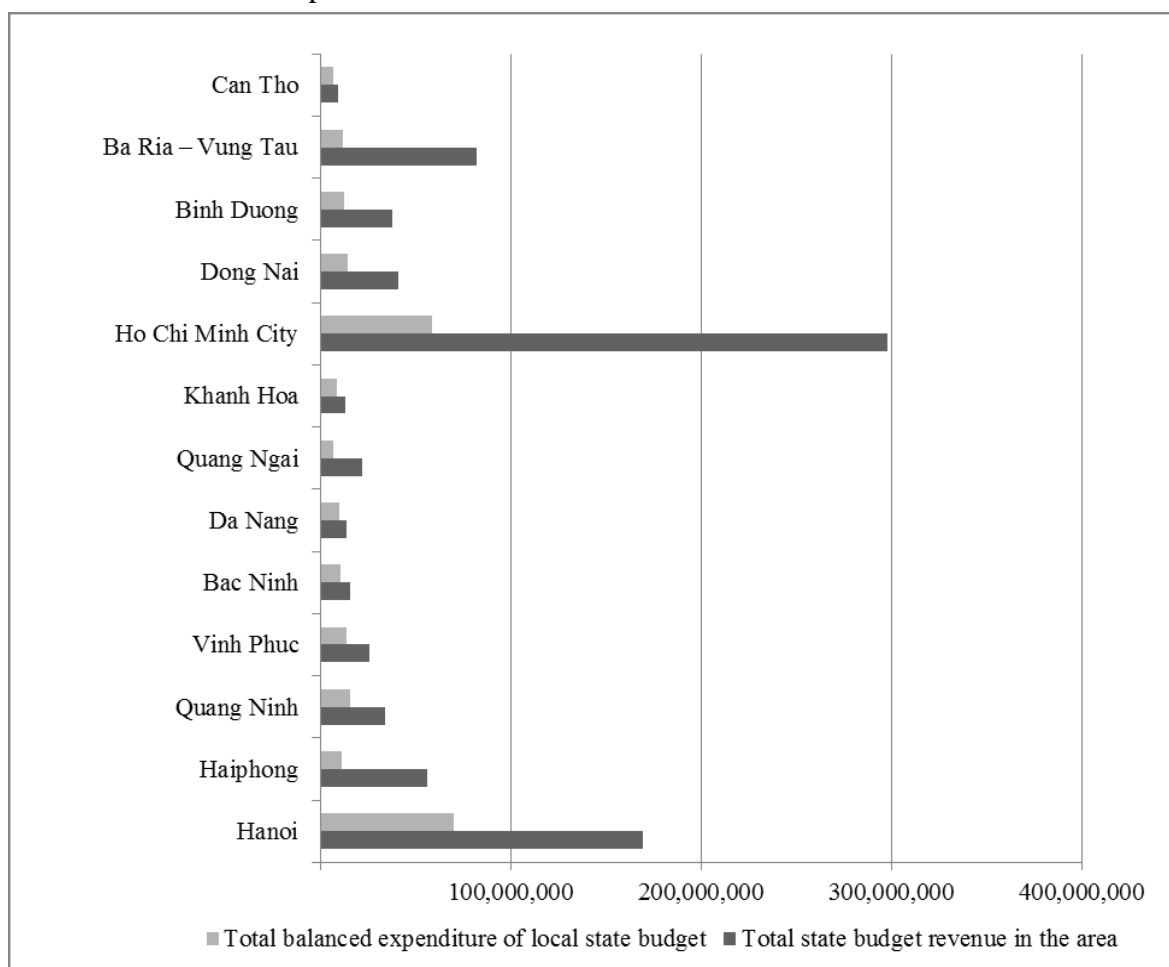
In the year 2016, 13 out of 63 provinces did not receive support from the central budget; on the contrary, their revenues were large enough to contribute to central revenue. However, over-regulation from these large provinces had some drawbacks. These provinces do not have enough capital to build infrastructure, which threatens to slow down their economic growth and budget revenues.

**Table 3: Total balanced revenues and expenditures of state budget of 13 provinces/ cities with large source of revenue according to state budget estimate in 2016**

No.	Cities/ Provinces	Total state budget revenue in the area	Total balanced expenditure of local budget state	% of allowed expenditure/total revenue
1	Hanoi	169,420,000	69,977,640	41.30%
2	Haiphong	55,985,000	11,279,044	20.15%
3	Quang Ninh	33,900,000	15,969,737	47.11%
4	Vinh Phuc	25,750,000	14,090,040	54.72%
5	Bac Ninh	16,080,000	10,826,919	67.33%
6	Da Nang	14,100,000	10,275,750	72.88%
7	Quang Ngai	22,251,000	7,161,754	32.19%
8	Khanh Hoa	13,403,000	8,535,420	63.68%
9	Ho Chi Minh City	298,300,000	58,956,200	19.76%
10	Dong Nai	40,950,000	14,777,979	36.09%
11	Binh Duong	37,730,000	12,489,214	33.10%
12	Ba Ria - Vung Tau	82,250,000	11,818,742	14.37%
13	Can Tho	9,237,000	6,825,696	73.90%
	Total	819,356,000	252,984,135	30.88%
	Total revenue	1,109,500,000	550,139,780	
	%	73.85%	45.99%	

*Source: The author's calculation based on data from Ministry of Finance, 2015*

Ho Chi Minh City contributed nearly 27% to total estimated budget revenue in 2016 but only received 10.7% of total budget expenditure. Competitiveness of central cities can not be sustained without investment and advanced infrastructure. Hanoi belongs to the second group having highest rate of regulation, along with Binh Duong and Ba Ria - Vung Tau, with local budget retention of 40-44% of total state budget revenue. Though ranked the second in total state budget revenue, Hanoi only accounted for more than 15% of total estimated state budget revenue in 2016. Although five central cities are self-balancing group, which means that they do not receive support from central state budget, the rate of local budget retention of each locality is different. For example, Hanoi retained 42%, Ho Chi Minh City retained 23%, Hai Phong retained 88%, Da Nang retained 85% and Can Tho retained up to 91%.



**Figure 3: Total balanced expenditure, total state budget revenues of 13 provinces with large revenue sources according to state budget estimates in 2016**

Pursuant to State Budget Law in 2015, the estimated state budget for 2017 has some changes, specifically in increasing contribution rate to central budget of 16 provinces that are capable of generating large sources of revenue, reducing retention rates of those shared with central budget, including Ho Chi Minh City, Hanoi, Binh Duong, Dong Nai, Khanh Hoa, and Haiphong. Furthermore, the number of localities which do not receive support from central budget and contribute to the balance of the state budget is increased

from 13 to 16/63 in the state budget estimate in 2017. Budget revenue sources that share between central budget and local budgets are mainly sustainable sources, including value added tax, corporate income tax, and personal income tax.

**Table 4: The rate of retention of local budget of 16 provinces/cities which largely contribute to state budget in 4 phases**

No	Phase	2004-2006	2007-2010	2011-2016	2017-2020
<b>Cities/ Provinces contributing to central budget revenue</b>					
1	Ho Chi Minh City	29%	26%	23%	18%
2	Binh Duong	44%	40%	40%	34%
3	Hanoi	32%	31%	42%	32%
4	Ba Ria - Vung Tau	42%	46%	44%	64%
5	Dong Nai	49%	45%	51%	41%
6	Vinh Phuc	86%	67%	60%	n.a.
7	Quang Ngai	100%	100%	61%	88%
8	Quang Ninh	98%	76%	70%	n.a.
9	Khanh Hoa	52%	53%	77%	n.a.
10	Da Nang	95%	90%	85%	68%
11	Haiphong	95%	90%	88%	67%
12	Can Tho	95%	96%	91%	91%
13	Bac Ninh	100%	100%	93%	n.a.
<b>Three new provinces contributing to central budget revenue for the phase 2017-2020</b>					
1	Quang Nam	100%	100%	100%	90%
2	Hung Yen	100%	100%	100%	93%
3	Hai Duong	100%	100%	100%	98%

*Note: n.a.: not available.*

*Source: annual budget estimates data of MOF; Information from Session II, National Assembly XIV; and estimates of BVSC. [8]*

It can be seen from the table that among localities that contribute a great proportion to the state budget, Ho Chi Minh City reduced the retention rate from 23% to 18% - this ratio will be remained unchanged during the period of budget stabilization from 2017-2020, Hanoi reduced from 42% to 32%, Dong Nai from 51% 41%, Da Nang from 85% to 68%, and Haiphong from 88% to 67%.

Reducing retention rate in localities is to ensure the key role of central budget, providing resources for prominent national spending programs. However, over-regulation from large income provinces will cause unreasonable and counterproductive effects. These provinces and cities do not have enough capital needed to build infrastructure, threatening to slow down economic growth rate and budget revenue of localities and the whole country. In order to set a reasonable level of regulation, it is necessary to have a democratic discussion of stakeholders involved. In the long run, the current budget decentralization principle needs to be changed to promote local autonomy.

#### **4. Policy implications in state budget management of Vietnam in the phase 2017-2020**

The Resolution No. 07-NQ / TW dated 18 November 2016 of the Politburo on policies and measures to restructure the state budget, public debt management to ensure a secure and sustainable national finance states:

" State budget restructuring and public debt management must be put under the overall economy restructuring, coupled with the renovation of the growth model, ensuring efficiency, equity, sustainability and rational mobilization of resources. Saving is the top priority; only spend within economy's capacity and only borrow within the ability to repay. To tighten the discipline and principle of state budget, to increase the publicity, transparency and accountability of each level on State budget collection and spending, the use of loans and the handling of public debts, to restrict and gradually eliminate "ask - give" mechanism".

- To harmonize the settlement of important and urgent problems with fundamental and long-term issues towards sustainable development goal. To ensure the key role of central budget, to promote initiative and creativeness of ministries, departments and localities. To maximize societal resources. To regulate the relationship between accumulation and consumption, between regular and and development spending; To save recurrent expenditure to increase the proportion of spending on development investment and debt repayment in total state budget expenditure and result in reduction of state budget deficit. To mobilize, allocate and use state budget resources in line with strategic priorities of the economy.

- To renovate financial management in state budget compatible with international practices and standards, to effectively support the process of international economic integration; to ensure independence and sovereignty of the country.

From analyzed challenges of state budget management and to implement policy of the Politburo on restructuring state budget in the coming period and to improve budget expenditure, following are some suggestions:

***Firstly, to promote initiative, activeness towards collection - spending competitiveness in budget management:*** Switching to state budget autonomy, allowing localities to self-control their budget revenues and expenditures, which will make them more innovative, dynamic, and reduce the dependence on central budget regulation. In regulating central budget to local budget, it should be ensured that these regulations are

mainly aimed at maintaining expenditures on healthcare and education, supplementing investment in technical infrastructure at a reasonable level while spending for the apparatus must be balanced from their local revenue.

The State Budget Law 2015 allowed local budget deficit. This will enable the provincial governments to plan their spending, contributing to socio-economic development in the area. Previously, all budget deficits in the localities were transferred to central budget, so the responsibility for repayment was not specified. Implementing the State Budget Law 2015, the localities with deficit will enhance their creativity and increase the responsibility of local authorities in budget expenditure associated with socio-economic development plan of the area. Localities which are active and have good socio-economic development plans can actively borrow to spend on development investment, hence, self-balancing their budgets and contributing to the central budget.

***Secondly, to increase regulation rate to central budget while raising expenditure on budget balance, spending in accordance with target program, which will enhance regulatory role of central budget in socio - economic development of the country, leading to spill-out effect and region development linkage.*** The city of Haiphong is a typical example of this new mechanism. According to the state budget estimate in 2017, this city is retained only 78% of revenues sharing with central budget (compared with 88% in 2016). It is applied to the period of budget stabilization 2017-2020 as well. However, Haiphong will receive 1,446 billion dong from the central budget to carry out important projects in the area.

***Thirdly, the increase in spending on development investment will build the stepping stone for mid-term economic expenditure growth of 2016-2020.*** In the past few years, due to limitation in the budget, the proportion of spending on development investment kept decreasing, affecting growth motivation of the economy. The mid-term public investment plan sets the target that spending on development investment will account for 25% -26% of total state budget expenditure for the phase 2016-2020. This will be an important resource demonstrating the leading role of the state apart from private and foreign resources in developing essential infrastructure for the economy such as highway, seaport, energy, etc.

***Fourthly, the localities whose retained local budget in central budget sharing was cut-off will have to restructure their income and promote the involvement of non-state sector in developing local infrastructure development.*** Shared revenues between local budget and central budget include personal income tax, corporate income tax, value added tax, which are significant and sustainable revenue sources. Therefore, the reduction in retention rate from these revenues will have direct impacts on local budget revenue, including Ho Chi Minh City, Hanoi, Binh Duong, Dong Nai, Da Nang, Haiphong. These provinces may take into account revenue collection from 100% retained sources such as locally managed fees and charges, housing and land tax, auction of land use rights, excise tax, resources tax (except for oil and gas exploration and production), lotteries, etc. In addition, the promotion of private and foreign participation in infrastructure development,

people and environmental projects in the area is also a solution for the phase of budget stabilization for the phase 2017-2020.

***Fifthly, to motivate localities to actively generate income and reduce their dependence on central budget.*** For the phase 2017 - 2020, there are still 47 out of 63 provinces and cities receiving subsidies from central budget. It is necessary to develop their autonomy so that some localities with potential and favorable conditions give up their dependence on central budget and contribute to central budget in the upcoming time.

***Sixthly, state budget management in the context of deepening regional and international integration should be based on the following important premises:***

- ***Information transparency:*** Local communities should have timely and accurate access to information about public decisions. For example, when local government provides a public goods or services, people must be informed about possible policy options along with their costs and benefits. If the information is transparent, it will on one hand help ensure the meaningfulness of the provision of public goods and services, on the other hand, help its citizen effectively monitor the performance of local government.

- ***The right to speak:*** There should be effective mechanisms for local communities to express their wishes and priorities to the government. This, together with the requirement of transparency and accountability, will encourage people to actively participate in the whole process of policy making and implementation to protect their interests and community.

- ***Accountability:*** The decentralized entity must be accountable with both the higher authorities from which responsibility and power are decentralized downward and with those directly affected by it. Take decentralization from central government to local government as an example. Local governments are then accountable for their compliance with the guidelines and policies of central government and accountable to local people for the quality of their service. Without these mechanisms, the decision making authority on one hand is not guaranteed to provide better services to its citizen, on the other hand, is put out of control of the central government.

- ***Resources:*** Despite all the above conditions, without enough resources, citizen's desire will not be satisfied. In other words, if capital and other resources do not follow the increase of authority and responsibility, decentralization will be very difficult to succeed.

- ***Scale:*** The decentralized unit should be large enough to take advantage of economies of scale and cover the benefits and costs of decentralized activities or functions (to be able to "internalize" the external factors, both negative and positive ones). The large size of a decentralized unit or the detailed number of decentralized unit also facilitates central policy coordination as well as effectively coordinate intergovernmental policy. On the contrary, if the scale of decentralization is too small and the number of decentralized units is too large, it will easily lead to unfair competition instead of cooperation between localities. This will increase the cost and reduce the effect of decentralization, and may lead to many negative impacts on the national economy.



These assumptions are important conditions for the success of effective state budget management. Therefore, to manage the state budget successfully, the environmental factors must be adjusted so that they operate in the same direction and support the management process. However, the principles and environment are often self-sustaining, so in some cases, instead of supporting, they may impede state budget management.

## 5. Conclusion

The economy is recovering strongly, which is a positive signal to ease the pressure on the state budget for the phase 2017-2020, however, budget constraints remain unresolved comprehensively. In the short run, governments and local authorities are still facing many difficulties and challenges. The author's study has focused on clarifying drawbacks in the state budget expenditure structure - the budget structure that tends to be more of "consumption" than "investment", holding unreasonable disciplines in budget regulation, lacking motivation to nurture revenue, resulting in dependent concept and over-reliance on central budget. All of these have become major challenges to state budget management. Finally, some recommendations to improve efficiency of state budget management in Vietnam have been drawn out.

## REFERENCES

### A. Vietnamese materials

1. Vu Dinh Anh (2016), This is the reasons why these 13 provinces, especially Ho Chi Minh City must bear the budget burden for the rest.  
<http://cafef.vn/day-la-ly-do-13-tinh-thanh-nay-dac-biet-la-tphcm-phai-oan-lung-ganh-ho-ngan-sach-cho-cac-dia-phuong-con-lai-20161014154220872.chn>
2. Vu Thanh Tu Anh, Economic decentralization in Vietnam from an institutional perspective, Fulbright Economics Teaching Program. Available at :  
<http://www.fetp.edu.vn/cache/MPP7-513-R31.3V-Phan%20cap%20kinh%20te%20o%20VN%20nhin%20tu%20goc%20do%20the%20che--Vu%20Thanh%20Tu%20Anh%202012-2015-04-13-15403053.pdf>
3. Vu Sy Cuong (2013), Public finance management reform through the application of mid-term expenditure: Challenges for Vietnam, Journal of Finance and Accounting Research, pp. 8-11, issue 3 (116) - 2013.
4. Le Dang Doanh (2016), Budget autonomy, why not? The Workers **online**,<http://nld.com.vn/thoi-su-trong-nuoc/tu-chu-ngan-sach-tai-sao-khong-20161025233347585.htm>
5. Le Dang Doanh, More budget autonomy, less reliance of the local,  
<http://www.doanhnhansaigon.vn/van-de/them-quyen-tu-chu-ngan-sach-dia-phuong-se-it-y-lai/1102932>

6. Huynh The Du (2016), What can we draw out from the case of Ho Chi Minh City when it ranked 1st out of the whole country in budget revenue and spending/ GDP was among the last group?

Dr. *Huynh The Du* - Lecturer at Vietnam Fullbright University, <http://cafebiz.vn/thay-gi-khi-dau-tau-tphcm-thu-ngan-sach-dung-dau-ca-nuoc-con-chi-gdp-thi-gan-bet-bang-20160714121825595.chn>

7. Vu Duc Hoi (2016), State budget regulation: The need for sharing from large localities, <http://thoibaotaichinhvietnam.vn/pages/nhip-song-tai-chinh/2016-10-27/dieu-tiet-nsnn-rat-can-su-se-chia-cua-cac-dia-phuong-lon-37260.aspx>

8. Bao Viet Securities Company - BVSC (2016), Impact of State Budget Law for the the phase 2017-2020

### **9. The Citizen online, Reforming state budget collecting structure (1<sup>st</sup> Period)**

<http://www.nhandan.com.vn/kinhte/item/29881402-doi-moi-co-cau-thu-ngan-sach-nha-nuoc-ky-1.html>

10. Resolution No. 07-NQ/TW dated 18 November 2016 of the Politburo on policies and measures to restructure the state budget, public debt management to ensure a secure and sustainable national finance.

11. State Budget Law 2012, 2017

### **B. English Materials**

1. Oates, W.E, 1972. Fiscal Federalism. Harcourt Brace Javonovich, Inc.
2. Oates, Wallace E, 1993. Fiscal Decentralization and Economic Development. National Tax Journal, Vol 46, No.2: 237 - 243.
3. Robert Solow, 1957. Technical Change and the Aggregate Production Function. The Review of Economics and Statistics, Vol. 39, No. 3: 312-320.
4. Shah, 1994. The Reform of intergovernmental Fiscal relation in developing and Emerging Market Economies. The World Bank, Washington, D.C.
5. Shah, Anwar, 2004. Fiscal Decentralization in Developing and Transition Economies: Progress, Problems and Promise. World Bank Policy Research Working Paper 3282.
6. Tiebout, C.M, 1956. A pure theory of local Expenditures. The Journal of Political Economy 64: 416 - 424

**LIÊN KẾT PHÁT TRIỂN CÁC KHU CÔNG NGHIỆP  
VÙNG DUYÊN HẢI MIỀN TRUNG: ĐỊNH HƯỚNG VÀ GIẢI PHÁP  
COLLABORATION FOR DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL PARKS IN COAST  
CENTRAL VIETNAM: ORIENTATION AND SOLUTION**

*PGS,TS. Nguyễn Đình Hiền*

*Trường Đại học Quy Nhơn*

**Tóm tắt**

*Liên kết kinh tế đang trở thành một xu thế khách quan đối với các địa phương, vùng và quốc gia. Những năm gần đây 9 tỉnh, thành Duyên hải miền Trung(DHMT) gồm Thừa Thiên- Huế, Đà Nẵng, Quảng Nam, Quảng Ngãi, Bình Định, Phú Yên, Khánh Hòa , Ninh Thuận, Bình Thuận ( sau đây gọi là Vùng ) đã chủ động liên kết để cùng nhau phát triển. Các địa phương trên đã thành lập Ban điều phối, Quỹ hoạt động và cam kết nội dung hoạt động vì sự phát triển của Vùng. Thực tế cho thấy muốn Vùng phát triển, cần phải thực hiện đồng bộ nhiều giải pháp, trong đó liên kết phát triển các Khu công nghiệp là giải pháp đóng vai trò quan trọng và cấp bách. Bài viết này tập trung làm rõ lý luận về liên kết kinh tế vùng, đánh giá tiềm năng, thế mạnh của vùng đồng thời phân tích thực trạng và đưa ra định hướng, giải pháp để liên kết phát triển Khu công nghiệp cho Vùng trong những năm trước mắt và tầm nhìn đến năm 2030.*

**Từ khóa:** Công nghiệp, Khu công nghiệp, Liên kết kinh tế, Vùng DHMT

**Abstract**

*Economic collaboration has become an objective tendency for our country's localities and regions. In recent years, the nine provinces/cities in our coastal central region, composed of Thua Thien - Hue, Da Nang, Quang Nam, Quang Ngai, Binh Dinh, Phu Yen, Khanh Hoa, Ninh Thuan, Binh Thuan (collectively call the Region) has actively worked together for development. The Region established a Coordinating Board and an Action Budget, committing collaborative actions forward the Region's development. It has been showed that there requires a number of united approaches for the Region's development, one of which a collaboration between the current industrial parks in the Region plays an vital role. This paper discusses theoretically the regional economic cooperation, evaluates the Region's potentials and strengths, and analyses its difficulties for a suggestion of approaches and measures for effective collaboration in the coming years and in the vision to 2030.*

**Key words:** Industry, Industrial parks, Economic collaboration, Coastal Central Vietnam Region

**1. Quan điểm về liên kết kinh tế vùng và vấn đề liên kết phát triển khu công nghiệp vùng duyên hải miền Trung**

**1.1. Quan điểm về liên kết kinh tế vùng**

Liên kết kinh tế vùng thực chất là sự liên kết giữa các chủ thể kinh tế khác nhau trong một vùng, dựa trên lợi ích kinh tế là chính, nhằm phát huy lợi thế so sánh, tạo ra tính

cạnh tranh kinh tế cao hơn cho một vùng. Các hình thức liên kết kinh tế vùng có thể trên các khía cạnh không gian kinh tế theo lãnh thổ, chuỗi ngành hàng, tổ chức sản xuất.

Trong lý thuyết phát triển, thuật ngữ liên kết được sử dụng đầu tiên trong các công trình của Perroux (1955) trong tác phẩm "Những nguyên lý kinh tế học". Ông cho rằng một số vùng có tiềm năng lợi thế so sánh sẽ thúc đẩy hình thành và phát triển không gian kinh tế, tạo ra sự liên kết nội vùng, từ đó hình thành lợi thế so sánh toàn vùng. Jacques Raoul Boudeville (1966), trong tác phẩm "Problem of regional Economic planing" đã phân tích các vấn đề quy hoạch phát triển vùng dựa trên nguyên lý phân tích các lợi thế phát triển. Các liên kết sẽ được hình thành trong từng vùng với những lợi thế khác nhau của các địa phương sẽ tạo nên phân công lao động. Ronal E. Miller nêu rõ, *các quan hệ liên vùng trong một vùng phải tối ưu hóa giá trị gia tăng cho vùng*. John Friedmann (1966) với mô hình trung tâm - ngoại vi nhấn mạnh về tổ chức không gian vùng với các liên kết sản xuất và thương mại trong một trung tâm có sự dồi dào về các nguồn lực, trong đó có nguồn lực con người có chất lượng tay nghề cao. GS Hirschman (1958) đã đưa ra khái niệm liên kết ngược và liên kết xuôi để nghiên cứu các mối quan hệ ngành và liên ngành trong vùng.

*Nghiên cứu về các điều kiện để thực thi liên kết kinh tế vùng bền vững, nhiều nhà khoa học cho rằng: Lợi thế so sánh của vùng có vai trò quan trọng trong việc hình thành hệ thống liên kết nội ngành và liên ngành kinh tế và do đó hình thành mối liên kết nội vùng và liên vùng. Lợi thế quy mô kinh tế theo vùng lãnh thổ và theo ngành. Sự thống nhất về thể chế và sự đồng thuận của các nhóm xã hội trong một vùng, sẽ thúc đẩy liên kết giữa các địa phương, giữa các nhóm xã hội và các ngành kinh tế, đảm bảo sự chia sẻ lợi ích chung, trong đó có lợi ích phát triển riêng của địa phương.*

Qua nghiên cứu các kiểu liên kết kinh tế vùng có thể thống nhất một số nội dung sau: Liên kết giữa các chủ thể Nhà nước là phối hợp trong xây dựng và triển khai chính sách, thể chế, quy hoạch phát triển, thu hút và phân bổ đầu tư, hệ thống cơ sở hạ tầng vùng, các khu, cụm công nghiệp, khu chế xuất, khu công nghệ cao, du lịch và dịch vụ, phát triển nguồn nhân lực, thu hút nhân tài, liên quan đến di cư và di chuyển lao động và nhà ở, bảo vệ, khai thác và sử dụng tài nguyên thiên nhiên; xây dựng các công trình, dự án xử lý ô nhiễm và bảo vệ môi trường; Liên kết giữa các tác nhân kinh tế như chủ nông trại, HTX, doanh nghiệp... trong chuỗi ngành hàng: hình thành các chuỗi giá trị để sản xuất, chế biến và tiêu thụ một sản phẩm nhất định quy mô vùng, quốc gia hay quốc tế; Liên kết giữa các cộng đồng nghề nghiệp theo vùng: sự liên kết này với mục đích chính là tăng hiệu quả hoạt động kinh tế của từng chủ thể thông qua hành động tập thể trong liên kết sản xuất kinh doanh toàn vùng.

Từ đó có thể đưa ra quan điểm phát triển kinh tế vùng, liên kết vùng như sau: Sự phát triển kinh tế vùng, liên kết vùng là cấp thiết, là tất yếu khách quan, là nhu cầu "tự thân" của nền kinh tế thị trường, là một công việc quan trọng trong xây dựng nền kinh tế thị trường định hướng XHCN; phát triển kinh tế vùng, liên kết vùng là cách thức hiệu quả, cấp thiết để quốc gia cạnh tranh hơn trong hội nhập kinh tế quốc tế; thực hiện tái cơ cấu kinh tế, chuyển đổi mô hình tăng trưởng theo vùng cần có định hướng, chủ trương, cơ chế chính sách triển khai cả cấp Trung ương và địa phương; chủ trương, chính sách, mô hình thể chế phát triển kinh tế vùng nước ta là đa dạng, đảm bảo tính hài hòa, hợp lý với

đặc thù tự nhiên, kinh tế - xã hội và bền vững toàn diện các mặt; cần có chủ trương, chính sách, thể chế đột phá ở những vùng, cực kinh tế trọng điểm để làm đầu tàu, tạo sự lôi kéo lan tỏa cho các vùng khác; phát triển kinh tế vùng, liên kết vùng cần đảm bảo tính công bằng giữa các cộng đồng, tầng lớp dân cư, dân tộc, giữa các vùng, giữa các tầng lớp xã hội; chủ trương, chính sách phát triển vùng, liên kết vùng không những tạo động lực phát triển kinh tế mà còn giúp các vùng khó khăn thực hiện tốt chức năng bảo tồn tài nguyên, sinh thái, ổn định an ninh, chính trị, xã hội; chủ trương, cơ chế, chính sách, thể chế kinh tế vùng, liên kết vùng gắn bó chặt chẽ với quá trình phân cấp và trách nhiệm giải trình, minh bạch.

Với quan điểm nêu trên có thể vận dụng vào nghiên cứu, đánh giá và đưa ra những giải pháp để liên kết phát triển khu công nghiệp (KCN) vùng Duyên hải miền Trung trong thời gian tới và tầm nhìn 2030.

### ***1.2. Nội dung, yêu cầu của liên kết phát triển các khu công nghiệp vùng Duyên hải miền Trung***

Trong bối cảnh toàn cầu hóa hiện nay liên kết kinh tế là một trong những nhân tố quan trọng hàng đầu tạo nên sự thành công đối với các quốc gia, địa phương và doanh nghiệp. Đối với khu vực Duyên hải miền Trung, việc tổ chức liên kết kinh tế để phát triển của 9 tỉnh/thành: Thừa Thiên - Huế, Đà Nẵng, Quảng Nam, Quảng Ngãi, Bình Định, Phú Yên, Khánh Hòa, Ninh Thuận, Bình Thuận là một trong những vấn đề đặc biệt quan trọng trong định hướng phát triển kinh tế - xã hội của khu vực miền Trung hiện nay.

Tuy nhiều năm qua các địa phương nêu trên đã có những nỗ lực lớn, chủ động khai thác lợi thế tự nhiên, xã hội để thu hút đầu tư đẩy nhanh tốc độ tăng trưởng kinh tế, nhưng thực tế cho thấy nếu các địa phương chỉ dựa vào điều kiện của mình để phát triển mà không biết liên kết, hợp tác với các địa phương khác thì khó đẩy mạnh, nâng cao sức cạnh tranh và thực hiện tốt tái cơ cấu gắn với chuyển đổi mô hình tăng trưởng cho toàn Vùng. Từ nhận thức này, các địa phương trong Vùng đã thống nhất về sự cần thiết xây dựng các cơ chế, chính sách thực hiện liên kết phát triển chung của Vùng theo hướng nhanh và bền vững. Trên thực tế các địa phương đã tổ chức Hội thảo “Liên kết phát triển các tỉnh Duyên hải miền Trung” để đánh giá hiện trạng phát triển, phân tích các thế mạnh, điểm yếu, thời cơ, thách thức của Vùng đồng thời xúc tiến thành lập: Tổ điều phối; Quỹ hoạt động; Nhóm tư vấn liên kết phát triển Vùng để khai thác tiềm năng và đưa ra định hướng đúng đắn cho liên kết Vùng có hiệu quả trong thời gian tới.

Hiện nay toàn Vùng có diện tích tự nhiên là 49.421,8 km<sup>2</sup>, chiếm 14,96% diện tích cả nước, dân số hơn 10.074,1 nghìn người, chiếm 10,80% dân số toàn quốc. Tổng sản phẩm trong nước (GDP) của Vùng là 87270,2 đồng, chiếm hơn 14% GDP cả nước. Hầu hết các tỉnh thành trong Vùng có tốc độ tăng trưởng GDP bình quân trên 10%/năm, cao hơn mức bình quân cả nước 6,68%. Vùng còn có lợi thế lớn về kết cấu hạ tầng giao thông với các loại hình đường bộ, đường sắt, đường thủy, đường hàng không cả trong nước và quốc tế, trong đó có bờ biển dài 1430 km chiếm 43,8% bờ biển cả nước, có mật độ cảng biển dày, nhiều cảng nước sâu, có nguồn lợi thủy sản lớn, có hàng chục đảo, quần đảo, có tiềm năng về dầu khí trên thềm lục địa của nước ta, có nhiều tài nguyên khoáng sản, có nhiều trường đại học, cao đẳng và dạy nghề... Đặc biệt có tuyến hành lang kinh tế Đông - Tây dài 1.450 km nối từ Myanmar qua Thái Lan và Lào, đây chính là cửa ngõ quan trọng

ra biển Đông cho các quốc gia tiểu vùng sông Mê Kông mở rộng với khu vực Đông Bắc Á và khu vực Đông Nam Á. Điều này khẳng định thế mạnh của Vùng về phát triển kinh tế biển, phát triển các khu công nghiệp, về vai trò “mặt tiền” của Việt Nam, trong quan hệ kinh tế quốc tế, là địa bàn trọng yếu bảo vệ chủ quyền của đất nước.

Trên cơ sở tiềm năng thế mạnh và nhu cầu phát triển của Vùng, các địa phương trong Vùng đã xác định mục tiêu, nội dung liên kết của Vùng là: Khai thác và phát huy các tiềm năng thế mạnh của từng địa phương và toàn vùng góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế nhanh và bền vững, phát triển mạnh các ngành công nghiệp và dịch vụ, trong đó đặc biệt chú trọng phát triển các ngành công nghiệp có hàm lượng kỹ thuật cao, các ngành dịch vụ có giá trị gia tăng lớn, có tầm cỡ khu vực và quốc tế, ưu tiên phát triển kinh tế biển như hạ tầng cảng biển, dịch vụ hàng hải, phát triển đội tàu đánh bắt xa bờ, chế biến và xuất khẩu thủy hải sản... góp phần tạo việc làm, nâng cao mức sống và trình độ dân trí cho các tầng lớp dân cư. Muốn thực hiện được nội dung trên cần phải đảm bảo các yêu cầu về xây dựng và hoàn thiện các điều kiện để phục vụ phát triển như: xây dựng kết cấu hạ tầng đồng bộ; phát triển công nghiệp, khu công nghiệp; đào tạo nguồn nhân lực; huy động nguồn vốn; ứng dụng khoa học công nghệ; hoàn thiện các cơ chế, chính sách... trong đó phát triển các khu công nghiệp là nội dung quan trọng và cấp bách của Vùng hiện nay, nhất là trong thời kỳ tái cấu trúc lại nền kinh tế

## 2. Hiện trạng liên kết phát triển khu công nghiệp của các tỉnh duyên hải miền Trung

### 2.1. Tình hình hoạt động của các KCN Vùng DHMT

Tính đến thời điểm này, toàn Vùng có 52 khu công nghiệp (KCN) đã có quyết định thành lập với diện tích đất tự nhiên 10.446,5 ha, trong đó có 29 KCN với tổng diện tích hơn 3.649,6 ha đã đi vào hoạt động. Số lượng dự án đầu tư là 986. Quy mô bình quân 1 khu công nghiệp là 200,9 ha, thấp hơn so với bình quân chung cả nước 268,5 ha. Tỷ lệ lấp đầy còn thấp chiếm 34,9 %. Tình hình hoạt động và phân bố các khu công nghiệp của địa phương trong Vùng thể hiện ở bảng số liệu sau:

**Bảng 1. Tình hình hoạt động của các Khu công nghiệp các tỉnh DHMT**

TT	Chi tiêu	TT- Huế	Đà Nẵng	Quảng Nam	Quảng Ngãi	Bình Định	Phú Yên	Khánh Hòa	Ninh Thuận	Bình Thuận	Tổng cộng
1	Dân số (1000 người)	1.103,1	951,7	1.435,0	1.221,6	1.497,3	871,9	1.174,1	574,4	1245,0	<b>10074,1</b>
2	Diện tích (km <sup>2</sup> )	5.033,2	1.285,4	10.138,4	5.152,9	6.050,0	5.060,0	5.217,6	3356,3	7828,0	<b>49421,8</b>
3	Tổng giá trị SXCN (tỷ đồng)	7.603,2	13.505,0	12.407,5	17.678,0	7.405,0	5.614,8	17.865,0	1879,3	6264,0	<b>90221,9</b>
4	Số lượng KCN	7	6	9	3	8	4	5	2	8	<b>52</b>
5	Số KCN đã vận hành	2	6	6	2	3	4	1	1	4	<b>29</b>
5.1	Quy mô diện tích đất (ha)	670,0	1.141,8	2.177,5	262,1	562,0	381,7	236,0	772,2	4.243,1	<b>10446,5</b>

5.2	Diện tích đất đã cho thuê (ha)	250,0	586,8	751,1	127,5	403,7	202,6	68,8	571,0	687,9	<b>3649,6</b>
6	Số lượng dự án đầu tư	76	347	117	82	191	75	55	5	38	<b>986</b>
7	Tổng vốn đầu tư (tỷ đồng)	13200,0	25974,1	30511,0	4975,9	5952,7	2735,4	6.29,6	4323,2	3007,9	<b>97108,9</b>
8	Giá trị SXCN KCN (tỷ đồng)	3.000,0	13.352,0	7.073,0	2.175,0	2.867,3	3.815,8	3.625,8	1507,0	3250,0	<b>40665,7</b>
9	Giá trị kim ngạch xuất khẩu ( Tr. USD)	230,00	342,57	208,00	141,00	159,48	123,00	163,63	237,60	135,50	<b>1740,70</b>
10	Số lượng lao động (Người)	12.800	63.047	32.880	8.054	17.070	6.113	10.121	12.342	10.231	<b>172.648</b>
11	Nộp NSNN (Tỷ đồng)	638,00	428,03	140,00	573,00	299,78	47,50	130,63	143,55	265,80	<b>2666,29</b>

(Nguồn: Kỷ yếu Hội thảo “Kinh nghiệm thu hút đầu tư và phát triển CSHT các KCN các tỉnh DHMT, 2012”, “Xúc tiến đầu tư vùng DHMT, 2013” và Niên giám thống kê 2014,2015 )

Hiện nay địa phương có số KCN đang hoạt động nhiều nhất là Đà Nẵng và Quảng Nam, đặc biệt Đà Nẵng có 100% số KCN đi vào hoạt động. Đó cũng là địa phương có diện tích đất KCN cao nhất. Những tỉnh có số KCN đi vào vận hành thấp nhất là Khánh Hòa, Ninh Thuận, diện tích đất KCN ở đây cũng thuộc loại thấp, theo đó diện tích đã cho thuê cũng rất thấp. Về tổng giá trị sản xuất công nghiệp toàn Vùng đạt 90221,9 tỷ đồng, chiếm hơn 12% so với cả nước, trong đó địa phương có giá trị sản xuất công nghiệp cao là Khánh Hòa, Quảng Nam, Quảng Ngãi, Đà Nẵng, các địa phương thấp là Bình Định, Phú Yên, Thừa Thiên - Huế, Ninh Thuận, Bình Thuận, chênh lệch giữa tỉnh cao nhất và thấp nhất hơn 3 lần.

Về giá trị sản xuất công nghiệp của các khu công nghiệp, giá trị toàn vùng thu được 40665,7 tỷ đồng, chiếm hơn 14% của cả nước. Địa phương có giá trị cao nhất là Đà Nẵng (13.352 tỷ đồng), thứ hai là Quảng Nam (7.073 tỷ đồng), thấp nhất là Ninh Thuận (1.507 tỷ đồng). Như vậy địa phương có giá trị cao nhất gần gấp đôi địa phương đứng thứ hai và gấp 8 lần địa phương có giá trị thấp nhất. Điều này chứng tỏ sự phát triển và hiệu quả hoạt động của các KCN là không đồng đều vẫn chủ yếu dựa vào thế mạnh riêng của từng địa phương, chưa có sự hợp tác, liên kết để cùng nhau phát triển. Về số dự án đầu tư vào các địa phương nói chung, các KCN nói riêng vẫn còn nhiều bất hợp lý, địa phương có số dự án cao nhất là Đà Nẵng (347 dự án), thứ hai là Bình Định (191 dự án), thấp nhất là Ninh Thuận (5 dự án), chênh lệch giữa địa phương có số dự án cao nhất và thấp nhất gần 70 lần. Đây là sự chênh lệch quá lớn dẫn đến hậu quả là có sự chênh lệch lớn về số vốn đầu tư, thu hút lao động, phát triển cơ sở hạ tầng và đóng góp vào tăng trưởng kinh tế cho các địa phương. Những địa phương có số vốn đầu tư cao là Quảng Nam (30.511,0 tỷ đồng), Đà

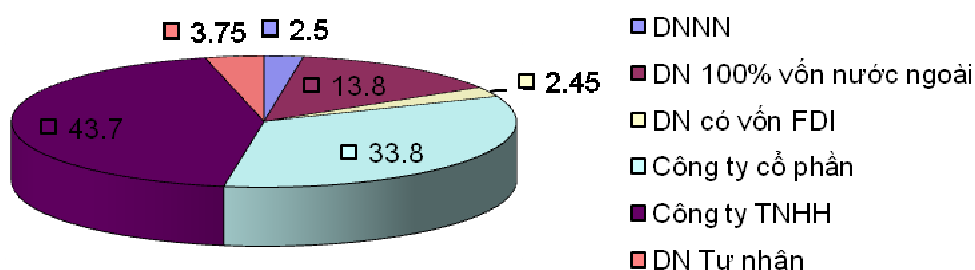
Năng (25.974,1 tỷ đồng), thấp là Phú Yên (2.735 tỷ đồng), Bình Thuận (2.007,9 tỷ đồng), chênh lệch giữa địa phương cao nhất và thấp nhất gần 15 lần. Phân tích số liệu trên cho thấy có sự bất cập trong quy hoạch, phân bố khu công nghiệp; hiệu quả đầu tư; cơ chế, chính sách đối với KCN...đặc biệt là thiếu sự hợp tác, liên kết giữa các địa phương để khai thác tiềm năng, thế mạnh riêng cũng như hỗ trợ nhau về các yếu tố, điều kiện trong sản xuất kinh doanh.

Ngoài ra các KCN của vùng DHMT cũng đã thu được những kết quả khả quan về giá trị kim ngạch xuất khẩu đạt 1740,40 triệu USD; nộp ngân sách nhà nước đạt mức 2666,69 tỷ đồng và thu hút một lực lượng lao động khá lớn chiếm khoảng 1726,48 người. Tuy nhiên nếu các KCN thực hiện tốt hơn về liên kết kinh tế vùng thì những con số trên sẽ đạt được những kết quả cao hơn.

## 2.2. Tình hình hoạt động của doanh nghiệp ở các KCN Vùng DHMT

Để nắm thực chất hoạt động của các KCN cần phải đánh giá tình hình hoạt động của các doanh nghiệp ở các KCN trên nhiều mặt. Về loại hình hoạt động của doanh nghiệp, số liệu điều tra cho thấy đa phần là loại hình công ty TNHH, chiếm 43,7% và Công ty cổ phần, chiếm 33,8%. Số còn lại chiếm tỷ lệ thấp như doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài, chiếm 10,8%; doanh nghiệp nhà nước, chiếm 2,5%; doanh nghiệp tư nhân, chiếm 3,75%; doanh nghiệp có vốn FDI, chiếm 2,45%. Số liệu này phản ánh khu vực dân doanh chiếm tỷ trọng lớn, khu vực quốc doanh chiếm tỷ lệ rất thấp, còn khu vực có vốn đầu tư nước ngoài chiếm tỷ lệ trung bình.

Sơ đồ 1: Các loại hình doanh nghiệp hoạt động ở các KCN của Vùng



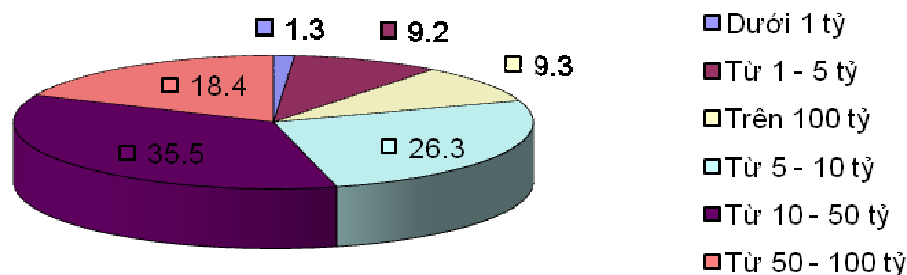
(Nguồn: Hội thảo Kinh nghiệm thu hút đầu tư và phát triển cơ sở hạ tầng các KCN các tỉnh DHMT, 2012 và Niên giám thống kê 2013,2014, 2015)

Về lĩnh vực hoạt động của các doanh nghiệp cũng phong phú, đa dạng. Do đặc thù và thế mạnh của Vùng có ngành nông - lâm - thủy sản phát triển nên có nhiều doanh nghiệp chế biến như chế biến thủy sản, chế biến thức ăn chăn nuôi, chế biến gỗ, chế biến sản phẩm nông nghiệp khác...loại doanh nghiệp này chiếm tỷ lệ 42,5%. Ngoài ra các loại doanh nghiệp khác cũng đa dạng nhưng chiếm tỷ lệ thấp như ngành xây dựng, chiếm



8,8%; sản xuất và phân phối điện, nước, chiếm 3,8%; các ngành điện, điện tử; khai thác mỏ; thương nghiệp,... chiếm từ 1 - 2%. Về quy mô hoạt động của doanh nghiệp thì phần lớn là doanh nghiệp vừa và nhỏ. Các doanh nghiệp có số vốn trên 100 tỷ chiếm tỷ lệ thấp khoảng 9,3%; các doanh nghiệp có số vốn từ 50 - 100 tỷ, chiếm 26,3%; các doanh nghiệp có số vốn đầu tư dưới 1 tỷ, chiếm 1,3%; dưới 5 tỷ, chiếm 9,2%. Như vậy phần lớn doanh nghiệp có vốn từ 5 - 50 tỷ, chiếm 61,8%, còn lại trên 50 tỷ và dưới 5 tỷ chiếm tỷ lệ thấp.

**Sơ đồ 2: Quy mô vốn của các doanh nghiệp ở các KCN của Vùng**

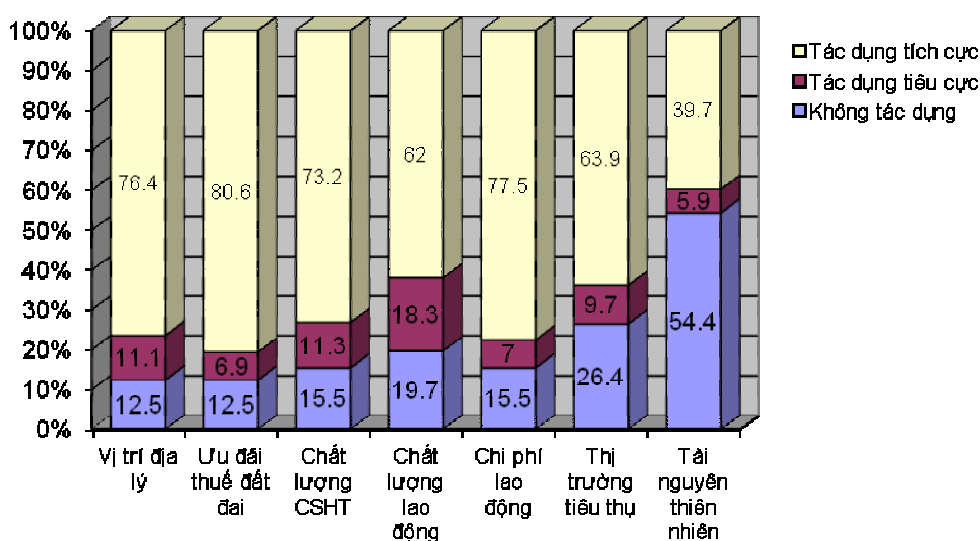


(Nguồn: Hội thảo Kinh nghiệm thu hút đầu tư và phát triển cơ sở hạ tầng các KCN các tỉnh DHMT, 2012 và Niên giám thống kê 2013, 2014, 2015)

Tương ứng với quy mô của các doanh nghiệp thì lực lượng lao động của các doanh nghiệp cũng đa dạng. Phần lớn doanh nghiệp có lực lượng lao động từ 50 - 300 người, chiếm khoảng 42,5%, các doanh nghiệp có từ 10 - 50 người, chiếm 30,1%, số doanh nghiệp có lao động trên 1000 người có tỷ lệ thấp, chỉ 6,2%. Điều này chứng tỏ có mối quan hệ chặt chẽ giữa số lượng khu công nghiệp, lĩnh vực kinh doanh, loại hình quy mô doanh nghiệp với quy mô lao động. Để giải quyết bài toán phát triển KCN không chỉ đầu tư về vốn, tăng quy mô doanh nghiệp, mở rộng các lĩnh vực, loại hình doanh nghiệp mà còn đầu tư nhân lực, gắn với ban hành cơ chế, chính sách phù hợp.

Số liệu điều tra hiện nay cho thấy, do khủng hoảng, suy thoái kinh tế toàn cầu và những bất ổn kinh tế vĩ mô trong nước nên hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp trong các khu công nghiệp có sự thu hẹp, đầu tư giảm sút việc thu hút các nhà đầu tư vào KCN gặp nhiều khó khăn. Qua khảo sát các doanh nghiệp hoạt động trong các KCN của Vùng, các doanh nghiệp đã xác định các yếu tố liên quan đến quyết định đầu tư theo thứ tự sau: 1. Chính sách ưu đãi, hỗ trợ; 2. Vị trí địa lý; 3. Lợi thế về chi phí lao động; 4. Cơ sở hạ tầng đồng bộ; 5. Nguồn nhân lực chất lượng; 6. Thị trường nhiều tiềm năng; 7. Tài nguyên thiên nhiên dồi dào. Đánh giá các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định lựa chọn đầu tư vào các KCN của Vùng, các doanh nghiệp cho rằng: quan trọng nhất là các chính sách ưu đãi về thuế và đất đai (với 80,6% doanh nghiệp trả lời), tiếp theo là các yếu tố về vị trí địa lý và lao động giá rẻ (lần lượt là 76,4% và 77,5%), chất lượng cơ sở hạ tầng (chiếm 73,2%), thị trường tiêu thụ sản phẩm (chiếm 63,9%), chất lượng lao động (chiếm 62%) và cuối cùng là tài nguyên thiên nhiên (chiếm 39,7%).

### Sơ đồ 3: Đánh giá các yếu tố tác động đến quyết định đầu tư vào KCN của Vùng



(Nguồn: Hội thảo Kinh nghiệm thu hút đầu tư và phát triển cơ sở hạ tầng các KCN các tỉnh DHMT, 2012 và Niên giám thống kê 2013, 2014, 2015)

Theo số liệu khảo sát tại các doanh nghiệp và chủ đầu tư vào KCN của Vùng thì có 78,9% doanh nghiệp nhận được chính sách ưu đãi, hỗ trợ của các địa phương trong Vùng, trong đó chủ yếu ưu đãi về thuế thu nhập doanh nghiệp, tiền thuê đất, tiền sử dụng đất. Bên cạnh đó có một số nhà đầu tư, doanh nghiệp lớn (khoảng 5,3% số doanh nghiệp được khảo sát) đã trực tiếp đàm phán, thương lượng với các địa phương trong Vùng để được hưởng ưu đãi, hỗ trợ cho chính doanh nghiệp của mình khi quyết định đầu tư. Đặc biệt có khoảng 40% các nhà đầu tư cho rằng các địa phương đã có những chính sách ưu đãi, hỗ trợ thuận lợi cho hoạt động đầu tư. Các nhà đầu tư cũng thấy hài lòng trong quyết định đầu tư nhờ các địa phương trong Vùng cải cách và đơn giản hóa thủ tục hành chính, thực hiện cơ chế “một cửa” trong giải quyết các thủ tục đầu tư. Qua khảo sát tại các doanh nghiệp cho thấy có 81,4% doanh nghiệp thời gian xin thủ tục hoạt động tại các KCN chỉ từ 1 tuần đến 3 tháng, trong đó có 45,7% số doanh nghiệp thời gian chỉ mất từ 1 tuần đến dưới 1 tháng để hoàn thành các thủ tục. Như vậy, chính sách ưu đãi, hỗ trợ đầu tư, chính sách “một cửa” trong làm thủ tục đầu tư... của các địa phương trong Vùng đã tạo điều kiện thuận lợi cho nhà đầu tư quyết định đầu tư vào các KCN.

Tuy nhiên, những chính sách nêu trên cũng như những chính sách liên quan đến huy động vốn; phát triển các lĩnh vực, ngành nghề đầu tư vào các KCN còn mang tính cục bộ địa phương, còn thiếu sự liên kết, hợp tác giữa các KCN trong Vùng nói riêng, các địa phương trong Vùng nói chung. Nhiều khảo sát, đánh giá cho thấy các địa phương cạnh tranh trong ban hành chính sách ưu đãi, hỗ trợ đầu tư như giảm thuế thu nhập doanh nghiệp, thuế cho thuê đất, sử dụng đất... thiếu đồng bộ và ổn định dẫn đến sự chông chéo về lĩnh vực, ngành đầu tư, có sự di chuyển nguồn lực từ KCN của địa phương này sang KCN của địa phương khác, theo đó hoạt động đầu tư thiếu tính bền vững gây khó khăn công tác quy hoạch, kế hoạch, dự báo phát triển các khu công nghiệp của Vùng.

Tình trạng cạnh tranh thu hút đầu tư và thiếu quy hoạch tổng thể trong toàn Vùng đang là vấn đề nan giải. Các địa phương trong Vùng đều có quy hoạch riêng, thiếu quy hoạch chung của Vùng nên các địa phương “mặc sức” ban hành chính sách thu hút đầu tư mà không có định hướng tập trung rõ ràng. Các KCN có quy hoạch và hoạt động đầu tư gần như giống nhau. Các ngành nghề truyền thống như giày dép, dệt may, chế biến nông, lâm, thủy sản là chủ yếu, các ngành nghề công nghiệp hiện đại, có khả năng tạo ra giá trị gia tăng cao, có tính chất động lực phát triển cho KCN thì rất ít, không đáng kể.

Đặc điểm chung của các KCN trong Vùng là thu hút đầu tư mang tính tự phát, dàn trải chưa thực hiện theo quy hoạch, kế hoạch chung, do đó các hoạt động đầu tư thiếu sự hỗ trợ, hợp tác qua lại lẫn nhau trên cơ sở các mối liên kết kinh tế giữa các KCN, giữa KCN với các đơn vị kinh tế ngoài KCN; giữa các KCN trong cùng địa phương và giữa các địa phương trong Vùng với nhau. Chẳng hạn, trong 29 KCN của Vùng đang vận hành hầu như đều có các ngành giày da, may mặc, chế biến nông, lâm, thủy sản. Sản xuất hàng tiêu dùng... và hơn 80% số KCN có các ngành như sản xuất động cơ, linh kiện; sản xuất lắp ráp điện tử, sản xuất các mặt hàng cơ khí... Đây là một sự trùng lặp, chòng chẹo nhưng lại thiếu sự liên kết, hợp tác để trao đổi thông tin, công nghệ nguyên liệu, tìm kiếm thị trường xuất khẩu cũng như hạn chế những bất cập trong cạnh tranh... Thực tế cho thấy các doanh nghiệp hoạt động trong các khu công nghiệp sử dụng các sản phẩm, nguyên liệu từ các địa phương trong Vùng để sản xuất các sản phẩm hoàn chỉnh còn rất thấp. Theo số liệu ước tính từ các khu công nghiệp, tỷ lệ này chỉ mới đạt khoảng 20% về số lượng và 15% về giá trị. Việc liên kết, hợp tác trong sản xuất, kinh doanh của các địa phương trong Vùng còn hạn chế, dẫn đến các địa phương phải tự cố gắng tận dụng các nguồn tài nguyên hạn chế của mình để sản xuất tại chỗ với quy mô nhỏ đã làm cho sản phẩm công nghiệp của Vùng sản xuất ra có năng suất thấp, chất lượng thấp và giá thành cao, do đó năng lực cạnh tranh thấp, hiện nay tổng giá trị sản xuất công nghiệp của Vùng còn thấp hơn 90 ngàn tỷ đồng, chiếm hơn 12% so với cả nước.

Bên cạnh những kết quả đạt được việc xây dựng và phát triển các khu công nghiệp trong Vùng đang đặt ra những vấn đề cần quan tâm giải quyết: Số lượng các KCN đã đi vào vận hành chưa nhiều, quy mô vốn đầu tư và thu hút các dự án còn hạn chế; các ngành nghề thu hút đầu tư vào KCN còn trùng lặp, chính sách thu hút không đồng bộ, thiếu gắn kết; hàm lượng khoa học, công nghệ trong các dự án còn thấp, công tác bảo vệ môi trường còn nhiều bất cập; nguồn nhân lực chưa đáp ứng cả về số lượng và chất lượng như yêu cầu của các KCN; cơ chế, chính sách còn nhiều vướng mắc cần tiếp tục hoàn thiện; đặc biệt là thiếu sự gắn kết, hợp tác lẫn nhau giữa các KCN, các doanh nghiệp trong KCN của Vùng.

Có thể nói, vấn đề liên kết kinh tế vùng tuy bước đầu đã đạt được một số kết quả nhất định nhưng so với nhu cầu và tiềm năng thì vẫn còn rất nhiều hạn chế. Nguyên nhân của những hạn chế đó là: công tác quy hoạch vùng gắn với mục tiêu liên kết kinh tế chưa được triển khai thực hiện; chưa đổi mới hệ thống cơ chế, chính sách phù hợp với liên kết vùng; cơ sở hạ tầng phục vụ cho liên kết vùng còn nhiều bất cập, chưa đồng bộ và thuận lợi; vấn đề xây dựng hệ thống logistics phục vụ cho các KCN của vùng chưa được chú trọng xây dựng; chưa đổi mới về nhận thức liên kết kinh tế vùng trong cán bộ và nhân

dân... điều này đòi hỏi phải có những định hướng và giải pháp mới phù hợp để phát huy cao nhất hiệu quả của liên kết kinh tế vùng DHMT.

### **3. Định hướng và giải pháp liên kết phát triển khu công nghiệp các tỉnh vùng duyên hải miền Trung**

#### **3.1. Định hướng**

Thực tế cho thấy, các KCN không thể tự mình phát triển mạnh nếu không liên kết, hợp tác giữa các KCN của các địa phương trong Vùng. Cần phải có quy hoạch và điều phối chung giữa các địa phương theo định hướng phát triển như sau:

*Một là*, liên kết phát triển Vùng DHMT phải nhằm khai thác các tiềm năng và thế mạnh của vùng, trong đó vừa khai thác các điểm tương đồng, vừa khai thác các điểm khác biệt để bổ sung, hỗ trợ cho nhau, đồng thời cạnh tranh lành mạnh để cùng nhau phát triển giữa các khu công nghiệp, các doanh nghiệp của các địa phương vùng DHMT.

*Hai là*, liên kết phát triển vùng phải được thực hiện các giải pháp mang tính đồng bộ, có hệ thống và hiệu quả. Trong đó các giải pháp mang tính vĩ mô đóng vai trò quan trọng như giải pháp về quy hoạch, cơ chế, chính sách,...do Ban điều phối vùng đề xuất và thể chế hóa trong các chủ trương, chính sách phát triển kinh tế - xã hội của từng địa phương. Đặc biệt là trong chuẩn bị các điều kiện cơ sở vật chất, tài chính để thực hiện liên kết kinh tế trong phát triển các KCN.

*Ba là*, liên kết vùng phải được thực hiện trên cơ sở sự đồng thuận về nhận thức và sự đồng tình ủng hộ của các cấp chính quyền và của người dân. Chính điều đó sẽ tạo ra động lực quan trọng và tính hợp tác có hiệu quả từ nhiều phía góp phần nâng cao chất lượng hoạt động liên kết kinh tế vùng nhất là trong lĩnh vực công nghiệp, KCN phù hợp với vùng DHMT.

#### **3.2. Giải pháp**

*Một là*, Tiếp tục đổi mới công tác quy hoạch các KCN phục vụ cho liên kết vùng DHMT, trước mắt cần hoàn thiện công tác quy hoạch và quản lý quy hoạch các KCN trên cơ sở đánh giá tiềm năng, lợi thế của từng địa phương và của vùng DHMT gắn kết với quy hoạch kết cấu hạ tầng như: quy hoạch sử dụng đất, quy hoạch đô thị, quy hoạch khu dân cư...Đối với KCN đã xây dựng kết cấu hạ tầng khá đồng bộ, cần tập trung điều chỉnh quy hoạch theo hướng thu hút những dự án có công nghệ hiện đại và quy mô lớn, sử dụng nguồn nguyên liệu tại chỗ, cung cấp nguyên liệu, bán thành phẩm cho các KCN khác trong Vùng để hợp tác sản xuất, kinh doanh và hướng mạnh về xuất khẩu, gắn kết chuỗi giá trị toàn cầu. Cần lựa chọn một vài KCN đầu tư phát triển ngành công nghiệp hỗ trợ phù hợp với quy hoạch phát triển các lĩnh vực công nghiệp của Vùng và có vai trò thu hút, thúc đẩy các dự án đầu tư công nghệ hiện đại có quy mô lớn mà các địa phương trong Vùng nếu không chuẩn bị thì không thể thu hút đầu tư được.

Đồng thời thực hiện quy hoạch và tuân thủ nghiêm ngặt việc thu hút đầu tư theo quy hoạch trong các KCN theo hướng tập trung ưu tiên thu hút đầu tư các ngành nghề, lĩnh vực có hàm lượng khoa học công nghệ cao, thân thiện với môi trường, có giá trị gia tăng cao như: công nghệ thông tin, công nghệ sinh học, cơ khí, điện tử, hóa dầu... để tận dụng

cơ hội hợp tác, liên kết phát triển giữa các địa phương trong Vùng và liên Vùng, liên khu vực thuộc hành lang kinh tế Đông - Tây. Bên cạnh đó cần phát triển các KCN chuyên sâu, đẩy mạnh chuyển dịch từ công nghiệp gia công sang công nghiệp chế biến, chế tạo dựa trên nguồn nguyên liệu sẵn có của các địa phương, sản phẩm đầu ra của các doanh nghiệp tại các KCN trong vùng DHMT trên cơ sở đó thực hiện liên kết, hợp tác phát triển.

*Hai là*, Thực hiện liên kết trong ban hành cơ chế, chính sách thu hút đầu tư phát triển các KCN của vùng DHMT. Để tránh tình trạng các địa phương ban hành chính sách thu hút đầu tư tràn lan như hiện nay, trong thời gian tới Ban điều phối vùng DHMT và Chính phủ cần nhanh chóng triển khai các biện pháp sau đây: Nghiên cứu và ban hành chính sách thống nhất cho toàn vùng DHMT, nhất là chính sách ưu đãi, hỗ trợ trong thu hút đầu tư vào các KCN của Vùng. Các chính sách ưu đãi hỗ trợ chung của Vùng bao gồm: ưu đãi đối với các dự án có quy mô vốn lớn và thu hút nhiều lao động; ưu đãi đối với các ngành nghề, lĩnh vực đầu tư phù hợp với chiến lược phát triển kinh tế - xã hội của Vùng, đặc biệt là phát triển công nghiệp và dịch vụ; ưu đãi cho các hình thức đầu tư mang lại nhiều lợi ích hơn cho Vùng, cần chú trọng các hình thức đầu tư nước ngoài (FDI, ODA, NGO), các hình thức BOT, BT... trong đó FDI là hình thức huy động vốn có vai trò quan trọng hiện nay.

Chính sách hỗ trợ cụ thể cần có tính thống nhất, đồng bộ trong thu hút đầu tư vào KCN của Vùng như: Hỗ trợ miễn phí sử dụng hạ tầng trong thời gian đầu từ 1 - 5 năm; hỗ trợ doanh nghiệp hoạt động quảng cáo, xây dựng hạ tầng, ứng dụng khoa học - công nghệ và đăng ký chất lượng, nhãn hiệu hàng hóa; hỗ trợ một phần chi phí tham gia hội chợ, giới thiệu sản phẩm trong và ngoài nước cho doanh nghiệp; hỗ trợ chuyển đổi lao động nông nghiệp sang ngành nghề khác, phát triển khu đô thị - dịch vụ gắn với khu công nghiệp; hỗ trợ kinh phí đào tạo lao động tại chỗ của các địa phương trong vùng... Đặc biệt liên kết trong chính sách ưu đãi, hỗ trợ thu hút đầu tư phát triển KCN cần gắn với chính sách chung của Vùng về xúc tiến đầu tư.

*Ba là*, Xây dựng đồng bộ hạ tầng kỹ thuật và xã hội cho KCN của vùng DHMT. Liên kết và đồng bộ hóa hạ tầng kỹ thuật và xã hội tại các KCN và khu vực có xây dựng KCN của Vùng là một yêu cầu, giải pháp quan trọng để phát triển KCN nói riêng, phát triển kinh tế - xã hội của Vùng nói chung. Có thể nói sự giao lưu, hợp tác giữa các doanh nghiệp không chỉ bó hẹp ở từng địa phương mà còn mở rộng ra phạm vi Vùng và quốc gia, quốc tế, trong đó phạm vi Vùng đóng vai trò quan trọng trong chiến lược phát triển kinh tế Vùng hiện nay. Vì vậy cần tập trung phát triển đồng bộ kết cấu hạ tầng trong và cả ngoài vào KCN theo hướng hiện đại hóa hệ thống cung cấp điện, nước, thông tin, dịch vụ hải quan, giao thông; xử lý chất thải, nước thải; nhà ở, công trình dịch vụ, văn hóa, xã hội...

Đặc biệt, chú trọng nâng cao chất lượng xây dựng kết cấu hạ tầng KCN để đảm bảo sử dụng bền vững, tránh xuống cấp nhanh, lãng phí, gây cản trở cho nhà đầu tư. Kết cấu hạ tầng của Vùng phải đảm bảo tính đồng bộ thống nhất giữa các địa phương trong Vùng và giữa hạ tầng kỹ thuật với tiện nghi, tiện ích sử dụng công cộng phục vụ cho KCN. Bên cạnh đó, chú trọng phát triển đồng bộ hệ thống hạ tầng xã hội để đáp ứng nhu cầu phục vụ hiện tại và tính đến khả năng phục vụ lâu dài trong tương lai như trường học, bệnh viện, chợ, các công trình công cộng và dịch vụ phục vụ sinh hoạt khác. Xây dựng và phát huy

vai trò trung tâm kinh tế - văn hóa Vùng của các thành phố lớn: Huế, Đà Nẵng, Quy Nhơn, Nha Trang, Phan Thiết.

Mặt khác, phải tăng cường thanh, kiểm tra việc thi hành pháp luật về môi trường trong KCN gắn với việc xử lý vi phạm một cách kiên quyết, dứt điểm. Đồng thời xem xét điều chỉnh các chế tài để đảm bảo tính răn đe đối với hành vi vi phạm pháp luật về môi trường. Nâng cao năng lực quản lý môi trường cho các ban quản lý KCN cả về nhân lực và trang thiết bị để chủ động hơn trong quản lý môi trường KCN, trong đó cần có sự thống nhất, phối hợp giữa các KCN, các địa phương trong vùng DHMT.

*Bốn là*, Từng bước hoàn thiện hệ thống Logistics của vùng DHMT để phát triển các KCN và nâng cao sức cạnh tranh chung của vùng. Hiện nay, đối với Việt Nam nói chung, 9 tỉnh, thành DHMT nói riêng hệ thống Logistics chưa phát triển, thiếu đồng bộ và hoạt động kém hiệu quả. Chính điều này gây khó khăn cho sự phát triển của các khu kinh tế, KCN của Vùng.

Hệ thống logistics bao gồm tổng thể khung pháp lý thể chế, các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ logistics, các doanh nghiệp sử dụng dịch vụ logistics và hệ thống cơ sở hạ tầng. Đối với khu vực DHMT nói chung, Vùng nói riêng trước mắt cần tập trung xây dựng và phát triển đồng bộ cơ sở hạ tầng logistics và đào tạo nguồn nhân lực chuyên nghiệp có chất lượng cho ngành logistics. Hiện nay toàn Vùng có 13 cảng biển nước sâu, 6 sân bay, 7 khu kinh tế, khu công nghệ cao, 52 khu công nghiệp và hệ thống đường bộ ( trong đó có 9 đường quốc lộ ), đường sắt, đường hàng không, đường sông, đường biển... được phân bố và kéo dài dọc theo bờ biển, chiếm gần 44% chiều dài cả nước...

Đối với đường bộ, hệ thống quốc lộ và đường tỉnh phải được xây dựng đúng cấp kỹ thuật, mở rộng và xây dựng mới các quốc lộ có nhu cầu vận tải lớn, tiến đến xây dựng hệ thống đường bộ cao tốc, ưu tiên phát triển đường tỉnh, liên tỉnh gắn với các KCN. Cần phát triển phương tiện cơ giới phù hợp với kết cấu hạ tầng giao thông đường bộ, phù hợp với chủng loại hàng hóa và khách hàng. Đối với đường sắt, nhà nước cần hỗ trợ cải tạo, nâng cấp tuyến đường sắt hiện có của Vùng, xây dựng mới một số tuyến đường sắt nối với các cảng biển, KCN. Đối với đường biển, hiện nay hệ thống Cảng biển của Vùng có quy mô nhỏ, cơ sở vật chất kỹ thuật lạc hậu, quản lý và khai thác đạt hiệu quả thấp. Vì vậy cần phải tập trung xây dựng hệ thống cảng biển hợp lý, có sự phối hợp nội Vùng và gắn kết được với toàn quốc, đồng thời đảm bảo tính hiện đại và đáp ứng nhu cầu phát triển của các KCN của Vùng.

Về đào tạo nguồn nhân lực hệ thống logistics của Vùng, đây được coi là yếu tố quan trọng, lâu dài và bền vững của ngành công nghiệp dịch vụ Logistics, là nguồn lao động có kỹ thuật, tay nghề cao và chuyên nghiệp. Do vậy, toàn Vùng phải có chiến lược đào tạo nguồn nhân lực một cách cụ thể, có bước đi rõ ràng và sát thực với nhu cầu phát triển hệ thống Logistics của Vùng.

#### **4. Kết luận**

Ngày nay liên kết kinh tế đang trở thành một xu thế khách quan đối với các địa phương, vùng và quốc gia. Trong những năm gần đây 9 tỉnh, thành DHMT đã chủ động

liên kết để cùng nhau phát triển. Các địa phương trên đã thành lập Ban điều phối, Quỹ hoạt động và cam kết nội dung hoạt động vì sự phát triển của Vùng. Thực tế cho thấy muốn Vùng phát triển, cần phải thực hiện đồng bộ nhiều giải pháp, trong đó liên kết phát triển các Khu công nghiệp là giải pháp quan trọng. Qua nghiên cứu cho thấy để liên kết phát triển KCN có hiệu quả cần phải tiến hành đồng bộ các giải pháp sau: Để phát triển Vùng nói chung và phát triển các KCN nói riêng trước hết cần phải điều chỉnh lại quy hoạch phân bố lực lượng sản xuất trên quy mô vùng làm cơ sở để phân bố nguồn lực đầu tư; thực hiện liên kết trong ban hành cơ chế, chính sách thu hút đầu tư phát triển các KCN của vùng DHMT; xây dựng đồng bộ hạ tầng kỹ thuật và xã hội cho KCN của Vùng; từng bước hoàn thiện hệ thống Logistics của Vùng để phát triển các KCN và nâng cao sức cạnh tranh của vùng DHMT và cả nước.

### **TÀI LIỆU THAM KHẢO**

- [1]. Ban Kinh tế Trung ương. *Đề án Kinh tế vùng, Liên kết vùng, đề xuất, kiến nghị*, Hà Nội tháng 10/2015
- [2]. TS. Nguyễn Đình Hiền (2012). *Giải pháp liên kết vùng DHMT trong hoạt động thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài*, Kỹ yếu Hội thảo khoa học tháng 8/2012
- [3]. Kỹ yếu Hội thảo: “*Kinh nghiệm thu hút đầu tư và phát triển cơ sở hạ tầng các KCN các tỉnh DHMT*”, Tại TP Quy Nhơn, Bình Định, tháng 8/2012
- [4]. *Kỹ yếu Hội thảo “Xúc tiến đầu tư vùng DHMT, Đà Nẵng, 2013”*
- [5]. TS. Trần Du Lịch và cộng sự (2012). *Kinh nghiệm thu hút đầu tư và phát triển cơ sở hạ tầng các Khu công nghiệp vùng DHMT*. Kỹ yếu Hội thảo khoa học 2012
- [6]. *Liên kết phát triển các tỉnh DHMT*. Nxb Đà Nẵng, 2012
- [7]. Ketls C., Lindqvist G., Sovell O. 2006. “*Cluster initiatives in developping and transition economies*” Center for strategy and Competitiveness. Stockholm.
- [8]. OECD.2007.“*CompetitiveRegional Clusters. National Policy Approaches*”. Paris

**THE IMPORTANCE OF CREDIT GUARANTEE SCHEME AS A FINANCING  
ALTERNATIVE FOR MICRO, SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES IN  
ASEAN: CASE STUDIES OF INDONESIA AND VIETNAM**

**VAI TRÒ CỦA QUỸ BẢO LÃNH TÍN DỤNG ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP  
NHỎ VÀ VỪA ASEAN: NGHIÊN CỨU TRƯỜNG HỢP ĐIỂN HÌNH CỦA VIỆT  
NAM VÀ INDONESIA**

*Pham Van Hong, PhD*

*Vietnam National University*

**Abstract**

*Micro, small and medium enterprises (MSMEs) are facing many difficulties, especially in financial aspect in their development process. In dealing with this particular constraint, credit guarantee schemes (CGSs) are considered by many as a financing alternative. This article is based on a study examining the implementation of the CGSs in Indonesia and Vietnam. It shows that critical factors for successful CGSs are including dissemination of the scheme to have a widely coverage of MSMEs, simple application procedure, incentives mechanism for channeling banks and guaranteed borrowers ...*

**Keywords:** *Micro, Small and Medium Enterprises, Credit Guarantee Scheme, Financial Access.*

**Tóm tắt**

*Các doanh nghiệp nhỏ, vừa và siêu nhỏ (MSMEs) đang phải đối mặt với rất nhiều khó khăn trong quá trình phát triển, đặc biệt là khó khăn về mặt tài chính. Thành lập Quỹ bảo lãnh tín dụng (CGSs) là một giải pháp quan trọng có thể giúp các MSMEs khắc phục những khó khăn này. Bài viết nghiên cứu chia sẻ kinh nghiệm xây dựng và phát triển thành công Quỹ bảo lãnh tín dụng của Việt Nam và Indonesia, trong đó nổi lên những nhân tố cơ bản góp phần thành công trong quá trình thực hiện các CGSs bao gồm tuyên truyền và kêu gọi các MSMEs hiểu rõ về CGSs; đơn giản hóa các thủ tục bảo lãnh; khơi thông các cơ chế cho các ngân hàng tham gia...*

**Từ khóa:** *Doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa; quỹ bảo lãnh tín dụng; tiếp cận tài chính.*

**Introduction**

Micro, small and medium enterprises (MSMEs) are the backbone of the national economies in the countries in Southeast Asia (ASEAN). Hence, in Indonesia and some other ASEAN member states (AMSs), it was obviously evident that MSMEs were very important for resilient national economies during the 1998/98 Asian financial crisis and the 2008/09 global financial crisis.

Historically, MSMEs have always been the main players in domestic economic activities in the region, as the enterprises made up more than 90.0 per cent of all enterprises, generate between 50 to 95 per cent of total employment, and contribute between 30 to 53 per cent of gross domestic products (GDP) and between 19 to 31 per cent of export to the economies of member states (Win, 2012). The role and importance of



MSMEs, however, vary by member states, depending on many factors including current level of economic development; poverty; size of the economy; domestic market size, structure and development; economic and social structure; business climate; and government policies or regulations affecting directly or indirectly operations of existing firms or establishment of new firms.

However, despite their recognized importance and government supports through various programs, the enterprises (especially micro and small enterprises/MSEs) in the region are often hampered by many constraints to growth in size and to become more viable/efficient enterprises. Although, main constraints may differ by member state, or, within a member state, between rural and urban areas, between sectors and subsectors, or between individual enterprises within a sector, there are some common constraints to all MSMEs in all member states. They are including the lack of access to source of financing; shortage of human resource with high skills; lack of access to advanced technologies and up-date and comprehensive information; difficulties in procuring raw materials and other required inputs, marketing and distribution; high transportation costs; problems caused by cumbersome and costly bureaucratic procedures, especially in getting the required licenses; and policies and regulations that generate market distortions. These are often said in the literature as external constraints to MSMEs growth.

Based on, though limited, information from e.g. government reports, national surveys and case studies, Tambunan (2009a,b) managed to make a list of main constraints common to MSMEs in AMSs (with sigh  $\sqrt{\quad}$  in Table 1), although the degree of the importance of each of the constraints varies by country, depending on differences in many aspects such as the level of MSMEs development; the nature and the degree of economic development; public policies and facilities; and of course also the nature and the intensity of government interventions towards MSMEs. The constraints include various problems in the procurement of raw materials and other required inputs such as price instability, unsustainable supply (stocks are often not available), and inferior quality; difficulties in marketing such as high costs of marketing, unfair competitions and monopoly practices by large enterprises, cheaper prices of imported competitive items; lack of capital; high costs of energy, particularly high prices of electricity and fuel; lack of information especially in regard to market, technology, and price information; lack of modern technologies and human resource with high skills; lack of infrastructures, especially for MSMEs located in rural areas; tax system and tariffs which are often in favour of large and modern businesses; inflation either originated from the demand-side ('demand-pull') or the supply-side ('cost-push'); market distortions caused by regulations, restrictions, legal framework, and labour issues like minimum wage regulations, social securities, and other restrictive labour market regulations.

**Table 1: Most Important Constraints Facing MSMEs in AMSs**

Country	Main Constraints										
	Raw materials	Marketing	Capital	Energy	Information	Technology & skill	Infrastructure	Tax	Inflation	Market distortions	Labour issues***
Indonesia	√	√	√	√	√						
Philippines		√	√			√					
Viet Nam			√			√	√			√	
Cambodia			√	√		√				√	
Lao PDR	√		√					√	√		
Thailand	√	√	√		√	√					
Malaysia	√		√		√	√					
Brunei		√	√			√					

*Sources: Tambunan (2009a, b).*

It is obvious from the table that lack of capital by many MSMEs (if not all) in all AMS, and one reason for that is lack of access to finance, particularly borrowing from banks. In Indonesia, for instance, although the government has initiated many regulations to give more access to bank credit for MSMEs, only a small fraction of total MSMEs in the country ever borrowed money from banks and other non-banks formal financial institutions (Tambunan, 2015). It is often said that the problem is from both sides, i.e. MSMEs and banks. From the MSMEs-side, they lack of collateral, information about financial possibilities from formal sources (e.g. banks), and well-documented files about their daily business activities, and many often, also because their businesses are not promising. From the banks-side, even if they are interested in making loans to MSMEs, they find it difficult to significantly expand their lending while meeting lending criteria (OECD, 2015).

It is generally agreed that adequate access to finance is crucial if MSMEs in the region are to survive and grow (ADB, 2014b). More importantly, access to finance is more crucial for local MSMEs in AMSs to be able to compete in the era of 'ASEAN single market' with the implementation of the ASEAN Economic Community 2015. Therefore, in the past few years, many AMSs have launched public supported CGS as an important tool for improving MSMEs access to finance, in line with their national MSMEs development. The schemes are provided by specialized institutions, either partially sponsored or fully owned by the government, and with MSMEs as the main clients. Various guarantee products have been developed in response to specific country needs, with risk-sharing arrangements between guarantee institutions and financial institutions being relatively well-established (ADB, 2014a).

Although there is no universal prescription for increasing MSMEs access to finance, CGS is believed to play an important role in filling the MSME financing gap in many parts of the world, including in Southeast Asian region. Based on literature on CGS, a CGS can be defined generally as any formal scheme whereby an independent third party provides an effective guarantee to lenders. Three parties are involved: a borrower who lacks collateral, a lender providing the loan or overdraft facility, and a guaranteeing agency (O'Bryan, 2010; Samujh, et al., 2012).

## **2. Research methodology**

### ***Aim of the Study***

Based on this background, this study aims to examine the implementation of CGSs in Indonesia and Vietnam. More specifically, this study aims to answer the following two questions:

1) How CGSs in those two AMSs have been implemented and are they successful by looking at the number of MSMEs that have applied, been granted loans; range of sizes of the loans; default rates?

2) learning from these two countries' experiences, what are the critical factors for successful CGSs?

### ***Research Methodology***

Given the nature of the study, its research methodology is a combination of: (i) desk-based research/secondary data analysis; and (ii) in-depth /interviews with key officials of relevant government agencies and private organizations related to CGSs in Indonesia and Vietnam. In Indonesia, the agencies are Bank Rakyat Indonesia, a state-owned bank which is the leading bank in the implementation of KUR, a government sponsored CGS, the Ministry of Cooperative and Small Medium Enterprise, and Indonesian Chamber of Commerce and Industry. In Vietnam, the agencies/organizations are: Agency for Enterprise Development, Ministry of Planning and Investment (MPI). and Vietnam Chamber of Commerce and Industry (VCCI).

## **3. MSMEs and credit guarantee schemes in Vietnam**

Vietnam in the past few years has experienced a robust growth of Small and medium-sized enterprises (SMEs). SMEs are enterprises which meet a criterion on total capital or an average number of working employees, and can be classified into 3 categories: micro enterprises, small enterprises and medium enterprises. The definition of small and medium enterprises is stipulated in Government Decree No. 56/2009/ND-CP dated June 30, on assistance for development of small and medium-sized enterprises. As defined, SMEs that have business registration in accordance with law, is divided into three levels: micro, small and medium scale, basing on total capital (total capital equivalent to total assets determined in the balance sheet of enterprises) or number of employees per year, as follows:

**Table 2: Criteria for NSME classification**

Sector	Scale	Small-sized enterprises		Medium-sized enterprises	
	Micro enterprises	Total capital	Number of laborers	Total capital	Number of laborers
I. Agriculture, forestry and fishery	10 persons or fewer	VND 20 billion or less	Between over 10 persons and 200 persons	Between over VND 20 billion and VND 100 bil	Between over 200 persons and 300 persons
II. Industry and construction	10 persons or fewer	VND 20 billion or less	Between over 10 persons and 200 persons	Between over VND 20 billion and VND 100 bil	Between over 200 persons and 300 persons
III. Trade and service	10 persons or fewer	VND 10 billion or less	Between over 10 persons and 50 persons	Between over VND 10 billion and VND 50 bil	Between over 50 persons and 100 persons

Source: Decree No. 56/2009/ND-CP

In Viet Nam, in 2007 there were 143,622 MSMEs, or about 96.3 per cent of total enterprises in the country. The number increased every year which amounted to 393,928 units or almost 98.0 per cent in 2014 (Table 3). Their GDP contribution in that year was 40.0 per cent. The growth in the number of MSMEs has been slowing, with year-on-year growth of slightly above 5.0 per cent in 2014. MSMEs in Viet Nam consist of state-owned enterprises, or around 0.6 per cent of total MSMEs in 2011, non-state-owned enterprises (97.1%), and foreign invested enterprises (2.3%). Wholesale and retail trade is dominant in Viet Nam's MSMEs in number, accounting for almost 40% of total MSMEs in 2012, followed by the service sector, including technology, accommodation, and food services (20.5%), and the manufacturing industry (15.7%) (ADB, 2014a; VCCI, 2015; Hung, *at al.*, 2014).

**Table 3: MSMEs in Viet Nam, 2007-2014**

Description	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2014*
Number of MSMEs	143,622	186,379	230,365	272,283	316,941	333,835	393,928
Percentage of total enterprises	96.3	97.0	97.4	97.5	97.6	97.7	97.9
Whole sale & retail (% of total MSMEs)	41.5	42.3	41.4	40.9	40.3	39.8	...
Services (% of total MSMEs)	16.1	16.8	17.9	18.6	20.4	20.5	...
Manufacturing (% of total MSMEs)	18.6	18.2	17.5	15.7	15.7	15.7	5.4
Total employment in MSMEs (million people)	2.84	3.35	3.89	4.35	5.01	5.13	47.0
Percentage of total employment	39.2	42.1	44.7	44.2	46.0	46.8	40.0
GDP Contribution (%)	...	...	...	...	...	...	...

Sources: ADB (2014a, 2015); \* VCCI (2015) and Hung, *at al.* (2014).

Viet Nam has MSME lending data but these are not publicly available. The State Bank of Vietnam (the Central bank) only produces total bank loans outstanding for all enterprises. As of September 2013, the bank loans outstanding totaled 3,303 trillion Vietnam dong (VND) with a gradual increase and a non-performing loan (NPL) ratio of 4.62 per cent. The manufacturing sector is the most active borrower and accounted for 29.0 per cent of total loans outstanding in September 2013, followed by the wholesale and retail trade sector 18.8 per cent. Given that the most active sector in MSMEs is wholesale and retail trade, it is considered that MSMEs access to bank credit is limited (ADB, 2014a)

The Credit Information Center (CIC), as the only Credit Bureau existing in Vietnam, also does not cover MSMEs credit. It covers only a limited number of cases large corporate or important individual borrowers. Therefore, assessing MSMEs' repayment capability as well as other relevant information on their credit history might be a difficult and costly exercise ([http://www.cic.net.vn/index.php?option=com\\_hoitin&loai=11&Itemid=35](http://www.cic.net.vn/index.php?option=com_hoitin&loai=11&Itemid=35)).

At its Sixth Party Congress in 1986, the Vietnamese Communist Party launched the country's Economic Renovation (Doi Moi), marking the starting point of its reform and open-door era. In 1991, the private sector in Vietnam was legally recognized through the Law on Private Enterprises and the Law on Companies. Following that, the amended Constitution in 1992 allowed a "multi-sector economy in accordance with the market, based on state management and socialist orientations". The development of domestic enterprises has been promoted through the Law on Encouraging Domestic Investment adopted in 1994.

In November 23, 2001, for the first time since 1986, the Vietnamese Government promulgated "Supporting Policies for MSMEs development" with Decree No 90/2001/ND-CP establishing an official framework for government support in the development of MSMEs in Vietnam (Do and Pham, 2007).

The Vietnamese government's supporting policies on MSMEs consist of many programs, and to facilitate MSMEs' access to finance, the government adopted various policies to support SMEs, including establishing credit guarantee funds (CGFs) for MSMEs; supporting financial institutions to increase credit for MSMEs; promoting financial consulting, investment management and other assistance services for MSMEs; assisting MSMEs in enhancing their capacity to prepare projects and business plans to meet the requirements of credit institutions; training for MSMEs; establishing MSME developmental fund financing by the state and other organizations within the country (Vo, *et al.*, 2010).

Followed in Decision No 90/CP-2001, the Vietnamese Prime Minister (PM) signed Decision No 193/2001/QD-TTg on issuing Regulation on the Setting up, Organization and Operation of Credit Guarantee Funds (CGFs), although they do not direct to MSMEs, in December 20, 2001. Later on, this PM Decision has been replaced by a new one, i.e. PM Decision No.58/2013/QD-TTg on issuing the Regulation on the establishment, organization and operation of local CGF for MSMEs (HCGF, 2016). In this Decision, CGFs should be set up at the local (provincial and city) level by local CGFs, and managed

by the local government, i.e. the Provincial People's Committees (Do and Pham, 2007; ADB, 2014a). Thus, based on this PM Decision, each province should have one CGF under the supervision of the Ministry of Finance, to whom the provincial People's Committees must submit regular reports (Freeman and Ngoc, 2007; ADB, 2014a).

Funding should come from five different sources: (i) the local government, i.e. provincial or municipal budgets through budget line with the Ministry of Finance (up to 30 per cent of total charter capital); (ii) banks/financial institutions; (iii) associations of MSMEs; (iv) foreign institutions, and (v) other institutions (Freeman and Ngoc, 2007; HCGF, 2016).

Credit guarantee criteria for local funds are the followings: (i) for MSMEs under current legal framework in all economic sectors, cooperatives and unions of cooperatives, individual business households as prescribed by the Government's Decree No.02/2000/ND-CP of February 3, 2000 on business registration, and farm owners, peasants' and fishermen's households' that carry out projects on aquaculture, offshore fishing, planting of industrial trees or husbandry; (ii) having feasible investment project/business plan, and being capable of repaying loan capital (the potential borrowers should be appraised and guarantee should be accepted by the local funds; (iii) minimum collateral: 15 per cent of the loan value; (iv) minimum 15 per cent capital owned by enterprises in the project; (v) the total value of the CGF's properties mortgaged or pledged at credit institutions is equal to at least 30 per cent of the loan value as prescribed by law; and (vi) owing no tax debts or overdue debts to credit institutions or other economic organizations (Do and Pham, 2007; HCGF, 2016).

In this scheme, a credit guarantee may not exceed 80 per cent of the difference between a loan's value and the value of the customer's properties mortgaged (collateral) pledged to credit institution(s). The value of a single guarantee may not exceed 15 per cent of the CGF's capital base. The fees to be charged by the CGF are also set out in the regulation: (i) VND50,000 for each application, to cover evaluation; and ii) an annual fee equivalent to 0.8 per cent of the value of the guarantee (Freeman and Ngoc, 2007).

By 2006, there were four (4) provincial CGFs. By 2011, 11 provinces have already established a CGF. In 2015 there are already 27 local CGF (Vo, et al, 2010; HCGF, 2016). In 2012, total credit guarantee fund was VND 2,976 billion, and increased to VND 3,796 billion in 2015 (HCGF, 2016). The central government requires that all 36 provinces in the country should have their own local CGF. But, many already established local CGFs have been found not active anymore. Based on conversations that Freeman and Ngoc (2007) had with some officials in Hanoi, they were told that most local CGFs have failed to genuinely commence meaningful operations. The Vietnamese CGF model suffers from a number of difficulties and limitations to sustain or to operate effectively and efficiently. As also stated in HCGF (2016), the difficulties and limitations are including (i) limited capital available, as many provincial governments lack the budget revenues to meet the requirement of charter capital; (ii) local commercial banks and credit institutions are generally not interested to participate and reluctant to commit funds for many reasons, including the procedure is too complex; (iii) small operation scale; (iv) low risk reserve

fund which is not enough to compensating the risk; (v) limited human and institutional capacity at the provincial level to establish and manage a CGF; (vi) enterprises and banks alike lack sufficient confidence in CGFs; (vi) unwelcome interference in the operations by local authorities; (vii) there is a somewhat ad hoc nature to the approach, with no appropriate and robust organization; (viii) the setting of a fixed (and relatively low) fee for CGF coverage will pose viability problems, and does not allow for differing degrees of risk associated with each borrower; (ix) some commercial banks, enterprises and local funds do not implement full responsibilities; (x) limited cooperation between parties involved in e.g. document appraisal, credit guarantee, capital disbursement, and loan supervision; (xi) guarantee fees are not enough for risk compensation; and many MSMEs do not meet criteria for credit guarantee (e.g. no or low profits, low enterprise competence).

In addition to the CGFs, to support enterprises in the country affected by the global financial crisis in 2008-2009, since 2009 the government has assigned the Vietnam Development Bank (VDB) to provide guarantees to enterprises' loans nationwide which are subject to underwriting loans at commercial banks (up to 85 per cent of project's total investment), funded by the state budget and not subject to the State Bank of Vietnam (MPI, 2014). The VDB has signed guarantee contracts with 20 commercial banks to implement the scheme (Kinasih, 2014). By November 2009 the VDB has guaranteed a total amount of VND 6,686 billion (or about US\$ 370 million based on current exchange rate), across 68 projects and 871 short-term business plans (Vo, *et al.*, 2010). In the first two years of its operation, the VDB issued credit guarantees to enterprises implementing investment projects to develop business (on loans for fixed assets) and business plans (on loans for working capital), with the exception of the fields of consultancy, real estate, securities, services (excluding freight services, education, and health), and a loan to pay the debt of other credit contracts (Vo, *et al.*, 2010).

By 2011, the VDB had provided credit guarantee for medium- and long term loans to implement projects in all sectors, including agriculture, forestry, and fisheries businesses; manufacturing and processing industry; transportation; and warehousing. Overall, the VDB provides 85 per cent partial guarantee to total investment capital of the project, and total credit guarantee for enterprises if the maximum does not exceed five times the actual charter capital of the bank (Vo, *et al.*, 2010; ADB, 2014a, b).

At least by 2013, the VDB has issued more than 1,500 guarantee deeds for enterprises, of which nearly 100 per cent were MSMEs, with a value of around VND 11,000 billion. Whereas, commercial banks have granted loans to enterprises totaling nearly VND 9,000 billion. The total amount that the VDB has repaid debts for mostly MSMEs from its guarantee task until February 2012 was VND 112 billion. At the same period, enterprises repaid their debts to the VND 4,7 billion, of which VND 4,5 billion were principal (MPI, 2014).

The VDB collects guarantee fees, 75 per cent of which are taken into credit guarantee risk provision and the remaining 25 per cent are considered as bank income. It has also issued letters of credit guarantee for MSMEs with loans at 39 commercial banks with a total value of VND9,975.23 billion ADB (2014a).

On October 31st, 2014, Lang Son Branch of the VDB launched the Lang Son credit guarantee Fund for MSME. The Fund, as a bridge connecting business to credit institutions, will provide MSMEs credit guarantee and thus help them to access to funding sources. Its operations are not-for-profit, ensuring self-reliance, capital safety and development. The Fund has initial charter capital of VND 38 billion, funded from Lang Son province local budget (VND 30 billion) and the rest from local enterprises. Applicants eligible to credit guarantee are local MSMEs meeting the following conditions: having project with minimum investment VND 2 billion or business plan cost up to VND 500 million. Project or business plan shall be efficient and bankable; their mortgage value at commercial bank represents at least 15 per cent of loan value; contribution from project owner at least 15 per cent equity of total investment; there are no overdue debt to state budget as well as no non-performing loans at commercial banks at the time of guarantee application submission. To each project and business plan, the maximum guarantee coverage does not exceed 70 per cent of the total investment; and for each client, 15 per cent of the Fund equity; total guaranteed outstanding does not exceed five times the actual charter capital of the Fund (<http://en.vdb.gov.vn/news3101/vdb-branch-of-lang-son-entrusted-to-manage-credit-guarantee-activities-from-local-credit-guarantee-fund>).

Table 4 provides information on credit guarantee performances through VDB until 2015. Total loan requested for guarantee until 2015 amounted to VND 15,316.5 billion. Total guarantee agreed under contracts reached VND 10,765.8 billion, and total valid guarantee value VND 1,734.8 billion. Ratio of credit guarantee letter issued between the two institutions until 2015 is: VDB 70.30 per cent - local CGFs 29.70 per cent (HCGF, 2016).

**Table 4: Credit Guarantee Performances through VDB until 2015**

No of credit guarantee requested	1951
No of credit guarantee letter issued	1536
No of valid credit guarantee letter	69
No of credit guarantee letter paid	78

*Source: HCGF (2016).*

So, since 2009 the CGF in Vietnam has two channels, i.e. provincial CGFs and VDB (HCGF, 2016). However, according to Mrs Bui Thu Thuy, Deputy Director General, Agency for Enterprise Development (EDA), Ministry of Planning and Investment (MPI), and with Mr Le Van Khuong, MBA, Head of SME Development Division, EDA from the same ministry, who were interviewed during the visit to Hanoi in June 2016, in recent years no new credit guarantee has been issued by the VDB due to a number of difficulties and limitations, including many commercial banks are not enthusiastic to participate, and state budget's finding for VDB as guarantee reserve fund is small, inexperienced employees in VDB in operating credit guarantee fund, and many disputes between commercial banks and the guarantor which unfortunately must be settled in courts. This actual condition was also confirmed by Mrs Hang from the Vietnam Chamber of Commerce and Industry (VCCI) during the same visit. Even, according to her, in Vietnam



now commercial loans, particularly venture capital, are much more popular than CGF. Many seminars have been organized and many articles in newspapers have been written about venture capital; while CGF has rarely been talked publicly.

With respect to the default rate, although no official data are available, according to Mrs Bui Thu Thuy, the NPL of CGF in Vietnam is very low. Most likely lower than 4.62 percent of NPL of total bank loan in the country. In other words, the most problem of the implementation of CGF in Vietnam is from the supply-side (credit guarantee providers); not from the demand-side (such as moral hazard or financial mismanagement by the borrowers). As explained further by Mrs Bui Thu Thuy, in an effort to promote CGF, currently, VDB is drafting, for the first time, a national law on MSMEs, which will be officially issued in 5 October 2016. The Law has a special chapter to promote CGF for MSMEs<sup>165</sup>.

#### 4. MSMEs and credit guarantee schemes in Indonesia

MSMEs in Indonesia are very numerous, amounting to almost 58 million in 2013 (Table 5). They have always been the main drivers of domestic economic activity in Indonesia, accounting for more than 99 per cent of all existing firms across sectors. Especially micro and small enterprises (MSEs), they generate a significant amount of not only primary but also in many cases, secondary income sources for low-income households. For instance, in many small or poor farm households, men (husband) work in the field while women (their wives) own small businesses at home making simple handicraft items or food products, or running small shops selling basic need items.

**Table 5: Total enterprises by size category in all economic sectors in Indonesia, 2009-2013**

Size category	2009	2010	2011	2012	2013
Micro enterprises (MIEs)	52,176,795	53,207,500	54,559,969	55,856,176	57,189,393
Small enterprises (SEs)	546,675	573,601	602,195	629,418	654,222
Medium enterprises (MEs)	41,133	42,631	44,280	48,997	52,106
Large enterprises (LEs)	4,677	4,838	4,952	4,968	5,066
Total	52,769,280	53,828,570	55,211,396	56,539,559	57,900,787
MSMEs to total (%)	99.9	99.9	99.9	99.9	99.9
MSMEs growth (%)	2.6	2.0	2.6	2.4	2.4

Sources: Menekop & UKM ([www.depkop.go.id](http://www.depkop.go.id)) and BPS ([www.bps.go.id](http://www.bps.go.id)).

<sup>165</sup> However, Vietnam National Assembly has finally delayed and not yet voted for MSMEs law by Nov 2016, because of belated of preparation of this law from Government. It would be examining and discussed by next meeting of National Assembly next year, 2017.

MSMEs' share of gross domestic product (GDP) has always been higher than that of LEs. In 2006, at constant market price, MSMEs contributed 58.49 per cent to the formation of Indonesian GDP, and the latest data which are available show that their share has increased slightly to 60.34 per cent. But this figure does not mean that the performance of this category of enterprises is much better than that of LEs. It is simply because the number of units of MSMEs is very huge. As in other countries, they are the majority of enterprises in Indonesia. This suggests thus that the level of labor productivity in MSMEs is much lower as compared to that in LEs. Although not shown in this figure, within the MSMEs themselves, the GDP share of MSEs are always higher than that of MEs. Again, this is mainly because MSEs dominate MSMEs in term of number of units

The majority of MSMEs in Indonesia are engaged in the agricultural sector, including animal husbandry, forestry, and fisheries. The second important sector for MSMEs is trade, hotel and restaurants, and within this sector, women as business owners are dominant in retail trade and restaurants (Table 6). In the manufacturing industry, Indonesian MSMEs are traditionally not as strong compared to LEs or to MSMEs in Asian developed economies like Japan, Taiwan, and South Korea (where traditionally they are well presented in production linkages with LEs as suppliers or vendors, especially in the automotive, electronics, and machineries industries). This Indonesian structure of MSMEs by sector is, however, not unique to Indonesia. It is a key feature of this category of enterprises in developing countries, especially in countries where the level of industrialization and income per capita are relatively low. Within the industry manufacturing, units owned or managed by women are mainly found in food processing and handicraft industries.

**Table 6: Distribution of MSMEs GDP by Key Sectors in Indonesia, 2007-2011 (%)**

Sector	2007	2008	2009	2010	2011
-Agriculture	24.4	26.1	27.4	27.8	23.5
-Trade	27.1	25.5	24.2	24.4	26.7
-Services	17.9	17.0	16.5	16.4	16.8
-Transportation	6.4	5.9	5.5	5.5	5.1
-Manufacturing industry	16.2	16.7	16.4	16.4	18.3
-Others	8.0	8.8	9.9	9.6	9.6

*Sources: Menekop & UKM (www.depkop.go.id), BPS (www.bps.go.id).*

As total number of MSME increases annually, total workers in the enterprises also grow every year. In 2013, MSMEs comprised 114.1 million employees or 97 per cent of the total workforce in the country, with 6 per cent growth from 2012 (Table 7). Of total employees in these enterprises, about 42.4 per cent worked in primary industry while 21.7 per cent worked in the trade sector, 11.7 per cent worked in manufacturing, and 10.5 per cent worked in the service sector in 2011. This sector composition of MSMEs in Indonesia has also not changed for a long time.

**Table 7: Total Employment in MSMEs in Indonesia, 2007-2013**

Description	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
MSME employees (million people)	90,491.9	90,024.3	96,211.3	99,401.8	101,722.5	107,657.5	114,144.1
MSME employees to total employees (%)	97.3	97.2	97.3	97.2	97.2	97.2	97.0
MSME employee's growth rate (%)	2.9	3.9	2.3	3.3	2.3	5.8	6.0

Sources: Menekop & UKM ([www.depkop.go.id](http://www.depkop.go.id)), BPS ([www.bps.go.id](http://www.bps.go.id)), ADB (2015)

In Indonesia, banks are roughly classified into two types: commercial banks, and rural banks (BPRs). There are five types of commercial banks: (i) state-owned banks, (ii) private commercial banks, (iii) regional development banks (BPDs), (iv) joint-venture banks, and (v) foreign bank branches. In particular, large commercial banks have developed microfinance windows and programs; e.g., BRI Units Bank Rakyat Indonesia), *Danamon Simpan Pinjam* (DSP; Bank Danamon), *Unit Mikro Mandiri* (UMM; Bank Mandiri), and *Swamitra* (Bank Bukopin). BPRs are generally regarded as formal microfinance providers. Microfinance has a long history of development in the national poverty reduction context, and is closely linked to local economies (ADB, 2014a).

There are three types of credit from financial institutions in the country, namely for investment, working capital and consumption; the first two types are categorized as credit for businesses, and the third one as household credits. In Indonesia, of all banks that provide both business and household credits in various schemes, i.e. commercial banks, state-owned banks, rural banks, and regional development banks, BPR, BPD, and BRI, are the key financial institutions providing loans. BPR is also known as a rural bank, people's credit bank, smallholder credit bank, or second-tier bank to serve MSMEs, low income groups, and/or poor households. BPD is a regional or provincial development bank owned by provincial governments, and has a legal form that is now the same as that of a commercial bank. BRI has various credit schemes, including micro credit known as *Kredit Umum Pedesaan* (KUPeDES), or village/rural general credit, allocated through all BRI Unit Desa (village branches of BRI). KUPeDES is a general-purpose rural loan scheme with competitive interest rates. It offers loans (working capital and investment) to those who fulfill the requirements in all economic sectors, from businesses in agriculture, trade, industry, and services, to individual borrowers who require loans for education, house renovation, purchase of vehicles, etc. Table 8 shows total outstanding loans of commercial banks for businesses and households in the past few years.

**Table 8: Total Outstanding Loans from Commercial Banks in Indonesia, 2011-2016**

(bil rupiah/Rp)

Types of Credit	2011	2012	2013	2014	Dec 2015	Jan 2016
Working capital	1,068,676	1,316,689	1,585,659	1,757,449	1,916,256	1,839,577
Investment	464,262	591,425	798,157	903,194	1,035,889	1,036,399
Consumption	667,155	799,748	909,058	1,013,666	105,759	1,107,059
Total	2,200,094	2,707,862	3,292,874	3,674,308	4,057,904	3,983,035

Source: OJK statistik perbankan indonesia, January 2016

<http://www.ojk.go.id/id/kanal/perbankan/data-dan-statistik/statistik-perbankan-indonesia/Pages/Statistik-Perbankan-Indonesia-Januari-2016.aspx>).

Since January 2011, MSME credits have been calculated based on fair value in accordance with the MSME definition under the MSME Law No.20, 2008. The previous MSME credit data included unidentified financing for consumption purposes, and were based on the credit limit of banks. Since April 2013, only the fair-value-based MSME credit data are available (ADB, 2014a). As can be seen in Table 9, in 2011 with the old calculation system, total loans outstanding of MSMEs was approximately Rp1,151 trillion, compared to Rp479 trillion with the new system. By January 2016, MSME loans outstanding totaled around Rp719.2 trillion and accounted for 18.07 per cent of total commercial bank loans. Next Table 10 shows NPLs of MSMEs during the period 2008-2016 (January).

**Table 9: MSMEs Outstanding Loans from Commercial Banks in Indonesia, 2010-2016**

Description	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016**
MSMEs loans (Rp bil.)	926,782	1,151,392	1,350,606	...	...	...	...
MSMEs loans (Rp.bil) *	...	479,887	552,226	639,472	671,721	739,801	719,199
Percentage of total loans (%)	52.48	50.95	39.91	...	...	...	...
Percentage of total loans (%)*	...	21.24	16.32	19.42	18.28	18.23	18.07
Total loans (Rp bil.)	1,765,845	2,259,862	3,384,230	3,292,874	3,674,308	4,057,904	3,983,035

Note: \* based on fair value since 2011; \*\* January

Sources: ADB (2014a) and OJK (statistik perbankan Indonesia), January 2016  
<http://www.ojk.go.id/id/kanal/perbankan/data-dan-statistik/statistik-perbankan-indonesia/Pages/Statistik-Perbankan-Indonesia-Januari-2016.aspx>).

**Table 10: MSME NPLs in Indonesia, 2008-2016**

NPL	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016 **
MSME NPLs (Rp bil.)	20,712	22,720	24,045	26,115	31,714				
MSME NPLs (Rp bil.) *				15,674	17,011	19,515	29,040	29,792	32.389
MSME NPLs to MSME loans (%)	3.3	3.1	2.6	2.3	2.3				
MSME NPLs to MSME loans (%)*				3.4	3.2	3.6	4.0	4.0	4.5

Note: \* based on fair value since 2011; \*\* January

Sources: ADB (2014a, 2015) and OJK (statistik perbankan Indonesia), January 2016  
<http://www.ojk.go.id/id/kanal/perbankan/data-dan-statistik/statistik-perbankan-indonesia/Pages/Statistik-Perbankan-Indonesia-Januari-2016.aspx>.

Credit guarantees are a popular instrument for credit enhancement in Indonesia, started in the early 1970s when two most important government-sponsored guarantee institutions, i.e. PT *Asuransi Kredit Indonesia* (Askrindo), and *Perum Jamkrindo* were established. Askrindo is owned 55 per cent by Bank Indonesia (BI) and the Ministry of Finance (45 per cent). They have been coping with MSME loan guarantees nationwide. The guarantee coverage ratio, which measures the share of qualifying loans guaranteed by an institution, is between 70 and 80 per cent (ADB, 2014b; Shim, 2006). In addition, another government-sponsored guarantee agency was established in 2000, i.e. *Perum Sarana Pengembangan Usaha* (Perum Sarana), and is 100 per cent government-owned. Its guarantee coverage is maximum 75 per cent (Shim, 2006). At the regional level, there are PT *Jamkrinda* Jatim in the province of East Java, established in 2010 and PT *Jamkrinda* in the province of Bali, established in 2011. Their target clients are only MSEs (ADB, 2014b). Besides government backed credit guarantees for MSMEs, Indonesia has also a private credit guarantee corporation, namely PT. *Penjamin Kredit Pengusaha Indonesia* (PKPI), which has been operating nationwide since its establishment in 1995 (ADB, 2014a, b).

In 2008, the Indonesian government issued Presidential Decree No.2/2008 on guarantee institutions and the Ministerial Regulations (the Ministry of Finance) No.222/2008 and No.99/2011 on guarantee institutions and re-guarantee institutions. These regulations are a legal basis for the guarantee business in Indonesia. Based on those regulations, licensed regional credit guarantee corporations, mainly owned by local governments, have been established in many provinces, including East Java, West Java, Bali, Riau, West Nusa Tenggara, and West Sumatra. In addition to these, a syariah based (Islamic) guarantee corporation, i.e. *Penjaminan Pembiayaan Askrindo Syariah*, owned by Askrindo, was also established on 28 December 2012 (ADB, 2014a).

Probably the most popular government initiated credit guarantee scheme for MSMEs is People Business Credit or known as KUR, launched in November 2007, by Presidential Instruction Number 6/ 2007. The main aim of KUR is to help finance feasible, but not

bankable, MSMEs, particularly MSEs, and cooperatives (Tambunan, 2015). Like the KIK/KMKP, two very popular subsidized credits for MSMEs in the New Order regime, KUR is intended to provide working capital and investment credit with concessional lending rates and is principally free of collateral as normally required by commercial banks. Even for up to Rp 25 million, categorized as "KUR micro", business license or known in Indonesia as SIUP is not required; only an identity card (i.e. KTP) of the applicant and an official letter from the village leader (*lurah*) (Machmud and Ainul, 2010). The source for KUR is 100 per cent from commercial banks assigned by the government. KUR guarantees between 70 per cent and 80 per cent of the credit applied while the remaining 20 to 30 per cent risk is taken by participating banks (Tambunan, 2015).

Three main groups (pillars) are involved in the implementation of the KUR program. The first is government, through Bank Indonesia (BI) and technical departments (e.g. Ministry of Finance, Ministry of Agriculture, Ministry of Forestry, Ministry of Maritime Affairs and Fisheries, Ministry of Industry, and State Ministry for Cooperatives and Small and Medium Enterprises). The program is coordinated by the Coordinating Ministry for Economic Affairs. The function of the government is to assist and support with the implementation of credit provisions and guarantees.

The second pillar is the guarantor institutions that guarantees the credit distributed by the banks, namely PT. (Persero) Asuransi Kredit Indonesia (PT. Askrido) and Perusahaan Umum Jaminan Kredit Indonesia (Perum Jamkrindo); although there are some other private companies which have voluntarily joined the program. PT Asuransi Kredit Indonesia provides two types of services: (i) credit guarantees: bank and nonbank credit guarantees, counter bank guarantees, and regional credit guarantees; and (ii) credit insurance: trade credit insurance, surety bonds, customs bonds, and reinsurance. The main aim of PT Jamkrindo is to provide credit guarantee services, including government programs and commercial credit, to MSMEs. It has various MSMEs credit guarantee products: microcredit. KUR guarantor companies provide part of the guarantee to participating banks for KUR credit given to MSMEs. Nevertheless, MSME debtors are still obliged to repay the KUR credit received from the participating bank. The government acts as the underwriter (IJP) for KUR compensation (<http://www.tnp2k.go.id/en/frequently-asked-questions-faqs/cluster-iii-2/credit-for-businesses-programme-kur/>).

Third pillar are banks, as recipients of the guarantees that function as credit distributors to MSMEs. It started in 2007 with only six state-owned commercial banks: Bank BRI, Bank Mandiri, Bank BNI, Bank BTN, Bank Syariah Mandiri and Bank Bukopin, and 13 regional development banks (BPD): Bank Nagari, Bank DKI, Bank Jatim, Bank Jateng, BPD DIY, Bank Jabar Banten, Bank NTB, Bank Kalbar, Bank Kalteng, Bank Kalsel, Bank Sulut, Bank Maluku and Bank Papua. Currently, the group of BPD expanded to 26 units (ADB, 2014a).

Normally, KUR has two types of channeling. KUR could be obtained either individually or collectively. If it is taken collectively through cooperatives, banks could channel the credit either to the cooperatives (i.e. the executing model) or to focal point/persons in the cooperatives (the channeling model). So far, based on Bank

Mandiri assessment, cited by Kinasih (2014), the executing model is more effective in terms of credit utilization and performance of payment rather than the channeling model.

The Indonesian government does put efforts to continuously improve the implementation of KUR, with various steps with the aim to (i) improve coordination among key, related ministries and other agencies, including regional government; (ii) encourage all key stakeholders, especially regional and local government, to be more active in supporting and promoting local MSMEs to make them ready as potential receivers of KUR; (iii) be more aggressive in publicizing and disseminating information about the scheme, including the application procedure and potential benefits. During the series of FGDs in the three cities, both the bank (i.e. BRI); *Kantor Dinas* of Cooperative and SME, and Industry; business association; and other participants all agree that efforts to socialize KUR until now are still not yet optimal; and (iv) facilitate coordination between the implementing banks and KUR companies which provide guarantees (Tambunan, 2015). Also, the government has a plan to reduce the interest rate for KUR micro from currently 9 per cent to 7 per cent; probably next year (2017) (Kompas, 2016).

Many people have assessed KUR as a successful microfinance program, especially for MSEs. In October 2012, President Susilo Bambang Yudhoyono was awarded “Letter of Recognition” by the International Micro Finance Community for his successful implementation of KUR and microfinance in general, in Indonesia. The success of KUR is indeed not unrelated to the internationally-recognized success of Indonesia, and BRI in implementing microfinance. Therefore, Indonesia has been mentioned as a potential “world laboratory” for microfinance (Tambunan, 2014).

## 5. Conclusion

From reviewing Vietnam and Indonesia in implementing their CGSs, some critical factors for successful CGSs are the followings:

a) Dissemination to have a widely coverage of MSME. In Indonesia, for instance, in the past few years BRI has adopted a digital online system in the process of KUR application. With this system, a potential borrower does not need to find or to go to a local BRI office; she/he simply uses hand phone to apply. So, now it becomes more easy for MSMEs in many remote or rather isolated rural areas including in the eastern part of the country, especially in Papua, where the numbers of local offices of BRI are still relatively limited (mostly in cities) to apply for KUR. BRI only needs to disseminate this new system more actively in these areas;

b) Simple application procedure. Especially for MSEs' owners who in general are low educated, they are more difficult to understand the banking procedures. Moreover, as a key characteristic of MSEs, especially in developing countries, owners of MSEs in general do all day-to-day tasks of their businesses (e.g. marketing, procurement of raw materials, production, and financing) that makes them difficult to leave their factories or workshops;

c) Incentives mechanism for guaranteed borrowers should be put in place to mitigate or to prevent them from 'moral hazard'. Possible incentives are such as easier

procedure for the next application or longer debt repayment period. In addition, from interviews with resource persons in some member states, it was commonly stated that collateral requirement, i.e. percentage stake each borrower puts at risk, should not be set to zero, as it may also serve as a tool to mitigate moral hazard problem at the borrower level. It could also help screen safe from risky borrowers;

d) Incentives mechanism for the channeling banks (e.g. tax deductible) should also be put in place not only to maintain their vigorous credit assessment, monitoring credit quality of guaranteed borrowers and collection of debt repayment, but also to provide full assistance to guaranteed borrowers in managing their finance. With respect to bank assistance, according to an official from BRI, one key to the success in maintaining the NPL remains low is the full assistance provided by BRI to their guaranteed MSMEs in running their businesses, especially with respect to their financial management;

e) Structure and institutional arrangements that take account of both adverse selection and moral hazard. This is crucial because a CGS does not reallocate risk between borrowers and banks, but to the guarantee agent instead so that the CGS reduces the overall risk faced by the two parties and it does not alleviate 'moral hazard'. This may explain, among other factors, why loans backed by credit guarantees in some member states have high NPLs;

f) Credit guarantee mechanism. Because of information asymmetry, not well-designed credit guarantee mechanism might cause the moral hazard. Borrowers may have high incentive to default since part of collateral, fulfilled by a credit guarantee agent, is not belonged to them (the loss because of their default will be covered by the guarantee agents). A good well-designed credit guarantee mechanism includes how incentives and sanctions are set, how the fund is governed, risk-based pricing, and risk management mechanisms;

h) Willingness and readiness to participate. As banks to participate in a CGS are voluntary, their willingness to participate is thus highly dependent on their trust to the scheme. In Indonesia, no problems with the participation of banks have been found. Differently, in Vietnam, from interviews with the resource persons, it reveals that low trust from local banks seemed to be among various constraints in launching the scheme;

i) Spread evenly to the entire country that all MSMEs in all parts of the country have the same opportunity to be granted by the scheme. In Indonesia, although all banks owned by both the state and regional governments are channeling KUR, BRI is the leading bank because of its advantages over the other state-owned banks, including having local offices in all over the country not only at the district but also at the village level; especially in the western part of the country;

j) Data on MSMEs financial condition. In many countries, MSMEs' financial statements are generally not audited or even do not exist in most MSMEs, especially MSEs. So, it is difficult for banks to conduct risk assessment for MSME borrowers due to the availability and limited reliability of data. Thus, the centralized data of MSME are also crucial for the successful of a CGS implementation;



k) Economic condition which greatly affects banking condition (or vice versa as happened in Indonesia during the Asian financial crisis in 1997/98) and government financial condition. Adverse economic conditions affecting both the ability of banks to extend credit and guarantee agents, as well as guaranteed MSMEs to repay their loans and interest. During the Asian financial crisis, many companies were failed to pay off their debts to the bank;

## REFERENCES

- ADB (2014a), *Asia SME Finance Monitor 2013*, Manila: Asian Development Bank (<http://adb.org/sites/default/files/pub/2014/asia-sme-finance-monitor-2013.pdf>).
- ADB (2014b), *ADB-OECD Study on Enhancing Financial Accessibility for SMEs. Lessons from Recent Crises*, Manila; Asian Development Bank (<http://www.oecd.org/cfe/smes/adb-oecd-study-enhancing-financial-accessibility-smes.pdf>).
- ADB (2015), *Asia SME Finance Monitor 2014*, Manila: Asian Development Bank (<http://adb.org/sites/default/files/pub/2015/asia-sme-finance-monitor-2014.pdf>).
- CMEA (2016), "Program Kredit Usaha Rakyat", 3 March 2016, Surabaya: Coordinating Ministry for Economic Affairs, Republic of Indonesia ([http://kur.ekon.go.id/upload/doc/program-kredit-usaha-rakyat%20\(1\).pdf](http://kur.ekon.go.id/upload/doc/program-kredit-usaha-rakyat%20(1).pdf)).
- Do, Sam and Thach Pham (2007), "Policies for Developing Small and Medium Enterprises in Vietnam", *Policies on Developing Small and Medium Enterprises in Vietnam* ([https://www.pecc.org/images/stories/publications/SME-2007-10\\_Policies\\_for\\_Developing\\_Small\\_and\\_Medium\\_Enterprises\\_in\\_Vietnam-Do-Pham.pdf](https://www.pecc.org/images/stories/publications/SME-2007-10_Policies_for_Developing_Small_and_Medium_Enterprises_in_Vietnam-Do-Pham.pdf)).
- Freeman, Nick J. and Le Bich Ngoc (2007), "Assistance to Establish the National and Provincial SME Support Infrastructure SME Finance in Vietnam: Reviewing Past Progress and Scoping Future Developments", Working Draft of Technical Report, 12th May 2007, UNIDO\_TF/VIE/04/001/11-5X\_v3\_NJF & LBN, Vienna: United Nations Industrial Development Organization ([http://www.unido.org/fileadmin/user\\_media/UNIDO\\_Worldwide/Offices/UNIDO\\_Offices/Viet\\_Nam/Annex\\_-\\_Working\\_Draft\\_Technical\\_Report.pdf](http://www.unido.org/fileadmin/user_media/UNIDO_Worldwide/Offices/UNIDO_Offices/Viet_Nam/Annex_-_Working_Draft_Technical_Report.pdf)).
- HCGF (2016), "Credit Guarantee Performances Through CGF and VDB", People's Committee of Ho Chi Minh City, January, Ho Chi Minh City: Hochiminh City Credit Guarantee Fund.
- Hung, PGS.TS. Ho Sy; Th.s. Nguyen Hoa Curong; Th.s. Nguyen Hong Lien, Th.s. Trinh Thi Hurong; Th.s. Nguyen Thanh Le; and Th.s. Pham Thai Son (2014), "Small and Medium Enterprises in Vietnam 2014", SACH TRANG White Paper, Hanoi: NHA XUAT BAN THONG KE.
- Kinasih, Herjuno Ndaru (2014), "Innovations in Small and Medium Enterprises' access to Finance in Southeast Asia: The Case of Indonesia and Vietnam" ([https://www.academia.edu/4657947/Innovations\\_in\\_Small\\_and\\_Medium\\_Enterprises\\_Access\\_to\\_Finance\\_in\\_Southeast\\_Asia\\_The\\_Case\\_of\\_Indonesia\\_and\\_Vietnam](https://www.academia.edu/4657947/Innovations_in_Small_and_Medium_Enterprises_Access_to_Finance_in_Southeast_Asia_The_Case_of_Indonesia_and_Vietnam)).

- Kompas (2016), "Kemudahan Kredit bagi UKM Terus Didorong", *Pembiayaan Mikro, Ekonomi*, page 19, Wednesday, 11 May, Jakarta.
- Machmud, Zakir and Ainul Huda (2010), " SMEs' Access to Finance: An Indonesia Case Study', on Charles Harvie, Sothea Oum, and Dionisius A. Narjoko (eds.), "Small and Medium Enterprises (SMEs) Access to Finance in Selected East Asian Economies, ERIA Research Project Report 2010, No. 14, Jakarta: ERIA [http://www.eria.org/publications/research\\_project\\_reports/images/pdf/y2010/no14/CH\\_09\\_Indonesia \(p.265-230\).pdf](http://www.eria.org/publications/research_project_reports/images/pdf/y2010/no14/CH_09_Indonesia(p.265-230).pdf).
- MPI (2014), "Small and Medium Enterprises in Vietnam", white paper, Hanoi: Ministry of Planning, and Investment, Agency for Enterprise Development (<http://en.business.gov.vn/tabid/133/ catid/572/ item/ 13807/ white-paper-on-vietnam-sme-2014.aspx>).
- Muis, A., and R. Sipayung (2013), "Sukses Salurkan KUR, Indonesia Bersiap Jadi Laboratorium Keuangan Mikro Dunia", 11 June, Jakarta (<http://old.setkab.go.id/artikel-9007-sukses-salurkan-kur-indonesia-bersiap-jadi-laboratorium-keuangan-mikro-dunia.html>).
- O'Bryan, W. E. (2010). An analysis of small business loan guarantee funds. Nebraska.
- OECD (2015), "New Approaches to SME and Entrepreneurship Financing: Broadening the Range of Instruments", Paris: Organisation of Economic Cooperation and Development.
- Samujh, Ruth-Helen; Linda Twiname, and Jody Reutemann (2012), "Credit Guarantee Schemes Supporting Small Enterprise Development: A Review", *Asian Journal of Business and Accounting*, 5(2): 21-40.
- Shim, Ilhyock (2006), "Corporate credit guarantees in Asia", *BIS Quarterly Review*, December: 85-98 ([http://www.bis.org/publ/qtrpdf/r\\_qt0612i.pdf](http://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt0612i.pdf)).
- Tambunan, Tulus T.H. (2009a), *SME in Asian Developing Countries*, London: Palgrave Macmillan Publisher.
- Tambunan, Tulus T.H. (2009b), *Development of SMEs in ASEAN Countries*, Readworthy Publications, Ltd, New Delhi.
- Tambunan, T. (2015), "Financial Inclusion, Financial Education, and Financial Regulation: A Story from Indonesia", ADBI Working Paper 535. Tokyo: Asian Development Bank Institute. Available: <http://www.adb.org/publications/financial-inclusion-financial-education-and-financial-regulation-story-indonesia/>.
- Vo, T. T., T.C. Tran, V. D. Bui and D. C. Trinh (2010), "Small and Medium Enterprises Access to Finance in Vietnam', in Harvie, C., S. Oum, and D. Narjoko (eds.), "Small and Medium Enterprises (SMEs) Access to Finance in Selected East Asian Economies", ERIA Research Project Report 2010-14, Jakarta.
- VCCI (2015), *Viet Nam Business Annual Report 2015*, Hanoi: Viet Nam Chamber of Commerce and Industry.

**NGHIÊN CỨU CHUỖI GIÁ TRỊ SẢN PHẨM MÂY TRE ĐAN  
TẠI VÙNG DÂN TỘC THIỂU SỐ - KHU VỰC BẮC TÂY NGUYÊN**  
**A STUDY OF THE VALUE CHAIN OF BAMBOO AND RATTAN PRODUCTS OF  
THE MINORITY GROUPS IN THE NORTH CENTRAL HIGHLANDS**

*ThS. Phan Thị Nhung*

*ThS. Phan Thị Thanh Trúc*

*Phân hiệu Đại học Đà Nẵng tại Kon Tum*

**Tóm tắt**

*Nghiên cứu tiến hành khảo sát các tác nhân tham gia trong chuỗi giá trị mây tre đan của người dân tộc thiểu số khu vực Bắc Tây Nguyên bao gồm các nông hộ sản xuất, thương lái thu gom, công ty sản xuất mây tre, du khách tại huyện Kon Plong, tỉnh Kon Tum và Chư Sê, tỉnh Gia Lai. Nghiên cứu được thực hiện trên cơ sở tiếp cận liên kết chuỗi giá trị và phân tích lợi thế cạnh tranh ngành hàng. Kết quả nghiên cứu cho thấy hiện chuỗi giá trị có 2 kênh phân phối chính. Phân phối lợi ích đang không có lợi cho người nông dân, mức lợi nhuận thu được thấp khiến người đồng bào bỏ nghề. Qua phân tích ma trận SWOT, nghiên cứu thấy được hiện nay ngành hàng này còn khá nhiều hạn chế như khó tiếp cận thị trường, nguồn nguyên vật liệu, lợi ích thấp... Đó là cơ sở để đề xuất những giải pháp cải thiện và nâng cao chuỗi giá trị ngành hàng này.*

**Từ khóa:** *chuỗi giá trị, ma trận SWOT, Bắc Tây Nguyên...*

**Abstract**

*Research conducted the survey of 146 actors in the value chain from rattan minorities in North Highlands, including growers, traders collected and rattan production company in the commune Dak Ha, Chu Se Kontum and Gia Lai province. The study was carried out on the basis of joint approach and value chain analysis of industry competitive advantage. The study results showed that the current value chain has 2 major distribution channels. Distribution of benefits is not beneficial to the farmers, the low level of profitability that people who quit. Through SWOT analysis matrix, the current study shows this sector is still quite limited and difficult access to markets, sources of raw materials, low interest ... That is the basis for proposed solutions to improve and enhance the value chain of this industry.*

**Key word:** *value chain, SWOT matrix, the North Central Highlands*

**Đặt vấn đề**

Ngành nghề tiểu thủ công nghiệp, thủ công mỹ nghệ (TCMN) mây tre đan nước ta đang có bước phát triển ngoạn mục trong vài thập niên qua. Hiện có khoảng 713 làng nghề mây tre đan trong tổng số 2017 làng nghề trên toàn quốc và hơn 1700 doanh nghiệp có liên quan đến sản xuất kinh doanh mây tre đan. Mây tre đan lát cũng là một trong những sản phẩm TCMN truyền thống của người đồng bào dân tộc thiểu số khu vực Bắc Tây Nguyên, Sự phát triển của nhóm ngành nghề này đã góp phần giải quyết việc làm, tăng thu nhập cho người đồng bào, làm chuyển dịch cơ cấu kinh tế, bảo tồn bản sắc văn hóa dân tộc.

Tuy nhiên, trên thực tế, các cộng đồng dân tộc thiểu số ở nơi đây chỉ tồn tại một số cá nhân đơn lẻ biết nghề và duy trì nghề thủ công truyền thống này như một phương thức sinh kế, làng nghề đang ngày càng bị mai một, các hộ gia đình chán nghề, muốn bỏ nghề tìm kế sinh nhai khác.

Vấn đề quy hoạch và phát triển sản phẩm mây tre đan một cách bền vững cho người đồng bào dân tộc các tỉnh khu vực Bắc Tây Nguyên đang trở nên cấp thiết, làm thế nào để có thể phối hợp chặt chẽ giữa các đối tượng trong chuỗi giá trị ngành từ các làng nghề, người dân, doanh nghiệp và các cơ quan Nhà nước, để không những từng bước tháo gỡ những khó khăn để phát triển mà còn cho phép khai thác hiệu quả nguồn nguyên liệu, tay nghề sẵn có của địa phương và góp phần gìn giữ bản sắc văn hóa đặc sắc của người đồng bào dân tộc nơi đây.

Đặt trong bối cảnh đó, nghiên cứu này giải quyết các câu hỏi như thực trạng chuỗi giá trị sản phẩm mây tre đan của người đồng bào dân tộc thiểu số hiện nay như thế nào và làm sao nâng cao năng lực cạnh tranh cho chuỗi giá trị này?

Nghiên cứu này nhằm mục tiêu làm rõ thực trạng chuỗi giá trị sản phẩm mây tre đan của người đồng bào dân tộc thiểu số khu vực Bắc Tây Nguyên, qua đó đề xuất được các khuyến nghị nhằm gia tăng giá trị gia tăng cho nhóm ngành nghề này. Căn cứ vào mục tiêu chung đó, mục tiêu cụ thể của nghiên cứu này bao gồm:

Thứ nhất, làm rõ cơ sở lý thuyết và phương pháp nghiên cứu chuỗi giá trị sản phẩm mây tre đan của người đồng bào dân tộc thiểu số khu vực Bắc Tây Nguyên.

Thứ hai, đánh giá và phân tích thực trạng chuỗi giá trị sản phẩm mây tre đan của người dân tộc thiểu số khu vực Bắc Tây Nguyên.

Thứ ba, đề xuất được các gợi ý cho chính sách nâng cao chuỗi giá trị gia tăng cho nhóm nghề mây tre đan của người dân tộc thiểu số khu vực Bắc Tây Nguyên.

## **2. Phương pháp nghiên cứu**

### **2.1. Cơ sở lý thuyết**

Hiện có 3 hướng tiếp cận về chuỗi giá trị bao gồm theo phương pháp filière; khung khái niệm do Porter M. E (1985) và phương pháp toàn cầu do Kaplinsky, R đề xuất (2000), Gereffi, G., & Korzeniewicz, M. (1994) và Gereffi, G., & Memedovic, O. (2003). Bài nghiên cứu này sử dụng theo phương pháp toàn cầu với khái niệm “chuỗi giá trị đề cập đến một loạt những hoạt động cần thiết để đưa một sản phẩm hoặc một dịch vụ từ lúc còn là khái niệm, thông qua các giai đoạn sản xuất khác nhau đến phân phối tới người tiêu dùng cuối cùng và bố trí sau khi đã sử dụng”. Trong GTZ (2009) đã chỉ ra trong chuỗi giá trị, các bên tham gia chính là các tác nhân hoạt động trên mọi cấp độ của chuỗi, bao gồm những người cung cấp sản phẩm đầu vào cụ thể, người sản xuất, người thu gom, cơ sở chế biến, người phân phối, tiêu thụ, và đại diện của các đơn vị hỗ trợ... những người đóng vai trò thúc đẩy chuỗi. Theo đó, một chuỗi giá trị bao gồm nhiều mắc xích giá trị gia tăng và chỉ tồn tại khi tất cả những mắc xích tham gia trong chuỗi đều hoạt động để tạo ra tối đa giá trị trong toàn chuỗi.

## 2.2. Phương pháp nghiên cứu

Trên cơ sở các dữ liệu nghiên cứu (dữ liệu được thu thập từ những tài liệu có liên quan trực tiếp) và dữ liệu thứ cấp (dữ liệu đã được qua xử lý qua các công trình nghiên cứu, bài viết...), bài viết tổng hợp, so sánh, đánh giá và đưa ra những vấn đề có tính lý luận và thực tiễn liên quan đến chuỗi giá trị, giá trị mà mỗi tác nhân cũng như mối liên kết giữa các tác nhân trong chuỗi giá trị mây tre đan.

Nghiên cứu sử dụng phương pháp phỏng vấn tay đôi với cán bộ chủ chốt các doanh nghiệp, và phát bảng câu hỏi cho các hộ nông dân trồng mây tre và các hộ nông dân sản xuất. Bảng hỏi xây dựng dựa trên công cụ của M4P. Thông tin về cỡ mẫu như sau:

- (1) Việc khảo sát 9 cơ sở sản xuất vào tháng 4/2016 nhằm tìm hiểu đặc điểm, quy mô sản xuất của các cơ sở (số nhân lực, doanh thu, chi phí...) và các ý kiến về phân phối sản phẩm, thị trường tiêu thụ, những thuận lợi và khó khăn, rào cản trong sản xuất và kết nối với thị trường tiêu thụ. Do trên địa bàn nhóm cơ sở sản xuất có số vốn trên 1 tỷ trở lên chiếm tỷ lệ nhỏ khoảng 5 %, trong khi đó đa phần sản xuất nhỏ lẻ với số vốn dưới 1 tỷ chiếm 95%, số lao động khoảng dưới 30 người. Do vậy, khi khảo sát phương pháp chọn mẫu ngẫu nhiên là hợp lý.
- (2) Khảo sát 107 hộ nông dân, 34 thương lái để tìm hiểu rõ hơn về giống, vật tư cung ứng trong nông nghiệp, quá trình mua bán, vận hành trong chuỗi.
- (3) Phỏng vấn 40 du khách nhằm tìm hiểu thị trường tiêu thụ, nhu cầu tiêu thụ cũng như mong muốn của họ về sản phẩm thủ công mỹ nghệ.

Địa bàn khảo sát bao gồm hai huyện Kon Plong thuộc tỉnh Kon Tum và Chư Sê thuộc tỉnh Gia Lai. Đây là hai huyện có tỷ lệ người dân tộc thiểu số sinh sống chiếm tỷ lệ trên 80% và có các làng nghề về mây tre đan. Đó là tiêu chí lựa chọn địa bàn khảo sát.

Các sản phẩm mà nhóm nghiên cứu chủ yếu gồm hai nhóm. Nhóm thứ nhất là các sản phẩm phục vụ nhu cầu sinh hoạt hàng ngày trong địa phương như: nong, nia, dầm, sang, gùi,... Nhóm sản phẩm này phân phối chủ yếu là phục vụ cho nhu cầu sinh hoạt tại cộng đồng địa phương, giá bán thấp, do đó lợi nhuận mang lại thấp. Nhóm thứ hai sản phẩm thuộc thủ công mỹ nghệ, quà lưu niệm gùi, giỏ đựng đồ, giỏ xách,... được phân phối cho các đối tượng khách hàng là khách du lịch, thương lái bán buôn, bán lẻ, các đại lý bán đồ lưu niệm, và người thu gom bán ra thị trường bên ngoài. Nhờ mẫu mã mang đậm bản chất mỹ thuật nên giá thành cao hơn, lợi nhuận thu về cũng cao hơn. Hai nhóm này được lựa chọn vì gắn với đặc thù văn hóa người dân tộc tại địa phương và thuộc vào nhóm cần duy trì và bảo tồn khỏi mai một.

Các số liệu thu thập được xử lý và phân tích thống kê, mô tả để phân tích đánh giá các nội dung trong chuỗi giá trị. Phương pháp phân tích chuỗi, làm rõ cấu trúc phân bổ trao đổi thông tin và quan hệ phi giá cả giữa các tác nhân trong chuỗi với 3 nhóm công cụ: (1) nhóm các công cụ chung gồm lựa chọn chuỗi ưu tiên để phân tích và lập sơ đồ chuỗi; (2) nhóm các công cụ phân tích định tính gồm sự liên kết, mối quan hệ giữa các tác nhân, phân tích công nghệ, kiến thức; (3) nhóm các công cụ phân tích định lượng gồm phân tích chi phí - lợi ích tăng thêm giữa các tác nhân trong chuỗi. Bài viết chủ yếu tính giá trị trung bình để tính lợi ích, giá trị tăng thêm mà mỗi nhóm nhận được.

### 3. Thực trạng chuỗi giá trị cho sản phẩm mây tre đan của người dân tộc thiểu số khu vực Bắc Tây Nguyên

#### 3.1. Khái quát thực trạng sản xuất, tiêu thụ sản phẩm mây tre đan ở vùng đồng bào dân tộc thiểu số khu vực Bắc Tây Nguyên

##### a. Khái quát về khu vực Bắc Tây Nguyên

Nằm ở cực Bắc của cao nguyên Nam Trung Bộ, khu vực Bắc Tây Nguyên gồm hai tỉnh Gia Lai, Kon Tum có tầm chiến lược quan trọng về kinh tế, chính trị, xã hội và an ninh quốc phòng đối với khu vực Tây Nguyên nói riêng và cả nước nói chung. Theo thống kê, đến năm 2015, Kon Tum có 86 xã và Gia Lai có 184 xã. Diện tích và dân số của Gia Lai gấp đôi tỉnh Kon Tum. Tình hình kinh tế xã hội của Gia Lai và Kon Tum được mô tả thông qua bảng sau:

**Bảng 2: Sơ lược tình hình kinh tế xã hội Bắc Tây Nguyên**

<b>Gia Lai</b>	<b>Kon Tum</b>
- Cơ cấu: Nông nghiệp - công nghiệp, xây dựng - dịch vụ năm 2013 tương ứng là 40,24% - 32% - 27,72%	- Cơ cấu: Nông nghiệp - công nghiệp, xây dựng - dịch vụ năm 2013 tương ứng là 25,52% - 38,04% - 36,44%
- Tốc độ tăng trưởng (GDP) bình quân hàng năm trên 12%	- Tốc độ tăng trưởng (GDP) bình quân hàng năm trên 12%
- Kim ngạch xuất khẩu 620 triệu USD	- Kim ngạch xuất khẩu 86 triệu USD
- GDP bình quân đầu người năm 2014 đạt trên 34 triệu đồng, tăng 13,7% so với năm 2013.	- GDP bình quân đầu người năm 2014 đạt 29 triệu đồng, tăng 15,8% so với năm 2013
- Kết cấu hạ tầng kỹ thuật, giao thông đường bộ, cảng biển thuận lợi	- Kết cấu hạ tầng kỹ thuật, giao thông đường bộ, cảng biển thuận lợi
- Dân số trung bình: 1.377,8 nghìn người; mật độ dân số là 89 người/km <sup>2</sup>	- Dân số trung bình: 484,2 nghìn người; mật độ dân số là 50 người/km <sup>2</sup>
- Lao động: 60,2% dân số, 10,8% qua đào tạo	- Lao động: 59,3% dân số, 12,4% qua đào tạo
- Có 17 đơn vị hành chính, gồm 1, thành phố, 2 thị xã và 14 huyện	- Có 10 đơn vị hành chính, gồm 1 thành phố, 1 thị xã và 8 huyện
- Thực hiện chính sách ưu đãi của Chính phủ và có chính sách hỗ trợ của tỉnh đối với các nhà đầu tư	- Thực hiện chính sách ưu đãi của Chính phủ và có chính sách hỗ trợ của tỉnh đối với các nhà đầu tư
- PCI 2014 thuộc nhóm tương đối thấp xếp thứ 48/63	- PCI 2014 thuộc nhóm tương đối thấp xếp thứ 56/63

*Nguồn: Niên giám thống kê Gia Lai, Kon Tum (2015)*

##### b. Thực trạng sản xuất, tiêu thụ sản phẩm mây tre đan khu vực Bắc Tây Nguyên

Sản phẩm của mây tre đan lát rất phong phú về chủng loại, đa dạng về mẫu mã, bao gồm: Các sản phẩm truyền thống như: các loại rổ, rá, dầm, sàng hay quang gánh, thúng mủng, gàu tát nước, nông nĩa, thuyền nan v.v... đến các mâm, khay, đĩa, đĩa, lọ hoa, lẵng hoa, bàn ghế, giường, chõng, gối đệm, chiếu tre, màn, quạt nan....Nguồn nguyên liệu chủ yếu để làm ra sản phẩm thủ công truyền thống của làng là cây tre và mây. Đặc điểm ưu việt của nghề mây tre đan là tiêu thụ ít nguyên liệu và thải ra rất ít phế liệu.. Để tạo ra các sản phẩm mây tre phải trải qua nhiều công đoạn: Chọn mua nguyên vật liệu; Pha tre, chẻ nan;

hun; đan, dệt sản phẩm; Xử lý mẫu mã, sản phẩm. Tuy nhiên tùy vào mỗi loại sản phẩm có đặc tính riêng thì các công đoạn trên sẽ có những quy trình nhỏ khác nhau.

Hiện nay mặt hàng thủ công mỹ nghệ mây tre đan lát của đồng bào DTTS khu vực Bắc Tây Nguyên sản xuất chủ yếu để phục vụ nhu cầu tiêu dùng sản phẩm ngay trong dân, một phần để đáp ứng nhu cầu mua sắm của khách du lịch, các đại lý, người bán buôn, bán lẻ trong và ngoài vùng... Tuy nhiên, khách hàng đặt sản phẩm là không ổn định và không có ký kết hợp đồng lâu dài.

Theo báo cáo của Sở công thương tỉnh Kon Tum và Gia Lai, nhìn chung, về hoạt động sản xuất mây tre đan lát của đồng bào khu vực Bắc Tây Nguyên phát triển còn ở mức khiêm tốn, số lượng sản phẩm sản xuất ra còn ít chưa đa dạng, các hộ sản xuất chưa được quy hoạch tập trung, thiếu mặt bằng, thiếu nguồn vốn để đầu tư mở rộng sản xuất, công cụ sản xuất thô sơ, năng suất sản xuất còn thấp, lao động chưa được đào tạo một cách bài bản, chưa có kiến thức chuyên môn về kinh doanh sản phẩm TCMN.

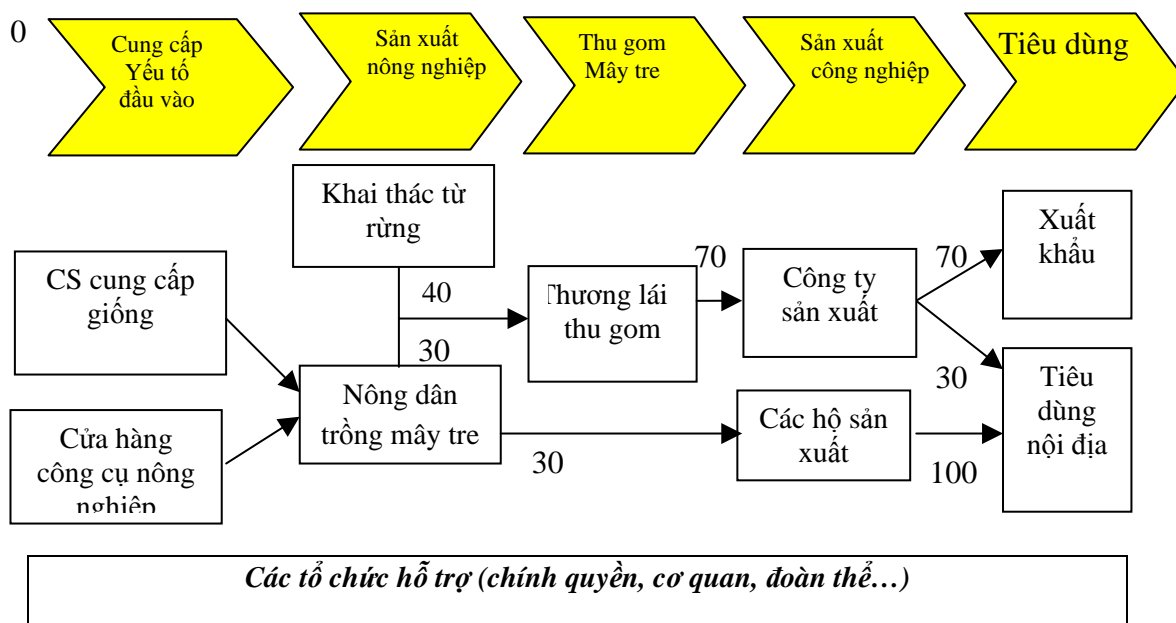
### 3.2. Sơ đồ chuỗi giá trị mây tre đan của người dân tộc thiểu số khu vực Bắc Tây Nguyên

Chuỗi giá trị mây tre đan của người dân tộc thiểu số của khu vực Bắc Tây Nguyên hình thành dựa trên sự gắn kết giữa các nhóm tác nhân có chức năng sản xuất trực tiếp bao gồm người trồng, nghệ nhân sản xuất, các hộ nông dân sản xuất, các công ty sản xuất hàng thủ công mỹ nghệ và cửa hàng bán hàng nhằm tiêu dùng trong nước và xuất khẩu.

Ngoài ra, còn có sự hiện diện của các tác nhân có chức năng hỗ trợ, cung cấp các hàng hóa đầu vào, dịch vụ khoa học công nghệ và thông tin thị trường và tổ chức sản xuất như các cơ quan xúc tiến đầu tư, xúc tiến thương mại, hệ thống ngân hàng thương mại, hệ thống cơ quan quản lý và dịch vụ nông nghiệp, các tổ chức khoa học công nghệ và hiệp hội ngành hàng.

Sơ đồ chuỗi giá trị mây tre đan khu vực Bắc Tây Nguyên được minh họa như hình 1.

**Hình 1: Sơ đồ chuỗi giá trị mây tre đan khu vực Bắc Tây Nguyên**



Nguồn: Kết quả khảo sát 2016

+ Cung cấp yếu tố đầu vào:

Bao gồm cung cấp cây giống và cửa hàng công cụ nông nghiệp:

+ Giống: hiện nay giống chủ yếu được các hộ trồng và tách ra từ các cây tre, mây có sẵn ở ngoài rừng rẫy. Các trung tâm khuyến nông của địa phương chưa có sự hỗ trợ và thiếu các nghiên cứu về các loại giống tre, mây có năng suất cao.

+ Cửa hàng công cụ nông nghiệp: cửa hàng này cung cấp các công cụ như phân bón, thuốc bảo vệ thực vật, các công cụ như cuốc, rựa ... phục vụ cho việc khai thác mây tre.

+ Khuyến nông: trạm khuyến nông của các huyện có nhiệm vụ hướng dẫn kỹ thuật trồng mây tre, xây dựng các mô hình sản xuất có hiệu quả để nhân rộng, hỗ trợ kỹ thuật chăm sóc cây trồng. Tuy nhiên, hoạt động này không có trong chính sách được triển khai của các trạm khuyến nông của các địa phương bởi theo các cán bộ cho biết “*không có chỉ đạo cho việc phát triển mây tre*”.

+ Điều kiện đất đai: diện tích mây tre của Kon Tum và Gia Lai chiếm tỷ lệ lớn. Cụ thể, ở Kon Tum, theo số liệu thống kê năm 2015, diện tích rừng của tỉnh là 656.822 ha, trong đó rừng tự nhiên là 589.679 ha, rừng trồng là 67.143 ha, với trữ lượng khoảng 54 triệu m<sup>3</sup> gỗ và 2 tỷ cây tre nứa, độ che phủ của rừng đạt trên 64%. Tương tự, rừng ở Gia Lai rất phong phú về các loài, kiểu, dạng khác nhau về tính chất, hình thái và ý nghĩa kinh tế. Tỉnh Gia Lai có gần 1 triệu ha đất lâm nghiệp, diện tích có rừng là 749.769 ha, trữ lượng gỗ 75,6 triệu m<sup>3</sup> và khoảng gần 100 triệu cây tre nứa.

Như vậy, số lượng tre nứa, lô ô trong tự nhiên rất lớn ở hai tỉnh Bắc Tây Nguyên và đây không những là nguồn nguyên liệu tiềm năng để phát triển các nghề đan lát ở khu vực, mà còn cho thấy sự phát triển mạnh mẽ của loại cây này trong điều kiện tự nhiên của khu vực. Đây cũng có thể coi là một tiềm năng để phát triển nguồn nguyên liệu cho nghề đan lát tre nứa ở Kon Tum và Gia Lai vì khi được quy hoạch đầu tư phát triển thì nguồn nguyên liệu tre nứa hoàn toàn không chịu rủi ro thiên tai mang lại.

+ Sản xuất nông nghiệp:

Bao gồm việc khai thác từ rừng và nông dân tự trồng.

Việc khai thác mây tre từ rừng chiếm tỷ lệ hơn 70%. Một số hộ nông dân tự trồng tre trong vườn hoặc rẫy của họ, tỷ lệ này chiếm khoảng 30%, có điều này bởi vì mây tre có sẵn từ trước nên nông dân mở rộng để lấy măng. Trước năm 2015, hầu như các hộ không trồng mây tre mà chủ yếu khai thác từ rừng. Điều này cho thấy bất lợi trong ngành này trong việc đảm bảo nguồn cung ứng đầu vào cho sản phẩm.

- Mô hình kết nối sản xuất tiêu thụ: Kết quả khảo sát cho thấy sau khi nông hộ khai thác sẽ bán cho thương lái, số còn lại hộ tự phục vụ cho nhu cầu của gia đình hoặc các nghệ nhân trong làng, hay các hộ sản xuất trong làng nhằm mục đích tạo thành các sản phẩm nhằm phục vụ cho tiêu dùng trong hộ.

(1) Nông dân khai thác mây tre từ rừng và trồng → thương lái thu gom: phương thức này giúp tiết kiệm chi phí vận chuyển, lao động và tìm người mua. Phương thức bán này chiếm 70%, hầu như mỗi liên kết giữa hai tác nhân này khá lỏng lẻo.



(2) Nông dân khai thác mây tre và rừng và tự trồng → Các hộ sản xuất: phương thức này chiếm 30%. Liên kết này khá chặt chẽ bởi vì không tốn kém chi phí trung gian, không có hợp đồng vì giao dịch là giao tay. Nếu trong thời gian tới, các hộ mở rộng sản xuất thì cần xây dựng kế hoạch mua bán rõ ràng.

+ **Thương lái:** là cầu nối trung gian giữa các hộ nông dân với cơ sở sản xuất. Đặc điểm của nhóm này có quy mô nhỏ, mua sản phẩm từ nông dân để bán cho người bán sỉ tại chợ hoặc nhập cho các cơ sở sản xuất. Tuy nhiên, nhóm này hoạt động dạng cá thể, không phải là các đại lý lớn nên cách thức hoạt động đơn giản, nhỏ lẻ, manh mún, thiếu chuyên nghiệp.

+ **Sản xuất công nghiệp:**

Các công ty sản xuất trên địa bàn có quy mô nhỏ, mức đóng góp vào ngân sách địa phương thấp. Công ty sản xuất có đăng ký với chính quyền có số lượng ít ỏi, khoảng 13 %, số còn lại là hộ nông dân tự làm và phục vụ cho nhu cầu gia đình và bà con hàng xóm. Tỷ lệ dành cho bán cho du khách và định hướng xuất khẩu nhỏ.

Theo ý kiến của ban quản lý các cơ sở sản xuất, mặc dù địa phương có nhiều chính sách ưu tiên và hỗ trợ cho sự phát triển của ngành, tuy nhiên về vấn đề vay vốn để mở rộng quy mô sản xuất rất khó khăn, các chính sách không rõ ràng và cụ thể cho nên rất khó để doanh nghiệp có thể xin hỗ trợ.

Hầu hết 100% các cơ sở sản xuất không trực tiếp xuất khẩu mà nhập hàng cho các công ty tại thành phố Hồ Chí Minh bởi vì quy mô nhỏ nên việc giao thương rất khó khăn.

+ **Tiêu dùng: bao gồm xuất khẩu và tiêu dùng nội địa.**

Các mặt hàng mây tre đan của người dân tộc thiểu số khu vực Bắc Tây Nguyên khá tinh xảo, do vậy việc xuất khẩu chiếm tỷ lệ cao. Số còn lại tiêu dùng nội địa.

Nhóm khách hàng sử dụng sản phẩm này chủ yếu là khách hàng tiêu dùng cá nhân mua sản phẩm phục vụ cho nhu cầu gia đình và trang trí nội thất. Với đặc thù của vùng gắn với du lịch homestay, khách hàng đến du lịch địa phương và lựa chọn những sản phẩm mang đậm âm hưởng địa phương đó, cho nên các sản phẩm này khá được ưa chuộng. Tuy nhiên, kết quả khảo sát du khách cho biết các sản phẩm của người đồng bào không ứng dụng được nhiều trong cuộc sống hàng ngày mà chủ yếu phục vụ cho việc trang trí. 85% đồng ý các mẫu mã thiếu tính đa dạng, phong phú, và 92% đồng ý mức giá các sản phẩm bán đến tay người tiêu dùng khá cao.

Nhìn chung, chuỗi giá trị mây tre đan được phân phối theo hai kênh:

**Kênh 1 :** Hộ nông dân trồng mây tre, các hộ sản xuất, công ty sản xuất mây tre - tiêu dùng. Kênh này chiếm khoảng 30% sản lượng sản xuất.

Đây là kênh mà các hộ nông dân trồng tre và có thể khai thác từ rừng sau đó họ đem về nhà tự sản xuất ra các vật dùng trong gia đình hoặc bán cho các hộ khác. Khối lượng sản phẩm qua kênh này khoảng 30%.

**Kênh 2 :** Hộ nông dân, thương lái thu gom, công ty sản xuất, tiêu dùng nội địa và xuất khẩu. Kênh này chỉ có tỷ lệ lớn, chiếm 70%.

Theo kênh này, hộ nông dân có thể vừa trồng, vừa khai thác từ rừng, sau đó bán cho thương lái. Các sản phẩm như gùi, giỏ của người đồng bào được làm rất kỹ lưỡng, bền đẹp, được các công ty sản xuất và đem xuất khẩu có giá trị cao.

### 3.3. Phân tích chi phí, giá trị gia tăng của chuỗi

**Bảng 3. Hình thành giá và phân chia lợi nhuận giữa các tác nhân trong chuỗi giá trị mây tre đan khu vực Bắc Tây Nguyên năm 2016.**

*Đơn vị tính: Đồng/sản phẩm*

Kênh	Chỉ tiêu	Nông dân trồng mây tre	Thu gom	Các hộ sản xuất	Các công ty sản xuất
Kênh 1: Nông dân Các hộ sản xuất Các công ty sản xuất	Giá mua vào	14000	-	28250	28250
	Chi phí (sản xuất/thu gom/chế biến)	12700	-	7000	9200
	Giá thành	26700	-	35250	37450
	Giá bán	28250	-	37500	50000
	Lợi nhuận	1550	-	2250	12550
Kênh 2: Nông dân Thu gom Các hộ sản xuất Các công ty sản xuất	Giá mua vào	14000	28250	28250	28250
	Chi phí (sản xuất/thu gom/chế biến)	12700	3000	7000	9200
	Giá thành	26700	31250	35250	37450
	Giá bán	28250	33300	37500	50000
	Lợi nhuận	1550	7050	2250	12550

Kênh 1: Nông dân trồng mây tre, chi phí giống khoảng chừng 4000, chăm bón khoảng 2700 đồng, lợi nhuận tính trung bình khoảng 1550 đồng. Các hộ nông dân làm thủ công, lưu giữ nghề truyền thống của gia đình có lợi nhuận khoảng 2250 đồng/cái. Các công ty sản xuất thực hiện chuyên nghiệp hơn trong khâu đầu ra nên mức lợi nhuận thu được khá cao khoảng 12550 đồng/ cái

Kênh 2: Kênh 2 dài hơn kênh số 1. Những người thu gom có lợi nhuận khoảng 7050 đồng/ cái. Lợi nhuận mà các hộ nông dân cũng như các tác nhân khác trong chuỗi chiếm tỷ lệ nhỏ. Đó cũng là một trong những nguyên nhân khiến cho ngành hàng này ngày càng bị thu hẹp.

Như vậy từ những phân tích về đặc trưng, chi phí và giá trị gia tăng của sản phẩm mây tre của người đồng bào dân tộc khu vực Bắc Tây Nguyên, cộng với việc tìm hiểu những chính sách ưu tiên, đầu tư cho sự phát triển các nhóm nghề thủ công truyền thống của địa phương và qua.

#### **4. Nâng cấp chuỗi giá trị**

##### **4.1. Phân tích năng lực cạnh tranh của sản phẩm mây tre đan ở vùng đồng bào dân tộc thiểu số khu vực Bắc Tây Nguyên qua ma trận SWOT**

Có thể thấy, về những điểm thuận lợi, Bắc Tây Nguyên là vùng đất sinh sống lâu đời của cộng đồng các dân tộc thiểu số. Người dân nơi đây có đặc điểm là đa văn hóa, đa sắc tộc, còn lưu giữ rất nhiều nghề truyền thống lâu đời trong đó có mây tre đan lát. Đây chính là điểm thuận lợi để phát triển ngành mây tre đan trong việc tận dụng kinh nghiệm truyền nghề và lao động nông nhàn của người dân địa phương. Bên cạnh đó với đặc điểm thổ nhưỡng đất đỏ bazan ở độ cao khoảng 500 m đến 600 m so với mặt biển, Bắc Tây Nguyên là vùng đất rất phù hợp để trồng các loại cây như tre, mây, cói,... phát triển. Đây cũng là khu vực đang nhận được rất nhiều sự quan tâm, đầu tư của chính quyền địa phương và trung ương về việc phát triển và gìn giữ nhóm ngành nghề truyền thống này.

**Về những cơ hội:** Mây tre đan là mặt hàng có tiềm năng thị trường rất lớn, được người tiêu dùng ưa chuộng dùng để trang trí nội thất và phong thủy. Theo nhận định của các chuyên gia thương mại, thì thị trường cho tiêu thụ sản phẩm thủ công mỹ nghệ mây tre đan cả trong và ngoài nước trong thời gian tới có xu hướng phát triển mạnh. Đặc biệt là ở các nước như: Hoa Kỳ, các nước Châu Âu, Nhật Bản, các nước Trung Đông và các nước phát triển tại châu Á. Mặt khác, ngành này thuộc nhóm ngành thủ công truyền thống có giá trị kinh tế và văn hóa lớn của cả nước, do đó có rất nhiều chính sách của nhà nước và địa phương nhằm khuyến khích đầu tư cho duy trì và phát triển của ngành nghề này. Đây là cơ hội rất lớn cho ngành mây tre của đồng bào dân tộc các tỉnh Bắc Tây Nguyên có thể phát triển mạnh mẽ hơn, gia tăng giá trị nhiều hơn cho nhóm sản phẩm này.

**Về những khó khăn:** Các doanh nghiệp Việt Nam nói chung và doanh nghiệp, làng nghề sản xuất mây tre khu vực Bắc Tây Nguyên nói riêng, đều gặp khó khăn về các mặt liên quan đến nguồn vốn kinh doanh, cơ sở hạ tầng, máy móc thiết bị, kỹ thuật sản xuất và khả năng nắm bắt xu thế thay đổi của thông tin thị trường. Những khó khăn này đã làm cho năng lực thương lượng của người bán sản phẩm mây tre đan rất thấp do sản phẩm chưa thực sự phù hợp với thị hiếu của người tiêu dùng, làm cho giá trị gia tăng mà người sản xuất nhận được chưa tương xứng với tiềm năng vốn có của nó.

**Về thách thức:** Thách thức lớn nhất đối với ngành mây tre đan phải kể đến đầu tiên đó là mẫu mã. Các nhà sản xuất của Việt Nam nói chung và các cơ sở sản xuất sản phẩm mây tre đan của đồng bào dân tộc tỉnh Kon Tum, Gia Lai nói riêng hiện nay chỉ quan tâm đến việc sản xuất những gì mình có mà không chú trọng quan tâm đến những gì mà khách hàng cần. Đối với hàng TCMN mây tre đan việc tạo ra những sản phẩm, mẫu mã riêng phù hợp với nhu cầu thị trường chính là cách tốt nhất để khẳng định mình và chính khách hàng sẵn sàng trả giá cao cho những sản phẩm đáp ứng đúng nhu cầu và sở thích của họ, đây chính là năng lực cạnh tranh đích thực. Tuy nhiên điều này sản phẩm mây tre đan của người dân khu vực Bắc Tây Nguyên chưa làm được. Điều này đã dẫn đến năng lực cạnh tranh về giá của nhóm sản phẩm này của người đồng bào Bắc Tây Nguyên là chưa cao.

Trên cơ sở phân tích các dòng chảy về sản phẩm, tài chính, đồng thời thu thập ý kiến từ các thành viên trong chuỗi, bài viết tổng hợp mô hình SWOT trong bảng 4 và 5 dựa theo các tiêu chí đánh giá đã được phân tích ở trên như sau:

**Bảng 4 : Phân tích điểm mạnh và điểm yếu cho ngành hàng mây tre đan khu vực Bắc Tây Nguyên**

	<b>Điểm mạnh</b>	<b>Điểm yếu</b>
Giống		Chưa có cơ quan nghiên cứu/ cơ sở sản xuất và cung cấp các loại giống có năng suất cao phù hợp với đặc thù của địa phương.
Sự quan tâm của các tổ chức	+ Luôn có sự quan tâm của các cấp lãnh đạo. + Định hướng phát triển vừa lưu giữ bảo tồn văn hóa ngành thủ công mỹ nghệ cho người dân tộc thiểu số. + Được xúc tiến và kêu gọi đầu tư	+ Quan tâm, hỗ trợ và kiểm soát còn chưa đồng bộ và chặt chẽ, nhất là trong công tác hỗ trợ xây dựng thương hiệu. + Chưa đẩy mạnh công tác nghiên cứu, quảng bá. + Hạn chế về hỗ trợ vốn. + Hạn chế về kỹ thuật nâng cao năng suất cây trồng, chủ yếu khai thác từ rừng.
Sản phẩm	+ Mang đậm âm hưởng Tây Nguyên.	+ Sản phẩm dễ bị thay thế. + Sản phẩm chưa phong phú, thị trường đầu ra còn hạn chế, thị trường tiêu thụ phụ thuộc nhiều vào khách du lịch. + Sản phẩm không có tính ứng dụng nhiều với nhu cầu đa số của người tiêu thụ nội địa.
Tài chính		Hạn chế trong tiếp cận nguồn vốn nhằm mở rộng sản xuất
Sản xuất	+ Nhiều nghệ nhân có tay nghề cao	+ Sản xuất manh mún, sản lượng thấp, trình độ sản xuất còn đơn giản. + Thiết bị sản xuất lạc hậu. + Kỹ thuật sản xuất hạn chế. + Thiếu vốn.
Tiêu thụ		+ Thiếu nguồn nhân lực có trình độ quản lý, ngoại ngữ yếu. + Chưa có tổ chức đứng ra để làm đầu mối để tổ chức sản xuất, tiêu thụ với quy mô lớn. + Thiếu những hợp đồng lớn. + Nhu cầu trong nước thấp
Quan hệ trong chuỗi		+ Các tác nhân chưa nhận thức rõ được trách nhiệm của mình đối với chất lượng sản phẩm. + Việc ký kết hợp đồng giữa các tác nhân chưa được áp dụng rộng rãi. + Trao đổi thông tin giữa các tác nhân còn hạn chế.

**Bảng 5: Cơ hội và thách thức của ngành mây tre đan khu vực Bắc Tây Nguyên**

	<b>Cơ hội</b>	<b>Thách thức</b>
Nhu cầu thị trường	+ Quy mô và mức tăng trưởng thị trường nước ngoài cao và ổn định. + Tiềm năng thị trường hướng tới việc sử dụng mây tre cao.	+ Sở thích tiêu dùng khách hàng thay đổi nhanh + Nhu cầu hiện tại trong nước thấp.
Thương hiệu và nhãn hiệu	Nhận thức về tầm quan trọng của việc xây dựng thương hiệu của các thành viên trong chuỗi ngày càng tăng	+ Xây dựng thương hiệu và chỉ dẫn địa lý còn chậm trễ
Xuất khẩu	+ Tiềm năng thị trường xuất khẩu tăng	+ Chất lượng sản phẩm chưa cao, giá bán không cạnh tranh. + Chưa áp dụng tiêu chuẩn quốc tế trong sản xuất

#### **4.2. Giải pháp nâng cấp chuỗi giá trị sản phẩm mây tre đan ở vùng đồng bào dân tộc thiểu số khu vực Bắc Tây Nguyên**

Qua phân tích chuỗi giá trị hiện tại và phân tích SWOT, bài viết đề xuất một vài giải pháp nhằm gia tăng chuỗi giá trị sản phẩm mây tre đan cho người đồng bào dân tộc các tỉnh Bắc Tây nguyên như sau:

*Thứ nhất*, cần phải nâng cao chất lượng sản phẩm, hoàn thiện dịch vụ cung ứng hoàn hảo, cải thiện mẫu mã sản phẩm phù hợp với xu hướng thị hiếu thay đổi của người tiêu dùng để gia tăng tính cạnh tranh về giá cho sản phẩm. Để đạt được mục tiêu này, chính quyền địa phương cũng như doanh nghiệp cần phải đẩy mạnh hoạt động nghiên cứu thị trường, để tìm hiểu nắm bắt nhu cầu thị trường sẽ là căn cứ để thiết kế, cải tiến mẫu mã sản phẩm, tạo ra sản phẩm của riêng mình. Trong việc cải tiến mẫu mã sản phẩm không chỉ nói về tính hấp dẫn, độc đáo, mà còn phải cần được đánh giá, chấp nhận bởi thị trường mà nó hướng tới. Sự kết hợp giữa tài năng độc đáo của nghệ nhân làng nghề với những hiểu biết về thị trường sẽ giúp cho sản phẩm có tính cạnh tranh cao hơn, tạo ra tính bền vững trong sự phát triển của nghề mây tre đan cho người đồng bào dân tộc. Đồng thời, việc cải tiến mẫu mã cho sản phẩm, để tăng tính cạnh tranh của sản phẩm, các cơ sở sản xuất cần phải áp dụng hệ thống quản lý chất lượng phù hợp nhằm đảm bảo và nâng cao chất lượng sản phẩm. Như đảm bảo các tiêu chuẩn quốc gia như: TCVN - tiêu chuẩn Việt Nam, tiêu chuẩn ngành, tiêu chuẩn vùng. Sau đó đầu tư thỏa đáng cho việc đáp ứng các tiêu chuẩn về chất lượng như ISO9000, ISO2000, ISO4001 (hệ thống quản lý môi trường)....

*Thứ hai*, cần phải tập trung phát triển các nguồn lực sản xuất như nguồn nhân lực, nguồn vốn tín dụng, mặt bằng sản xuất, hạ tầng, máy móc thiết bị và quy hoạch vùng nguyên liệu mây tre nứa, để phục vụ cho quá trình sản xuất, nhằm nâng cao năng suất sản xuất, hạ giá thành cho sản phẩm, từ đó nâng cao tính cạnh tranh cho sản phẩm trên thị trường.

*Thứ ba*, cần phải gia tăng tính liên kết hợp tác giữa các chủ thể trong chuỗi giá trị sản xuất sản phẩm mây tre đan thông qua các hình thức như: các tổ hợp tác xã mây tre đan; phát triển hình thức sản xuất theo hướng liên kết với nhau trong sản xuất giữa các doanh

nghiệp sản xuất và tiêu thụ sản phẩm, các trường cơ sở dạy nghề để tăng thêm sức mạnh trong cạnh tranh; pháp phát triển hình thức sản xuất theo làng nghề TCMN truyền thống gắn với du lịch là một giải pháp cũng rất hữu ích mà hiện nay nhiều địa phương trên cả nước đã áp dụng thành công.

*Thứ tư*, tận dụng nguồn hỗ trợ của dự án và địa phương để nâng cao năng lực thị trường cho các cơ sở chế biến sản xuất, tiêu thụ: Cần thực hiện 2 hoạt động: i) tập huấn kiến thức thị trường cho người trồng và nhà sản xuất, ii) xây dựng hệ thống thông tin thị trường.

*Thứ năm*, ngoài các giải pháp chính yếu trên, để gia tăng giá trị gia tăng cho sản phẩm chính quyền địa phương và doanh nghiệp cũng cần chú ý đến các vấn đề liên quan như: công tác tuyên truyền quảng cáo, nghiên cứu thị trường, xúc tiến thương mại, đăng ký bản quyền cho thương hiệu, nhãn hiệu sản phẩm,... có như vậy mới đảm bảo sự phát triển bền vững của nhóm ngành nghề này.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] GTZ. ValueLinks Manual. The Methodology of Value Chain Promotion. First Edition
- [2] M4P, *Để chuỗi giá trị hiệu quả hơn cho người nghèo*, Sổ tay thực hành phân tích chuỗi giá trị, Ngân hàng Phát triển châu
- [3] Nguyễn Văn Nền, *Phân tích mối liên kết giữa các tác nhân trong chuỗi giá trị dừa tại Bến Tre*, tạp chí Phát triển kinh tế địa phương, số 26, tr 84-89.
- [4] Nguyễn Việt Tuấn (2012). Nghiên cứu đặc điểm và mối liên kết của các tác nhân trong chuỗi giá trị sản ở Thừa Thiên Huế, Tạp chí khoa học, Đại học Huế, số 2.
- [5] Nguyễn Văn Nền (2016). Phân tích mối liên kết giữa các tác nhân trong chuỗi giá trị dừa tại Bến Tre. Tạp chí Phát triển Kinh Tế Địa Phương.
- [6] Gereffi, G., & Korzeniewicz, M. (1994). Commodity chains and global capitalism (No. 149). ABC-CLIO.
- [7] Kaplinsky, R. (2000). Globalisation and unequalisation: What can be learned from value chain analysis?. *Journal of development studies*, 37(2), 117-146.
- [8] Gereffi, G., & Memedovic, O. (2003). The global apparel value chain: What prospects for upgrading by developing countries (pp. 1-40). Vienna: United Nations Industrial Development Organization.
- [9] Porter M. E. (1985). *Competitive Advantage*. New York, The Free Press.
- [10] Quyết định 62/2013/QĐ-TTg chính sách khuyến khích phát triển hợp tác, liên kết sản xuất gắn với tiêu thụ nông sản, xây dựng cánh đồng lớn do Thủ tướng Chính phủ ban hành.
- [11] Trần Tiến Khai (2012). Liên kết dọc trong chuỗi giá trị nông sản: Nhìn từ vụ Bianfishco. The Saigontimes.vn
- [12] Tổng cục thống kê năm 2015.
- [13] <http://baocongthuong.com.vn/nganh-may-tre-dan-thi-truong-lon-khai-thac-nho.html>

**XÂY DỰNG MÔ HÌNH DỰ BÁO LƯỢNG HÀNG CONTAINER  
THÔNG QUA CẢNG CÁT LÁI, VIỆT NAM  
FORECASTING MODELS FOR THE CONTAINER CARGO  
THROUGHPUT AT CAT LAI PORT OF VIETNAM**

*ThS.NCS. Phạm Thị Thu Hằng  
Trường Đại học Hàng hải Việt Nam*

**Tóm tắt:**

*Mục tiêu của nghiên cứu này nhằm lựa chọn ra được mô hình dự báo tốt nhất cho lượng hàng container thông qua cảng Cát Lái trong ngắn hạn (theo tháng). Nghiên cứu sẽ hệ thống lại các phương pháp và mô hình dự báo định lượng được sử dụng trong dự báo ngắn hạn. Sau đó sẽ tiến hành thu thập số liệu về lượng hàng container thông qua cảng Cát Lái theo tháng từ năm 2005 đến năm 2015 theo đơn vị TEU (132 quan sát). Trên cơ sở số liệu thu thập, tiến hành phân tích số liệu và chỉ ra số liệu có dạng xu thế và mùa vụ. Từ đó đưa ra các mô hình dự báo có thể áp dụng: thô điều chỉnh xu thế và mùa vụ, san mũ Winter và phương pháp phân tích. Hơn thế nữa, lượng hàng qua cảng có thể biến đổi sai phân bậc 1 để trở thành dữ liệu dừng với các mô hình dự báo có thể sử dụng: thô giản đơn, trung bình giản đơn, trung bình di động, san mũ giản đơn và mô hình ARIMA. Dựa vào chỉ tiêu đo độ chính xác của dự báo RMSE, nghiên cứu đã chọn ra được mô hình dự báo tốt nhất, có sai số nhỏ nhất: đó là mô hình san mũ Holts. Với mô hình lựa chọn sẽ đưa ra được kết quả dự báo lượng hàng container thông qua cảng Cát Lái trong 12 tháng năm 2016, nhận thấy kết quả dự báo so với thực tế có MAPE nhỏ hơn 5%, như vậy mô hình dự báo lựa chọn là phù hợp.*

**Từ khóa:** *Mô hình dự báo, hàng container thông qua cảng, cảng Cát Lái*

**Abstract:**

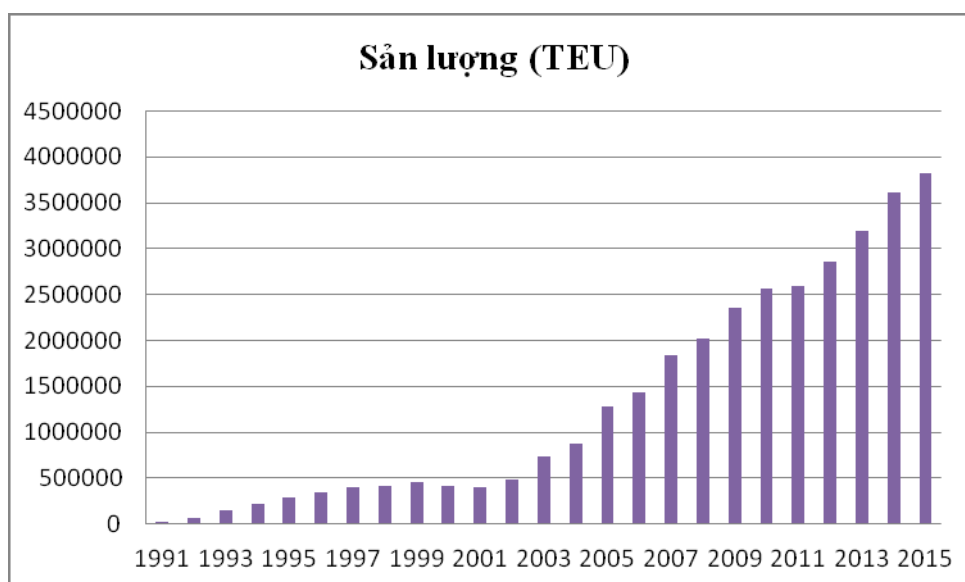
*The purpose of this research is to choose the best forecasting model for container cargo throughput at Cat Lai port in the short term (in months). The study will systematize methods and quantitative forecasting models used in the short-term forecast. After that, this study will proceed to collect data on container cargo throughput at Cat Lai port monthly from 2005 to 2015 in TEU units (132 observation). Based on data collected, it will analyze and show the seasonality and the trend of these data. Then some forecasting models can be applied: trend and seasonality adjusted crude, Winter exponential smoothing and analytical methods. Moreover, the container cargo throughput at port can be changed to become the first order stationarity with the forecasting models can be used: simple crude, simple average, moving average, single exponential smoothing and ARIMA models. With RMSE, the indicator to measure the accuracy of the forecasting models, the research choosed the smallest error and the best forecasting model: Holts exponential smoothing method. This method will be used to foecast container cargo throughput at Cat Lai Port from January to December in 2016. Comparing forecasting value with actual data, MAPE is less than 5%, so Holts method is appropriate.*

**Key words:** *forecasting model, container cargo throughput, Cat Lai port*

## Giới thiệu chung về cảng Cát Lái

Cảng Cát Lái hiện là cảng container quốc tế lớn và hiện đại nhất Việt Nam. Cảng Cát Lái hiện nay có tổng diện tích 120 hecta, chiều dài cầu tàu 1.411 m (8 bến), với cơ sở vật chất và trang thiết bị hiện đại; hệ thống quản lý, khai thác container hiện đại: phần mềm TOP-X, TOPO của RBS (Australia) cùng hệ thống phần cứng đồng bộ cho phép quản lý container theo thời gian thực, tối ưu hóa năng lực khai thác cảng, giảm thời gian giao nhận hàng, tạo nhiều tiện ích cho khách hàng... Cảng Cát Lái luôn là chọn lựa số một của các khách hàng trong giao nhận hàng hóa tại khu vực các tỉnh phía Nam, Việt Nam.

Theo nguồn số liệu thống kê từ phòng khai thác của Cảng, nhận thấy nếu như sản lượng hàng container từ giai đoạn 1991 đến 2000 không có sự biến động nhiều, thì từ năm 2001 đến năm 2015 thì sản lượng hàng container thông qua cảng tăng nhanh chóng, với tốc độ tăng bình quân là 16,8% và đặc biệt tăng nhanh nhất trong năm 2007 (tăng 28,1% so với năm 2006).



**Hình 1. Đồ thị biểu diễn lượng hàng container thông qua Cảng Cát Lái, giai đoạn 1991-2015**

Trong công tác quản lý, khai thác cảng biển nói chung và cảng container nói riêng, để lập kế hoạch tác nghiệp từng tháng cho công tác xếp dỡ ở cảng, một yếu tố đầu vào quan trọng nhất là số liệu dự báo về lượng hàng thông qua cảng trong tháng lập kế hoạch. Chính vì vậy, việc xây dựng được mô hình dự báo ngắn hạn một cách chính xác nhất lượng hàng container thông qua cảng theo từng tháng, theo đơn vị TEU, trong năm kế hoạch là một yêu cầu cấp thiết hiện nay ở các cảng container nói chung và cảng Cát Lái nói riêng.

## 2. Nội dung nghiên cứu

### 2.1. Các mô hình dự báo định lượng trong ngắn hạn

Có thể tổng hợp các mô hình dự báo định lượng được sử dụng trong ngắn hạn bằng bảng sau:



**Bảng 1. Các mô hình dự báo định lượng sử dụng trong ngắn hạn**

TT	Phương pháp dự báo	Mô hình	Điều kiện dữ liệu áp dụng đối với mô hình
1	Dự báo thô		
1.1	Dự báo thô giản đơn	$\hat{Y}_{t+1} = Y_t$	Dữ liệu dừng
1.2	Dự báo thô điều chỉnh		
a	Điều chỉnh xu thế	$\hat{Y}_{t+1} = Y_t + (Y_t - Y_{t-1})$ Hoặc: $\hat{Y}_{t+1} = Y_t \frac{Y_t}{Y_{t-1}}$	Dữ liệu xu thế
b	Điều chỉnh mùa vụ	$\hat{Y}_{t+1} = Y_{t-3}$ Hoặc: $\hat{Y}_{t+1} = Y_{t-3} + \frac{Y_t - Y_{t-4}}{4}$	Dữ liệu mùa vụ Dữ liệu xu thế mùa vụ
2	Dự báo trung bình		
2.1.	Trung bình giản đơn	$\hat{Y}_{t+1} = \frac{1}{t} \sum_{i=1}^t Y_i$	Dữ liệu dừng
2.2.	Trung bình di động	$\hat{Y}_{t+1} = \frac{Y_t + Y_{t-1} + \dots + Y_{t-k+1}}{k}$	Dữ liệu dừng
3	San mũ		
3.1.	San mũ giản đơn	$\hat{Y}_{t+1} = \alpha \cdot Y_t + (1 - \alpha) \hat{Y}_t$	Dữ liệu dừng
3.2.	San mũ Holts	Ước lượng giá trị trung bình hiện tại: $L_t = \alpha Y_t + (1 - \alpha)(L_{t-1} + T_{t-1})$ Ước lượng xu thế (độ dốc): $T_t = \beta(L_t - L_{t-1}) + (1 - \beta)T_{t-1}$ Dự báo $p$ giai đoạn trong tương lai: $\hat{Y}_{t+p} = L_t + pT_t$	Dữ liệu xu thế
3.3.	San mũ Winter	Ước lượng giá trị trung bình hiện tại: $L_t = \alpha \frac{Y_t}{S_{t-s}} + (1 - \alpha)(L_{t-1} + T_{t-1})$ Ước lượng xu thế (độ dốc): $T_t = \beta(L_t - L_{t-1}) + (1 - \beta)T_{t-1}$ Ước lượng giá trị chỉ số mùa: $S_t = \gamma \frac{Y_t}{L_t} + (1 - \gamma)S_{t-s}$ Dự báo $p$ giai đoạn trong tương lai: $\hat{Y}_{t+p} = (L_t + pT_t)S_{t-s+p}$	Dữ liệu xu thế mùa vụ
4	Hàm xu thế		Dữ liệu xu thế

4.1.	Bậc nhất	$\hat{Y}_t = \hat{\beta}_1 + \hat{\beta}_2 .t$	
4.2.	Bậc hai	$\hat{Y}_t = \hat{\beta}_1 + \hat{\beta}_2 .t + \hat{\beta}_3 .t^2$	
4.3.	Bậc ba	$\hat{Y}_t = \hat{\beta}_1 + \hat{\beta}_2 .t + \hat{\beta}_3 .t^2 + \hat{\beta}_4 .t^3$	
4.4.	Tuyến tính - log	$\hat{Y}_t = \hat{\beta}_1 + \hat{\beta}_2 .\text{Ln}(t)$	
4.5.	Nghịch đảo	$\hat{Y}_t = \hat{\beta}_1 + \hat{\beta}_2 .(1/t)$	
4.6.	Tăng trưởng mũ	$\hat{Y}_t = e^{\hat{\beta}_1 + \hat{\beta}_2 .t + (\hat{\sigma}^2 / 2)}$	
4.7.	Log - tuyến tính	$\text{Ln}(\hat{Y})_t = \hat{\beta}_1 + \hat{\beta}_2 .t$	
5	Phương pháp phân tích		Dữ liệu xu thế, mùa vụ
5.1.	Mô hình nhân tính	$Y_t = \text{Tr} \cdot \text{Cl} \cdot \text{Sn} \cdot \text{Ir}$	
5.2.	Mô hình cộng tính	$Y_t = \text{Tr} + \text{Cl} + \text{Sn} + \text{Ir}$	
6	Mô hình ARIMA		Dữ liệu dừng
6.1.	AR(p)	$Y_t = \phi_0 + \phi_1 .Y_{t-1} + \phi_2 .Y_{t-2} + \dots + \phi_p .Y_{t-p} + U_t$	
6.2.	MA(q)	$Y_t = \phi_0 + u_t + \phi_1 .u_{t-1} + \dots + \phi_q .u_{t-q}$	
6.3.	ARMA(p,q)	$Y_t = \phi_0 + \phi_1 .Y_{t-1} + \phi_2 .Y_{t-2} + \dots + \phi_p .Y_{t-p} + u_t + \phi_1 .u_{t-1} + \dots + \phi_q .u_{t-q}$	
6.4.	ARIMA(p,d,q)	$d(Y_t, d) = \phi_0 + \phi_1 .Y_{t-1} + \phi_2 .Y_{t-2} + \dots + \phi_p .Y_{t-p} + u_t + \phi_1 .u_{t-1} + \dots + \phi_q .u_{t-q}$	Dữ liệu dừng sai phân bậc d

## 2.2. Lựa chọn mô hình dự báo lượng hàng container thông qua cảng Cát Lái theo tháng

### 2.2.1. Các bước tiến hành lựa chọn mô hình dự báo lượng hàng container thông qua cảng Cát Lái theo tháng

#### a. Thu thập số liệu

Số liệu cần thu thập chính là lượng hàng container thông qua cảng Cát Lái theo tháng theo đơn vị TEU (QCATLAI). Theo nguồn số liệu của phòng khai thác của cảng Cát Lái, ta có bảng số liệu sau:

**Bảng 2. Lượng hàng container thông qua cảng Cát Lái theo tháng từ năm 2005 đến năm 2015**

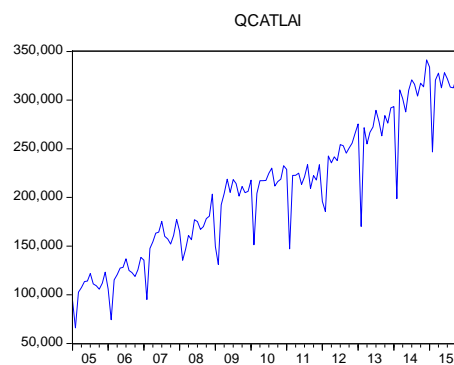
Đơn vị: TEU

Tháng	2005 (05)	2006 (06)	2007 (07)	2008 (08)	2009 (09)	2010 (10)	2011 (11)	2012 (12)	2013 (13)	2014 (14)	2015 (15)
1	94177	105817	135538	165193	149685	217717	228718	195823	275418	293384	333847
2	66097	74267	95125	135398	131175	151324	147146	185508	170217	198795	246661
3	102589	115269	147644	146816	192312	204039	222628	242579	271589	310544	320562
4	107376	120647	154532	160993	203996	217204	222708	235597	254897	301587	327761

5	113489	127516	163331	156573	218730	217165	224980	241696	266937	287849	312565
6	114150	128258	164281	177088	205156	217539	213312	237828	272326	310172	328146
7	121931	137001	175480	175175	218352	224755	221138	254382	289624	320899	321889
8	111232	124980	160082	167082	214300	230142	233739	253155	277767	316361	313357
9	109255	122759	157237	170097	201311	211752	209274	245571	263327	304145	312578
10	105754	118824	152198	178292	211294	216316	222436	250589	284169	317263	322813
11	111871	125698	161002	180704	204832	218814	217863	255814	276314	313643	334208
12	123257	138491	177388	203389	206272	232530	233622	265773	292015	341430	344718

### b. Phân tích số liệu

Biểu diễn số liệu trên đồ thị, ta nhận thấy số liệu có xu hướng tăng qua các năm, và trong mỗi năm có sự lên xuống lặp lại nên nghi ngờ chuỗi số liệu là chuỗi xu thế và mùa vụ:



**Hình 2. Đồ thị biểu diễn lượng hàng container thông qua cảng Cát Lái theo tháng (QCATLAI) từ năm 2005 đến năm 2015**

Tiến hành kiểm định nghiệm đơn vị ADF, nhận thấy  $ADF = 0,159075$  lớn hơn giá trị tới hạn  $(-3,486084)$  ở mức ý nghĩa 1% do vậy đây là dữ liệu xu thế.

Tiến hành kiểm định mùa vụ Kruscal-Wallis, nhận thấy với mô hình cộng tính và mô hình nhân tính thì thống kê Kruscal - Wallis = 0,00001 nên có thể kết luận đây là dữ liệu mùa vụ.

### c. Lựa chọn mô hình dự báo

Nhận thấy lượng hàng container thông qua cảng Cát Lái là chuỗi xu thế mùa vụ nên các mô hình dự báo ngắn hạn áp dụng với chuỗi xu thế mùa vụ là:

- Dự báo thô điều chỉnh xu thế mùa vụ;
- Dự báo san mũ Winter;
- Dự báo bằng phương pháp phân tích.

Tiến hành tính toán các chỉ tiêu đo độ chính xác của dự báo thô điều chỉnh xu thế mùa vụ và san mũ Winter ta thu được kết quả sau:

**Bảng 3. Các chỉ tiêu đo độ chính xác của dự báo thô điều chỉnh xu thế mùa vụ và san mũ Winter**

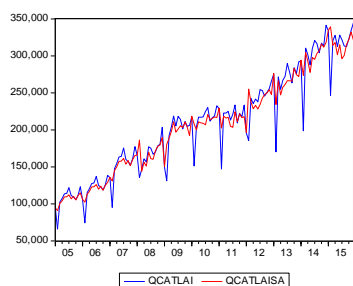
TT	Phương pháp dự báo	MAE	MAPE	MPE	MSE	RMSE
1	Thô điều chỉnh xu thế mùa vụ	26.930,04	0,131619	0,073315	1.303.281.278	36.100,99
2	San mũ Winter					10.566,31

(Các chỉ tiêu MAE, MAPE, MPE, MSE và RMSE là các chỉ tiêu đo độ chính xác của mô hình dự báo, các chỉ tiêu càng bé thì độ chính xác của mô hình càng cao)

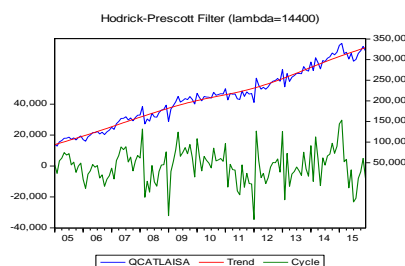
So sánh RMSE để lựa chọn mô hình dự báo. Trong hai mô hình thì mô hình dự báo san mũ Winter là tốt nhất.

Đối với dự báo bằng phương pháp phân tích, ta tiến hành các bước sau:

+ Bước 1: Tách yếu tố mùa vụ và phân rã thành phần xu hướng và chu kỳ để chuỗi dữ liệu còn xu hướng

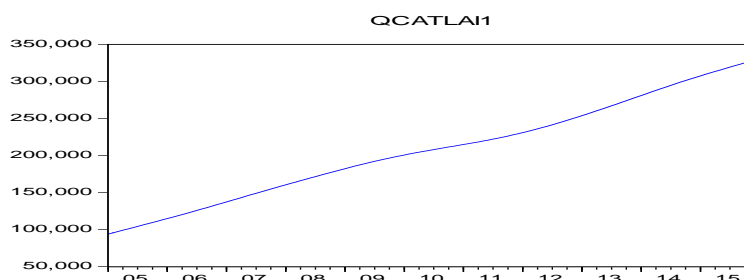


**Hình 3. Hiệu chỉnh mùa vụ dạng tích**



**Hình 4. Phân rã thành phần xu hướng và chu kỳ bằng lọc HP**

Nhận thấy lượng hàng container thông qua cảng Cát Lái theo đơn vị teu theo tháng (QCATLAI) sau khi hiệu chỉnh yếu tố mùa vụ (QCATLAISA) và tách yếu tố chu kỳ (QCATLAI1 - đường màu đỏ) có dạng **chuỗi dữ liệu xu thế tuyến tính**.



**Hình 5. Đồ thị biểu diễn lượng hàng container thông qua cảng Cát Lái theo đơn vị TEU đã điều chỉnh mùa vụ và chu kỳ (QCATLAI1)**

+ Bước 2: Lựa chọn phương pháp dự báo QCATLAI1

Đối với chuỗi dữ liệu xu thế thì các phương pháp dự báo ngắn hạn áp dụng là:

- Dự báo thô điều chỉnh xu thế;
- Dự báo san mũ Holts;
- Dự báo bằng hàm xu thế (xu thế tuyến tính).

Tiến hành tính toán các chỉ tiêu đo độ chính xác của dự báo thô điều chỉnh xu thế, san mũ Holt và dự báo bằng hàm xu thế ta thu được kết quả sau:

**Bảng 4. Các chỉ tiêu đo độ chính xác của dự báo thô điều chỉnh xu thế, san mũ Holt và hàm xu thế**

TT	Phương pháp dự báo	MAE	MAPE	MPE	MSE	RMSE
1	Thô điều chỉnh xu thế	20,437667	9,73E-05	8,77E-06	645,45	25,40585
2	San mũ Holt					25,21479
3	Mô hình xu thế	3.858,403	0,01757			4.699,542

Tiến hành so sánh RMSE của 3 phương pháp: dự báo thô điều chỉnh xu thế mùa vụ, dự báo san mũ Winter, dự báo bằng phương pháp phân tích thì phương pháp dự báo bằng san mũ Holts có RMSE là nhỏ nhất nên ta lựa chọn mô hình dự báo lượng hàng container thông qua cảng Cát Lái theo tháng, theo đơn vị TEU:

$$QCATLAI_t = QCATLAISA_t \cdot Sn_t \quad (MH1)$$

$$QCATLAISA_t = QCATLAI_t + a$$

$$QCATLAI_{t+p} = QCATLAI_t + (QCATLAI_t - QCATLAI_{t-1}) \cdot p$$

Trong đó: t là thứ tự thời gian

p là tầm xa của dự báo

$Sn_t$  (nhân tố mùa - kết quả từ phần mềm Eviews)

a (nhân tố chu kỳ - kết quả từ phần mềm Eviews)

Ngoài ra, có thể biến đổi QCATLAISA (lượng hàng container thông qua cảng Cát Lái theo đơn vị TEU đã hiệu chỉnh mùa vụ) bằng cách lấy sai phân bậc nhất thành  $D(QCATLAISA)$ , kiểm định nghiệm đơn vị ADF, ta thấy  $ADF = -12,20497$  nhỏ hơn giá trị tới hạn  $(-3,381623)$  ở mức ý nghĩa 1% do vậy đây là dữ liệu dừng.

Các mô hình dự báo ngắn hạn áp dụng với chuỗi dừng là:

- Dự báo thô giản đơn;
- Dự báo trung bình giản đơn;
- Dự báo trung bình di động;
- Dự báo san mũ giản đơn;
- Dự báo ARIMA.

Tiến hành tính toán các chỉ tiêu đo độ chính xác của các phương pháp dự báo ta thu được kết quả sau:

**Bảng 5. Các chỉ tiêu đo độ chính xác của dự báo thô giản đơn, trung bình giản đơn, trung bình di động, san mũ giản đơn và Arima**

TT	Phương pháp dự báo	MAE	MAPE	MPE	MSE	RMSE
1	Thô giản đơn	16.847,82	0,914662	0,28766	5,86E+08	24.199,76
2	Trung bình giản đơn	9.683,05	-0,01526	0,76459	1,92E+08	13.856,75
3	Trung bình di động					
	k = 2	8.489,21	0,4609	0,145	1,5E+08	12.146,69
	k = 3	17.902,82	1,3741	0,276	5,9E+08	24.392,14
4	San mũ giản đơn					13.736,77
5	ARIMA					
	AR(1)	9.705,86	1,5297			13.763,64
	AR(2)	9.608,09	1,5337			13.686,46
	MA(1)	9.776,32	1,5749			13.818,83
	ARMA(2,1)	9.759,21	1,4756			13.815,31

Tiến hành so sánh RMSE của 5 phương pháp: dự báo thô giản đơn, dự báo trung bình giản đơn, dự báo trung bình di động, dự báo san mũ giản đơn, dự báo bằng phương pháp ARIMA thì phương pháp dự báo trung bình di động có RMSE là nhỏ nhất nên ta lựa chọn mô hình dự báo cho sai phân bậc 1 của lượng hàng thông qua container thông qua cảng Tân Cảng - Cát Lái theo đơn vị teu theo tháng là mô hình trung bình di động (k = 2):

$$DQCATLAISA_{t+1} = (DQCATLAISA_{t-1} + DQCATLAISA_t)/2 \quad (MH2)$$

So sánh MH1 và MH2, MH1 có các chỉ tiêu bé hơn nên để dự báo ta chọn MH1.

### 2.3. Dự báo

Dưới sự hỗ trợ của phần mềm Eviews, với mô hình dự báo bằng san mũ Holts đã chọn, ta có bảng kết quả dự báo lượng hàng container thông qua cảng Cát Lái trong 12 tháng trong năm 2016 và năm 2017 như sau:

**Bảng 6. Dự báo lượng hàng container thông qua cảng Cát Lái trong năm 2016 và năm 2017 bằng mô hình san mũ Holts**

Tháng	Lượng hàng dự báo	Lượng hàng thực tế	MAPE (%)	Tháng	Lượng hàng dự báo
1/2016	337.247	335.025	0,663234	1/2017	380.361
2/2016	233.647	224.198	4,214578	2/2017	280.498
3/2016	344.313	338.765	1,637713	3/2017	367.950
4/2016	351.721	348.747	0,852746	4/2017	375.619
5/2016	336.633	328.284	2,543212	5/2017	360.672
6/2016	352.306	347.694	1,326504	6/2017	376.458
7/2016	347.082	335.137	3,564321	7/2017	372.278

8/2016	337.517	321.489	4,985632	8/2017	361.687
9/2016	335.545	325.079	3,219473	9/2017	358.526
10/2016	346.073	342.695	0,985673	10/2017	369.349
11/2016	357.525	352.779	1,345217	11/2017	380.860
12/2016	369.572	361.176	2,324567	12/2017	394.447

### 3. Kết luận

Tóm lại, nghiên cứu “*Mô hình dự báo lượng hàng container thông qua cảng Cát Lái*” đã giới thiệu sơ lược về cảng Cát Lái, hệ thống lại về mặt lý thuyết các mô hình dự báo định lượng áp dụng trong dự báo ngắn hạn, trên cơ sở đó thu thập và tiến hành phân tích số liệu về lượng hàng container thông qua cảng Cát Lái theo tháng từ năm 2005 đến năm 2015, chỉ ra được các mô hình dự báo có thể được áp dụng đối với dạng dữ liệu này. Dựa vào chỉ tiêu MAPE đã lựa chọn được mô hình dự báo tốt nhất: Mô hình san mũ Holts. Mô hình này được sử dụng để dự báo lượng hàng container thông qua cảng Cát Lái từ tháng 1 đến tháng 12 năm 2016. So sánh với số liệu thực tế, nhận thấy sai số rất nhỏ, nên mô hình này hoàn toàn phù hợp, có thể được sử dụng để dự báo cho lượng hàng đến cảng theo tháng trong năm 2017 và các năm tiếp theo. Trên cơ sở đó, giúp cảng Cát Lái có thể xây dựng được kế hoạch tác nghiệp xếp dỡ theo từng tháng trong các năm tới một cách hiệu quả nhất.

### TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] GS.TS Nguyễn Quang Đông, TS. Nguyễn Thị Minh, *Giáo trình Kinh tế lượng*, Trường Đại học Kinh tế quốc dân, năm 2012.
- [2] TS Nguyễn Khắc Minh, *Các phương pháp phân tích và dự báo trong kinh tế*, Trường Đại học Kinh tế quốc dân, năm 2009.
- [3] Chaman L.Jain and George CS.Wang, *Regression Analysis Modeling and Forecasting*, 2003.
- [4] Robert Pindyck, Daniel Rubinfeld, *Econometric Models and Economic Forecasts*, 2007.

**NGHIÊN CỨU CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG TỚI CẤU TRÚC VỐN  
CỦA CÁC DOANH NGHIỆP LOGISTICS NIÊM YẾT TRÊN  
THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN VIỆT NAM TRONG BỐI CẢNH HỘI NHẬP  
STUDY ON FACTORS AFFECTING THE CAPITAL STRUCTURE  
OF LOGISTICS COMPANIES LISTED ON VIETNAM STOCK MARKET  
IN THE CONTEXT OF ECONOMIC INTEGRATION**

*ThS. Nguyễn Thị Hương  
ThS. Phạm Thị Thanh Huyền  
Trường Đại học Hải Phòng*

**Tóm tắt**

*Bài viết nghiên cứu tác động của các nhân tố đến cấu trúc vốn của các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực logistics niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế, từ năm 2007 đến năm 2015. Với mẫu nghiên cứu cuối cùng là 46 doanh nghiệp, 9 nhân tố được đề xuất đưa vào mô hình gồm có 8 nhân tố thuộc về phía doanh nghiệp là: lá chắn khấu hao, đầu tư vốn lưu động, ROE, vòng quay tài sản, hệ số chi phí quản lý, chi phí nợ, chỉ số giá trên thu nhập, quy mô doanh nghiệp và 1 nhân tố thuộc về điều kiện kinh tế vĩ mô là tốc độ tăng trưởng GDP. Với ba mô hình được gợi ý là Pooled OLS, FEM và REM, nghiên cứu đã lựa chọn được mô hình hồi quy phù hợp nhất là REM. Kết quả nghiên cứu cho thấy, chỉ có 6 nhân tố có tác động đến cấu trúc vốn của các doanh nghiệp này, trong đó lá chắn khấu hao, tỷ lệ đầu tư vốn lưu động có tương quan ngược chiều, còn vòng quay tài sản, hệ số chi phí quản lý, quy mô doanh nghiệp và tốc độ tăng trưởng GDP có tương quan cùng chiều với cấu trúc vốn. Đặc biệt, tốc độ tăng trưởng kinh tế có tác động mạnh nhất đến cấu trúc vốn của các doanh nghiệp logistics thể hiện khi tốc độ tăng trưởng kinh tế tăng 1% thì sẽ làm cho tỷ lệ nợ của các doanh nghiệp này tăng 4.089%.*

**Từ khóa:** *cấu trúc vốn, doanh nghiệp logistics, thị trường chứng khoán*

**Abstract**

*The paper examined the impact of factors affecting the capital structure of logistics companies listed on Vietnam's stock market in the context of international economic integration, from 2007 to 2015. Using a sample of 46 enterprises, nine factors were taken into the model, of which eight factors belonged to the enterprises, including: shield depreciation, investment in working capital, ROE, asset turnover, coefficient of cost management, cost of debt, price index on income, firm size, and a macroeconomic factor that was the growth rate of GDP. Among three models suggested, Pooled OLS, FEM (Fixed Effects Model) and REM (Random Effects Model), the study selected the REM model. The study results showed that there were only six factors affecting the capital structure of the companies, including depreciation shield, rate of investment in working capital which were negatively correlated, and asset turnover, management expense ratio, firm size and growth rate of GDP which were correlated with the capital structure in the same direction. In particular, economic growth was the most significant impact on the*



*capital structure of the logistics companies. When economic growth rate increased by 1%, debt ratio of the companies would increased by 4,089%.*

**Keywords:** *capital structure, logistics companies, stock market*

## **1. Đặt vấn đề**

Việt Nam đang trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu và rộng với việc hoàn tất ký kết 10 Hiệp định Thương mại Tự do (FTA), trong đó có FTA với Hàn Quốc và FTA với Liên minh Kinh tế Á-Âu (bao gồm: Nga, Belarus, Kazakhstan, Armenia, Kyrgyzstan), đồng thời gia nhập cộng đồng kinh tế ASEAN. Bên cạnh đó Việt Nam cũng đang tích cực đàm phán các FTA khác như Hiệp định đối tác kinh tế toàn diện khu vực (RCEP) (ASEAN+6), FTA giữa VN và Khối Thương mại Tự do châu Âu - EFTA (gồm các nước Thụy Sĩ, Na-uy, Ireland và Liechstentein).

Về hội nhập trong lĩnh vực logistics nói riêng, Việt Nam thực hiện cam kết về tự do hóa dịch vụ logistics theo lộ trình bốn bước: tự do hóa thương mại, dỡ bỏ rào cản thuế, tạo cơ hội cho doanh nghiệp trong lĩnh vực logistics, nâng cao năng lực quản lý logistics và phát triển nguồn nhân lực. Điều này cũng sẽ đặt ra nhiều cơ hội nhưng cũng không ít thách thức cho các doanh nghiệp logistics của Việt Nam.

Theo thống kê cho thấy, hiện nay Việt Nam có khoảng 1300 doanh nghiệp hoạt động liên quan đến lĩnh vực logistics tuy nhiên 80% thị phần dịch vụ logistics Việt Nam đang rơi vào 40 công ty lớn của nước ngoài, cho thấy khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp logistics nội địa là rất yếu. Sở dĩ như vậy là do, phần lớn các doanh nghiệp logistics của Việt Nam là các doanh nghiệp vừa và nhỏ bị giới hạn rất nhiều về vốn, hiệu suất thấp, thiếu hụt nguồn nhân lực được đào tạo bài bản, chi phí logistics ở mức khá cao trong khi cơ sở hạ tầng kém phát triển, thủ tục hành chính còn nhiều bất cập.

Để có thể cạnh tranh được với các công ty của nước ngoài, các doanh nghiệp logistics còn có rất nhiều việc phải làm bên cạnh các lộ trình cải cách hành chính, hoàn thiện khung pháp lý cho ngành, mở rộng và nâng cao chất lượng cơ sở hạ tầng thuộc về phía nhà nước. Một trong những việc mà bản thân các doanh nghiệp logistics Việt Nam cần phải làm để nâng cao năng lực tài chính, từng bước có thể cạnh tranh được với các doanh nghiệp FDI là xác định được cơ cấu vốn hợp lý vừa có thể tiết kiệm được chi phí vốn lại vừa có thể khuếch đại được ảnh hưởng của đòn bẩy tài chính lên hiệu quả hoạt động kinh doanh. Để làm được điều này thì việc nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến cấu trúc vốn của các doanh nghiệp logistics là vô cùng cần thiết.

## **2. Cơ sở lý thuyết**

### **2.1 Lý thuyết M&M về cơ cấu vốn'**

Lý thuyết này được Modigliani và Miler đưa ra từ năm 1958 trên cơ sở các giả định về thị trường hoàn hảo không có chi phí giao dịch và chi phí khốn khó tài chính. Về nội dung, lý thuyết M&M được xem xét ở hai khía cạnh quan trọng đó là giá trị công ty và chi phí sử dụng vốn. Những nội dung này được xem xét trong hai trường hợp ứng với hai giả định chính: có thuế và không có thuế.

Trong trường hợp đơn giản với giả định không có thuế giá trị công ty có vay nợ bằng với giá trị của công ty không có vay nợ, do đó cơ cấu nợ trên vốn không có ảnh hưởng đến giá trị công ty. Chính vì vậy không có cơ cấu vốn nào là tối ưu và công ty cũng không thể tăng giá trị bằng cách thay đổi cơ cấu vốn. Cũng trong giả định này thì lợi nhuận yêu cầu trên vốn cổ phần có mối quan hệ cùng chiều với mức độ sử dụng đòn bẩy tài chính hay tỷ số nợ.

Trong trường hợp với giả định có thuế thu nhập công ty, giá trị công ty có vay nợ bằng giá trị công ty không có vay nợ cộng với hiện giá của lá chắn thuế. Như vậy, việc sử dụng nợ hay sử dụng đòn bẩy tài chính làm gia tăng giá trị công ty. Trong giả định này, lợi nhuận yêu cầu trên vốn cổ phần cũng có quan hệ cùng chiều với mức độ sử dụng đòn bẩy tài chính hay tỷ số nợ, tuy nhiên lý thuyết M&M trong giả định này cũng đưa ra một kết luận quan trọng, đó là vay nợ giúp công ty tiết kiệm thuế từ đó đã làm cho chi phí sử dụng vốn bình quân giảm, mặt khác đòn bẩy tài chính làm gia tăng rủi ro đối với vốn cổ phần nên chi phí sử dụng vốn cổ phần tăng lên khi công ty gia tăng tỷ số nợ

## **2.2 Lý thuyết đánh đổi**

Lý thuyết này đã thực hiện giải thích vì sao các doanh nghiệp thường được tài trợ một phần bằng nợ vay, một phần bằng vốn cổ phần. Các doanh nghiệp không thể tài trợ hoàn toàn bằng nợ vay là vì bên cạnh lợi ích từ tấm lá chắn thuế nhờ lãi vay, việc tài trợ bằng nợ cũng phát sinh nhiều chi phí, điển hình nhất là các chi phí kiệt quệ tài chính bao gồm cả chi phí trực tiếp lẫn chi phí gián tiếp của việc phá sản có nguyên nhân từ nợ. Vì vậy, mỗi lượng nợ tăng thêm, lợi ích từ tấm lá chắn thuế gia tăng thì chi phí kiệt quệ về mặt tài chính cũng từ đó gia tăng theo. Nếu lợi ích từ tấm lá chắn thuế nhờ lãi vay không cao hơn chi phí kiệt quệ tài chính thì việc sử dụng nợ không còn mang lại lợi ích cho doanh nghiệp. Chính vì vậy, cơ cấu vốn tối ưu của doanh nghiệp phải được xác định bằng cách gia tăng lượng nợ vay cho tới khi lợi ích biên từ tấm chắn thuế cân bằng với chi phí biên kiệt quệ tài chính.

## **2.3 Lý thuyết trật tự phân hạng**

Lý thuyết trật tự phân hạng hay còn gọi là lý thuyết thứ tự tăng vốn bắt đầu với thông tin bất cân xứng. Lý thuyết này được khởi tạo từ những nghiên cứu của Donaldson (1961), kết quả nghiên cứu của ông cho rằng các dự án đầu tư được tài trợ trước hết bằng nguồn vốn nội bộ, chủ yếu là lợi nhuận để lại tái đầu tư, sau đó mới sử dụng nguồn tài trợ bên ngoài thông qua việc phát hành nợ và cổ phiếu mới. Năm 1984, lý thuyết trật tự phân hạng được tiếp tục phát triển bởi Stewart Myers và Nicolas Majluf. Nhóm tác giả cho rằng thông tin bất cân xứng có những ảnh hưởng đáng kể lên quyết định đầu tư và tài trợ của doanh nghiệp. Nghiên cứu cho rằng các nhà quản trị doanh nghiệp chắc chắn sẽ có nhiều thông tin chính xác về tình hình kinh doanh của doanh nghiệp cũng như khả năng sinh lời của các dự án trong tương lai hơn là những nhà đầu tư bên ngoài. Nếu đứng ở vị trí của các nhà đầu tư thì họ sẽ có nhu cầu một mức chiết khấu cao khi doanh nghiệp phát hành chứng khoán mới, và điều này sẽ dẫn làm cho chi phí các nguồn tài trợ bên ngoài trở nên đắt đỏ hơn. Chính vì vậy, khi doanh nghiệp có nhu cầu về vốn để đáp ứng cho các dự án khả thi, tỷ suất lợi nhuận hấp dẫn thì cách tài trợ hợp lý nhất là dùng nguồn tài trợ nội bộ, cụ thể là

lợi nhuận giữ lại đầu tiên. Nếu nguồn này không đủ thì sẽ ưu tiên huy động nợ và lựa chọn cuối cùng mới là phát hành cổ phiếu thường mới.

### **3. Một số nghiên cứu về cấu trúc vốn**

#### **3.1 Trên thế giới**

Có rất nhiều các nghiên cứu trên thế giới về các nhân tố ảnh hưởng tới cấu trúc vốn của các doanh nghiệp từ các nước phát triển và đang phát triển đủ mọi lĩnh vực kinh doanh từ hoạt động trong lĩnh vực công nghiệp, công nghệ, đến bất động sản. Chẳng hạn như năm 2001 Laurence Booth và cộng sự, đã nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng tới cấu trúc vốn của các nước đang phát triển. Để làm được điều này, nhóm tác giả đã tiến hành thu thập số liệu trên các báo cáo tài chính các công ty lớn của 10 nước đang phát triển đại diện cho các châu lục như các công ty của Brazil, Mexico, Ấn Độ, Hàn Quốc, Jordan, Malaysia, Thái Lan, Pakistan, Thổ Nhĩ Kỳ và Zimbabwe trong giai đoạn 1980 -1990. Nghiên cứu đề cập các nhân tố: thuế suất, rủi ro kinh doanh, tài sản hữu hình, quy mô doanh nghiệp, tỷ suất sinh lời của tài sản, tỷ số giá trị thị trường/giá trị sổ sách của doanh nghiệp như là các yếu tố ảnh hưởng đến cấu trúc vốn của các nước đang phát triển. Kết quả nghiên cứu cho thấy về cơ bản thuế suất có ảnh hưởng ngược chiều với cấu trúc vốn. Hệ số rủi ro kinh doanh có ảnh hưởng tiêu cực đối với cấu trúc vốn của sáu quốc gia nhưng lại có tác động ngược lại với cấu trúc vốn của 4 quốc gia. Quy mô doanh nghiệp, giá trị thị trường/giá trị sổ sách có tác động tích cực với hầu hết các quốc gia, ngược lại tỷ suất sinh lời lại có tác động tiêu cực với phổ biến cấu trúc vốn của các quốc gia đã được nghiên cứu khảo sát.

Năm 2009, Yuanxin Liu Jing & Ren, nghiên cứu về các nhân tố tác động đến cấu trúc vốn của các công ty công nghệ thông tin niêm yết trên thị trường chứng khoán Trung Quốc. Nhóm tác giả đã thực hiện thu thập dữ liệu của 92 công ty công nghệ thông tin niêm yết trên thị trường chứng khoán Trung Quốc trong giai đoạn từ năm 2004 đến năm 2007 (trong đó 42 công ty niêm yết trên sàn giao dịch chứng khoán Thâm Quyển và 50 công ty niêm yết trên sàn giao dịch chứng khoán Thượng Hải). Trong nghiên cứu này, nhóm tác giả sử dụng tỷ lệ nợ như là một biến phụ thuộc. Các biến độc lập trong mô hình đề xuất bao gồm: quy mô công ty, tỷ suất sinh lời EBIT/tổng tài sản, khả năng thanh khoản, tốc độ tăng trưởng của lợi nhuận sau thuế, cơ hội tăng trưởng. Kết quả nghiên cứu cho thấy quy mô công ty, EBIT/TS có mối quan hệ thuận chiều với cơ cấu vốn, trong khi đó khả năng thanh khoản và lợi nhuận có mối quan hệ ngược chiều với cấu trúc vốn và các biến số còn lại không có tác động đến cơ cấu vốn của các doanh nghiệp công nghệ thông tin niêm yết trên thị trường chứng khoán Trung Quốc.

Cũng với mẫu nghiên cứu là các công ty niêm yết ở Trung Quốc, năm 2011, Wang mou đã nghiên cứu về các yếu tố quyết định cấu trúc vốn của các công ty này bằng cách thực hiện thu thập dữ liệu và điều tra 1230 công ty niêm yết trên thị trường chứng khoán Trung Quốc nhằm xác định cơ cấu vốn của các công ty này. Nghiên cứu sử dụng quy mô công ty, lợi nhuận, thanh khoản, cơ hội tăng trưởng, cơ cấu tài sản, rủi ro kinh doanh, lá chắn thuế và đòn bẩy như là các biến độc lập có tác động đến cấu trúc vốn. Kết quả nghiên cứu chỉ ra rằng, quy mô, lợi nhuận, rủi ro kinh doanh và lá chắn thuế có ý nghĩa ở mức 1% trong việc xác định cơ cấu vốn, trong khi thanh khoản có mức ý nghĩa 10%. Còn cơ hội

tăng trưởng và cấu trúc tài sản không phải là yếu tố quyết định quan trọng tới cấu trúc vốn của các doanh nghiệp niêm yết được khảo sát.

Còn tại Pakistan, cũng trong năm 2011, Talat Afza và cộng sự đã tiến hành nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến cấu trúc vốn của các doanh nghiệp sản xuất của Pakistan thông qua việc khảo sát 22 doanh nghiệp ô tô, 7 doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực sản xuất dây cáp và điện, 8 doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực cơ khí. Biến phụ thuộc được đề xuất trong mô hình nghiên cứu là tỷ lệ nợ, các biến độc lập bao gồm Tài sản hữu hình, quy mô doanh nghiệp, lợi nhuận, thuế, thanh khoản, chi phí sử dụng nợ và lá chắn phi thuế, nợ. Kết quả nghiên cứu chỉ ra rằng mức độ đầu tư vào tài sản hữu hình, lá chắn phi thuế, tính thanh khoản có tác động ngược chiều với tỷ lệ nợ, trong khi đó quy mô doanh nghiệp, chi phí sử dụng nợ, thuế, khả năng sinh lợi lại có tác động cùng chiều với tỷ lệ nợ.

Một nghiên cứu đáng quan tâm đối với cấu trúc vốn của một trong những quốc gia phát triển tại châu Á là Nhật Bản được công bố trong năm 2012 cũng đã được Micheal Angelo Cortez thực hiện. Tác giả đã sử dụng một mẫu nghiên cứu bao gồm 21 công ty sản xuất của Nhật Bản được niêm yết trên thị trường chứng khoán Tokyo trong giai đoạn 2001-2010. Tác giả đề xuất mô hình nghiên cứu với biến phụ thuộc là mức độ đòn bẩy được xác định bởi tổng số nợ/tổng số vốn chủ sở hữu và 6 biến độc lập bao gồm tài sản cố định/tổng tài sản, EBIT/tổng tài sản, Khấu hao lũy kế/tài sản, quy mô doanh nghiệp (được xác định bằng cách lấy logarit tự nhiên của tổng doanh thu), tốc độ tăng trưởng của tài sản cố định, tăng trưởng tổng tài sản. Kết quả nghiên cứu cho thấy tỷ lệ tài sản cố định/tổng tài sản có tác động tích cực tới biến phụ thuộc, ngược lại lá chắn thuế (khấu hao lũy kế/tổng tài sản), tốc độ tăng trưởng của tài sản lại có tác động tiêu cực. Quy mô doanh nghiệp, tốc độ tăng trưởng tài sản cố định có ảnh hưởng không đáng kể tới cấu trúc vốn.

Cũng trong năm 2012, với mẫu nghiên cứu là các doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực bất động sản tại Malaysia, Salwani Affandi và cộng sự đã thực hiện thu thập số liệu trên các báo cáo tài chính của 54 công ty bất động sản trong giai đoạn từ năm 2001 - 2008 với tất cả 432 quan sát. Mô hình nghiên cứu được đề xuất với biến phụ thuộc là tỷ lệ nợ (chỉ tiêu này được xác định bằng cách lấy tổng nợ chia cho tổng tài sản), các biến độc lập trong mô hình hồi quy là quy mô doanh nghiệp (biến này được xác định bằng cách lấy logarit tự nhiên của tổng tài sản), khả năng sinh lời cũng được xác định bằng cách lấy logarit của lợi nhuận trước lãi vay và thuế (EBIT), và mức độ đầu tư bất động sản (biến này được biểu thị bằng tỷ lệ giá trị bất động sản so với tổng tài sản). Kết quả nghiên cứu chỉ ra rằng quy mô doanh nghiệp và cơ cấu bất động sản trong tổng tài sản có tác động đáng kể tới tỷ lệ nợ của các doanh nghiệp bất động sản niêm yết trên thị trường chứng khoán Malaysia, còn lại lợi nhuận lại có mối quan hệ ngược chiều với biến phụ thuộc trong mô hình nghiên cứu.

Năm 2014, Wafa Hadriche Ben Ayed & Sonia Ghorbel Zouari đã nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến cấu trúc vốn của các doanh nghiệp vừa và nhỏ của Tunisia thông qua việc khảo sát 1760 các doanh nghiệp vừa và nhỏ trong khoảng thời gian 6 năm từ 2004-2009. Nhóm tác giả cũng sử dụng tỷ lệ nợ với vai trò là biến phụ thuộc, các biến độc lập cơ bản trong mô hình đề xuất là rủi ro kinh doanh (được xác định trên cơ sở của sự thay

đổi trong thu nhập ròng), chi phí tài chính (xác định bằng chi phí tài chính/các khoản nợ tài chính), cơ hội phát triển (được đo lường bởi sự biến động của tổng tài sản), tài sản đảm bảo (được đo lường bằng tổng tài sản hữu hình), thu nhập ròng/vốn chủ sở hữu, các khoản nợ thương mại (nợ nhà cung cấp/tổng tài sản), khả năng sinh lời (thu nhập ròng/tổng tài sản), tính thanh khoản và quy mô doanh nghiệp. Trong số các nhân tố ảnh hưởng đến cấu trúc vốn được đề xuất trong mô hình thì chỉ có 5 biến là chi phí tài chính, khả năng sinh lời, các khoản nợ thương mại, tài sản đảm bảo, cơ hội phát triển có ảnh hưởng đến cấu trúc vốn. Trong đó chi phí tài chính, khả năng sinh lời, các khoản nợ thương mại có ảnh hưởng ngược chiều với cấu trúc vốn, ngược lại giá trị tài sản đảm bảo, cơ hội tăng trưởng lại có tác động cùng chiều với cấu trúc vốn.

Năm 2015, Songul Kakillia Acaravici, đã nghiên cứu các yếu tố quyết định đến cơ cấu vốn của các doanh nghiệp sản xuất tại Thổ Nhĩ Kỳ. Cụ thể, tác giả đã tiến hành thu thập dữ liệu của 79 doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực sản xuất niêm yết trên thị trường chứng khoán Istanbul trong giai đoạn 1993 - 2010. Cơ hội tăng trưởng, quy mô doanh nghiệp, khả năng sinh lời, tài sản cố định ròng/ tài sản, lá chắn thuế không phát sinh nợ được coi là những nhân tố ảnh hưởng đến cơ cấu vốn (cơ cấu vốn được xác định trên cơ sở tỷ lệ giữa nợ và tổng tài sản). Kết quả của nghiên cứu chỉ ra rằng cơ hội tăng trưởng có ảnh hưởng tích cực tới cơ cấu vốn, cụ thể các doanh nghiệp có cơ hội tăng trưởng cao trong tương lai sẽ sử dụng nhiều nợ tài chính. Ngược lại quy mô, tỷ lệ tài sản cố định ròng lại có mối tương quan ngược chiều với cơ cấu vốn, còn lá chắn thuế không phải là yếu tố quyết định cơ cấu nguồn vốn của các doanh nghiệp trong mẫu nghiên cứu.

Năm 2016, Le Zhang and Shaozhong Yu sử dụng mô hình Pooled nghiên cứu về các quyết định cơ cấu vốn của các doanh nghiệp Logistics Trung Quốc trong giai đoạn 2003-2013 bằng cách đưa vào mô hình nghiên cứu 7 nhân tố: tỷ trọng tài sản thế chấp, ROE, tỷ số giá trị thị trường trên giá trị sổ sách, tăng trưởng tài sản, quy mô doanh nghiệp, lá chắn thuế phi nợ và tỷ lệ thanh khoản. Kết quả nghiên cứu cho thấy tỷ trọng tài sản thế chấp, ROE, tỷ lệ thanh khoản có tác động ngược chiều với tỷ lệ nợ, trong khi tỷ số giá trị thị trường trên giá trị sổ sách, quy mô doanh nghiệp, lá chắn thuế phi nợ và tốc độ tăng trưởng tài sản có tương quan cùng chiều.

### **3.2 Tại Việt Nam**

Năm 2008, Nguyễn Thành Cường đã sử dụng số liệu trên các báo cáo tài chính của 22 doanh nghiệp chế biến thủy sản Khánh Hòa, trên cơ sở phần mềm SPSS, tác giả đã xác định sự ảnh hưởng của 8 nhân tố: quy mô doanh nghiệp, cấu trúc tài sản, khả năng sinh lời, rủi ro hoạt động, cơ hội tăng trưởng, lãi suất vay bình quân, thời gian hoạt động và hình thức sở hữu tới cấu trúc nợ của các doanh nghiệp. Kết quả nghiên cứu cho thấy quy mô doanh nghiệp, khả năng sinh lời, cơ hội tăng trưởng có quan hệ thuận chiều với cấu trúc vốn, còn cấu trúc tài sản, lãi suất vay bình quân có quan hệ nghịch chiều.

Năm 2013, Lê Đạt Chí đã tiến hành thu thập số liệu của 178 công ty phi tài chính được niêm yết trên các sàn giao dịch chứng khoán ở Việt Nam trong giai đoạn từ năm 2007 đến năm 2010 để xác định các nhân tố ảnh hưởng đến việc hoạch định cấu trúc vốn của các doanh nghiệp phi tài chính niêm yết. Nghiên cứu đã tìm thấy 6 nhân tố cốt lõi giải thích cho sự thay đổi của tỷ lệ nợ đó là thuế, lạm phát, tỷ số giá trị thị trường trên giá sổ

sách, đòn bẩy ngành, ROA và hành vi nhà quản trị, trong đó thế, đòn bẩy ngành, hành vi nhà quản trị có ảnh hưởng cùng chiều với tỷ lệ nợ, các nhân tố còn lại có ảnh hưởng ngược chiều với cấu trúc vốn.

Đặng Thị Quỳnh Anh và Quách Thị Hải Yến (2014) thực hiện nghiên cứu cấu trúc vốn của trên 180 công ty phi tài chính được niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh trong giai đoạn từ năm 2010 đến năm 2013. Các nhân tố được đưa vào mô hình bao gồm: quy mô doanh nghiệp, khả năng sinh lợi, sự tăng trưởng của doanh nghiệp, đặc điểm riêng của tài sản, tài sản cố định hữu hình, tính thanh khoản của tài sản, điều kiện của thị trường chứng khoán, thuế, điều kiện thị trường nợ. Kết quả cho thấy có 3 nhân tố tác động mạnh đến cấu trúc vốn của các doanh nghiệp này đó là quy mô doanh nghiệp, khả năng sinh lợi và thuế. Trong đó, quy mô doanh nghiệp và khả năng sinh lợi có tương quan cùng chiều, còn thuế có tương quan ngược chiều với cấu trúc vốn.

Trần Thị Nga, Tăng Thị Hiền (2015), đã tiến hành khảo sát 25 doanh nghiệp kinh doanh khách sạn trên địa bàn thành phố Nha Trang để xác định những nhân tố ảnh hưởng tới cấu trúc vốn của nhóm các doanh nghiệp này. Kết quả nghiên cứu của nhóm tác giả cho thấy tỷ suất sinh lời của vốn chủ sở hữu, tỷ suất sinh lời của tài sản, cấu trúc tài sản có tác động cùng chiều, trong khi tốc độ tăng trưởng tài sản cố định lại có tác động ngược lại với tỷ lệ nợ.

Lê Thị Minh Nguyên (2016), đã sử dụng số liệu của 17 doanh nghiệp ngành xi măng được niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam trong giai đoạn 2007-2013 để nghiên cứu các nhân tố tác động đến cấu trúc vốn của các doanh nghiệp này thông qua phương pháp hồi quy đa biến GLS (Generalized Least Square) với ba mô hình đề xuất cho tỷ lệ tổng nợ vay, tỷ lệ nợ ngắn hạn và tỷ lệ nợ dài hạn. Các biến độc lập được đề xuất trong mô hình bao gồm tốc độ tăng trưởng, khả năng sinh lợi, cấu trúc tài sản, quy mô doanh nghiệp, tuổi doanh nghiệp, tỷ lệ sở hữu cổ phần của nhà nước, khả năng thanh toán ngắn hạn và lá chắn thuế khấu hao. Kết quả nghiên cứu chỉ ra rằng khả năng sinh lợi, tuổi doanh nghiệp, tỷ lệ sở hữu cổ phần của nhà nước và lá chắn thuế khấu hao có mối tương quan không đồng thuận với tỷ lệ nợ.

Trần Thị Thanh Tú trong luận án tiến sĩ với đề tài “Đổi mới cơ cấu vốn của các doanh nghiệp nhà nước Việt Nam hiện nay” đã tiến hành khảo sát đối tượng là các doanh nghiệp nhà nước nhằm xác định các nhân tố ảnh hưởng tới cơ cấu vốn của nhóm doanh nghiệp này. Trong mô hình tác giả gợi ý với biến phụ thuộc là hệ số nợ dài hạn trên tổng vốn có 4 nhân tố ảnh hưởng đó là lãi vay, ROA, tỷ trọng TSCĐ trong tổng tài sản và yếu tố ngành, trong đó lãi vay và ROA có tương quan ngược chiều với tỷ lệ nợ dài hạn trên tổng vốn.

Như vậy có thể nói, trên thế giới và Việt Nam cũng đã có rất nhiều những nghiên cứu về cấu trúc vốn của doanh nghiệp, phần lớn các nghiên cứu này tập trung vào nhóm các doanh nghiệp sản xuất, một số nghiên cứu tập trung vào lĩnh vực công nghệ và bất động sản..., rất hiếm có những nghiên cứu về nhóm các doanh nghiệp logistics, trong khi đây là một trong những doanh nghiệp có ý nghĩa đặc biệt quan trọng không chỉ đối với sự phát triển của nền kinh tế nói chung mà còn có tác động đối với sự phát triển của các doanh nghiệp khác. Việc có rất nhiều nghiên cứu về cấu trúc vốn lại càng cho thấy mức độ quan

trọng của vấn đề này đối với công tác hoạch định các chính sách tài chính doanh nghiệp. Đây chính là những lý do để tác giả thực hiện nghiên cứu của mình trên cơ sở kế thừa một phần từ các nghiên cứu trước đó, đồng thời cũng thể hiện màu sắc riêng về phương pháp và nội dung tiếp cận.

## **4. Dữ liệu và phương pháp nghiên cứu**

### **4.1 Dữ liệu nghiên cứu**

Nghiên cứu sử dụng số liệu thứ cấp được lấy từ các báo cáo tài chính đã được kiểm toán của các công ty hoạt động trong lĩnh vực logistics đang niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam (HoSE, HNX, UPCOM) trong giai đoạn 2007-2015 (sở dĩ không nghiên cứu đến hết năm 2016 là do phần lớn các báo cáo tài chính của các công ty chưa được kiểm toán xong). Như vậy, tính đến hết năm 2015, trên thị trường chứng khoán Việt Nam có tất cả 57 công ty hoạt động trong lĩnh vực logistics, tuy nhiên, nghiên cứu chỉ tập trung xem xét các công ty logistics niêm yết liên tục từ năm 2007 đến năm 2015, do đó có 11 công ty không đảm bảo tiêu chí này (do niêm yết sau năm 2007), vì vậy mẫu nghiên cứu chỉ còn lại 46 công ty và tạo thành bảng không cân bằng với 439 quan sát.

### **4.2 Phương pháp nghiên cứu**

Do dữ liệu trong nghiên cứu vừa mô tả theo thời gian lại vừa mô tả theo không gian nên nghiên cứu sẽ sử dụng phương pháp hồi quy với dữ liệu bảng.

Để xem xét ảnh hưởng của các yếu tố kể cả bên trong lẫn bên ngoài tác động đến cấu trúc vốn của các công ty hoạt động trong lĩnh vực logistics niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam, tác giả tiến hành ước lượng lần lượt với cả ba mô hình: Mô hình Pooled OLS, mô hình FEM (Fixed Effects Model) và mô hình REM (Random Effects Model) trên phần mềm eview8. Sự khác biệt giữa ba mô hình này được thể hiện như sau:

Với mô hình Pooled OLS: mô hình này chỉ ước lượng mô hình hồi quy OLS thông thường và bỏ qua kích thước dữ liệu gộp theo không gian và thời gian. Điều này có nghĩa là mô hình không kiểm soát được từng đặc điểm riêng của từng doanh nghiệp trong mẫu nghiên cứu.

Mô hình FEM là mô hình được phát triển từ mô hình Pooled OLS, nó khắc phục được nhược điểm của mô hình Pooled OLS, điều này có nghĩa là FEM có thể kiểm soát được ảnh hưởng riêng biệt của từng doanh nghiệp trong mẫu nghiên cứu thông qua việc phân tích mối tương quan giữa phần dư của mô hình với các biến giải thích.

Mô hình REM cũng là mô hình được phát triển từ Pooled OLS, do đó nó cũng khắc phục được nhược điểm của Pooled OLS, điểm khác biệt của REM so với FEM ở chỗ không có sự tương quan giữa phần dư của mô hình với các biến giải thích trong khi vẫn có thể kiểm soát được những ảnh hưởng riêng biệt của từng doanh nghiệp trong mẫu nghiên cứu.

Nhằm xác định được mô hình phù hợp nhất để nghiên cứu, tác giả sử dụng kiểm định Likelihood Ratio để xem xét xem mô hình Pooled OLS hay mô hình FEM, REM phù hợp. Nếu kết quả cho rằng mô hình Pooled OLS không thực sự phù hợp, tác giả sẽ tiếp tục sử dụng kiểm định Hausman để xác định lựa chọn mô hình FEM hay mô hình REM. Sau

khi xác định được mô hình phù hợp, tác giả thực hiện các kiểm định để loại bỏ biến thừa ra khỏi mô hình và ước lượng lại mô hình để đưa ra phương trình hồi quy.

### 4.3 Các biến nghiên cứu

Các nghiên cứu về cấu trúc vốn của doanh nghiệp đã được công bố trên thế giới và Việt Nam thường sử dụng tỷ lệ nợ, tỷ lệ nợ ngắn hạn, tỷ lệ nợ dài hạn như là một biến phụ thuộc, trong nghiên cứu này, tác giả cũng kế thừa những công bố trước đó và lựa chọn 1 biến phụ thuộc là tỷ lệ nợ. Ngoài trừ các nhân tố lá chắn khấu hao, ROE, quy mô doanh nghiệp được tác giả kế thừa từ các nghiên cứu trước đó, tác giả cũng đề xuất các nhân tố mới như tỷ lệ đầu tư vốn lưu động, tốc độ luân chuyển của tài sản, hệ số chi phí quản lý, tỷ số giá trên thu nhập và tốc độ tăng trưởng GDP vào mô hình nghiên cứu nhằm xác định các nhân tố ảnh hưởng đến cấu trúc vốn của các doanh nghiệp logistics niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam giai đoạn 2007-2015. Các biến nghiên cứu dự kiến của mô hình được trình bày tóm tắt trong bảng 1 như sau:

**Bảng 1: Các biến dự kiến trong mô hình phân tích**

Biến	Định nghĩa	Đơn vị	Cách tính
Tlno	Tỷ lệ nợ	Lần	Tổng nợ/Tổng tài sản
Lachankh	Lá chắn khấu hao	Lần	Giá trị hao mòn lũy kế/Tổng tài sản
Dtvld	Đầu tư vốn lưu động	Lần	(TSNH-Nợ Ngắn hạn)/Tổng Tài sản
roe	Suất sinh lợi vốn chủ sở hữu	Lần	LNST/VCSH
vqts	Vòng quay tài sản	Vòng	Doanh thu thuần/Tổng tài sản
hscpql	Hệ số chi phí quản lý doanh nghiệp	Lần	Chi phí quản lý/Doanh thu
chiphino	Chi phí nợ	Lần	Lãi vay/vay và nợ
PE	Tỷ số P/E	Lần	Giá trị thị trường/Thu nhập cổ phiếu
LnTS	Quy mô doanh nghiệp	Triệu đồng	Logarithm của tổng tài sản
GDP	Tăng trưởng kinh tế	%	

Mô hình hồi quy xem xét các yếu tố tác động đến cấu trúc vốn của các doanh nghiệp logistics được đề xuất như sau:

$$Tlno = \beta_0 + \beta_1lachankh + \beta_2Dtvld + \beta_3ROE + \beta_4VQTS + \beta_5HSCPQL + \beta_6chiphino + \beta_7PE + \beta_8LnTS + \beta_9GDP$$

Để kiểm định mô hình hồi quy trên, nghiên cứu đề xuất các giả thuyết sau:

H1: Lá chắn khấu hao có tác động ngược chiều với tỷ lệ nợ của các doanh nghiệp logistics niêm yết

H2: Đầu tư vốn lưu động có tác động ngược chiều với tỷ lệ nợ của các doanh nghiệp logistics niêm yết

H3: Suất sinh lợi của vốn chủ sở hữu (ROE) có tác động ngược chiều với tỷ lệ nợ của các doanh nghiệp logistics niêm yết

H4: Vòng quay tài sản (vòng quay vốn) có tác động ngược chiều với tỷ lệ nợ của các doanh nghiệp logistics niêm yết



H5: Hệ số chi phí quản lý có tác động cùng chiều với tỷ lệ nợ của các doanh nghiệp logistics

H6: chi phí nợ có tác động cùng chiều với tỷ lệ nợ của các doanh nghiệp logistics niêm yết

H7: Tỷ số giá trị thị trường/thu nhập cổ phiếu có tác động ngược chiều với tỷ lệ nợ của các doanh nghiệp logistics niêm yết

H8: Quy mô doanh nghiệp có tác động cùng chiều với tỷ lệ nợ của các doanh nghiệp logistics niêm yết

H9: Tăng trưởng kinh tế có tác động cùng chiều với tỷ lệ nợ của các doanh nghiệp logistics niêm yết.

## 5. Kết quả hồi quy

Bộ dữ liệu dùng để chạy mô hình là dữ liệu bảng bao gồm 439 quan sát được chọn lọc lại cho phù hợp với yêu cầu của mô hình hồi quy. Kết quả thống kê mô tả các biến được thể hiện trong bảng sau

**Bảng 2: Thống kê mô tả các biến trong mô hình**

*Nguồn: Chiết xuất từ phần mềm Eview8*

	Mean	Median	Maximum	Minimum	Std.Dev	Skewness	Kurtosis	Jarque-Bera	Obs
Tlno	0.474	0.442	2.686	0.041	0.294	1.892	11.477	1576.431	439
lachankh	0.361	0.216	19.586	0	1.010	16.202	302.489	1657715	439
Dtvld	0.136	0.124	0.8069	-1.595	0.256	-0.686	8.675	623.573	439
roe	-0.07	0.115	3.412	-42.784	2.9179	-14.354	210.435	802149.8	439
vqts	1.071	0.658	6.573	0.084	1.047	2.384	9.617	1216.929	439
hscpql	0.068	0.048	0.957	0.005	0.075	5.293	49.975	42413.91	439
chiphino	0.046	0.038	0.533	0.000	0.053	4.791	36.495	522888	439
PE	46.60	4.8	8310	-2237.5	596.482	12.205	170	347728	439
LnTS	12.94	12.733	16.13	9.843	1.219	0.522	3.034	19.971	439
GDP	0.06	0.062	0.071	0.052	0.053	0.006	0.295	2.040	10

Từ kết quả thống kê mô tả ở bảng 2, dựa vào hệ số bất đối xứng có thể thấy ngoại trừ biến Dtvld (Đầu tư vốn lưu động) và ROE (tỷ suất sinh lời vốn chủ sở hữu) thì phân bố dữ liệu của các biến hầu hết đều lệch phải so với giá trị trung bình và không tuân theo quy luật phân phối chuẩn. Bên cạnh đó, độ phân tán của một số biến là tương đối lớn như ROE, PE (chỉ số giá trên thu nhập cổ phiếu).

Về tỷ lệ nợ của các doanh nghiệp logistics niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam ở mức độ trung bình, có nghĩa là cơ cấu nợ chiếm khoảng trên 47% còn lại gần 53% là cơ cấu vốn chủ sở hữu. Sở dĩ cơ cấu nợ thấp vì phần lớn các doanh nghiệp logistics là những doanh nghiệp vừa và nhỏ, khả năng tiếp cận vốn còn hạn chế, đặc biệt là vốn vay, chính vì vậy chưa khai thác được triệt để những lợi thế mà nguồn vốn vay mang lại. Cũng từ kết quả thống kê mô tả ở bảng 2 cho thấy, mức độ chênh lệch về cơ cấu nợ của các

doanh nghiệp logistics là rất lớn, có doanh nghiệp gần như không vay nợ như công ty vận tải Hà Tiên năm 2010 hoặc có những công ty có giá trị nợ gấp hơn 2 lần giá trị tài sản như công ty vận tải biển và bất động sản Hải Việt năm 2015.

**Bảng 3: Ma trận tương quan giữa các biến trong mô hình**

	TLNO	LACHANKH	DTVLD	ROE	VQTS	HSCPQL	CHIPHINO	PE	LNTS	GDP
TLNO	1.000	-0.006	-0.695	-0.115	-0.086	0.134	-0.046	0.062	0.308	0.049
LACHANKH		1.000	-0.095	-0.043	-0.099	0.028	-0.013	0.019	0.071	0.008
DTVLD			1.000	0.182	0.231	-0.083	0.022	-0.024	-0.194	0.039
ROE				1.000	0.047	0.021	0.003	-0.008	0.039	0.002
VQTS					1.000	-0.326	0.049	-0.037	-0.357	0.008
HSCPQL						1.00	-0.029	-0.014	-0.176	0.027
CHIPHINO							1.000	-0.008	-0.127	0.035
PE								1.000	0.089	0.014
LNTS									1.000	-0.05
GDP										1.000

*Nguồn: Chiết xuất từ eview8*

Mức độ tương quan giữa các biến trong mô hình là nhỏ, thậm chí là rất nhỏ, giá trị tương quan lớn nhất trong mô hình là 0.308 giữa quy mô doanh nghiệp (LNts) và tỷ lệ nợ (Tlno), giá trị này vẫn chưa vượt quá 0.8 cho thấy không tồn tại đa cộng tuyến trong mô hình nghiên cứu.

Nghiên cứu thực hiện tìm kiếm mô hình hồi quy với ràng buộc về chuỗi thời gian và tính chất riêng của 46 doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực logistics. Với cấu trúc dữ liệu bảng (Panel Data), nghiên cứu sử dụng mô hình Pooled OLS, mô hình FEM và mô hình REM đã cho kết quả hồi quy như sau:

**Bảng 4: Kết quả mô hình hồi quy với biến phụ thuộc là TLNO**

Nhân tố	FEM		REM		Pooled	
	Hệ số	P-value	Hệ số	P-value	Hệ số	P-value
lachankh	-0.027417	0.0342	-0.026662	0.0007	-0.022301	0.0000
Dtvld	-0.622633	0.0000	-0.674655	0.0000	-0.783235	0.0000
ROE	0.001726	0.0714	0.000803	0.7746	-0.002276	0.0000
Vqts	0.063080	0.0000	0.061080	0.0000	0.067305	0.0000
hscpql	1.028698	0.0109	0.958182	0.0000	0.812382	0.0000
chiphino	-0.102420	0.4641	-0.075938	0.6327	-0.013779	0.5917
pe	-1.58E-05	0.0628	-1.66E-05	0.1994	-2.03E-05	0.0000
Ints	0.060921	0.0000	0.066147	0.0000	0.070916	0.0000
GDP	4.108067	0.0038	4.247602	0.0009	4.386207	0.0000
R-Squared	0.765020		0.603010		0.585109	
Adjusted R-squared	0.729865		0.592584		0.584920	
Durbin-Watson Stat	1.563671		1.502669		1.558309	

*Nguồn: Chiết xuất từ phần mềm Eview8*

Kết quả ước lượng với mô hình Pooled OSL cho thấy tất cả các biến Lachankh (Lá chắn khấu hao), Dtvld (Đầu tư vốn lưu động), ROE (Tỷ suất sinh lời vốn chủ sở hữu), Vqts (Vòng quay tài sản), hscpql (Hệ số chi phí quản lý), P/E (Chỉ số giá/thu nhập), Lnts (Quy mô doanh nghiệp), GDP (tốc độ tăng trưởng kinh tế) đều có ý nghĩa thống kê ở mức 1% trong mối tương quan với biến phụ thuộc là Tlno (Tỷ lệ nợ), trong đó lachankh, Dtvld, P/E có mối quan hệ ngược chiều với Tlno, còn ROE, vqts, hscpql, lnts, GDP lại có mối quan hệ thuận chiều với biến phụ thuộc. Trong mô hình Pooled OLS, chỉ duy nhất biến chiphino (Chi phí nợ) là không có ý nghĩa thống kê, hay nói cách khác là không có ảnh hưởng tới biến Tlno. Cũng ở mô hình này, các biến độc lập giải thích được gần 59% sự thay đổi của cơ cấu vốn của các doanh nghiệp logistics niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam giai đoạn 2007-2015.

Còn với mô hình FEM, các biến độc lập đã giải thích được gần 77% sự thay đổi của cơ cấu vốn của nhóm các doanh nghiệp này. Trong đó lachankh, Dtvld, P/E có tác động ngược chiều với cơ cấu vốn còn ROE, vqts, hscpql, lnTS và GDP cũng có tác động thuận chiều giống như kết quả ước lượng của mô hình Pooled OSL.

Với mô hình REM, các biến độc lập chỉ giải thích được 60% sự thay đổi của cơ cấu vốn của các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực logistics niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam, trong đó có ba nhân tố là ROE, chiphino và PE không có ý nghĩa thống kê, tức là không có tác động đến sự thay đổi của cơ cấu vốn. Còn lại lachankh, Dtvld vẫn có tác động ngược chiều và Vqts, hscpql, lnTS, GDP thì có tác động thuận chiều tới biến phụ thuộc như kết quả ước lượng của mô hình Pooled OSL và FEM.

Về chỉ tiêu Durbin Watson, theo Baltagi (2005) trong nghiên cứu về “*Econometric Analysis of Panel Data*”, nếu chỉ tiêu này nằm trong khoảng (1.5 - 2.5) thì mô hình hồi quy không xảy ra hiện tượng tự tương quan. Trong cả ba mô hình mà nghiên cứu xem xét, thì hệ số Durbin Watson đều có giá trị nằm trong khoảng xác định theo nghiên cứu của Baltagi, điều này có nghĩa mô hình hồi quy hoàn toàn không bị hiện tượng tự tương quan

Để xem xét mô hình Pooled OSL hay FEM và REM phù hợp nhất, nghiên cứu tiến hành kiểm định Likelihood Ratio với các giả thuyết sau:

H0: Các hệ số  $\beta$  đều bằng nhau (Mô hình Pooled OSL là phù hợp)

H1: Các hệ số  $\beta$  khác nhau (Không nên chọn mô hình Pooled OSL)

**Bảng 5: Kết quả kiểm định Likelihood Ratio**

Redundant Fixed Effects Tests			
Equation: FEM			
Test cross-section fixed effects			
Effects Test	Statistic	d.f.	Prob.
Cross-section F	6.077280	(48,381)	0.0000
Cross-section Chi-square	249.577712	48	0.0000

*Nguồn: Chiết xuất từ phần mềm Eview8*

Từ kết quả kiểm định trên cho thấy giá trị P-value bằng 0.0000 nhỏ hơn 0.05, như vậy giả thuyết H0 bị bác bỏ, điều này có nghĩa là mô hình Pooled OSL không phù hợp với

ngiên cứu, đồng nghĩa với hoặc là mô hình FEM hoặc là mô hình REM sẽ phù hợp hơn trong nghiên cứu này. Để tiếp tục tiến hành lựa chọn một trong hai mô hình còn lại, nghiên cứu sẽ sử dụng kiểm định Hausman với các giả thuyết sau:

H0: Không có tương quan giữa các biến độc lập và thành phần ngẫu nhiên (Mô hình REM là phù hợp)

H1: Có tương quan giữa các biến độc lập và thành phần ngẫu nhiên (Mô hình FEM là phù hợp).

Kết quả kiểm định Hausman được thể hiện thông qua bảng sau:

**Bảng 6: Kết quả kiểm định Hausman Test**

Correlated Random Effects - Hausman Test			
Equation: REM			
Test cross-section random effects			
Test Summary	Chi-Sq. Statistic	Chi-Sq. d.f.	Prob.
Cross-section random	15.768511	9	0.0719

*Nguồn: Chiết xuất từ phần mềm Eview8*

Với kết quả kiểm định Hausman cho thấy giá trị P-value bằng 0.0719 lớn hơn 0.05 nên nghiên cứu sẽ chấp nhận giả thuyết H0 bác bỏ giả thuyết H1, điều này có nghĩa là mô hình REM là mô hình phù hợp nhất để nghiên cứu.

Từ bảng 4, khi nghiên cứu tiến hành ước lượng với mô hình REM cho thấy có 3 biến là ROE, chiphino và PE là không có ý nghĩa thống kê, do vậy nghiên cứu sẽ tiến hành loại bỏ các biến này ra khỏi mô hình và ước lượng lại mô hình với các biến còn lại là lachankh, dtvld, vqts, hscpql, lnTS và GDP với kết quả ước lượng thể hiện trong bảng 7 như sau:

**Bảng 7: Kết quả ước lượng với mô hình REM sau khi đã loại bỏ các biến không cần thiết**

Nhân tố	Hệ số(Coefficient)	P-Value
C	-0.686542	0.0000
LACHANKH	-0.026502	0.0007
DTVLD	-0.673611	0.0000
VQTS	0.062063	0.0000
HSCPQL	0.961941	0.0000
LNTS	0.067865	0.0000
GDP	4.089590	0.0012
R-Squared	0.601654	
Adjusted R-squared	0.594765	
Durbin-Watson Stat	1.590842	
F-statistic	72.81360	0.000000

*Nguồn: Chiết xuất từ phần mềm eview8*

Cuối cùng, phương trình hồi quy có dạng:

$$\text{Tlno} = -0.687 - 0.027\text{lachankh} - 0.674\text{Dtvld} + 0.062\text{vqts} + 0.962\text{Hscpql} + 0.068\text{LnTs} + 4.089\text{GDP}$$

Từ kết quả ước lượng cho thấy, tất cả các biến độc lập đều có ý nghĩa thống kê với độ tin cậy 99% và giải thích được hơn 60% sự thay đổi cơ cấu vốn của các doanh nghiệp logistics niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam giai đoạn 2007-2015, cụ thể như sau:

Lachankh (Lá chắn khấu hao) có ảnh hưởng ngược chiều với cơ cấu vốn của các doanh nghiệp logistics. Mỗi tương quan này phù hợp với giả thuyết H1 mà nghiên cứu đã đề xuất. Từ kết quả của mô hình hồi quy cho thấy nếu lachankh của tăng (giảm) 1% sẽ làm cho Tlno giảm (tăng) 0.027%. Điều này có nghĩa là nếu chi phí khấu hao của doanh nghiệp tăng lên thì xu hướng sử dụng nợ của doanh nghiệp sẽ giảm đi và ngược lại. Điều này được giải thích ở chỗ, điểm giống nhau cơ bản giữa chi phí khấu hao và chi phí lãi vay là đều có thể tiết kiệm được một khoản thuế nhất định, do đó nếu chi phí khấu hao càng lớn doanh nghiệp sẽ ưu tiên sử dụng loại chi phí này hơn và ngược lại sẽ sử dụng ít chi phí lãi vay hơn, khi đó lượng nợ vay cũng sẽ giảm. Kết quả nghiên cứu này phù hợp với nghiên cứu của Micheal Angela Cortez (2012) và Lê Thị Minh Nguyên (2016) khi xem xét về các nhân tố ảnh hưởng đến cấu trúc vốn.

Dtvld (Đầu tư vốn lưu động) cũng có tác động ngược chiều với cơ cấu vốn, thể hiện nếu tỷ lệ đầu tư Tài sản lưu động tăng 1% thì sẽ làm cho Tlno giảm 0.674%, điều này có nghĩa là nếu tỷ lệ đầu tư vốn lưu động tăng thì sẽ làm cho Tlno giảm và ngược lại. Đầu tư vốn lưu động thực chất là đầu tư vào tài sản ngắn hạn. Nếu tỷ lệ đầu tư vào tài sản ngắn hạn tăng thì có nghĩa là tỷ lệ đầu tư vào tài sản dài hạn giảm. Trong khi tài sản dài hạn như tài sản cố định là loại tài sản có thể đảm bảo cho các hoạt động vay nợ, tài sản dài hạn của doanh nghiệp càng lớn, khả năng vay vốn được càng nhiều. Về thực tế các doanh nghiệp logistics của Việt Nam phổ biến là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, tỷ lệ tài sản dài hạn thường khiêm tốn hơn so với tỷ lệ tài sản ngắn hạn, chính vì vậy cơ hội để tiếp cận nguồn vốn vay thường hạn chế. Và kết quả nghiên cứu đã phản ánh đúng được thực trạng của các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực logistics như vậy.

Vqts (Vòng quay tài sản hay còn gọi là vòng quay vốn) thể hiện tốc độ luân chuyển của tài sản, kết quả nghiên cứu chỉ ra rằng vòng quay tài sản có mối quan hệ thuận chiều với cơ cấu vốn. Kết quả này cũng phù hợp với giả thuyết H4 mà nghiên cứu đã đề xuất. Kết quả kiểm định cho thấy, nếu vòng quay tài sản tăng 1% sẽ làm cho Tlno tăng 0.062% và ngược lại. Vòng quay tài sản là một trong những chỉ tiêu phản ánh hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp, khi tài sản có tốc độ luân chuyển nhanh điều này có nghĩa vốn được quay vòng nhanh, doanh nghiệp có cơ hội mở rộng quy mô kinh doanh và khi đó doanh nghiệp cũng sẽ tính tới phương án tăng vốn nhờ các hoạt động vay nợ để tận dụng lá chắn thuế.

Hscpql (Hệ số chi phí quản lý) cũng có tác động cùng chiều với Tlno. Tác động cùng chiều giữa hệ số chi phí quản lý với tỷ lệ nợ đã phù hợp với giả thuyết H5 mà nghiên cứu đề xuất. Kết quả nghiên cứu cho thấy nếu Hscpql tăng 1% sẽ làm cho Tlno tăng 0.962%. Hệ số chi phí quản lý doanh nghiệp là một trong những chỉ tiêu phản ánh hiệu quả

của công tác quản lý, chỉ tiêu này được xác định bằng cách lấy tỷ lệ giữa chi phí quản lý và doanh thu. Thực tế đây là chỉ tiêu phản ánh sự hao phí về chi phí quản lý để có thể tìm kiếm được 1 đồng doanh thu. Khi chỉ tiêu này tăng lên, đồng nghĩa với việc doanh nghiệp sử dụng chi phí chưa hiệu quả dẫn tới việc lãng phí về vốn. Và để bù vào một phần vốn thiếu hụt cho hoạt động kinh doanh có khả năng sinh lợi thì các doanh nghiệp logistics cũng phải tìm cách huy động, một trong những nguồn vốn có chi phí rẻ hơn được tính đến đó là vốn vay.

Cũng giống như Dtvld và Vqts, LnTS (Quy mô doanh nghiệp) có tác động cùng chiều với Tlno. Kết quả này cũng đã phù hợp với giả thuyết H8 mà nghiên cứu đã đề xuất. Từ mô hình ước lượng cho thấy, nếu quy mô doanh nghiệp tăng 1% thì sẽ làm cho Tlno tăng 0.068%, kết quả của nghiên cứu phù hợp với số đồng nghiên cứu trước đó như của Yuanxin Liuqing & Ren (2009), Salwani Affandi và cộng sự (2012), Laurence Booth (2001), Nguyễn Thanh Cường (2008), Lê Thị Minh Nguyên (2016)... Điều này được giải thích là do, quy mô doanh nghiệp là một trong những chỉ tiêu phản ánh năng lực tài chính của doanh nghiệp. Khi quy mô doanh nghiệp càng tăng sẽ làm cho năng lực tài chính của doanh nghiệp càng mạnh, và khi đó doanh nghiệp sẽ dễ dàng tiếp cận được với nguồn vốn vay vốn dĩ cần nhiều sự đảm bảo

GDP (tốc độ tăng trưởng kinh tế) là một trong những biến có tác động mạnh nhất tới cơ cấu vốn của các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực logistics. Giữa GDP và tỷ lệ nợ tồn tại mối quan hệ thuận chiều. Kết quả này hoàn toàn phù hợp với giả thuyết H9 đã được nêu ra trước đó. Kết quả của mô hình hồi quy cho thấy nếu tốc độ tăng trưởng GDP tăng 1% thì sẽ làm cho Tlno của các doanh nghiệp này tăng lên 4.089%. Thực tế của các nước phát triển trên thế giới sự đóng góp của các doanh nghiệp logistics vào GDP là rất lớn, tại Việt Nam cũng vậy, quy mô doanh thu của các doanh nghiệp này chiếm khoảng hơn 12% GDP mỗi năm, và ngược lại sự phát triển của nền kinh tế cũng là điều kiện rất quan trọng để thúc đẩy sự phát triển của các doanh nghiệp logistics. Do vậy khi tốc độ tăng trưởng GDP tăng lên sẽ là một trong những nhân tố cải thiện đáng kể các hoạt động logistics từ đó góp phần vào việc mở rộng quy mô kinh doanh của các doanh nghiệp này. Để mở rộng được quy mô kinh doanh đương nhiên cần vốn, sự giới hạn về nguồn vốn chủ sở hữu chính là nguyên nhân để các doanh nghiệp tính tới bài toán tiếp cận vốn vay.

## **6. Kết luận**

Kết quả nghiên cứu cho thấy có 6 yếu tố ảnh hưởng đến cấu trúc vốn của các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực logistics niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam giai đoạn 2007-2011, trong đó bao gồm 5 yếu tố thuộc về doanh nghiệp như: lá chắn khấu hao, đầu tư vốn lưu động, vòng quay tài sản, hệ số chi phí quản lý, quy mô doanh nghiệp và 1 yếu tố vĩ mô là tốc độ tăng trưởng GDP. Lá chắn khấu hao, đầu tư vốn lưu động là những nhân tố có tác động ngược chiều với cấu trúc vốn, trong khi các nhân tố còn lại là vòng quay tài sản, hệ số chi phí quản lý, quy mô doanh nghiệp và tốc độ tăng trưởng GDP lại có tác động cùng chiều.

Nghiên cứu còn cho thấy tốc độ tăng trưởng GDP có tác động mạnh mẽ nhất tới cấu trúc vốn của các doanh nghiệp logistics bởi mối quan hệ qua lại giữa sự phát triển của

các doanh nghiệp này nói riêng với sự phát triển của nền kinh tế nói chung. Tiếp đó, là tác động của hệ số chi phí quản lý và quy mô doanh nghiệp. Việc mở rộng quy mô kinh doanh, hay việc gia tăng hệ số chi phí quản lý đều làm gia tăng cấu trúc nợ. Để có cấu trúc phù hợp với mục tiêu của các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực logistics thì việc kiểm soát chi phí đặc biệt là chi phí quản lý là hết sức cần thiết. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp này cũng cần có biện pháp đẩy mạnh hiệu quả sử dụng tài sản để có thể mở rộng quy mô doanh nghiệp. Việc mở rộng quy mô là hết sức cần thiết để có thể cạnh tranh được với các doanh nghiệp logistics có vốn nước ngoài - những doanh nghiệp không chỉ có lợi thế về vốn mà còn có cả lợi thế về kinh nghiệm quản lý như hiện nay. Với kết quả nghiên cứu như vậy sẽ là cơ sở định hướng cho các nhà quản trị doanh nghiệp nói chung và các nhà quản trị doanh nghiệp logistics nói riêng đưa ra những chính sách tài trợ phù hợp để lựa chọn được cấu trúc vốn tối ưu vừa tiết kiệm chi phí vốn vừa khuếch đại được ảnh hưởng của đòn bẩy tài chính trong hoạt động kinh doanh của mình.

## **TÀI LIỆU THAM KHẢO**

### **TIẾNG ANH**

1. Baltagi B. (2005), “*Econometric Analysis of Panel Data*”
2. Laurence Booth (2001), “*Capital Structures in developing countries*”, The journal of finance, vol.56, No.1, pp.87-130
3. Le Zhang and Shaozhong Yu (2016) “*Research on the capital Structure Decisions of China Logistics Industry: Using the Unbalanced Panel Data Analysis*”, International Journal of Smart Home, vol.10, No.1(2016), pp.169-180
4. Micheal Angelo Cortez (2012), “*The determinants of corporate capital structure: evidence from Japanese manufacturing companies*”, Journal of international Business Research, Volume 11, Special issue, Number 3, 2012, pp.121-134
5. Talat Afza (2011), “*Determinants of Capital Structure across Selected Manufacturing Sectors of Pakistan*”, International Journal of Humanities and Social Science, Vol.1 No.12 September 2011, pp.254-262
6. Salwani Affandi (2012), “*Capital structure of property companies in Malaysia based on three capitap structure theories*”, South East Asean Journal of contemporary business, Economics and Law, Vol.1, pp.131-136
7. Songul Kakillia Acaravici (2015), “*The determinants of Capital Structure: Evidence from the Turkish Manufacturing Sector*”, International Journal of Economics and Financial Issues, Vol.5, No.1, 2015, pp.158-171
8. Yuanxin Liu & Ren, “*An Empirical Analysis on the Capital Structure of Chinese Listed IT Companies*”, International Journal of Business and Management, Vol.4, No.8, August 2009, pp.46-51
9. Wang Mou, “*The determinants of capital structure in Chinese Listed Companies*”

10. Wafa Hadriche Ben Ayed & Sonia Ghorbel Zouari (2014), “*Capital structure and financing of SMES: The Tunisian Case*”, International Journal of Economics and Finance, Vol.6, No.5, pp.96-111

#### VIỆT NAM

1. Đặng Thị Quỳnh Anh và Quách Thị Hải Yên (2014), Các nhân tố tác động đến cấu trúc vốn của doanh nghiệp niêm yết trên sở giao dịch chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh, Tạp chí Phát triển & Hội nhập, số 18(28)-Tháng 9-10/2014, pp.34-39
2. Lê Đạt Chí (2013), “*Các nhân tố ảnh hưởng đến việc hoạch định cấu trúc vốn của các nhà quản trị tài chính tại Việt Nam*”, Tạp chí Phát triển & hội nhập, số 9(19)-tháng 3-4/2013, pp.22-28
3. Nguyễn Thành Cường (2008), “*Các nhân tố ảnh hưởng đến cấu trúc tài chính của các doanh nghiệp chế biến thủy sản Khánh Hòa*”, Tạp chí khoa học - Công nghệ Thủy sản số 03/2008, pp.54-59
4. Trần Thị Nga, Tăng Thị Hiền (2015), Các nhân tố ảnh hưởng đến cấu trúc tài chính của các khách sạn tại Thành phố Nha Trang, Tạp chí Khoa học - Công nghệ Thủy Sản, số 3/2015
5. Lê Thị Minh Nguyên (2016), Các yếu tố tác động đến cấu trúc vốn: Một nghiên cứu trong ngành xi măng Việt Nam, Van Hien University Journal of Science, Vol.4, No.3, pp.30-37
6. Trần Thị Thanh Tú “*Đổi mới cơ cấu vốn của các doanh nghiệp nhà nước Việt Nam hiện nay*”
7. Nguyễn Ngọc Quang (2011), *Phân tích báo cáo tài chính*, NXB Tài chính



**ẢNH HƯỞNG CỦA MỘT SỐ CHUẨN MỤC KẾ TOÁN QUỐC TẾ ĐẾN  
KẾ TOÁN CHI PHÍ, DOANH THU TRONG DOANH NGHIỆP SẢN XUẤT  
THE EFFECT OF INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS ON COST  
AND REVENUE ACCOUNTING IN MANUFACTURE ENTERPRISES**

*ThS. Lương Khánh Chi  
Trường Đại học Hải Phòng*

**Tóm tắt:**

*Chuẩn mực kế toán quốc tế (IAS), Chuẩn mực Báo cáo tài chính quốc tế (IFRS) là điều kiện để đảm bảo các doanh nghiệp, tổ chức trên toàn thế giới áp dụng các nguyên tắc kế toán thống nhất trong công tác BCTC từ đó cung cấp thông tin cho các đối tượng sử dụng. Bài viết nghiên cứu ảnh hưởng của một số IAS/IFRS cơ bản đến công tác kế toán chi phí (CP), doanh thu (DT) trong doanh nghiệp sản xuất (DNSX).*

**Từ khóa:** *chuẩn mực kế toán, chuẩn mực kế toán quốc tế, chuẩn mực báo cáo tài chính quốc tế, kế toán chi phí, kế toán doanh thu*

**Abstract:**

*International accounting standards, international of financial statement standards are condition to ensure businesses, organizations all over the world have unified application of accounting principles. This study researches the effect of some IASs/ IFRSs to cost and revenue accounting in manufacture enterprises*

**Keywords:** *accounting standards, international accounting standards, international Financial Reporting Standards, cost accounting, revenue accounting*

**Nội dung nghiên cứu**

Kế toán là ngôn ngữ của kinh doanh, là một công cụ quan trọng trong việc phản ánh và quản lý trên góc độ tài chính các hoạt động kinh tế. Kế toán cùng với sự phát triển của nền kinh tế thế giới, là mối quan tâm của hầu hết các quốc gia và tổ chức nghề nghiệp trên thế giới. Sự phát triển của kế toán ở các quốc gia thường diễn ra sự khác nhau về các qui định và thực hành kế toán do sự khác nhau về hệ thống kinh tế, các điều kiện thương mại, truyền thống và kinh nghiệm. Nhưng để hội nhập với thế giới thì bất kỳ quốc gia nào cũng đòi hỏi hệ thống kế toán phải được nghiên cứu, xây dựng sao cho phù hợp với thông lệ quốc tế. Hội đồng chuẩn mực kế toán quốc tế (IASB) là một tổ chức tư nhân hoạt động độc lập với chức năng soạn thảo và phát hành các Chuẩn mực kế toán quốc tế (IAS), Chuẩn mực Báo cáo tài chính quốc tế (IFRS). Dựa trên hệ thống các IAS/IFRS, mỗi quốc gia đều có sự lựa chọn riêng để xây dựng hệ thống chuẩn mực. Có quốc gia áp dụng chuẩn mực kế toán quốc tế như là chuẩn mực kế toán của quốc gia mình, có quốc gia vận dụng có chọn lọc các nội dung của chuẩn mực kế toán quốc tế và sửa đổi, bổ sung để phù hợp với đặc điểm của quốc gia.

Hệ thống kế toán Việt Nam trong những năm gần đây đã liên tục được cập nhật, sửa đổi. Nghiên cứu các quy định của IAS/IFRS để thấy rõ những tác động, ảnh hưởng của

chúng đến công tác kế toán trong doanh nghiệp từ đó vận dụng vào việc xây dựng và hoàn thiện hệ thống kế toán doanh nghiệp Việt Nam theo hướng hoà hợp, hội tụ với kế toán quốc tế, đồng thời phải phù hợp với các điều kiện phát triển của nền kinh tế Việt Nam là cần thiết trong điều kiện hiện nay. Trong hệ thống các IAS/IFRS có nhiều chuẩn mực ảnh hưởng đến kế toán CP, DT, bài viết nghiên cứu và chỉ ra ảnh hưởng của một số chuẩn mực cơ bản đến công tác kế toán CP, DT trong các DNSX.

## **1. Ảnh hưởng của một số chuẩn mực kế toán quốc tế đến kế toán chi phí trong doanh nghiệp sản xuất**

Theo Ủy chuẩn mực kế toán quốc tế (IASB) định nghĩa “*CP là các khoản làm giảm lợi ích kinh tế trong kỳ kế toán dưới hình thức các khoản tiền chi ra, các khoản khấu trừ tài sản hoặc phát sinh các khoản nợ phải trả dẫn đến làm giảm vốn chủ sở hữu, không bao gồm khoản phân phối cho các chủ sở hữu*”.

Quan điểm của IASB nghiên cứu, nhấn mạnh và chú trọng CP với khía cạnh là một yếu tố của BCTC bao gồm việc cung cấp thông tin “*tổng giá trị các khoản làm giảm lợi ích kinh tế trong kỳ kế toán*” và ảnh hưởng đến các yếu tố khác trên BCTC của doanh nghiệp. CP sẽ làm giảm tài sản, tăng các khoản nợ dẫn đến giảm vốn chủ sở hữu.

Từ các quy định trong các IAS/IFRS, kế toán ghi nhận CP trong các DNSX được thể hiện như sau:

### **1.1. Về thời điểm ghi nhận CP**

Theo Framework “*Các ảnh hưởng của các giao dịch và các sự kiện khác được ghi nhận khi chúng phát sinh hay xảy ra (không phải khi thu và chi tiền hay vật tương đương như tiền) và nó được ghi chép trong các sổ sách kế toán và được báo cáo trong các báo cáo tài chính cho các kỳ mà chúng có liên quan*”.

Như vậy, theo nguyên tắc dồn tích, việc kế toán ghi nhận CP là khi nghiệp vụ CP phát sinh, không nhất thiết đã chi tiền, theo dõi và ghi nhận CP của các giao dịch kéo dài qua các kỳ khác nhau như khấu hao, dự phòng, phân bổ CP công cụ dụng cụ nhiều kỳ, trích trước CP sửa chữa lớn TSCĐ... Kế toán phải ghi nhận CP khi bằng chứng về khả năng phát sinh CP.

### **1.2. Về nội dung cấu thành CP**

Theo Framework, khi ghi nhận CP phải tuân thủ theo nguyên tắc phù hợp với DT “*CP tương ứng với DT bao gồm CP của kỳ tạo ra DT và CP của các kỳ trước hoặc CP phải trả nhưng liên quan đến DT của kỳ đó*”. CP ghi nhận tương ứng với DT bao gồm:

+ CP đã phát sinh thực tế trong kỳ và liên quan đến kỳ tạo ra DT bao gồm các CP nguyên vật liệu, CP nhân công, khấu hao TSCĐ... của sản phẩm sản xuất và tiêu thụ trong kỳ hoặc sản xuất kỳ trước tiêu thụ tại kỳ tạo ra DT đó chính là các CP sản phẩm cấu thành lên giá vốn hàng tiêu thụ, các CP tiêu thụ, CP chung và CP quản lý hành chính ... liên quan đến kỳ tạo ra DT.

+ CP của kỳ trước phân bổ tại kỳ tạo ra DT (CP trả trước)

+ CP phải trả liên quan đến DT kỳ đó như phân bổ CP sửa chữa lớn TSCĐ....

Các IAS/IFRS khác quy định cụ thể hơn về một số nội dung CP cấu thành như Chuẩn mực kế toán quốc tế số 02 - Hàng tồn kho (IAS 02), Chuẩn mực kế toán quốc tế số 16 - TSCĐ hữu hình (IAS 16), Chuẩn mực kế toán quốc tế số 38 - TSCĐ vô hình (IAS 38), Chuẩn mực kế toán quốc tế số 23 - CP đi vay (IAS 23)...

Theo IAS 02, CP để cấu thành lên giá trị sản phẩm trong DNSX gồm CP mua, các CP chế biến và CP khác. CP mua bao gồm: Giá mua, thuế nhập khẩu và các khoản thuế khác không được hoàn lại, CP vận chuyển, bốc dỡ...(khấu trừ chiết khấu thương mại, vật tư, hàng hóa hỏng và các khoản có tính chất tương tự). CP chế biến gồm CP có liên quan trực tiếp tới sản phẩm sản xuất như CP nhân công trực tiếp đã nằm trong dự kiến trước của doanh nghiệp (dự toán, định mức...), CP sản xuất chung. CP sản xuất chung phải được tổ chức theo dõi và phân chia thành hai loại CP sản xuất chung cố định và CP sản xuất chung biến đổi. CP sản xuất chung cố định phân bổ vào CP chế biến cho mỗi đơn vị sản phẩm dựa trên công suất bình thường của máy móc thiết bị. CP sản xuất chung biến đổi được phân bổ vào CP chế biến cho mỗi đơn vị sản phẩm theo CP thực tế phát sinh. Khi hàng tồn kho xuất bán, doanh nghiệp áp dụng các phương pháp đích danh, nhập trước xuất trước và bình quân gia quyền (tính bình quân theo kỳ hoặc bình quân sau mỗi lần nhập). Giá vốn của số hàng tồn kho được hạch toán như một khoản CP (để ghi giảm lợi nhuận) trong kỳ mà DT liên quan đến chúng đã được ghi nhận. Theo IAS 02, ngoài việc quy định các CP cấu thành lên sản phẩm, còn đưa ra nội dung các CP được xem như là CP thời kỳ để xác định kết quả bao gồm: CP nhân công trực tiếp không nằm trong dự kiến ban đầu, CP sản xuất chung không phân bổ, CP dự phòng khi trích lập bổ sung vào thời điểm lập BCTC (khi giá trị thuần có thể thực hiện được của hàng tồn kho giảm xuống thấp hơn giá gốc doanh nghiệp phải xác định và ghi giảm giá trị hàng tồn kho từ giá gốc xuống giá trị thuần có thể thực hiện được thông qua việc trích lập khoản dự phòng giảm giá và việc xác định giá trị thuần có thể thực hiện được tính toán cho từng loại hàng tồn kho hoặc nhóm hàng tồn kho giống nhau), các khoản hao hụt mất mát của hàng tồn kho (sau khi trừ phần thu hồi), CP bán hàng... được ghi nhận vào CP sản xuất kinh doanh phát sinh trong kỳ hạch toán để ghi giảm lợi nhuận của kỳ.

Các nguyên tắc trong việc ghi nhận, xác định các CP cấu thành sản phẩm, CP thời kỳ được quy định chủ yếu trong IAS 02. Ngoài IAS 02, IAS 16, IAS 38, IAS 23 quy định ghi nhận một số khoản CP khác như sau:

Theo IAS 16 và IAS 38, khi xác định giá trị ban đầu của TSCĐ với các CP phát sinh trong quá trình mua sắm TSCĐ nếu không liên quan trực tiếp đến việc mua sắm và đưa TSCĐ vào trạng thái sẵn sàng sử dụng như CP quản lý hành chính, CP sản xuất chung... thì không được tính vào nguyên giá TSCĐ, các CP phát sinh cho giai đoạn nghiên cứu với các TSCĐ vô hình hình thành từ nội bộ doanh nghiệp, toàn bộ các CP phát sinh nếu doanh nghiệp không thể phân biệt được giai đoạn nghiên cứu với giai đoạn triển khai cho một dự án nội bộ để tạo ra TSCĐ vô hình, khoản lỗ ban đầu do máy móc không hoạt động theo đúng dự tính đều phải hạch toán vào CP sản xuất, kinh doanh trong kỳ.

Các CP phát sinh sau ghi nhận ban đầu không thỏa mãn điều kiện chắc chắn làm tăng lợi ích kinh tế trong tương lai do sử dụng tài sản, doanh nghiệp phải ghi nhận là CP sản xuất, kinh doanh trong kỳ như sửa chữa, bảo dưỡng thường xuyên, CP khôi phục năng

lực hoạt động theo tiêu chuẩn ban đầu của TSCĐ...Về CP khấu hao TSCĐ “Số khấu hao của từng kỳ được hạch toán vào CP SXKD trong kỳ trừ khi chúng được tính vào giá trị của các tài sản khác như: khấu hao tài sản dùng cho các hoạt động trong giai đoạn triển khai là một bộ phận cấu thành lên giá trị của TSCĐ vô hình...”.

Theo IAS 23 “CP đi vay là các khoản CP về lãi tiền vay và các CP khác phát sinh của doanh nghiệp gắn liền với việc đi vay vốn”. CP đi vay có thể bao gồm các khoản lãi tiền vay, khấu trừ các khoản chiết khấu hoặc phụ trội liên quan đến việc vay tiền, chênh lệch tỷ giá phát sinh từ việc vay ngoại tệ liên quan đến việc điều chỉnh CP lãi suất tiền vay...Việc ghi nhận CP đi vay theo phương pháp Benchmark - phương pháp hạch toán chuẩn: “Các CP đi vay được hạch toán là CP phát sinh trong kỳ không cần quan tâm đến các khoản vay được sử dụng như thế nào”. Tuy nhiên, khi phương pháp thay thế được chấp nhận nghĩa là CP vay được vốn hóa (tính vào giá trị tài sản) trong trường hợp vay để xây dựng cơ bản dở dang hoặc sản xuất tài sản dở dang.

### **1.3. Về kế toán ghi nhận CP trên các tài khoản và sổ kế toán**

Tài khoản kế toán là phương tiện kế toán sử dụng để theo dõi, ghi chép một cách thường xuyên, liên tục các giao dịch, nghiệp vụ kinh tế phát sinh của một khoản mục cụ thể từ đó cung cấp các thông tin chi tiết, tổng hợp để lập các báo cáo kế toán trong doanh nghiệp.

IAS/IFRS không quy định hệ thống tài khoản kế toán nói chung và các tài khoản kế toán CP nói riêng vì thực chất tài khoản kế toán chỉ là phương tiện kế toán sử dụng để đáp ứng yêu cầu cung cấp thông tin để lập các khoản mục trên các báo cáo kế toán. “Ở hầu hết các nước theo cơ chế thị trường, Nhà nước đều không ban hành một hệ thống tài khoản kế toán thống nhất. Thông thường, các công ty dựa trên các chuẩn mực kế toán quốc gia và chuẩn mực kế toán quốc tế để tự do lựa chọn và thiết lập cho mình một hệ thống tài khoản kế toán phù hợp với đặc điểm ngành nghề sản xuất kinh doanh và đáp ứng các yêu cầu thông tin quản lý của mình” [3, tr50]. Trong kế toán CP, tài khoản kế toán CP có thể được mở theo các nguyên tắc chung như sau:

- Các tài khoản kế toán CP cần mở tương ứng với các chỉ tiêu CP kế toán cần tập hợp. Để theo dõi và tập hợp CP có thể mở theo yếu tố CP, theo khoản mục CP hoặc kết hợp giữa yếu tố và khoản mục CP và chi tiết cho từng đối tượng tập hợp CP xác định. Trong kỳ, khi phát sinh theo nguyên tắc chung về thiết kế tài khoản, CP tập hợp vào bên Nợ, các khoản ghi giảm CP ghi nhận vào bên Có các tài khoản CP tương ứng.

- Để tập hợp các CP sản phẩm, cuối kỳ kết chuyển các CP cấu thành về tài khoản tính giá thành, các CP sản phẩm kỳ trước và CP sản phẩm kỳ này tiêu thụ trở thành CP giá vốn hàng bán. CP giá vốn hàng tiêu thụ và các CP thời kỳ được kết chuyển để xác định KQKD.

Về sổ kế toán, IAS/IFRS không quy định hệ thống sổ kế toán nói chung và các sổ kế toán CP nói riêng (giống như hệ thống tài khoản kế toán) vì thực chất sổ kế toán cũng giống như tài khoản kế toán chỉ là một phương tiện hay công cụ để kế toán ghi chép theo các khoản mục từ đó lập báo cáo kế toán. Sổ kế toán là công cụ để chứa đựng các thông tin kế toán phản ánh trên tài khoản. Vì vậy, sổ kế toán CP được mở để ghi nhận các thông tin

CP theo các tài khoản kế toán CP tương ứng. Các thông tin CP thường được theo dõi, ghi chép trên các sổ như Nhật ký, Sổ Cái (sổ tổng hợp) và Sổ chi tiết CP tương ứng.

## **2. Ảnh hưởng của một số chuẩn mực kế toán quốc tế đến kế toán doanh thu trong doanh nghiệp sản xuất**

Theo IASC định nghĩa “*Thu nhập (hay DT và thu nhập khác) là các lợi ích kinh tế được tăng lên trong kỳ kế toán, dưới hình thức của các dòng tiền vào, hoặc tăng các tài sản hay giảm các khoản nợ phải trả dẫn đến làm tăng vốn chủ sở hữu nhưng không bao gồm khoản góp vốn của các chủ sở hữu vốn*”.

Theo Hệ thống chuẩn mực kế toán Mỹ định nghĩa “*DT là một dòng vào doanh nghiệp của tiền, các khoản phải thu của khách hàng hay giá trị hàng đổi được từ phía khách hàng để đổi lấy việc được sử dụng, được cung cấp các dịch vụ hay sản phẩm từ phía doanh nghiệp*”.

Về bản chất DT chính là

- Sự tăng thêm về lợi ích kinh tế phát sinh từ các hoạt động kinh doanh thông thường trong kỳ dưới hình thức dòng vào và tăng trưởng của tài sản hoặc là sự giảm đi của công nợ phải trả dẫn tới sự tăng lên về vốn chủ sở hữu.

- DT làm tăng vốn chủ sở hữu không bao gồm các khoản vốn góp của cổ đông hoặc chủ sở hữu

Từ các quy định trong các IAS/IFRS, kế toán ghi nhận DT được thể hiện như sau:

### **2.1. Về thời điểm ghi nhận DT**

Theo Framework, doanh nghiệp ghi nhận một khoản mục là thu nhập trên BCTC khi nó liên quan đến một khoản tăng các lợi ích kinh tế (khoản tăng trong tài sản hoặc một khoản giảm nợ phải trả) mà chúng có thể được đo lường một cách đáng tin cậy. Trong nhiều trường hợp, giá trị của một khoản mục doanh nghiệp phải thực hiện ước tính. Các ước tính hợp lý là cần thiết và nó không làm mất đi tính đáng tin cậy của nó. Tuy nhiên, khi việc ước tính hợp lý không thể thực hiện được, khoản mục đó sẽ không được ghi nhận.

Chuẩn mực báo cáo tài chính quốc tế 15 - Doanh thu từ hợp đồng với khách hàng (*IFRS 15*) quy định cụ thể hơn với DT từ hợp đồng với khách hàng. Theo IFRS 15, doanh nghiệp ghi nhận DT khi “*doanh nghiệp hoàn thành trọn vẹn một nghĩa vụ phải thực hiện qua việc chuyển giao hàng hóa đã cam kết tới khách hàng (khách hàng nắm được quyền kiểm soát hàng hóa)*”.

Doanh nghiệp ghi nhận DT khi doanh nghiệp hoàn thành trọn vẹn một nghĩa vụ phải thực hiện qua việc chuyển giao sản phẩm, hàng hóa theo cam kết tới khách hàng. Sản phẩm, hàng hóa được xác định là đã chuyển giao khi khách hàng có được quyền kiểm soát nó. Quyền kiểm soát là khả năng quyết định việc sử dụng, khả năng thu được đáng kể mọi lợi ích còn lại. Quyền kiểm soát bao gồm cả khả năng hạn chế các đối tượng doanh nghiệp khác định đoạt và thu được lợi ích.

## **2.2. Về đo lường DT**

Theo IFRS 15, “*Khi một nghĩa vụ được thực hiện hoàn thành, doanh nghiệp phải xác định DT tương ứng với phần giá trị của giao dịch được phân bổ cho nghĩa vụ đó*”

Giá trị của giao dịch là giá trị của khoản thanh toán được xác định cho một hợp đồng mà doanh nghiệp có quyền nhận được khi thực hiện chuyển giao sản phẩm, hàng hóa đã cam kết với khách hàng, không bao gồm các khoản thu hộ bên thứ ba.

DT được đo lường và xác định “*tương ứng với phần giá trị của giao dịch được phân bổ cho nghĩa vụ thực hiện đó*”. Doanh nghiệp thường phân bổ giá trị giao dịch cho từng nghĩa vụ được thực hiện trong hợp đồng trên cơ sở giá bán đơn lẻ (không áp dụng cho các hợp đồng chỉ có duy nhất một nghĩa vụ phải thực hiện). Giá bán đơn lẻ là mức giá mà doanh nghiệp sẽ bán sản phẩm, hàng hóa một cách tách biệt cho khách hàng. Nếu như giá bán đơn lẻ không thể nhận diện được thì doanh nghiệp phải thực hiện ước tính cho giá bán đơn lẻ. IFRS 15 không đưa ra một phương pháp cụ thể nhưng doanh nghiệp có thể áp dụng các phương pháp bao gồm: phương pháp tiếp cận đánh giá thị trường được điều chỉnh, phương pháp tiếp cận qua mức CP dự kiến cộng với lợi nhuận phù hợp, phương pháp tiếp cận theo mức giá trị còn lại.

## **2.3. Kế toán ghi nhận DT trên các tài khoản và sổ kế toán**

Trong doanh nghiệp sản xuất, kế toán ghi nhận doanh thu để phản ánh nghiệp vụ chuyển giao sản phẩm, hàng hóa tới khách hàng theo cam kết với giá trị tương ứng của khoản thanh toán kỳ vọng nhận được từ giao dịch trao đổi sản phẩm, hàng hóa cần vận dụng theo các bước:

### **Bước 1: Xác định hợp đồng với khách hàng**

Hợp đồng là một thỏa thuận giữa hai hay nhiều bên làm phát sinh các quyền và nghĩa vụ buộc phải thực hiện. Việc thực thi các quyền và nghĩa vụ trong hợp đồng được bảo vệ bởi pháp luật. Hợp đồng với khách hàng phải thỏa mãn các điều kiện

- Các bên tham gia chấp thuận với bản hợp đồng (bằng văn bản, lời nói hoặc bất kỳ hình thức nào phù hợp với thông lệ kinh doanh) và cam kết thực hiện các nghĩa vụ của mình

- Doanh nghiệp có thể xác định được quyền lợi của từng bên tham gia hợp đồng liên quan đến sản phẩm, hàng hóa được chuyển giao

- Doanh nghiệp có thể xác định được các điều khoản thanh toán cho sản phẩm, hàng hóa được chuyển giao

- Hợp đồng có yếu tố thương mại (tính rủi ro, thời điểm phát sinh ...)

- Doanh nghiệp chắc chắn sẽ thu được khoản thanh toán khi chuyển giao sản phẩm, hàng hóa cho khách hàng

### **Bước 2: Xác định nghĩa vụ phải thực hiện trong hợp đồng**

Nghĩa vụ phải thực hiện trong hợp đồng chính là những cam kết về chuyển giao sản phẩm, hàng hóa tới khách hàng. Tại thời điểm thiết lập hợp đồng với khách hàng, doanh nghiệp đã phải xác định mỗi nghĩa vụ phải thực hiện với khách hàng là một cam kết chuyển giao một loại sản phẩm, hàng hóa có tính tách biệt hoặc một loạt nhóm các sản

phẩm, hàng hóa có tính tách biệt, có nhiều đặc điểm tương đồng và hình thức chuyển giao giống nhau. Một hợp đồng với khách hàng thông thường sẽ chỉ rõ loại sản phẩm, hàng hóa mà doanh nghiệp cam kết chuyển giao với khách hàng. Tuy nhiên, các nghĩa vụ phải thực hiện trong hợp đồng có thể không chỉ hạn chế cho riêng hàng hóa phản ánh trong hợp đồng, nó có thể bao gồm cả các cam kết phát sinh từ thông lệ kinh doanh của doanh nghiệp, chính sách được công bố nếu như tại thời điểm bắt đầu tham gia hợp đồng, các cam kết phát sinh này giúp cho khách hàng chắc chắn hơn vào khả năng doanh nghiệp chuyển giao hàng hóa cho mình.

Tại thời điểm thiết lập hợp đồng với khách hàng, doanh nghiệp cũng phải xác định mỗi nghĩa vụ phải thực hiện hoàn thành tại một thời điểm nhất định hay trong một khoảng thời gian. Thông thường đối với cam kết giao sản phẩm, hàng hóa tới khách hàng một nghĩa vụ hoàn thành tại một thời điểm.

#### Bước 3: Xác định giá trị của giao dịch

Giá trị của giao dịch có thể là một khoản thanh toán cố định nhận từ khách hàng, nhưng trong một số trường hợp có thể là khoản thanh toán không cố định hoặc khoản thanh toán được biểu hiện dưới dạng phi tiền tệ. Nếu khoản thanh toán được cam kết trong hợp đồng bao gồm khoản không cố định, doanh nghiệp phải ước tính giá trị của khoản thanh toán tới mức giá trị mà doanh nghiệp có thể nhận được bằng một trong hai phương pháp: giá trị kỳ vọng (giá trị có thể thu được dựa trên việc xem xét nhiều hợp đồng có đặc điểm tương tự); giá trị có khả năng cao nhất nhận được (giá trị có khả năng đạt được cao nhất trong khoảng giá trị được xem xét). Nếu các khoản thanh toán biểu hiện dưới dạng phi tiền tệ, doanh nghiệp phải ước tính theo giá trị hợp lý, hoặc nếu không thể ước tính được giá trị hợp lý, doanh nghiệp phải xác định giá trị của khoản thanh toán một cách gián tiếp qua việc tham khảo đơn giá bán lẻ của hàng hóa được cam kết chuyển giao cho khách hàng hoặc một nhóm khách hàng để đổi lấy quyền được nhận khoản thanh toán.

#### Bước 4: Phân bổ giá trị của giao dịch cho các nghĩa vụ phải thực hiện

Mục đích của việc phân bổ là để xác định giá trị giao dịch tới từng loại sản phẩm, hàng hóa riêng biệt theo mức giá trị phản ánh được giá trị khoản thanh toán mà doanh nghiệp dự tính nhận được khi chuyển giao sản phẩm, hàng hóa theo cam kết trong hợp đồng.

#### Bước 5: Ghi nhận DT

Doanh nghiệp ghi nhận DT khi hoàn thành trọn vẹn một nghĩa vụ phải thực hiện, giá trị DT được ghi nhận tương ứng với phần giá trị giao dịch được phân bổ cho nghĩa vụ đã thực hiện hoàn thành.

Trên cơ sở vận dụng các bước để xác định và ghi nhận DT, kế toán DT tổ chức thu nhận, xử lý, ghi chép các thông tin kế toán qua hệ thống các tài khoản và sổ kế toán DT.

Cũng giống như kế toán CP, IAS/IFRS không quy định hệ thống tài khoản kế toán hay sổ kế toán tương ứng. Các tài khoản kế toán DT thường được mở để theo dõi và ghi nhận DT theo các hoạt động bán sản phẩm, hàng hóa, cung ứng dịch vụ ... Khi sản phẩm được xác định tiêu thụ, kế toán ghi nhận DT bán hàng vào bên Có tài khoản DT bán hàng chi tiết theo mặt hàng, nhóm mặt hàng, thị trường tiêu thụ ... Trong kỳ khi phát sinh các

khoản giảm DT bán hàng tập hợp qua các tài khoản giảm trừ DT như chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán. Cuối kỳ, toàn bộ các tài khoản DT phát sinh trong kỳ được kết chuyển về tài khoản xác định KQKD.

Sổ kế toán DT được mở để ghi nhận các thông tin DT theo các tài khoản kế toán DT tương ứng. Các thông tin DT thường được theo dõi, ghi chép trên các sổ như Nhật ký chung, Nhật ký bán hàng, Sổ Cái (sổ tổng hợp) và Sổ chi tiết DT tương ứng.

### **Kết luận:**

Các IAS/IFRS là khuôn mẫu, nền tảng lý luận cơ bản để các quốc gia xây dựng hệ thống chuẩn mực kế toán của quốc gia mình hoặc vận dụng vào thực tế công tác kế toán nói chung và kế toán CP, DT trong các doanh nghiệp sản xuất nói riêng. Bài viết nghiên cứu và làm rõ hơn các quy định của một số IAS/IFRS chủ yếu ảnh hưởng đến kế toán CP, DT trên các góc độ về nguyên tắc ghi nhận, xác định, đo lường, vận dụng tài khoản và sổ kế toán CP,DT .

### **TÀI LIỆU THAM KHẢO**

- 1 Ngô Thế Chi, Trương Thị Thủy (2010), *Giáo trình Chuẩn mực kế toán quốc tế*, NXB Tài chính, Hà Nội
2. Nguyễn Phú Giang (2009), *Kế toán quốc tế*, NXB Tài chính, Hà Nội
3. Trần Xuân Nam (2015), *Kế toán tài chính*, NXB Thống kê
4. IFRS 15 “Revenue from Contracts with Customers”



**PHÁT TRIỂN PHƯƠNG TIỆN THỦY NỘI ĐỊA CHUYÊN CHỞ HÀNG HÓA  
TẠI VIỆT NAM THEO HƯỚNG BỀN VỮNG  
SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE INLAND WATERWAY  
CARGO VEHICLES IN VIETNAM**

*TS. Nguyễn Thị Tuyết Mai  
Trường Đại học Hải Phòng*

**Tóm tắt**

*Sự gia tăng nhanh chóng các phương tiện giao thông vận tải những năm gần đây với khối lượng lớn khí thải phát ra đã gây nên hiệu ứng nhà kính và biến đổi khí hậu. Ngược lại, biến đổi khí hậu sẽ trở thành một thách thức lớn đối với hoạt động giao thông vận tải nói chung, trong đó có ngành vận tải thủy nội địa. Qua phân tích thực trạng đội phương tiện thủy nội địa Việt Nam, bài viết đã đề cập đến một số giải pháp cơ bản phát triển đội phương tiện thủy nội địa chuyên chở hàng hóa tại Việt Nam theo hướng bền vững, góp phần phát triển bền vững ngành vận tải thủy nội địa nói riêng, giao thông vận tải nói chung trước thách thức về biến đổi khí hậu và ô nhiễm môi trường.*

**Từ khóa:** *Phát triển bền vững, phương tiện vận tải, vận tải thủy nội địa, biến đổi khí hậu*

**Summary**

*The increase quickly of the means of transport in recent years with large volumes of emissions have caused the greenhouse effect and climate change. Conversely, climate change will become a major challenge for transport activities in general, including the inland waterway transport. By analyzing the actual situation of the inland waterway vehicles, the article mentioned some basic solutions to develop the inland waterway vehicles in Viet Nam towards sustainability, contribute to the sustainable development of inland water transport in particular, transportation in general face the challenge of climate change and environmental pollution.*

**Keyword:** *Sustainable development, means of transport, inland water transport, climate change*

**Đặt vấn đề**

Vận tải thủy nội địa (VTTNĐ) là một trong những ngành vận tải có nhiều tính ưu việt như chi phí vận thấp, có khả năng vận chuyển được hàng hóa với khối lượng lớn, hàng siêu trường, siêu trọng và thân thiện với môi trường. Hiện nay giao thông vận tải đường bộ bị quá tải, môi trường bị ô nhiễm trầm trọng, việc sử dụng các phương khác vận tải khác thay thế, trong đó có vận tải thủy nội địa là vô cùng cần thiết. Việt Nam có điều kiện tự nhiên thuận lợi để phát triển ngành vận tải này, nhưng trong thời gian vừa qua, vận tải thủy nội địa tại phát triển chưa tương xứng với tiềm năng và tính ưu việt vốn có, bộc lộ nhiều hạn chế. Do vậy, việc nghiên cứu các giải pháp phát triển VTTNĐ, trong đó có các giải pháp phát triển về đội tàu thủy nội địa rất đáng được quan tâm.

Trong bối cảnh toàn xã hội phải đối mặt với thách thức về biến đổi khí hậu và ô nhiễm môi trường, các giải pháp phát triển này cần được xây dựng phù hợp với chương trình Nghị sự 21 của Chính phủ về phát triển bền vững: "Phát triển kinh tế - xã hội gắn chặt với bảo vệ và cải thiện môi trường, bảo đảm sự hài hoà giữa môi trường nhân tạo với môi trường thiên nhiên, giữ gìn đa dạng sinh học". Phát triển phải kết hợp chặt chẽ, hợp lý và hài hoà được ba mặt là phát triển kinh tế, phát triển xã hội và bảo vệ môi trường. Trên cơ sở phân tích thực trạng đội phương tiện thủy nội địa chuyển chở hàng hóa trong thời gian gần đây, đồng thời nghiên cứu những thách thức về biến đổi khí hậu mà ngành vận tải thủy nội địa đang phải đối mặt, bài viết đề cập tới các giải pháp cơ bản để phát triển đội tàu thủy nội địa vận chuyển hàng hóa địa theo hướng bền vững. Những giải pháp này góp phần phát triển bền vững ngành vận tải thủy nội địa Việt Nam, giúp cải thiện vị thế của giao thông vận tải đường thủy nội địa trong hệ thống vận tải thống nhất, hỗ trợ giảm tải cho vận tải đường bộ, tạo ảnh hưởng tốt với môi trường và xã hội.

## **1. Yêu cầu cơ bản của phát triển phương tiện thủy nội địa chuyên chở hàng hóa theo hướng bền vững**

### **1.1 Phát triển bền vững**

Phát triển bền vững là sự phát triển lâu dài, phù hợp với yêu cầu của thế hệ hôm nay mà không gây ra những khả năng nguy hại đến các thế hệ mai sau trong việc thỏa mãn nhu cầu riêng và trong việc lựa chọn ngưỡng sống của họ. Phát triển bền vững là quá trình phát triển kinh tế - xã hội nhằm thỏa mãn nhu cầu hiện tại mà không làm tổn hại tới sự thỏa mãn nhu cầu của các thế hệ tương lai trên cơ sở giải quyết hài hòa mối quan hệ giữa tăng trưởng, phát triển kinh tế với cải thiện các vấn đề xã hội và bảo vệ môi trường[5].

Như vậy, phát triển bền vững là quá trình phát triển kinh tế dựa vào nguồn tài nguyên được tái tạo, tôn trọng những quá trình sinh thái cơ bản, sự đa dạng sinh học. Phát triển bền vững là sự dung hòa giữa ba lĩnh vực : Kinh tế - Môi trường - Xã hội. Phát triển bền vững luôn gắn liền với các hoạt động bảo vệ môi trường và trách nhiệm xã hội.

### **1.2 Yêu cầu cơ bản của phát triển phương tiện thủy nội địa chuyên chở hàng hóa theo hướng bền vững**

VTTND là việc sử dụng các phương tiện thủy để vận tải hàng hóa và hành khách trên các sông, kênh, rạch hoặc luồng trên hồ, đầm, phá, vụng, vịnh, ven bờ biển đã được tổ chức quản lý, khai thác giao thông vận tải. VTTND được cấu thành bởi các yếu tố cơ bản như: nhu cầu vận tải thủy nội địa, tuyến đường và cảng thủy nội địa, phương tiện vận tải thủy nội địa.

Với nhiều ưu điểm khác biệt, ngành vận tải thủy nội địa đóng vai trò quan trọng trong nền kinh tế quốc dân, đó là: Thúc đẩy phát triển kinh tế xã hội dọc các tuyến vận tải sông; Tham gia vận chuyển được những loại hàng hóa mà các phương thức vận chuyển khác không thể thực hiện được như hàng siêu trường, siêu trọng; Góp phần giảm áp lực lên hệ thống giao thông đường bộ, đường sắt; Góp phần hạn chế ô nhiễm môi trường do vận tải đường bộ gây ra và đặc biệt vận tải thủy nội địa là mắt xích quan trọng trong vận tải đa phương thức và trong chuỗi logistics.

Phương tiện vận tải thủy nội địa (TND) là tàu, thuyền, sà lan và các cấu trúc nổi khác, có động cơ hoặc không có động cơ, chuyên hoạt động trên đường thủy nội địa. Cụ thể các phương tiện này bao gồm: tàu tự hành, sà lan và các loại tàu kéo đẩy.

Phát triển phương tiện TND chuyên chở hàng hóa theo hướng bền vững đồng nghĩa với việc đảm bảo mối quan hệ hài hòa giữa kinh tế - xã hội - môi trường trong quá trình phát triển yếu tố này. Sự bền vững này thể hiện ở việc vừa phải đảm bảo sự tăng trưởng về số lượng, trọng tải đội tàu đủ đáp ứng nhu cầu vận chuyển bằng đường thủy nội địa của xã hội, giảm bớt gánh nặng cho vận tải đường bộ, vừa phải đảm bảo chất lượng đội tàu sao cho khai thác an toàn, hiệu quả, thích ứng cao với biến đổi khí hậu và hạn chế gây ô nhiễm môi trường. Cụ thể, phát triển phương tiện thủy nội địa theo hướng bền vững cần đảm bảo một số yêu cầu cơ bản sau:

- Đáp ứng nhu cầu vận chuyển bằng đường TND, giám áp lực cho giao thông đường bộ.

- Tăng trưởng đều quy mô (cả về số lượng và trọng tải), tuy nhiên cần đảm bảo sự cân bằng giữa cung và cầu về vận tải thủy nội địa và đảm bảo cơ cấu hợp lý.

- Chi phí đầu tư và khai thác phương tiện hợp lý, góp phần gia tăng hiệu quả khai thác phương tiện và tăng tính cạnh tranh cho ngành.

- Cải thiện trọng tải, chất lượng và tính hiện đại của phương tiện nhằm nâng cao năng suất, hiệu quả khai thác đồng thời cũng ngăn ngừa tai nạn giao thông và hạn chế tác động xấu tới môi trường đặc biệt có thể thích ứng với các thách thức về biến đổi khí hậu

## **2. Hiện trạng đội phương tiện thủy nội địa chuyên chở hàng hóa tại Việt Nam**

### **2.1 Điều kiện hoạt động của đội phương tiện thủy nội địa**

- Điều kiện luồng tuyến

Hiện tại, trên phạm vi cả nước có 45 tuyến đường thủy nội địa quốc gia với tổng chiều dài hơn 6.650 km. Đây là những tuyến vận tải quan trọng kết nối các trung tâm kinh tế, khu công nghiệp lớn của khu vực và cả nước.

Khu vực miền Bắc hiện nay đang khai thác với 17 tuyến đường TND quốc gia. Các tuyến đường TND này được khai thác trên hệ thống sông Hồng và sông Thái Bình, hầu hết đều đang được khai thác ở điều kiện tự nhiên, nhiều tuyến không đồng cấp. Trên nhiều tuyến vận tải còn tồn tại nhiều bãi cạn, nhiều khúc cong có bán kính nhỏ, diễn biến dòng chảy liên tục thay đổi, phù sa bồi lắng; có một số cầu cũ, tĩnh không thấp, khẩu độ hạn chế; còn nhiều chướng ngại vật chưa được thanh thải. Điều này ảnh hưởng lớn hoạt động lựa chọn phương án đầu tư phương tiện cho đến hoạt động khai thác vận tải, tăng thời gian chạy tàu, tăng chi phí, giảm hiệu quả kinh tế cũng như chứa đựng nhiều yếu tố ảnh hưởng đến an toàn giao thông và môi trường.

Khu vực miền Trung hiện có 10 tuyến trải rộng vùng Duyên hải miền Trung và Tây nguyên. Các sông chảy từ hướng Tây sang Đông mà không hình thành một mạng lưới. Mực nước và vận tốc dòng chảy giữa hai mùa mưa và khô chênh lệch lớn; đồng thời so các sông độ dốc lớn, có nhiều ghềnh thác nên khả năng VTTND ở khu vực miền Trung kém phát triển.

Khu vực phía Nam có 18 tuyến đường TND quốc gia mang tính chất tuyến liên tỉnh và quốc tế. VTTND ở khu vực miền Nam phụ thuộc vào hai con sông chính - sông Cửu Long và sông Đồng Nai. Điều kiện luồng tuyến trên các sông này thuận lợi hơn so với các sông tại khu vực miền Bắc, với chiều rộng tối thiểu từ 30-100m, chiều sâu tối thiểu 2,5-4m. Dòng chảy bị ảnh hưởng bởi thủy triều nhưng không có bãi bồi.

Ngoài ra, con có một số tuyến vận tải ven biển kết nối trực tiếp các tỉnh nằm dọc theo ven biển: *Tuyến ven biển từ Quảng Ninh đến Quảng Bình* và *tuyến ven biển từ Quảng Bình đến Kiên Giang* chia làm hai đoạn tuyến là đoạn Quảng Bình - Bình Thuận và Bình Thuận - Kiên Giang.

- Điều kiện cảng, bến thủy nội địa

Cảng, bến TND là đầu mối quan trọng trong vận tải thủy. Toàn quốc hiện có trên 8.000 cảng, bến thủy nội địa. Hầu hết các cảng TND, đặc biệt ở khu vực miền Bắc có lượng hàng hóa thông qua thấp do được xây dựng từ rất lâu, ít được cải tạo nâng cấp; trang thiết bị xếp dỡ phần lớn đã cũ và lạc hậu, tính kết nối kém. Nhiều cảng có luồng tàu vào khan cạn hạn chế hoạt động ra vào của phương tiện TND. Điển hình như cảng Hà Nội, cảng Khuyến Lương, cảng Việt Trì...

## 2.2 Hiện trạng đội phương tiện thủy nội địa chuyên chở hàng hóa

### 2.2.1 Quy mô và cơ cấu đội phương tiện thủy nội địa chuyên chở hàng hóa

#### ◆ Quy mô phương tiện

Quy mô đội phương tiện thủy nội địa chở hàng không ngừng tăng qua các năm cả về số lượng và trọng tải. Đến năm 2016 số lượng phương tiện TND chở hàng đạt 251.176 chiếc với tổng trọng tải 117.092 nghìn tấn phương tiện với đầy đủ các loại như tàu chở hàng khô, tàu chở dầu, tàu chở container và các loại khác [1]. Như vậy có thể thấy phần lớn phương tiện TND là tàu chở hàng khô (chiếm 96% về số lượng và 88% về trọng tải) trong khi tàu chở dầu có tỷ trọng thấp hơn và đặc biệt tàu chở container có tỷ trọng rất khiêm tốn trong tổng đội tàu. Tương tự tốc độ tăng trưởng về quy mô đội tàu chở hàng khô luôn đạt mức cao nhất trong giai đoạn 2011 - 2016 (7,9% về số lượng và 9,1% về trọng tải).

**Bảng 1: Quy mô đội phương tiện thủy nội địa chở hàng giai đoạn 2011 - 2016**

Chỉ tiêu	Đơn vị	2011	2013	2014	2015	2016	Tăng bình quân (%)
<b>Tổng đội phương tiện</b>							
Số lượng	Chiếc	173.420	203.619	215.287	235.748	251.176	7,7%
Trọng tải	Nghìn Tấn	11.113	13.108	14.219	15.980	17.092	9,0%
<i>Tàu hàng khô: Số lượng</i>	Chiếc	166.932	196.241	208.134	227.774	242.892	7,9%
Trọng tải	Nghìn Tấn	9.662	11.460	12.433	14.078	14.933	9,1%
<i>Tàu dầu: Số lượng</i>	Chiếc	2.376	2.754	2.762	2.793	2.807	4,1%
Trọng tải	Nghìn Tấn	52	59	60	62	64	4,2%
<i>Tàu container: Số lượng</i>	Chiếc	476	490	533	566	581	4,1%
Trọng tải	Nghìn Tấn	44	47	51	56	58	5,6%
<i>Loại khác: Số lượng</i>	Chiếc	3.636	4.134	4.258	4.615	4.896	6,1%
Trọng tải	Nghìn Tấn	1.355	1.542	1.675	1.684	2037	8,5%

Nguồn: Cục đăng kiểm Việt Nam

Tốc độ tăng trưởng quy mô đội tàu chở dầu, chở container cũng rất thấp (từ 4,1% đến 6,1%). Điều này cho thấy VTTND chưa tận dụng được thế mạnh của mình đối với phương thức vận chuyển tiên tiến - vận chuyển container. Nguyên nhân là do thiếu các cảng có khả năng xếp dỡ container, đặc biệt ở khu vực miền Bắc chưa có cảng container chuyên dụng.

♦ *Cơ cấu phương tiện theo khu vực*

**Bảng 2: Cơ cấu phương tiện thủy nội địa theo khu vực giai đoạn 2011 - 2016**

Khu vực	Năm 2011				Năm 2015				Năm 2016			
	Trọng tải (nghìn tấn)		Số phương tiện		Trọng tải (nghìn tấn)		Số phương tiện		Trọng tải (nghìn tấn)		Số phương tiện	
	nghìn tấn	%	chiếc	%	nghìn tấn	%	chiếc	%	nghìn tấn	%	chiếc	%
Miền Bắc	4.779	43	22.546	13	7.383	44	31.219	13	7.831	43	33.737	13
Miền Trung	111	1	5.202	3	336	2	11.787	5	423	2	11.987	5
Miền Nam	6.223	56	145.672	84	9.061	54	192.672	82	9.985	55	205.452	82
Toàn quốc	11.113	100	173.420	100	16.780	100	235.748	100	18.239	100	251.176	100

*Nguồn: Cục đăng kiểm Việt Nam*

Trong giai đoạn 2011 - 2016, trong tổng số phương tiện toàn quốc, phương tiện TND ở khu vực miền Bắc thường đứng thứ hai cả về trọng tải và số phương tiện, sau khu vực miền Nam. Tuy nhiên xét về cơ cấu thì khu vực miền Bắc lại thể hiện đặc điểm khác biệt của mình. Trong khi cơ cấu đội phương tiện về số lượng ở khu vực miền Bắc thường rất thấp, chiếm khoảng trên 10% so với toàn quốc nhưng cơ cấu về trọng tải phương tiện lại rất cao (trên 43%). Trong năm 2016, đội tàu của miền Bắc chỉ chiếm trên 13 % tổng số phương tiện nhưng lại chiếm tới 43,48% về trọng tải và trọng tải bình quân khoảng 232 tấn, ở mức cao nhất trong cả nước (mức bình quân cả nước là 72 tấn, miền Nam là 48 tấn ) [1].

Điều này phản ánh thực tế rất dễ nhận thấy, đó là các tuyến sông miền Bắc, bao gồm cả một số tuyến vận tải ven biển có điều kiện tự nhiên phù hợp để phương tiện vận tải lớn hoạt động. Mặt khác, các sông miền Bắc hầu hết có đặc điểm chung là lưu tốc dòng chảy lớn, các phương tiện nhỏ, công suất thấp khó có thể hoạt động được đặc biệt là vào mùa lũ. Hàng hóa vận tải chủ yếu là vật liệu xây dựng và công nghiệp nên cần có phương tiện lớn để vận tải, nhằm đạt hiệu quả kinh tế cao hơn.

♦ *Cơ cấu phương tiện theo tuổi*

**Bảng 3: Cơ cấu phương tiện thủy nội địa theo tuổi năm 2016**

Tuổi phương tiện	Miền Bắc		Miền Trung		Miền Nam	
	Số lượng (chiếc)	Tỷ trọng (%)	Số lượng (chiếc)	Tỷ trọng (%)	Số lượng (chiếc)	Tỷ trọng (%)
>20năm	2.948	8,75	1.694	14,14	22.399	10,91

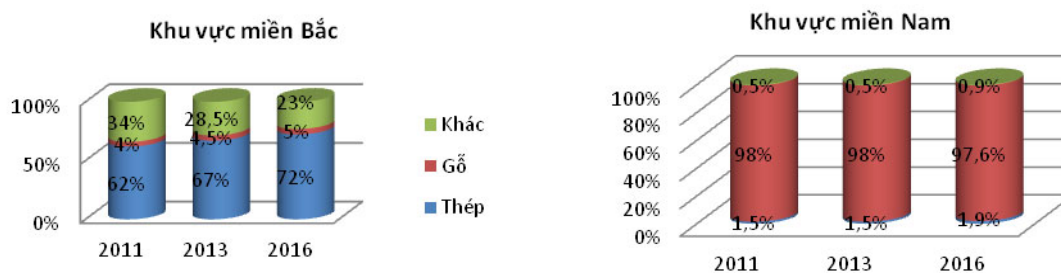
15-20năm	3.698	10,98	2.370	19,77	38.297	18,64
10-15năm	8.765	25,98	2.934	24,47	47.516	23,12
<10năm	18.318	54,42	4.989	41,62	97.248	47,33

Nguồn: Cục đăng kiểm Việt Nam

Khi đánh giá theo độ tuổi của phương tiện, các phương tiện vận tải thủy nội địa có thể được chia theo các nhóm: dưới 10 năm, từ 10 - dưới 15 năm; từ 15 đến dưới 20 năm và trên 20 năm. Tại khu vực miền Bắc, trong tổng số 33.729 phương tiện thì có đến 18.318 phương tiện có tuổi dưới 10 năm, chiếm 54,42%, cao hơn mức chung của toàn quốc (45,6%). So sánh với khu vực miền Nam - một khu vực được đánh giá là có sự phát triển mạnh của ngành vận tải thủy nội địa, số phương tiện dưới 10 tuổi chỉ chiếm 41,62%. Điều này chứng tỏ đổi mới đội tàu đang là một nhu cầu bức thiết để đáp ứng sự gia tăng mạnh mẽ trong hoạt động vận tải tại khu vực này. Bên cạnh đó vẫn tồn tại tương đối nhiều các phương tiện đã sử dụng trên 20 năm ở cả 3 khu vực (từ 8,75% đến 14,14%). Đây là những phương tiện đã quá cũ, không thể đảm bảo chất lượng phục vụ cũng như sự an toàn của hàng hóa.

#### ♦ Cơ cấu đội phương tiện theo vật liệu làm vỏ

Các phương tiện thủy nội địa có thể được kết cấu từ nhiều chất liệu khác nhau như thép, gỗ, xi măng, composit ... Trong giai đoạn 2011 - 2016, khu vực miền Bắc luôn có tỷ lệ phương tiện vỏ thép cao nhất trong toàn quốc. Tính đến năm 2016, khu vực miền Bắc có đến 22.996 phương tiện có kết cấu vỏ thép trong tổng số 31.792 phương tiện (chiếm 72,33%), so với tổng số phương tiện vỏ thép toàn quốc chiếm 76,81%.



**Hình 3: Cơ cấu phương tiện thủy nội địa theo vật liệu làm vỏ**

Nguồn: Cục đăng kiểm Việt Nam

Đây là con số phù hợp với những phương tiện hiện đại, trọng tải lớn, thường xuyên hoạt động trên các con sông lớn hay ven biển của miền Bắc như đã phân tích ở trên. Điều này trái ngược hoàn toàn với miền Nam, có đến 224.630 phương tiện vỏ gỗ (chiếm 97,59% trong tổng số 230.167 phương tiện của khu vực và chiếm 96,94% tổng số phương tiện vỏ gỗ toàn quốc) - xu hướng truyền thống ở khu vực này và phù hợp với mục đích, điều kiện sử dụng trong các kênh, rạch, thuận lợi cho việc quản lý và khai thác. Ngoài ra ở miền Bắc còn có một số lượng không nhỏ các phương tiện có vỏ xi măng (tỷ lệ cao nhất trong toàn quốc)[1]. Loại phương tiện

này có chi phí đóng mới thấp, chủ yếu dùng để chở vật liệu xây dựng, nhưng tính an toàn không cao, không được khuyến khích sử dụng.

### 2.2.2 Các chỉ tiêu khai thác vận tải

-Tốc độ vận hành:

+ Đoàn đẩy: 6 - 9 km/h

+ Tàu tự hành: 10 ÷ 15 km/h

-Năng suất phương tiện bình quân (T.Km/TPT - năm):

+ Sà lan đẩy: 4.000- 5.000 T.Km/TPT - năm

+ Tàu tự hành: 4.500 - 6.500 T.Km/TPT - năm [9].

Nhìn chung, trong khoảng thời gian từ năm 2011 đến 2016, số lượng phương tiện thủy nội địa tăng bình quân khoảng 7,9%. Điều này cho thấy các doanh nghiệp vận tải thủy nội địa đang cố gắng tập trung đầu tư, đổi mới phương tiện nhằm đáp ứng ngày một tốt hơn nhu cầu vận tải trong khu vực. Từ yêu cầu vận chuyển, đặc điểm địa lý và chế độ thủy văn của từng tuyến sông ngòi khi hoạt động, các chủ phương tiện đã chủ động đóng mới các phương tiện của mình theo những chủng loại nhất định. Do đó, các loại phương tiện thủy nội địa rất phong phú về chủng loại, công dụng, kích cỡ. Chủng loại phương tiện phát triển đa dạng về kích cỡ, phù hợp tình hình luồng lạch từng vùng. Lượng tàu có công suất, trọng tải lớn, có tính năng kỹ thuật cao gia tăng. Trong đó, phương tiện tự hành có quy mô phát triển nhanh cả về số lượng và kích cỡ phương tiện.

### 2.2.3 Sản lượng hàng hóa vận chuyển bằng phương tiện thủy nội địa

Phương tiện thủy nội địa thường vận chuyển những mặt hàng truyền thống nhất định như cát, sỏi, xi măng, vật liệu xây dựng, sắt thép, phân bón, lương thực, hàng siêu trường siêu trọng...

**Bảng 4: Sản lượng vận tải hàng hóa bằng phương tiện thủy nội địa giai đoạn 2011 - 2016**

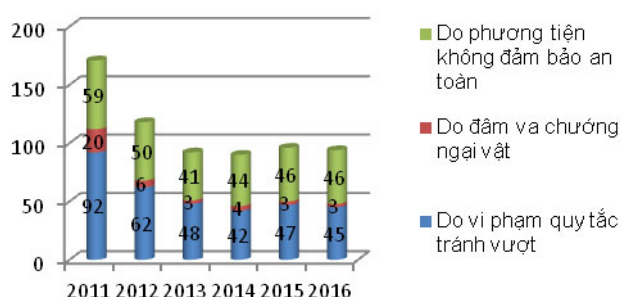
Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016	Tăng bình quân
Khối lượng vận chuyển	Triệu tấn	160	174	181	187	195	206	5,06%
Khối lượng luân chuyển	Triệu tấn.km	34.372	36.623	39.344	40.132	45.257	48.475	7,11%

*Nguồn: Niên giám thống kê Việt Nam 2015 và Cục đường thủy nội địa Việt Nam*

Có thể thấy, sản lượng vận tải hàng hóa vận chuyển bằng phương tiện thủy nội địa tăng dần qua các năm. Khối lượng hàng hóa vận chuyển đạt tốc độ tăng trưởng bình quân giai đoạn 2011 - 2016 là 5,06% về tấn và 7,11% về tấn.km. Tốc độ tăng trưởng này thấp hơn tốc độ tăng trưởng bình quân sản lượng vận chuyển của toàn ngành giao thông vận tải (7,85%).

### 2.2.4 Vấn đề an toàn giao thông vận tải đường thủy nội địa

Vấn đề an toàn giao thông đóng vai trò rất quan trọng trong vận tải thủy nội địa. Trong VTTNĐ, tai nạn giao thông thường ít xảy ra, chiếm tỷ lệ không đáng kể về số vụ, tuy nhiên những vụ tai nạn đã xảy ra gây nên tổn thất đáng kể về người và tài sản.



**Hình 3: Tình hình tai nạn giao thông đường thủy nội địa**

*Nguồn: Cục đường thủy nội địa Việt Nam*

Nhìn vào biểu đồ ta thấy, số vụ tai nạn giao thông đường TNĐ năm 2011 là 171 vụ. Số vụ tai nạn đường TNĐ giảm dần qua các năm, đến năm 2016 chỉ còn 94 vụ [2], giảm trung bình 8,87% mỗi năm. Con số này là không đáng kể so với tai nạn giao thông nói chung và tai nạn giao thông đường bộ nói riêng. Chỉ trong năm 2016, tổng số vụ tai nạn giao thông đường bộ là 21.094 vụ làm cho 8.442 người chết [6]. Điều này càng khẳng rõ hơn về tính an toàn của giao thông đường TNĐ so với các phương thức vận tải khác, đặc biệt là giao thông đường bộ.

Nguyên nhân chủ yếu dẫn đến các vụ tai nạn đường thủy là do lỗi của người điều khiển phương tiện như không có bằng cấp, vi phạm quy tắc tránh vượt, do phương tiện vận tải thủy không đủ tiêu chuẩn an toàn hoặc chở quá tải, do hiện nay cơ sở hạ tầng giao thông đường thủy nội địa ít được đầu tư nạo vét, thanh thải chướng ngại vật, khơi thông luồng lạch, hệ thống báo hiệu giao thông đường thủy nội địa chưa đầy đủ khiến phương tiện đâm va phải chướng ngại vật trên luồng. Trong đó tỷ trọng các vụ tai nạn do lỗi của người điều khiển phương tiện là lớn nhất (chiếm từ 48% đến 54%). Nhóm nguyên nhân chiếm tỷ trọng lớn thứ hai là do phương tiện vận tải không đủ an toàn (chiếm từ 35% đến 52%).

### 2.2.5 Tác động đối với môi trường

Vận tải là nhân tố hàng đầu trong việc thải khí các-bon do sử dụng nguyên liệu hóa thạch. VTTNĐ được coi là phương thức vận tải sạch do sử dụng ít nhiên liệu hóa thạch, thải ít khí nhà kính và an toàn hơn so với các phương thức vận tải khác. Tuy nhiên hoạt động của các phương tiện thủy vẫn có những tác động nhất định đến chất lượng môi trường, kể cả môi trường không khí và nước.

Do động cơ của phương tiện TNĐ tiêu thụ nhiên liệu lỏng nên đã làm ô nhiễm môi trường không khí do xả khí thải (thành phần chủ yếu là CO<sub>2</sub>, CO, SO<sub>2</sub>, các axit nitơ, muối than...). Các phương tiện TNĐ - nhất là những phương tiện quá cũ, lạc hậu phát thải nhiều khí độc do hiệu suất đốt cháy nhiên liệu thấp và chưa có hệ thống xử lý khí thải.... Khí thải từ các máy này đem theo các khí độc hại vào môi trường không khí theo tỷ lệ % thể tích: 1-10% CO<sub>2</sub>, 0,01-0,5% CO, 0,0002-0,5% NO<sub>2</sub>, 0,009-0,5% C<sub>x</sub>H<sub>y</sub>, 0,001-0,009% RCHO và 0,01-1g/m<sup>3</sup> muối than [8]. Đây là nguồn gây ô nhiễm rất lớn đối với môi trường không khí



và môi trường nước. Tuy nhiên mỗi tấn.km luân chuyển bằng đường thủy nội địa sẽ thải ra môi trường khoảng 40-70 gam CO<sub>2</sub>, thấp hơn hẳn so với vận tải đường bộ (90 - 125 gam) [5]. Điều này cho thấy mức gây ô nhiễm môi trường của vận tải thủy nội địa ít gây ô nhiễm hơn so với đường bộ. Mức độ phát thải CO<sub>2</sub> ra môi trường ít hay nhiều phụ thuộc vào trọng tải và chất lượng động cơ của phương tiện.

**Bảng 5: Hệ số phát thải CO<sub>2</sub> của phương tiện thủy nội địa**

<b>Trọng tải (DWT) và công suất tàu</b>	<b>Hệ số phát thải của tàu (gCO<sub>2</sub> trên mỗi tấn.km)</b>
5-15 tấn và 5-15 HP	160
15-50 tấn và 15-50 HP	130
50-200 tấn và 50-135 HP	100
200-300 tấn và > 135 HP	75
300-500 tấn và > 135 HP	60
500-700 tấn và > 135 HP	50
700-1000 tấn và > 135 HP	45
> 1000 tấn và > 135 HP	40

*Nguồn: Cục đường thủy nội địa Việt Nam*

Do vậy có thể thấy việc nâng cao trọng tải, chất lượng đội phương tiện vận tải thủy nội địa cùng với việc tham gia giảm tải ngày càng nhiều cho vận tải đường bộ trong thời gian vừa qua đã góp phần giảm bớt xả thải CO<sub>2</sub> ra môi trường cũng như cũng như giảm các chất gây ô nhiễm môi trường không khí tại chỗ (NO<sub>x</sub>, SO<sub>x</sub>).

+ Các hoạt động thải dầu vào môi trường nước từ các phương tiện thủy: tàu không có két chứa dầu bản, do sự cố đâm va, do sự cố tràn dầu, súc rửa hầm hàng, trao đổi nước ballast... làm ảnh hưởng tới môi trường sinh thái và chất lượng nguồn nước. Nhìn chung, chất lượng nước sông và biển ven bờ chỉ đạt được mức B và C theo TCVN 5943-1995. Như vậy, ô nhiễm dầu trong nước sẽ hủy diệt các loài cá, tôm thủy sinh và sinh vật đáy, và nghiêm trọng hơn là khi hàm lượng dầu trong nước cao hơn 0,2mg/l sẽ không dùng làm nguồn cấp nước sinh hoạt được.

+ Các chất thải rắn chủ yếu là rác thải sinh hoạt của thủy thủ đoàn. Đối với tàu khách lượng rác thải sinh hoạt khoảng 2,5kg/người/ngày; đối với tàu hàng khoảng 1-2kg/người/ngày. Trong đó chủ yếu bao gồm rác thủy tinh và đồ hộp. Những chất thải này được thả xuống nước làm ô nhiễm đáng kể môi trường nước.

### **2.3 Đánh giá chung thực trạng đội phương tiện thủy nội địa chuyên chở hàng hóa**

*Ưu điểm:*

- Quy mô phương tiện tăng nhanh cả về số lượng và trọng tải.
- Trọng tải bình quân của phương tiện lớn, chủng loại và chất lượng phương tiện cơ bản phù hợp với điều kiện tự nhiên trên các tuyến thủy nội địa và thích hợp với việc vận chuyển mặt hàng truyền thống như vật liệu xây dựng, than và hàng công nghiệp...
- Đội phương tiện thủy nội địa đã góp phần chia sẻ gánh nặng cho vận tải đường bộ với sản lượng hàng hóa vận tải tăng đều qua các năm.

- Phương tiện thủy nội địa hoạt động khá an toàn so với các phương tiện vận tải khác.

#### *Hạn chế:*

- Năng lực về phương tiện dư thừa so với sản lượng vận tải thực tế.

Sản lượng hàng hóa được vận chuyển bằng đường thủy nội địa thực tế trong giai đoạn vừa qua là khá thấp (năm 2016 là 48.475 triệu tấn.km) so với cung về phương tiện vận tải (năm 2016 là 17.092 nghìn tấn trọng tải tương ứng với khả năng vận chuyển 68.368 triệu tấn.km trong năm). Có thể thấy sự đầu tư, đổi mới đội phương tiện hiện đại, trọng tải lớn đã không được khai thác hết công suất, làm giảm tính bền vững về mặt kinh tế trong hoạt động khai thác đội tàu vận tải thủy nội địa.

- Tốc độ của phương tiện nhìn chung chưa cao, làm tăng thời gian khai thác. Đây cũng là một trong những điểm kém cạnh tranh của vận tải thủy nội địa so với các phương thức vận tải khác, đặc biệt là đường bộ.

- Thiếu phương tiện vận tải container nên chưa đáp ứng nhu cầu vận tải với loại hàng hóa đặc biệt này, đặc biệt là ở khu vực miền Bắc.

- Đội phương tiện TND vẫn tồn tại một số lượng nhất định tàu cũ, chất lượng kém, trọng tải thấp làm tăng lượng xả thải khí CO<sub>2</sub> và các khí độc khác ra môi trường. Hệ thống trang thiết bị xử lý khí thải trên phương tiện thủy nội địa gần như chưa được thực hiện ngoài những phương tiện đóng mới, với những phương tiện cũ, việc trang bị, lắp đặt thêm thiết bị cho đội tàu này là rất khó.

- Nhiều tàu cũ, ở tình trạng không đảm bảo an toàn giao thông, dễ gây tai nạn đường thủy nội địa.

### **3. Thách thức biến đổi khí hậu - nước biển dâng và tác động đối với đội tàu vận tải thủy nội địa**

Trong thế kỷ 21, Việt Nam được xem là một trong những quốc gia sẽ bị ảnh hưởng nặng do biến đổi khí hậu toàn cầu - nước biển dâng. Biến đổi khí hậu có các biểu hiện sau:

- Thay đổi về nhiệt độ như tăng vào mùa nóng, giảm vào mùa lạnh, tăng nhiệt độ cực đại, tăng số lượng các đợt nóng có cường độ cao... Sự biến động về nhiệt độ có thể dẫn đến gia tăng tình trạng hạn hán, tăng nguy cơ cháy rừng làm giảm diện tích rừng.

- Thay đổi về lượng mưa: lượng mưa sẽ càng tăng về mùa mưa và càng giảm giảm về mùa khô, có thể dẫn đến hiện tượng tăng dòng chảy và ngập lụt. Điều này tuy làm tăng khả năng sản xuất thủy điện nhưng cũng lại gia tăng nguy cơ xói mòn và sạt lở đất, hệ sinh thái lưu vực sông và các vùng ngập nước cũng sẽ bị thay đổi.

- Số lượng và tần suất các trận bão sẽ tăng lên với mức độ tàn phá nghiêm trọng hơn. Tình trạng này sẽ khiến mực nước biển dâng lên cùng với cường độ của bão gây tăng ngập lụt vùng ven biển và ven sông, xâm nhập mặn sâu hơn làm ảnh hưởng tới các hoạt động cung cấp nước, nông nghiệp và nuôi trồng thủy sản, giảm khả năng tiêu thoát nước...

Như vậy, với những biến đổi khí hậu nêu trên sẽ tạo ra những ảnh hưởng tiêu cực tới giao thông đường TND nói chung và ảnh hưởng tới đội tàu thủy nội địa nói riêng. Dòng chảy có tốc độ lớn ảnh hưởng đến hoạt động của phương tiện TND; nhiều phương tiện

TNĐ sẽ mất khả năng khai thác trên một số tuyến do điều kiện luồng lạch thay đổi. Hơn nữa các phương tiện thủy nội địa cũng dễ bị hư hỏng hơn trong điều kiện lũ lụt khắc nghiệt, gia tăng nguy cơ tràn dầu.

#### **4. Giải pháp phát triển bền vững đội tàu vận tải thủy nội địa chuyên chở hàng hóa trước thách thức biến đổi khí hậu và bảo vệ môi trường.**

Để khắc phục những hạn chế nêu trên của đội phương tiện thủy nội địa, đồng thời chủ động ứng phó với biến đổi khí hậu và bảo vệ môi trường góp phần phát triển bền vững vận tải thủy nội địa, tác giả xin đề cập đến một số giải pháp cơ bản sau đây:

##### **4.1 Đầu tư, nâng cấp, đổi mới phương tiện**

Mặc dù phương tiện vận tải TNĐ là phong phú về chủng loại, đa dạng về kích thước, tuy nhiên, theo số liệu thống kê cho thấy, trong số 251.176 phương tiện thì có 52% phương tiện có tuổi thọ trên 10 năm trong đó 17,67% phương tiện có tuổi thọ từ 15-20 tuổi, 10,77% phương tiện có tuổi thọ trên 20 năm có chất lượng kém và một số lượng không nhỏ phương tiện vỏ xi măng, không đảm bảo an toàn chạy tàu. Hơn nữa, hiện tượng biến đổi khí hậu - nước biển dâng đã, đang và sẽ tác động mạnh mẽ đến nước ta đặc biệt sẽ ảnh hưởng mạnh tới hoạt động khai thác tàu trên các tuyến sông. Các tuyến đường thủy sẽ bị thay đổi cả về kích thước luồng tàu, mực nước bình quân cũng như tốc độ dòng chảy. Do đó:

◆ Các phương tiện vận tải thủy nội địa cần được đầu tư, nâng cấp, đổi mới để đáp ứng tốt hơn nhu cầu vận chuyển hàng hóa trong điều kiện biến đổi khí hậu và giảm thiểu ô nhiễm môi trường.

- Tiếp tục đầu tư đóng mới phương tiện, thay thế dần những phương tiện quá cũ hoặc chất lượng kém. Thanh lọc, loại dần các tàu có vỏ xi măng ( Đây là loại vỏ có tính an toàn thấp, không được khuyến khích sử dụng).

- Tăng cường đầu tư phương tiện vận chuyên container (đặc biệt với các doanh nghiệp vận tải ở khu vực miền Bắc) do trong thời gian tới, theo quy hoạch của ngành, nhiều cảng đầu mối sẽ được đầu tư, nâng cấp và cải tạo có khả năng tiếp nhận phương tiện vận chuyên container. Đây là phương thức vận tải hiệu quả mà ngành cần khai thác.

- Tích cực nâng cao tốc độ để rút ngắn thời gian chạy tàu nhằm nâng cao năng suất vận tải.

- Việc đầu tư tàu mới ngoài phù hợp với nhu cầu vận chuyển hàng hóa trên các tuyến (cỡ tàu, loại tàu) còn phải chú ý đến khả năng ứng phó với biến đổi khí hậu trong tương lai cũng như không gây ô nhiễm môi trường (tàu phải được trang bị hệ thống xử lý khí thải).

◆ Xác định số tấn trọng tải phương tiện cần đầu tư, bổ sung thêm:

Theo dự báo của Viện chiến lược và phát triển giao thông vận tải, khối lượng hàng hóa vận chuyển bằng đường thủy nội địa tới năm 2020 là 356 triệu tấn, 77.639 triệu tấn.km và năm 2030 là 585 triệu tấn, 127.637 triệu tấn.km [9]. Để có thể đảm nhận được khối lượng vận tải này, yêu cầu đặt ra đối với trọng tải đội phương tiện là phải đảm bảo đạt 17.253 nghìn TPT vào năm 2020 và 28.363 nghìn TPT (tính theo năng suất phương tiện ở

mức bình quân 4.500T.km/TPT). Cho đến năm 2016, tổng trọng tải đội phương tiện TND chở hàng là 17.092 nghìn TPT, do vậy trước mắt đến năm 2020 cần bổ sung thêm 161 nghìn TPT. Mặt khác, đến năm 2020, sẽ có khoảng 28,65% số tàu hiện nay sẽ có tuổi trên 20 năm và các tàu này là những tàu có chất lượng kém cần thay thế tương ứng 67.559 chiếc (ứng với 4.864 nghìn TPT).

Như vậy, tổng số tấn phương tiện cần đầu tư, bổ sung thêm đến năm 2020 là khoảng 5.025 nghìn TPT, trong đó 4.864 nghìn TPT để thay thế các phương tiện quá cũ, kém chất lượng và 161 nghìn TPT đầu tư thêm để đáp ứng nhu cầu vận chuyển.

#### ***4.2 Lựa chọn phương tiện hợp lý trên các tuyến thuộc hành lang chính.***

Hiện nay, cơ sở hạ tầng (luồng tuyến và cảng thủy nội địa) ở mỗi khu vực đều có những hạn chế nhất định như tiêu chuẩn kỹ thuật luồng tuyến không đồng nhất, điều kiện khí hậu thủy văn khắc nghiệt, hạn chế tĩnh không trên các tuyến, luồng vào cảng khan cạn... ảnh hưởng lớn tới hiệu quả khai thác phương tiện.

Trong thời gian tới, theo quy hoạch các tuyến chủ đạo và các cảng chính sẽ được nâng cấp, tiêu chuẩn kỹ thuật của luồng trên mỗi tuyến sẽ đồng đều và tạo điều kiện thuận lợi hơn. Để tận dụng lợi thế này, cần xác định chọn được loại phương tiện hợp lý vận chuyển hàng hóa trên mỗi tuyến để mang lại hiệu quả khai thác tốt nhất. Để lựa chọn loại phương tiện hợp lý trên từng tuyến cần chú ý nghiên cứu tiêu chuẩn kỹ thuật của các tuyến thủy nội địa theo quy hoạch tới năm 2020, 2030; đồng thời xác định những mặt hàng và đặc trưng vận chuyển trên những tuyến đường thủy nội địa này. Sau đó giả định loại và cỡ phương tiện trên mỗi tuyến đối với từng loại hàng và tiến hành bài toán biện luận chọn phương tiện hợp lý trên mỗi tuyến.

#### ***4.3 Nghiên cứu và ứng dụng các biện pháp nhằm tiết kiệm chi phí nhiên liệu cho phương tiện thủy nội địa***

Để tăng hiệu quả kinh tế trong khai thác tàu, cần giảm bớt nhiều khoản chi phí trong đó có chi phí nhiên liệu. Chi phí này có tỷ trọng tương đối lớn và có khả năng thay đổi tùy thuộc vào mức tiêu hao nhiên liệu. Để giảm chi phí nhiên liệu, doanh nghiệp vận tải TND cần áp dụng các biện pháp nhằm sử dụng tiết kiệm nhiên liệu như:

- Nghiên cứu cải tiến kỹ thuật, hoán cải phương tiện thủy, ghép đoàn phù hợp, tăng đường kính chân vịt để tăng hiệu suất đẩy của tàu; Điều hành phương tiện đi các tuyến hợp lý.

- Giảm chi phí nhiên liệu trong thời gian đỗ bằng việc giảm thời gian đỗ lãng phí tại cảng do chờ thủ tục, chờ xếp dỡ tại cảng.

- Cơ cấu lại đội phương tiện TND cho phù hợp như loại bỏ phương tiện quá cũ, lạc hậu, tiêu hao nhiên liệu cao, trọng tải thấp; đầu tư phát triển đội tàu có trọng tải, công suất phù hợp, tiêu hao nhiên liệu thấp;

Bên cạnh đó, các phương tiện đóng mới cần được ứng dụng công nghệ mới nhằm tiết kiệm nhiên liệu như:

- + Công nghệ tạo nhiên liệu nhũ tương: công nghệ này đã được nghiên cứu và phát triển bởi công ty OKBM (Nga). Việc sử dụng nhiên liệu nhũ tương mới này có thể tiết kiệm 15% nhiên liệu [5];

+ Sử dụng nồi hơi khí thải: Theo nghiên cứu của nhiều nhà khoa học, khi hoạt động, máy chính của tàu sẽ phát ra một lượng khí thải khá lớn. Nếu tận dụng triệt để nguồn năng lượng này sẽ góp phần tiết kiệm nhiên liệu và tăng hiệu suất của hệ thống động lực tàu thủy. Để tiết kiệm nhiên liệu cũng như giảm sự ô nhiễm môi trường, con người không chỉ tìm cách nâng cao hiệu suất nhiệt của nồi hơi bằng cách giảm các tổn thất nhiệt mà còn phải tìm cách sử dụng triệt để nguồn nhiệt thải từ các động cơ diesel thải ra môi trường. Vấn đề tận dụng nguồn năng lượng của khí xả do động cơ thải ra đã được thực hiện từ lâu đối với các nước có ngành đóng tàu phát triển trong đó có việc sử dụng nồi hơi khí xả tàu thủy. Điều này mang lại nhiều lợi ích như không tiêu tốn chất đốt; Cung cấp hơi bão hòa để hâm dầu FO, chưng cất nước ngọt, thổi van thông biển, phục vụ sinh hoạt của thuyền viên và nấu ăn và nhiều nhu cầu khác; Giảm thiểu ô nhiễm môi trường; Giảm chi phí xử lý chất thải.

#### **4.4 Hạn chế tác động của phương tiện thủy nội địa đến môi trường**

Hoạt động giao thông vận tải thủy nội địa đã gây ra một số tác động nhất định đến môi trường, phần nào ảnh hưởng tới sự phát triển bền vững của ngành. Do đó, nếu không chủ động thường xuyên tích cực thực hiện các biện pháp hạn chế, giảm thiểu khả năng gây ô nhiễm môi trường thì trong tương lai khi hoạt động này càng phát triển, số lượng phương tiện càng nhiều thì khó có thể kiểm soát tốt vấn đề môi trường. Để hạn chế tác động xấu tới môi trường, giảm hiệu ứng nhà kính cần thực hiện:

- Đối với các đơn vị vận tải:

+ Cần tích cực đầu tư đổi mới, nâng cấp đội phương tiện thủy nội địa theo hướng tăng trọng tải, động cơ hiện đại để giảm mức xả khí độc ra môi trường. Đồng thời nghiên cứu lắp đặt thêm hệ thống xử lý khí thải đối với các phương tiện cũ.

+ Các phương tiện thủy phải đảm bảo không rò rỉ, tràn, thấm, rơi vãi hàng hóa và chất thải của phương tiện ra môi trường tại khu vực cảng cũng như trên tuyến đường thủy nội địa. Nước thải sau khi làm vệ sinh, cọ rửa phương tiện cần phải được chứa lại trong các hầm, két chứa nước thải của phương tiện.

+ Các chất thải rắn, chất ô nhiễm trên phương tiện phải được thu gom, xử lý đạt tiêu chuẩn trước khi thải ra môi trường hoặc ủy thác cho cơ quan có chức năng chuyên môn về môi trường tiếp nhận và xử lý.

- Đối với các cơ quan hữu quan:

+ Cần chủ động kiểm soát mức độ phát thải ra môi trường.

Lồng ghép quy định việc chuyển đổi sử dụng phương tiện ít tổn nhiên liệu và phương tiện sử dụng năng lượng tái tạo, năng lượng sạch trong chính sách vận tải. Đẩy mạnh ứng dụng nhiên liệu sinh học, nhiên liệu sạch (CNG, LPG...) đối với phương tiện giao thông cơ giới; Rà soát và từng bước loại bỏ công nghệ, các phương tiện, thiết bị kém hiệu quả, không thân thiện với khí hậu...

+ Thực hiện nghiêm túc việc đăng kiểm của các phương tiện, đặc biệt qua việc kiểm tra khí thải của động cơ. Với những phương tiện có độ phát thải cao thì có thể không cấp phép hoạt động. Thường xuyên thực hiện các hoạt động quản lý chất lượng phương tiện, xử lý nghiêm những phương tiện không đảm bảo các điều kiện tránh gây ô nhiễm môi trường.

+ Các đơn vị đóng tàu cần chủ động nghiên cứu, sử dụng thiết bị hiện đại trong đóng tàu, đổi mới và áp dụng các công nghệ ít chất thải và công nghệ sạch; ứng dụng giải pháp, công nghệ mới ít phát thải khí nhà kính, thân thiện môi trường

## **Kết luận**

Tóm lại, để góp phần giảm bớt khí thải, gây hiệu ứng nhà kính trong lĩnh vực giao thông vận tải, việc tập trung, nghiên cứu phát triển vận tải thủy nội địa là hết sức phù hợp bởi ưu thế thân thiện với môi trường của phương thức vận tải này. Thông qua đánh giá thực trạng đội phương tiện thủy nội địa Việt Nam trong những năm gần đây, kết hợp với việc dự báo những tác động của biến đổi khí hậu tới hoạt động của phương tiện vận tải thủy nội địa, bài viết đã nêu lên một số giải pháp phát triển đội phương tiện thủy nội địa chuyên chở hàng hóa theo hướng bền vững trước thách thức biến đổi khí hậu và ô nhiễm môi trường.

## **TÀI LIỆU THAM KHẢO**

1. Cục đăng kiểm Việt Nam (2016), Thống kê tình hình phương tiện giao thông đường thủy nội địa, Hà Nội.
2. Cục đường thủy nội địa Việt Nam (2015), *Báo cáo hoạt động vận tải đường thủy nội địa 5 năm 2010 - 2015*, Hà Nội.
3. Cục đường thủy nội địa Việt Nam (2016), *Báo cáo hoạt động vận tải thủy nội địa năm 2016*, Hà Nội.
4. Hoàng Giang (2015), *Tác động của biến đổi khí hậu đến hạ tầng giao thông*, Tạp chí Giao thông vận tải, truy cập ngày 30/11/2015, từ <http://www.giaothongvantai.cn>.
5. Nguyễn Thị Tuyết Mai(2016), *Nghiên cứu các giải pháp phát triển bền vững vận tải thủy nội địa khu vực miền Bắc*, Luận án tiến sĩ kinh tế, Trường đại học giao thông vận tải.
6. Văn Duẩn (2017), *Tình hình tai nạn giao thông năm 2016*, Báo điện tử Người lao động, truy cập ngày 24 tháng 3 năm 2017, từ [www.csqt.vn/tintuc](http://www.csqt.vn/tintuc).
7. Thủ tướng Chính phủ (2013), *Quyết định phê duyệt điều chỉnh Chiến lược phát triển giao thông vận tải đến năm 2020, tầm nhìn đến năm 2030, ban hành ngày 23 tháng 5 năm 2013*.
8. Tổng cục thống kê Việt Nam (2016), *Niên Giám thống kê Việt Nam năm 2015*, Nhà xuất bản thống kê, Hà Nội.
9. Viện chiến lược và phát triển giao thông vận tải (2015), *Đề án Quy hoạch phát triển đội tàu vận tải thủy nội địa giai đoạn 2015 - 2020 và định hướng đến năm 2030*, Hà Nội.
10. Viện khoa học khí tượng thủy văn và môi trường (2011), *Đánh giá tác động của biến đổi khí hậu và xác định các giải pháp thích ứng*, Hà Nội.

**A LESSON FROM THE INTERNATIONAL STATE MANAGEMENT OF  
SEAPORT LOGISTICS**  
**BÀI HỌC KINH NGHIỆM QUỐC TẾ VỀ QUẢN LÝ NHÀ NƯỚC VỚI  
LOGISTICS CẢNG BIỂN**

*TS. Bùi Bá Khiêm*  
*Trường Đại học Hải Phòng*

**Abstract**

*In the logistics chain, seaports serve as a valuable key component determining the effectiveness of the entire process. The term "seaport logistics" has been studied and referred to in logistics chain; however, the State management of seaport logistics which directly affects the efficiency of logistics in general and seaport logistics in particular has not been paid thorough attention. The experience learnt from some countries in the state management of seaport logistics will bring certain lessons.*

**Keywords:** logistics, seaport logistics, state management,

**Tóm tắt:**

*Trong chuỗi logistics, cảng biển đóng vai trò là đầu mối quan trọng, quyết định hiệu quả của cả một quá trình. Thuật ngữ "logistics cảng" đã được nghiên cứu và nhắc đến trong chuỗi logistics, tuy nhiên quản lý Nhà nước đối với logistics cảng là khâu ảnh hưởng trực tiếp đến tính hiệu quả của logistics nói chung và logistics cảng nói riêng lại chưa được quan tâm sâu sát. Việc học hỏi kinh nghiệm của một số quốc gia trong công tác quản lý Nhà nước đối với logistics cảng sẽ mang lại những bài học nhất định.*

**Từ khóa:** chuỗi logistics, cảng biển, công tác quản lý Nhà nước

**1. Introduction**

It is realizable that international economic integration has promoted the process of trading, accompanied by transport demand, warehousing and other services. The process of globalization has shown that logistics is the inevitable developing trend of the international integration process and turned logistics, in general, as well as seaport logistics, in particular, into a tool to bring out success to businesses in the manufacturing sector and enterprises in the services sector. Therefore, the research on seaport logistics, especially the state management of seaport logistics is becoming increasingly important and needs implementing to improve the competitiveness and efficiency of seaports operation.

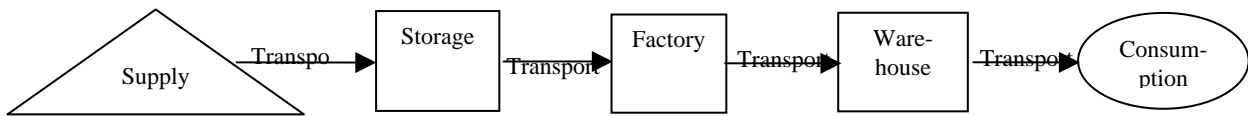
**2. Concepts**

**2.1. The concept of logistics**

There are numerous concepts of logistics. Each organization has a different view on logistics.

According to the Management Committee of the International Logistics, "*Logistics is the process of planning, implementing and managing capital flows effectively in order to control the circulation and storage of goods from the maintenance of raw materials to the completion of ultimate products for the purpose of meeting customer requirements.*"

Thus, logistics is more likely to be a series of constant activities from producing to consuming which are mutually interactive and closely related. This is shown through the chart below



**Figure 1- Series of constant activities of logistics**

### 2.2. Seaport logistics

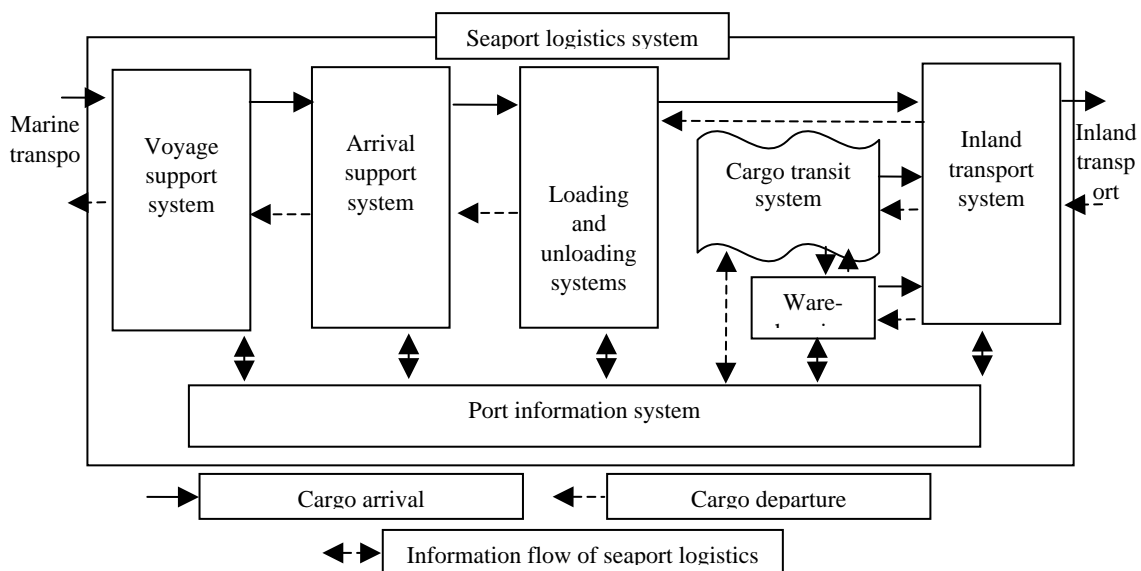
It is necessary to understand that logistics is not merely a transport process, storage or a logistic service of the transport process. In the transport sector, logistics includes every activity from planning, implementing business services related to transport, warehousing, arranging, packaging goods for the operation transport and distributing goods to places at the request of the trustee.

In the logistics chain, the port is an important key component determining the improvement on the efficiency of the entire logistics process; therefore, "seaport logistics" has become the term that needs to be studied.

*Seaport logistics is a series of activities including loading and unloading systems, transportation, the support of ship route and ship arrival, storage and the service of cargo in transit.*

The aim of seaport logistics is to focus on building the service systems that optimize the seaport logistics process and improve the compatibility of the seaport in the logistics chain.

### 2.3. The model of seaport logistics

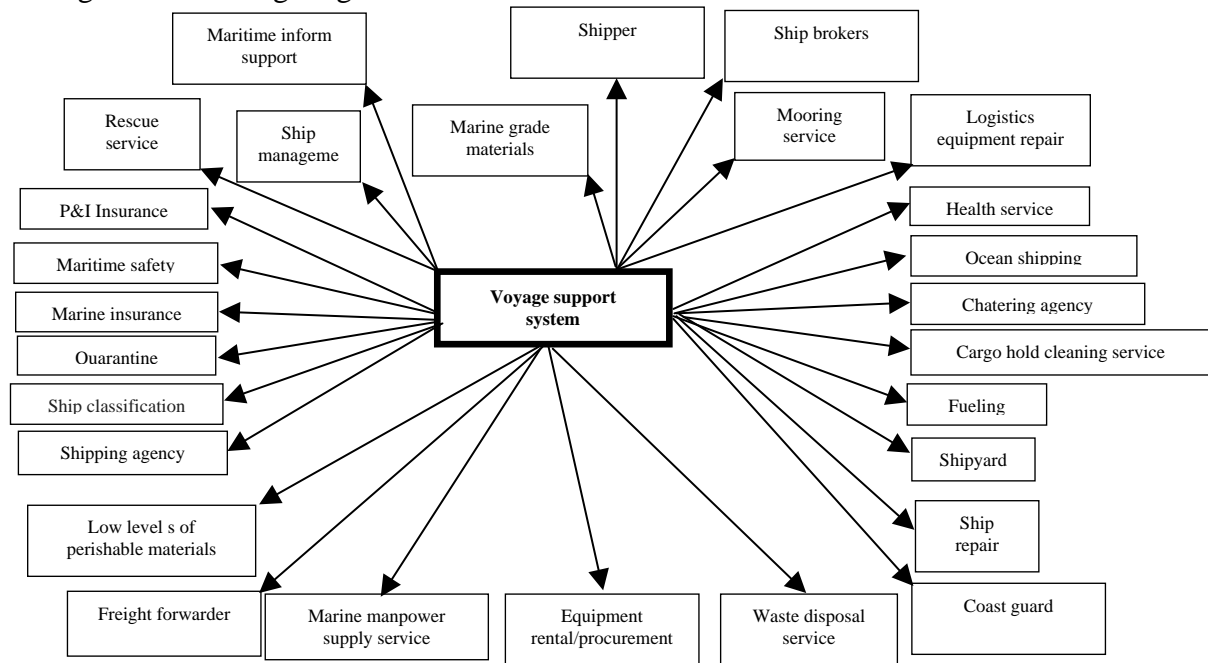


**Figure 2- The model of seaport logistics**

In seaport logistics system, there are various ways of division; however, in modern seaport system, in general, the seaport logistics system consists of the other six secondary

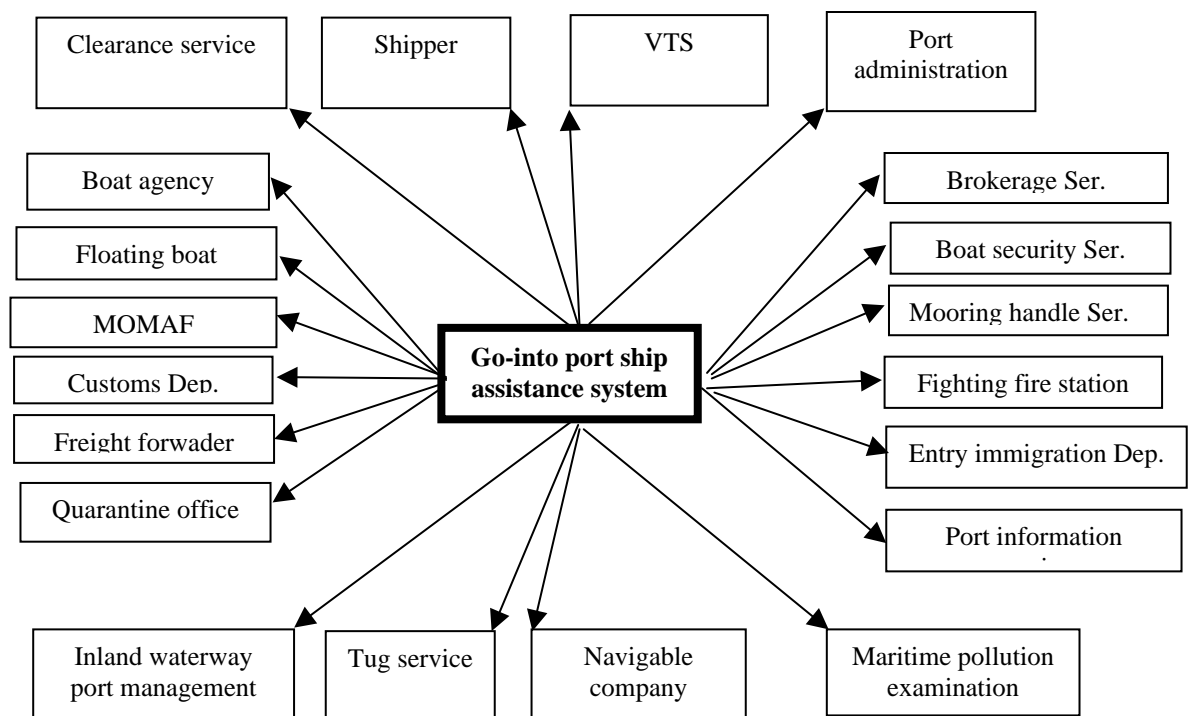


systems, which are Voyage support system, Arrival support system, Loading and unloading systems, Cargo transit system, Warehousing system and Inland transport system. These six systems combine with the information system of the port to create seaport logistics processes. The six secondary systems of seaport logistics processes are clarified through the following diagram:



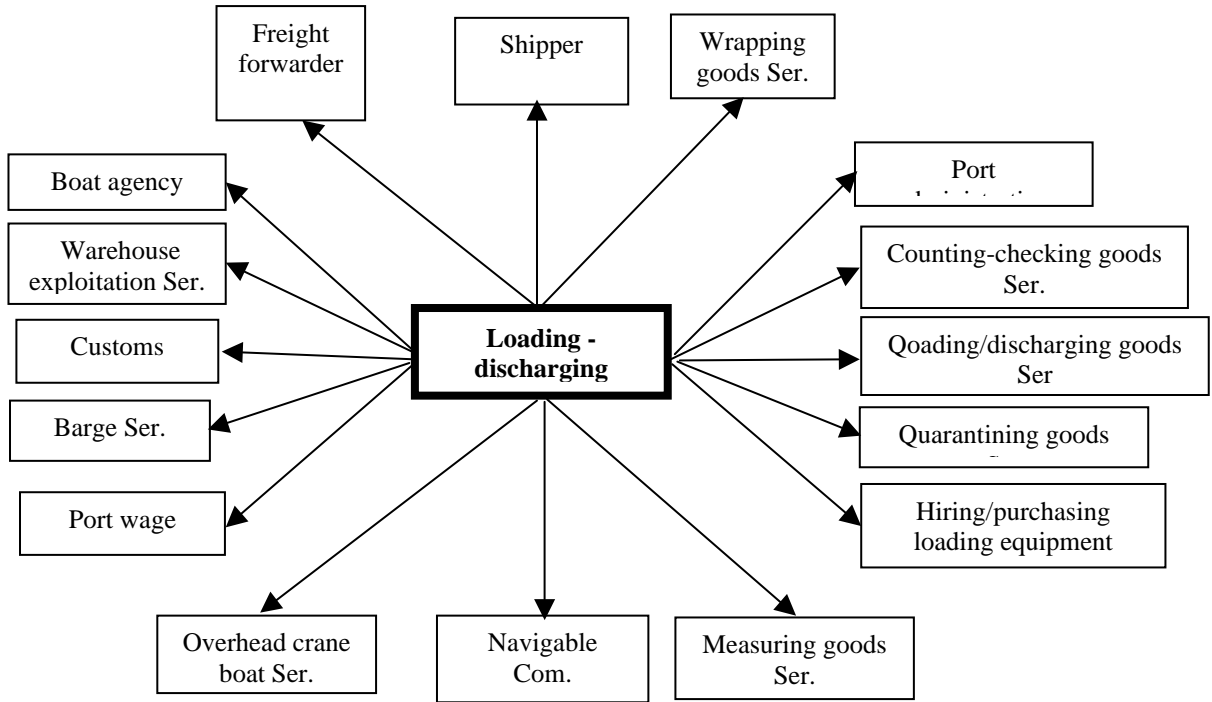
**Figure 3- Voyage support system**

*Voyage support system* is responsible for providing ships with food and support services



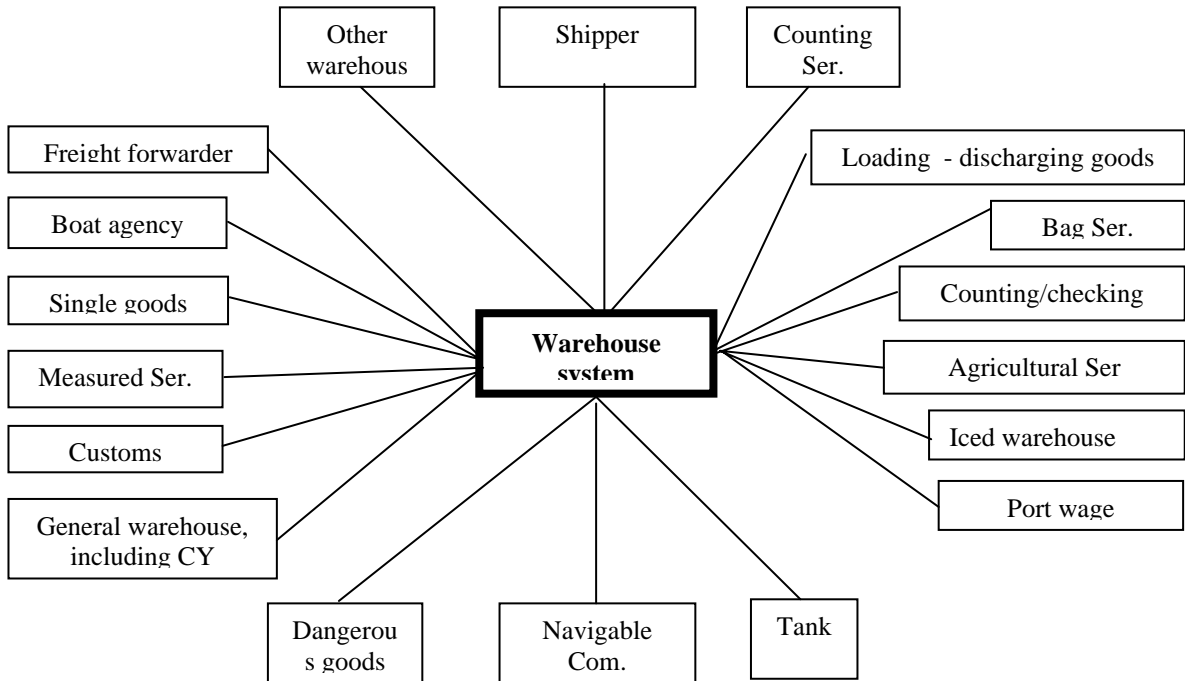
**Figure 4- The go-into port ship assistance system**

The go-into port ship assistance system is charged of safety and convenience as boats arrive port.



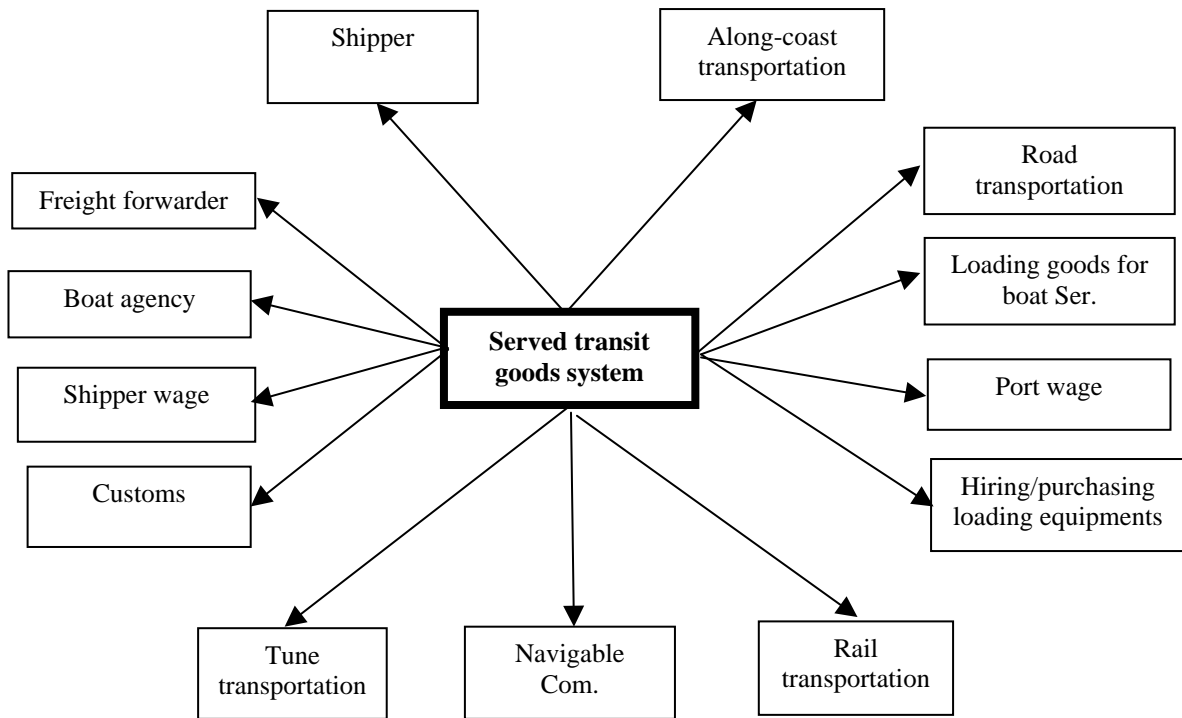
**Figure 5- The Loading Discharging system**

The loading service is charged of assisting quickly and safely discharging- loading goods of boats at port.



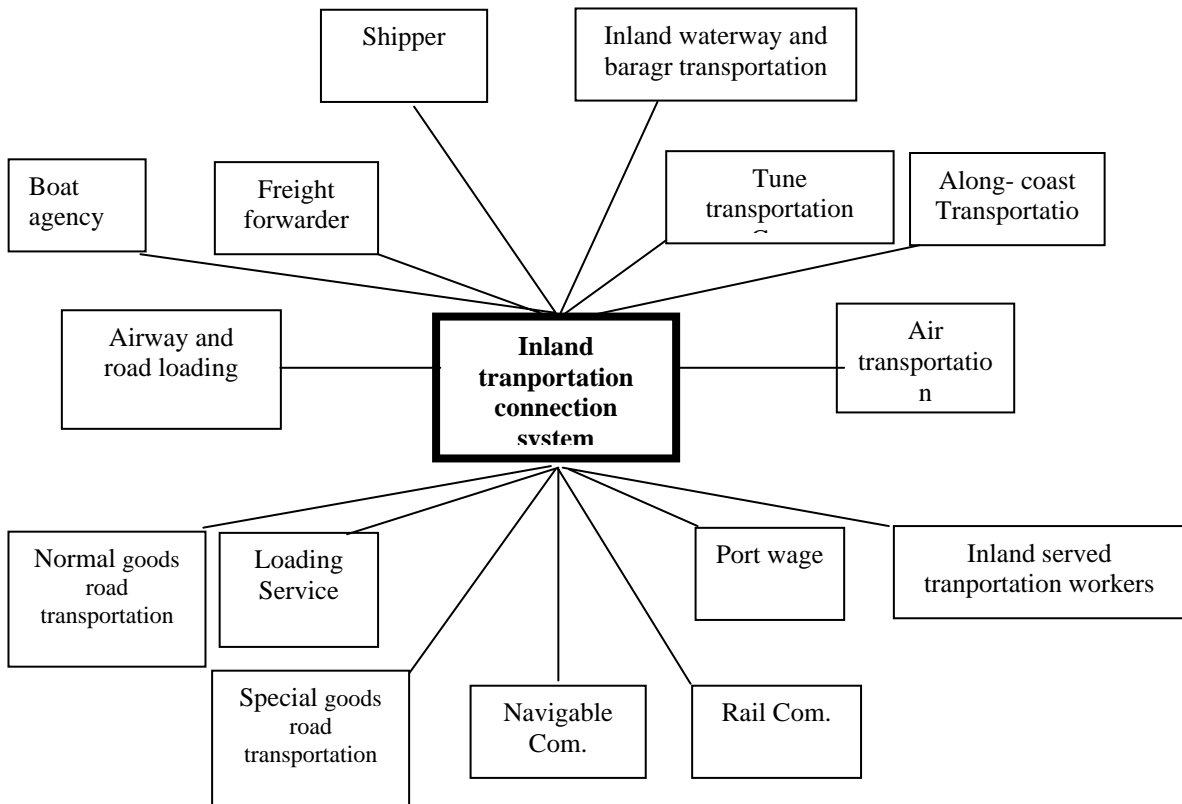
**Figure 6- Warehouse system**

The warehouse system is charged of preserved period.



**Figure 7- Served transit goods system**

The served transit goods system is charged of guarantying the connection between loading Dep. and warehouse or domestic transportation Dep.



**Figure 8- Inland transportation connection system**

The inland transportation connection system is charged of assisting the connection between warehouse and inland transportation system.

## ***2.4. Concepts of state management and seaport logistics***

As a key in the logistics system, seaport logistics plays an important role; therefore, it is especially concerned, consequently, the state has certain management in order to promote its potential. It is possibly understood that state management of seaport logistics means its systematic legal impacts on its activities in the national economy to fully exploit domestic and foreign resources and opportunities to achieve the national objective of economic development through integration and expansion of international exchanges.

## **3. State management of seaport logistics**

### ***3.1. Roles of state management of seaport logistics***

State management of seaport logistics:

- Firstly, orientations for the development of seaport logistics to reach defined goals.

- Second, create the environment for the development of the seaport logistics field by gathering all the factors and conditions to help the existence and development of port logistics sector.

- Third, exert its power to govern the trading members in the field of seaport logistics, prevents negative impacts on the operational process of the seaport logistics, and force them to follow the available rules to ensure the normal development of economic activities seaports.

- Fourth, build a system of policy and legislation in the field of seaport logistics, while relying on it to check and supervise the implementation.

### ***3.2. Role of State management towards port logistics***

With 4 aforementioned functions, State management has 4 roles, as follows:

Firstly, State management towards seaport logistics expresses State role in creating the environment and pave the way for the development of seaport logistics in the market economy.

Secondly, State management orients for the socio-economic development towards the seaport sector. It is the tool linking the activities in the value chain of the entire seaport system including: providing, services, circulation, distribution, and expanding the market for the port economic activities.

Thirdly, State management creates conditions to promote the circulation of goods, reduces costs in international business, and ensures democracy and social justice.

Fourthly, State management towards seaport logistics directly runs the State enterprises to produce and trade in the field of seaport logistics, contributing to cost reduction in the import and export process, strengthening the competition for State businesses, functioning as the engine to promote the development of other businesses

### ***3.3. Contents of State manager towards seaport logistics.***

State manager towards seaport logistics has abundant work to be done, but can be specified through 6 main tasks.

- Firstly, enact laws and guide State management agencies implement state management policy towards port logistics.
- Secondly, orient seaport logistics management under State management by building and implementing strategies and plans.
- Thirdly, direct the implementation of State management towards the development of seaport logistics is in line with the international integration process.
- Fourthly, inspect and monitor seaport logistics.
- Fifthly, provide the information to meet the requirements of the State management towards port logistics.
- Sixthly, organize scientific research and training of human resources serving seaport logistics.

**\* Criteria and State management tools towards port logistics**

State management tools towards seaport logistics are laws, plans and policies. These are the tools needed to help State manages to port logistics. Factors affecting State management towards port logistics are: the degree of openness of the economy in the integration; institutional, policy and business environment; the development of infrastructure, information and communications technology; management of human resources for the State towards seaport logistics.

At the same time, to evaluate the management of State for seaport logistics, the following criteria are exploited: effective, efficient, appropriate, fair and sustainable.

**4. Experience about the State management from some countries towards seaport logistics and the lessons for Vietnam**

***4.1. Experience of some countries on the State management towards port logistics***

*\* Japan - experience of the effectiveness of the delivery system.*

During the development process, the Japanese government is very interested in the work of State management innovation for logistics, especially seaport logistics. This government has done this by modifying the guidelines and policy development aimed at supporting structural reforms logistics market and seaport logistics. The first priority is to make the distribution system efficiency and precision in order to improve the competitiveness of the port system. To reform the management of logistics, Japan has focused on developing two strategies:

1. Focus on streamlining logistics at the seaports. Since the 1960s, Japan has focused on building and developing the logistics warehousing around the major port city and key near Transportation. The logistics park are concerned about the logistics rationalization of port cities. Four warehousing logistics centers in the city of Tokyo have formed a transportation network around the city and links to the port city of Yokohama to create a network-wide logistics provider.

2. Direct steering and guiding the development of seaport logistics. The government plays an important role in the construction of logistics warehouses and

considers the development of seaport logistics as a way to enhance national status. The government plays a key role in maintaining the operation of the national system of seaports and seaport all decisions are made by the government.

On the other hand, the Japanese government heavily focused on work efficiency and macro-control over the operation of seaports:

The first focused field is the planning. The government has arranged plans to develop logistics warehouses and logistics facilities in the ports so that the appropriate location in the adjoining areas near the city, next to local transport links and roads the main artery connecting the port city to build the logistics warehouse. The warehouse was built near the country's largest seaport and transportation system seamless. Warehousing systems offer a lot of services such as cooling warehouses, warming warehouses and numerous other storage services.

The second area is the completion of the preferential policies, support and encourage the development of port logistics. By improving the system of roads, traffic system upgrade inland waterways, sea and Development of Transport System Link, the government issued a series of policies to encourage as reducing some of the adjustments, established affiliate organizations and provide assistance. The government carried out the sale of land at low prices to build the logistics warehouse. Therefore, many private companies have to borrow money from banks to build logistics warehousing. In addition, Japan also reserved a preferential loan for lending to private companies, to help them complete logistics warehousing systems.

The third area is to directly and heavily invest in the construction of seaport logistics warehouse. In 1997, the government has drafted proposals to complete the management plan for logistics, for large funds to build infrastructure for logistics including road, rail, air and bridges port.

Currently Japan has been a seaport logistics system which is planned across the entire territory. The highway system has been completed on all 4 major Japanese islands linking the major seaports. All the islands are connected by bridges and tunnels through the oceans, increasing the connections between seaports. The effectiveness of the seaport system of Japan has surpassed all other countries and become a leading seaport service provider in the world.

*\*China - lessons about synchronous of policies, laws, strategies*

Although logistics in China has commenced its development only since the late 20th century, it has gained a lot of success. The achievement of the Chinese seaport service is based on the innovation of the management of the state. Many legal documents, policies, strategies, planning and logistics development plan has been issued at the same time and on the right tract by the state. On the other hand, the development of port logistics also received the attention of enterprise investment. Since late 2005, the Chinese government has allowed the establishment of 100% foreign investment enterprises. This has created an opportunity for foreign companies to penetrate deep into the sea port logistics market in China. In addition, China has focused on building and developing uniform components of

the transport system including road, rail, air and sea connections to seaports. At the same time, China is also interested in building storage systems and development of communication systems. We can say that seaport logistics business in China is developing in depth, to meet every demand of goods courier. Moreover, after joining the WTO, China committed to the distribution centers of industrial products transportation and logistics for foreign businesses. Foreign companies also pledged to use transportation services and logistics are imported from China. Logistics is currently primarily offered in China's air transport services and especially the sea. So far, most of the 3rd party logistics providers have created for themselves a foothold in the Chinese market and the growing number of companies involved in this kind of port logistics. After China has allowed foreign policies establishment of the company with 100% foreign capital, there are many companies that have penetrated port logistics market. These companies operate quite successfully in port logistics market and investment focused systems and modern large warehouse, distribution substation system with wide coverage. To perform its strategic objectives, China has invested heavily to build an international logistics center in the port and strategic location. Thanks to regulate the circulation of goods in the right direction of economic development - social, China has the conditions to develop the seaport system. According to the list of the world's leading container terminal there leading port 7/9 is now in China. With the boom in economy, the demand for port logistics in China keeps growing and this service has demonstrated strong growth of state management in China for logistics seaport on the right direction.

*\*Singapore - logistics door policy for seaports*

Singapore was the leading country in the management and development of logistics in the Southeast Asian region and the world. Now, logistics services contributes 8% of GDP in Singapore. The strength of the State management of port logistics is the management of the State-level investment in building a reliable supply chain and high efficiency combined with competitive cost. Singapore has invested in building a seaport system which was assessed through the port to attract ships to most Asian region, Singapore had earlier application of information technology in almost all phases of seaport logistics, innovative State management of port logistics with a door policy to simplify administrative procedures relating to export and import operations, customs clearance and transit.

**4.2 Lessons learned about state management for port logistics**

Through a number of lessons about state management of seaport logistics in some countries which have many similarities to Vietnam, the author points out some experience which can be applied to port logistics in Vietnam.

The government are aware of the role of port logistics for the development of the country. The government aims to make the seaport area become the center of integrated logistics services experience from leading countries on maritime transport capacity, road, handling, storage, administrative procedures and networking technology combined with outstanding information.

Developing the same legal framework, consistency is an important condition for the management of government of seaport logistics. This requires legal systems and policies to attract foreign investments into the development of seaport logistics services. We need to establish the National Commission on logistics to connect, unify management, implement key programs and coordinate with other branches more effectively, more central, creating a favorable business environment for seaport logistics services. Also, we should establish the maritime fund to support training of human resources and business development for companies providing logistic services. It is necessary to found the association of seaport logistics services with the mission to support and develop, promote training programs and training with the aim of developing the professional workforce in the field of port logistics services, as one of the items the main focus, with important implications for development strategy seaport logistics.

We should encourage domestic companies in joint ventures with foreign firms to set up global logistics system and multinational companies, the international logistics services based in the port area along with investment in infrastructure projects for logistics services which are important, large-scale, modern. We should allow the foundation of logistics services companies with 100% foreign capital. We can use the system of companies providing logistics services to specialize, reduce costs, improve competitiveness, and attract logistics companies and manufacturers, foreign business investment in trading seaport area.

Completing the system of roads, traffic system upgrade river transport, sea and reduce road traffic congestion and the development of transportation networks that link. Focus investment in building infrastructure, sea, road, river, rail, and air links as well as information technology infrastructure in order to create favorable conditions for the State management of port logistics services.

There should be investment in construction of container terminal systems to attract ships passing in the area and heavy investment in the construction of the center of international logistics services in ports at strategic locations in the territory.

We should build management systems of most vehicles transporting automotive system an effective container

We should focus on planning development plans arranged dumps logistics warehousing and logistics facilities in the ports sector.

It is also necessary to apply information technology in most phases of the port logistics and develop electronic logistics business (E-Logistics); network application gateway (Pornet) for port logistics services with better information management for smoother communication from the carrier, the transport to the delivery of goods and the state management agencies.

## **Conclusion**

Seaport logistics is a key component of logistics services; therefore effective improvement of our sea port logistics will boost efficiency and increase the



competitiveness of logistics services in the world economic integration. With these experiences, the lessons about State management of seaport logistics obtained from a number of countries around the world will contribute to Vietnam's transformation in this field.

**REFERENCE:**

1. Bui Ba Khiem, (2008), Logistics in Vietnam Journal of Development Economics, 131 - 5/2008, pages.25
2. Bui Ba Khiem, (2013), Creation of investment capital to exploit Vietnam's seaport, National Economics University Publishing House.
3. Dr. Sc. Nguyen Thi Thanh Thuy (2009), Concept and seaport logistics model, Journal of Marine Science and Technology - No. 17 - 4/2009, page. 67.
4. Prof. Dr. Doan Thi Hong Van (2010), Logistics - The basics, Labour Society Publishing House.

**NHÂN LỰC TRONG PHÁT TRIỂN KINH TẾ DU LỊCH BIỂN HẢI PHÒNG,  
THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP  
HUMAN RESOURCES IN DEVELOPING MARINE TOURISM IN HAIPHONG  
CITY, REALITY AND SOLUTIONS.**

*TS. Nguyễn Hoài Nam  
Trường Đại học Hải Phòng*

**Tóm tắt**

*Hải Phòng là thành phố có nhiều điều kiện thuận lợi để phát triển kinh tế du lịch biển, trong những năm qua, du lịch biển của Hải Phòng đã đạt được những thành công nhất định. Tuy nhiên, những kết quả đạt được chưa tương xứng với những tiềm năng và lợi thế của thành phố, số lượng khách du lịch trong và ngoài nước tới Hải Phòng còn khiêm tốn, tỷ trọng khách quốc tế nhỏ, doanh thu du lịch biển và năng suất lao động du lịch biển còn thấp. Một trong những nguyên nhân dẫn tới tình trạng trên đó là nhân lực du lịch biển của Hải Phòng đang bộc lộ những hạn chế nhất định, là lực cản rất lớn đến tăng năng suất lao động và chất lượng sản phẩm, dịch vụ du lịch biển của thành phố. Trong phạm vi bài viết đã đề cập tới những nội dung về tiềm năng lợi thế trong phát triển kinh tế du lịch biển của Hải Phòng, thực trạng nhân lực du lịch biển, quan điểm và một số biện pháp phát triển kinh tế du lịch biển của Hải Phòng trong thời gian tới.*

**Abstract**

*Haiphong has many favorable conditions for the development of marine tourism economy, in recent years, Haiphong marine tourism has achieved certain success. However, the achieved results aren't commensurate with the potentials and advantages of the city, the number of domestic and foreign tourists arriving at Haiphong is modest, the proportion of international tourists is small, marine tourism revenue and labor productivity are low. One of the reasons is that human resource of Haiphong marine tourism is revealing its limitations, being a main obstacle for improving productivity and product quality as well as marine tourism service of the city. Within the scope of the article, the author mentions the contents of potential advantages in developing marine tourism economy of Haiphong, the situation of marine tourism human resource, viewpoints and some measures to promote marine tourism of Haiphong in the future.*

**1. Tiềm năng lợi thế trong phát triển kinh tế du lịch biển của Hải Phòng**

Hải Phòng được xác định là một trong bảy vùng trọng điểm du lịch của Việt Nam, có tiềm năng rất lớn và nhiều lợi thế để phát triển du lịch biển có sức hấp dẫn cao với du khách trong nước và quốc tế, là nơi hội tụ đầy đủ những lợi thế về đường biển, đường sắt, đường bộ và đường hàng không, giao lưu thuận lợi với các tỉnh thành trong cả nước và các quốc gia trên thế giới. Hải Phòng nằm ở ven bờ Tây Bắc vịnh Bắc Bộ, có đường bờ biển dài khoảng 125 km và 400 đảo lớn nhỏ, đá ven bờ, chiếm khoảng 5,4% diện tích, với điều kiện tự nhiên rất phong phú, đa dạng có những nét độc đáo mang sắc thái của cảnh quan nhiệt

đổi gió mùa, với nhiều nét văn hóa đặc sắc, nơi có hơn 100 đình - đền - chùa... gắn với những địa danh có nhiều tiềm năng phát triển du lịch biển như:

- Đồ Sơn: là một bán đảo nhỏ do dãy núi Rừng vươn dài ra biển tới 5 km, với hàng chục mỏm đồi cao từ 25m đến 130m. Đồ Sơn là khu đô thị du lịch nằm trong hệ thống du lịch có chức năng quan trọng trong tổ chức không gian du lịch toàn quốc.

- Quần đảo Cát Bà tập trung nhiều giá trị đặc biệt về sinh thái, cảnh quan, địa chất - địa mạo mang tầm quốc tế, được UNESCO công nhận là khu dự trữ sinh quyển thế giới, đồng thời cũng là vườn quốc gia và khu bảo tồn biển của Việt Nam, là nơi nghỉ dưỡng, tắm biển vui chơi giải trí thể thao trên biển, trên núi, câu cá, lặn biển, chơi golf, tham quan, nghiên cứu khu dự trữ sinh quyển, du lịch mạo hiểm, leo núi, lặn biển...

- Đảo Bạch Long Vỹ nằm ở trung tâm vịnh Bắc Bộ, cách đất liền Việt Nam khoảng 110km và cách đảo Hải Nam - Trung Quốc khoảng 130km. Ngoài ra, các huyện Thủy Nguyên, Tiên Lãng cũng có nhiều tiềm năng có thể khai thác phát triển du lịch biển.

Như vậy cho thấy, Hải Phòng có đầy đủ những điều kiện khách quan nhất định, cần thiết để phát sinh nhu cầu đi du lịch biển và để thực hiện thành công một chuyến hành trình du lịch biển của du khách. Từ đó có thể tổ chức khai thác và phát triển kinh tế du lịch biển trở thành một ngành kinh tế trọng điểm của Hải Phòng, giải quyết nhiều công ăn việc làm cho người lao động, đóng góp tích cực vào sự phát triển kinh tế - xã hội của thành phố.

## **2. Thực trạng nhân lực trong phát triển kinh tế du lịch biển của Hải Phòng**

Nhân lực du lịch biển là lực lượng lao động tham gia vào quá trình phát triển kinh tế du lịch biển, bao gồm lao động trực tiếp và lao động gián tiếp liên quan đến quá trình phục vụ khách du lịch biển.

Nhân lực du lịch biển giữ vai trò quyết định đến sự phát triển ngành du lịch biển của một địa phương, góp phần xây dựng và phát triển hình ảnh địa phương, khẳng định chất lượng, kiến tạo ra những sản phẩm du lịch biển đặc sắc, đặc thù, đề xuất những ý tưởng mới, xây dựng và triển khai những chiến lược marketing có khả năng cạnh tranh cao nhằm quảng bá và thu hút nhiều du khách trong và ngoài nước đạt được những mục tiêu về kinh tế - xã hội - môi trường của địa phương cũng như mục tiêu định vị thương hiệu của điểm đến trong tâm trí du khách trong và ngoài nước.

Theo cách phân loại nhân lực du lịch của ASEAN. Năm 2009, các Bộ trưởng Du lịch ASEAN đã thông qua các thỏa thuận thừa nhận lẫn nhau gọi tắt là MRA-TP về nghề du lịch. Ngày 9/11/2012, thỏa thuận thừa nhận lẫn nhau về lao động du lịch MRA-TP đã được ký kết tại Bangkok với sự tham gia của 10 nước thành viên ASEAN, đã đồng ý cuối năm 2015 lao động du lịch trong ASEAN có thể dịch chuyển giữa những quốc gia với nhau. Để phục vụ cho mục đích này, ASEAN đã xác định 32 chức danh công việc của 6 nghề phổ biến trong ngành Du lịch là nghiệp vụ lễ tân; Nghiệp vụ buồng; Kỹ thuật chế biến món ăn; Đại lý lữ hành; Nghiệp vụ điều hành tour.

Ở Việt Nam hiện nay, các nhóm ngành, nghề chủ yếu trong du lịch cũng được chia thành 4 nhóm phân ngành: 1) Khách sạn - Nhà hàng; 2) Lữ hành; 3) Vận chuyển khách du lịch; 4) Dịch vụ khác.

Do tính chất, trình độ phát triển và mức độ quản lý, nên hiện nay ngành Du lịch Việt Nam cũng đề cập đến những ngành, nghề lao động trực tiếp trong du lịch: 1) Quản lý Nhà nước về du lịch và quản trị kinh doanh du lịch; 2) Giám sát, điều hành; 3) Nhân viên phục vụ.

Nhân lực du lịch theo không gian hoạt động và phục vụ, nhân lực du lịch chia thành 3 nhóm:

+ Nhân lực du lịch phục vụ tại các đầu mối giao thông: Là nhân lực phục vụ khách du lịch đi lại bằng phương tiện đường hàng không, đường bộ, đường sắt, đường biển để đến điểm du lịch tại hệ thống cơ sở vật chất kỹ thuật như sân bay, nhà ga, cảng, các điểm dừng dọc đường,... Các dịch vụ và phương tiện phục vụ khách du lịch bao gồm: Nhà hàng, quầy bar, cơ sở lưu trú, ngân hàng, viễn thông, các cửa hàng bán lẻ,... và hoạt động của một số cơ quan quản lý Nhà nước liên quan đến phục vụ khách du lịch như bộ đội biên phòng, xuất nhập cảnh, hải quan...

+ Nhân lực du lịch phục vụ tại các điểm đến du lịch: Nhóm nhân lực này được chia thành 3 nhóm:

Nhân lực tại các doanh nghiệp trực tiếp phục vụ du khách cung cấp dịch vụ lưu trú (tại khách sạn, nhà nghỉ, khu nghỉ); dịch vụ ăn uống (nhà hàng, quán Bar); dịch vụ giải trí, thể thao, rạp hát, sòng bạc, sân golf, công viên giải trí, viện bảo tàng, các sự kiện và hoạt động lễ hội; dịch vụ lữ hành, vận chuyển, đại lý lữ hành, phòng bán vé hàng không, xe tuyến, tàu hỏa, tàu thủy, taxi, xe cho thuê tự lái..

Nhân lực tại các doanh nghiệp hỗ trợ du lịch gồm nhân lực làm việc tại các doanh nghiệp cung cấp hàng hóa và dịch vụ do các doanh nghiệp trực tiếp phục vụ du khách như: Công ty xây dựng, kiến trúc, công ty quảng cáo, công ty bia rượu, nước giải khát, công ty phát hành thẻ tín dụng, công ty vận tải, thương mại bán buôn, bán lẻ hàng hóa, vệ sinh môi trường, cung cấp điện, cấp thoát nước, kỹ thuật, chăm sóc sức khỏe, y tế...

Nhóm nhân lực là cộng đồng dân cư địa phương tại các điểm đến tham gia vào hoạt động du lịch, như: hộ gia đình, cá nhân, các tổ chức cộng đồng cư dân địa phương tham gia trong quá trình phục vụ khách du lịch một cách trực tiếp hoặc gián tiếp.

+ Nhân lực tổng hợp làm nhiệm vụ quản lý Nhà nước về du lịch và hoạt động sự nghiệp du lịch:

Nhân lực làm việc tại cơ quan quản lý Nhà nước về du lịch có liên quan đến hoạch định chính sách, điều hành, kiểm soát, quản lý các dịch vụ phục vụ du lịch như: Cơ quan cấp phép, đăng ký kinh doanh, cơ quan bảo đảm an ninh, trật tự an toàn xã hội, cơ quan quản lý rừng quốc gia, bảo tồn thiên nhiên, cơ quan quản lý văn hóa...

Nhân lực hoạt động sự nghiệp du lịch là nhân lực làm công tác nghiên cứu phát triển du lịch, đào tạo, dạy nghề cung cấp nguồn nhân lực cho các doanh nghiệp du lịch trực tiếp phục vụ du khách hoặc các doanh nghiệp hỗ trợ phục vụ du lịch.

Có bảng số liệu về một số chỉ tiêu về nhân lực du lịch biển của Hải Phòng giai đoạn 2011 - 2015 như sau:

**Bảng 01 : Một số chỉ tiêu về nhân lực du lịch biển của Hải Phòng  
giai đoạn 2011 - 2015**

<b>TT</b>	<b>Chỉ tiêu</b>	<b>ĐVT</b>	<b>Năm 2011</b>	<b>Năm 2012</b>	<b>Năm 2013</b>	<b>Năm 2014</b>	<b>Năm 2015</b>
<b>1</b>	Tổng số lao động du lịch	Người	10.400	10.900	10.940	12.600	12.850
<b>2</b>	Tổng số lao động ngoài du lịch biển		2230	2360	1276	1840	1040
<b>3</b>	Tổng số lao động du lịch biển	Người	8170	8540	9664	10760	11810
<b>4</b>	Số lao động du lịch biển dài hạn	Người	7210	7450	8524	9490	10710
<b>5</b>	Số lao động du lịch biển mùa vụ	Người	960	1090	1140	1270	1100
<b>6</b>	Tỷ trọng lao động du lịch biển/tổng lao động ngành du lịch tại Hải Phòng	%	78,55	78,34	88,33	85,39	91,9
<b>7</b>	Tỷ trọng lao động du lịch biển dài hạn/ tổng lao động du lịch biển	%	88,25	87,23	88,2	88,19	90,68
<b>8</b>	Tỷ trọng lao động du lịch biển mùa vụ/tổng lao động du lịch biển	%	11,75	12,77	11,8	11,81	9,32
				<b>2012/ 2011</b>	<b>2013/ 2012</b>	<b>2014/ 2013</b>	<b>2015/ 2014</b>
<b>9</b>	Tốc độ tăng trưởng về lao động du lịch			4,8	0,36	15,17	1,98
<b>10</b>	Tốc độ tăng trưởng về lao động du lịch biển	%		4,52	13,16	11,34	9,75
<b>11</b>	Tốc độ tăng trưởng về lao động du lịch biển dài hạn	%		3,32	14,41	11,37	12,85
<b>12</b>	Tốc độ tăng trưởng về lao động du lịch biển mùa vụ	%		13,54	4,58	11,4	-13,38
<b>13</b>	Năng suất lao động bình quân du lịch biển qua các năm	Triệu đồng /người /năm	78,9	81,2	81,7	88,3	89,2
<b>14</b>	Năng suất lao động bình quân du lịch ngoài du lịch biển	Triệu đồng /người /năm	469,9	480,9	989,8	529,1	1.069,7

15	Tỷ lệ Năng suất lao động bình quân du lịch ngoài du lịch biển so với Năng suất lao động bình quân du lịch biển qua các năm	Lần	5,95	5,92	12,11	5,99	11,99
16	Hướng dẫn viên và Thuyết minh viên du lịch tại Đồ Sơn	Người	2	7	7	9	9
17	Hướng dẫn viên và Thuyết minh viên du lịch tại Cát Bà	Người	7	13	13	23	71
18	Tổng số doanh nghiệp lữ hành	DN	48	52	58	60	63
19	Số DN Lữ hành quốc tế	DN	12	13	14	18	14
20	Số DN Lữ hành nội địa	DN	36	39	44	42	49

(Nguồn: Sở Du lịch Hải Phòng)

Qua bảng số liệu cho thấy:

+ Số lao động du lịch toàn thành phố tăng qua các năm, trung bình mỗi năm có khoảng 550 người lao động gia nhập vào lĩnh vực du lịch. Con số này so với số lao động của toàn thành phố thì tỷ lệ này chưa lớn.

+ Số lao động du lịch biển có xu hướng tăng qua các năm với tốc độ tăng trưởng dao động từ 4,52% tới 13,16%. Điều này cho thấy, du lịch biển đã ngày càng thu hút nhiều lao động tham gia, đã tạo ra nhiều việc làm.

+ Số lượng lao động trong du lịch biển tại thành phố chiếm tỷ lệ lớn nhất tại Hải Phòng. Phân theo khu vực địa lý, du lịch biển tại Hải Phòng có 02 khu du lịch biển nổi tiếng Cát Bà và Đồ Sơn thuộc hai đơn vị hành chính của thành phố là huyện đảo Cát Hải và quận Đồ Sơn. Tỷ trọng lao động du lịch biển trong tổng lao động ngành du lịch qua các năm chiếm tỷ trọng lớn, dao động từ 78,34% tới 91,9%. Điều này cho thấy du lịch biển là ngành quan trọng trong giải quyết công ăn việc làm của Hải Phòng.

+ Số lao động du lịch biển dài hạn có xu hướng tăng qua các năm tới tốc độ tăng trưởng dao động từ 3,32% tới 14,41%. Tỷ trọng lao động du lịch biển dài hạn trong tổng lao động du lịch biển qua các năm chiếm tỷ trọng lớn, dao động từ 87,23% tới 90,68%. Và tỷ trọng lao động du lịch biển mùa vụ trong tổng lao động du lịch biển qua các năm dao động từ 9,32% tới 12,77%. Điều này cho thấy lực lượng lao động du lịch biển tương đối ổn định. Đối với hoạt động du lịch biển, tính mùa vụ thể hiện rất rõ, thường là vào mùa hè số lượng khách du lịch đến biển rất đông, do đó nhu cầu thuê thêm người lao động phục vụ khách du lịch trong thời gian từ tháng 5 đến hết tháng 9 đông hơn nhiều so với những tháng còn lại. Số lao động mùa vụ này chủ yếu tập trung làm việc tại các cơ sở lưu trú hay các địa điểm du lịch, các nhà hàng và các công ty lữ hành.

+ Năng suất lao động bình quân du lịch biển qua các năm đều có xu hướng tăng đều từ 2011 tới 2015, dao động từ 78,9 Triệu đồng /người/năm tới 89,2 Triệu đồng /người/năm. Tuy nhiên, năng suất lao động bình quân du lịch biển qua các năm kém hơn so với năng suất lao động bình quân du lịch ngoài du lịch biển từ 5,92 lần tới 11,99 lần. Điều này cho thấy năng suất lao động bình quân du lịch biển qua các năm quá thấp, và chưa khai

thác được những tiềm năng thế mạnh về du lịch biển của Hải Phòng. Lực lượng nhân lực du lịch biển chưa tạo được giá trị gia tăng cao.

+ Hướng dẫn viên và thuyết minh viên du lịch tại Cát Bà có xu hướng tăng mạnh qua các năm. Năm 2011 có 7 thì tới năm 2015 có 71. Điều này cho thấy nhu cầu cần có thuyết minh viên và hướng dẫn viên tại chỗ của du khách có xu hướng tăng lên.

Để trở thành thuyết minh viên, hướng dẫn viên du lịch thì phải trải qua lớp bồi dưỡng nghiệp vụ du lịch và được cấp giấy chứng nhận của Sở Du lịch cấp và quản lý. Hiện nay, Số lượng hướng dẫn viên và thuyết minh viên của Hải Phòng là 252 người, số hướng dẫn viên và thuyết minh viên tại 2 khu du lịch Đồ Sơn và Cát Bà chiếm tỷ lệ lớn của thành phố. Đặc biệt là năm 2015, số lượng thuyết minh viên của huyện Cát Bà tăng lên nhanh chóng tăng từ 23 người năm 2014 lên đến 71 người năm 2015. Con số này tăng chủ yếu là do tăng lượng thuyết minh viên du lịch cho thấy sự quan tâm của các cấp chính quyền tại địa phương nhằm thúc đẩy xúc tiến hoạt động du lịch biển của Cát Bà. Tại Đồ Sơn, số lượng hướng dẫn viên và thuyết minh viên tăng chậm hàng năm. Điều này cho thấy, địa phương chưa chú trọng việc đào tạo và phát triển đội ngũ hướng dẫn viên và thuyết minh viên tại chỗ. Đây là một hạn chế có thể thấy được trong phương hướng phát triển kinh tế du lịch biển tại Đồ Sơn.

+ Số lượng các doanh nghiệp lữ hành qua các năm đều tăng. Hiện nay, trên địa bàn thành phố Hải Phòng có 63 doanh nghiệp kinh doanh lữ hành đang hoạt động, trong đó: 14 doanh nghiệp lữ hành quốc tế và 44 doanh nghiệp lữ hành nội địa. Các doanh nghiệp lữ hành chủ yếu đóng tại khu vực trung tâm thành phố, số ít nằm rải rác ở các quận huyện. Cát Bà hiện là một trong những điểm thu hút khách du lịch lớn nhất cũng chỉ có 2 cơ sở kinh doanh lữ hành quốc tế và 1 cơ sở kinh doanh lữ hành nội địa. Tại địa bàn quận Đồ Sơn không có doanh nghiệp lữ hành quốc tế và có duy nhất 1 doanh nghiệp kinh doanh lữ hành nội địa.

**Bảng 02 : Nhân lực ở các lĩnh vực kinh doanh du lịch biển tại Hải Phòng năm 2015**

TT	Chỉ tiêu	Số lượng Cơ sở	Số nhân lực (người)
1	Cơ sở lưu trú	309	7.300
2	Lữ hành	64	1.530
3	Khu, điểm du lịch	47	500
5	Doanh nghiệp vận chuyển khách du lịch bằng phương tiện thủy (bao gồm: doanh nghiệp có tàu vận chuyển khách du lịch tại Bến Bính, Đình Vũ, Cát Bà, Đồ Sơn)	88	1.020
6	Cơ sở kinh doanh ăn uống, mua sắm đạt tiêu chuẩn phục vụ khách du lịch trên cơ sở tự nguyện	26	1.310
7	Nhà hàng nổi	9	150
	<b>Cộng</b>		<b>11.810</b>

(Nguồn: Sở Du lịch Hải Phòng)

Bảng số liệu trên cho thấy, số lượng lao động tập trung đông nhất vẫn là trong các cơ sở lưu trú tại các khu du lịch, tiếp đó là đến lao động trong các doanh nghiệp lữ hành,

doanh nghiệp vận tải và các cơ sở dịch vụ ăn uống, các nhân viên du lịch tại các khu, điểm du lịch.

Như vậy, để đánh giá về chất lượng nhân lực du lịch biển thì phải đánh giá chất lượng nhân lực ở nhiều lĩnh vực từ khâu đón tiếp, khâu vận chuyển đến khâu nghỉ dưỡng, ăn uống và phục vụ tại các địa điểm du lịch chứ không chỉ đánh giá nhân lực làm việc ở một khâu cụ thể nào.

Trong những năm qua du lịch biển của Hải Phòng đã đạt được những thành công nhất định, đã tích cực khai thác và phát huy các lợi thế, tiềm năng du lịch của thành phố. Tuy nhiên, một số chỉ tiêu phát triển kinh tế du lịch biển còn thấp. Một trong những nguyên nhân dẫn tới tình trạng trên là nhân lực du lịch biển của Hải Phòng còn nhiều hạn chế: Số lượng nhân lực du lịch biển của Hải Phòng có sự phát triển cả về số lượng và chất lượng, nhưng vẫn chưa đáp ứng kịp nhu cầu phát triển của ngành, chưa bắt kịp xu thế phát triển của khu vực và thế giới, thiếu tính chuyên nghiệp; Năng suất lao động của nhân lực du lịch biển quá thấp, giá trị gia tăng chưa cao; công tác đào tạo, bồi dưỡng nhân lực cho du lịch biển còn nhiều hạn chế, chưa đáp ứng được yêu cầu thực tiễn; Công tác quản lý Nhà nước về đào tạo, phát triển nguồn nhân lực du lịch còn nhiều bất cập... dẫn tới sức cạnh tranh về điểm đến du lịch biển của Hải Phòng không cao, sức hút du khách quốc tế yếu, doanh thu du lịch biển thấp, chưa trở thành ngành kinh tế mũi nhọn của thành phố, kết quả đạt được chưa tương xứng với những tiềm năng lợi thế của Hải Phòng...

Từ những phân tích trên cho thấy, vấn đề đặt ra là làm thế nào để phát triển du lịch biển của Hải Phòng trong những năm tới đạt được những mục tiêu đã đề ra? Làm thế nào để phát triển du lịch biển tại Hải Phòng trong thời gian tới theo hướng bền vững, bảo tồn các giá trị di sản thiên nhiên? Làm thế nào để có được những lợi thế cạnh tranh dựa trên sự khác biệt, đạt đẳng cấp quốc tế; Làm thế nào để trở thành điểm đến lý tưởng trong tâm trí du khách trong và ngoài nước?

### **3. Quan điểm, mục tiêu và biện pháp phát triển nhân lực góp phần phát triển kinh tế du lịch biển của Hải Phòng tới năm 2020, tầm nhìn tới năm 2025**

Theo tinh thần của nghị quyết số 01/2009/NQ-HĐND về phát triển kinh tế biển thành phố Hải Phòng đến năm 2015, định hướng đến năm 2020; Nghị quyết số 20/2006/NQ-HĐND về đẩy mạnh phát triển du lịch giai đoạn 2006 - 2010, định hướng đến năm 2020; Đề án Quy hoạch tổng thể phát triển ngành Văn hóa, Thể thao và Du lịch thành phố Hải Phòng đến năm 2020, định hướng đến năm 2025 đã đưa ra quan điểm và mục tiêu phát triển du lịch của Hải Phòng như sau:

- Quan điểm phát triển nhân lực du lịch của Hải Phòng:

+ Phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao phục vụ phát triển kinh tế biển. Chú trọng nâng cao chất lượng đào tạo nghề theo hướng đạt trình độ cao và nhanh chóng hội nhập quốc tế để nâng cao sức cạnh tranh của du lịch biển Hải Phòng.

+ Đa dạng hoá các loại hình đào tạo và hợp tác đào tạo, khuyến khích liên kết và hợp tác đào tạo trong và ngoài nước, xây dựng các trung tâm cấp chứng chỉ hành nghề quốc tế.



+ Xây dựng kế hoạch phát triển nguồn nhân lực cụ thể cho từng đối tượng như công nhân kỹ thuật, cán bộ quản lý, đội ngũ doanh nhân... Phân đầu đến năm 2020, Hải Phòng trở thành trung tâm đào tạo nhân lực kinh tế biển lớn của cả nước.

+ Gắn kết giữa hoạt động đào tạo và sử dụng nhân lực trong ngành. Đa dạng hoá các loại hình đào tạo, bồi dưỡng nguồn nhân lực du lịch chất lượng cao theo nhu cầu xã hội, phù hợp với yêu cầu của thị trường.

- Mục tiêu phát triển kinh tế du lịch của Hải Phòng như sau:

+ Đến năm 2020 phân đầu thu hút khách du lịch đến thành phố đạt 7,5 triệu lượt, trong đó khách quốc tế là 1,2 triệu lượt, khách nội địa là 6,3 triệu lượt; Doanh thu du lịch đạt 3.200 - 3.500 tỷ đồng/năm; Tổng số buồng lưu trú khách du lịch có từ 12.000 buồng trở lên, số khách sạn đạt tiêu chuẩn 3 sao trở lên có 30 khách sạn, trong đó có 4 - 5 khách sạn đạt tiêu chuẩn 5 sao; Số lượng lao động trực tiếp trong ngành du lịch đạt 13.000 người.

+ Đến năm 2025: Tổng số lượt khách du lịch là 9 triệu lượt; trong đó, khách quốc tế là 2,4 triệu lượt, du khách nội địa là 6,6 triệu lượt; Doanh thu du lịch đạt 5.500 tỷ đồng/năm; Tổng số buồng lưu trú có từ 15.000 buồng trở lên; Số khách sạn từ 3 sao trở lên có 40 khách sạn, trong đó có 5 - 6 khách sạn đạt tiêu chuẩn 5 sao; Số lao động trực tiếp đạt 20.000 người.

- Biện pháp phát triển kinh tế du lịch Hải Phòng trong thời gian tới.

Căn cứ vào quan điểm và mục tiêu phát triển du lịch của thành phố Hải Phòng, để phát triển nhân lực du lịch biển trong thời gian tới đủ về số lượng, đạt trình độ chuyên môn nghiệp vụ theo chuẩn quốc tế đáp ứng tốt những yêu cầu về phát triển du lịch biển của Hải Phòng trong xu thế hội nhập kinh tế quốc tế đạt được những mục tiêu đã đề ra, là tiền đề để phát triển kinh tế du lịch biển của thành phố một cách bền vững, trở thành một ngành kinh tế mũi nhọn, là điểm đến lý tưởng của du khách trong và ngoài nước, cần thực hiện một số biện pháp:

+ Áp dụng tiêu chuẩn kỹ năng nghề du lịch trong đào tạo theo tiêu chuẩn ASEAN, nghiên cứu triển khai áp dụng tiêu chuẩn ASEAN đáp ứng yêu cầu của thỏa thuận thừa nhận lẫn nhau về du lịch trong ASEAN (MRA-TP), đảm bảo nhân lực du lịch biển của Hải Phòng trong thời gian tới có trình độ nghiệp vụ, tác phong làm việc đạt những kỹ năng tiêu chuẩn hóa trong khu vực.

+ Đào tạo, bồi dưỡng nhân lực trong doanh nghiệp, cập nhật kiến thức, kỹ năng nghề nghiệp đạt trình độ tiên tiến trong khu vực và quốc tế cho nhân viên, để họ có khả năng đáp ứng được những yêu cầu phát triển du lịch biển của Hải Phòng trong xu thế hội nhập. Đa dạng hóa các hình thức đào tạo, bồi dưỡng nhân lực du lịch, có cơ chế chính sách khuyến khích các doanh nghiệp đẩy mạnh công tác đào tạo, bồi dưỡng phát triển nhân lực một cách thường xuyên và liên tục.

+ Thực hiện chính sách thu hút nhân lực có trình độ cao làm việc tại ngành du lịch biển của thành phố.

+ Xây dựng cơ chế phối hợp toàn diện, đảm bảo tính hệ thống cao giữa những định hướng của các cơ quan hoạch định và quản lý của Nhà nước, với nhà trường là nơi đào tạo nguồn nhân lực, với những doanh nghiệp là nơi sử dụng nhân lực trong quá trình phát triển

nhân lực trình độ cao, có tính chuyên nghiệp, đáp ứng được những yêu cầu trong xu hướng toàn cầu hóa của thị trường lao động du lịch biển.

+ Xây dựng cơ sở dữ liệu về nguồn nhân lực du lịch biển làm căn cứ hoạch định chính sách phát triển nguồn nhân lực du lịch biển đối với cơ quan quản lý Nhà nước và doanh nghiệp trong tương lai...

## **TÀI LIỆU THAM KHẢO**

1. Báo cáo tổng kết Sở Văn hóa, thể thao và du lịch Hải Phòng từ năm 2011- 2015.
2. Đề án Quy hoạch tổng thể phát triển ngành Văn hóa, Thể thao và Du lịch thành phố Hải Phòng đến năm 2020, định hướng đến năm 2025.
3. Nghị quyết số 20/2006/NQ-HĐND về đẩy mạnh phát triển du lịch giai đoạn 2006 - 2010, định hướng đến năm 2020
4. *Nghị quyết số 01/2009/NQ-HĐND về phát triển kinh tế biển thành phố Hải Phòng đến năm 2015, định hướng đến năm 2020.*
5. Quy hoạch không gian biển thành phố Hải Phòng đến năm 2020, tầm nhìn đến năm 2030.
6. Sở văn hóa, thể thao và Du lịch Hải Phòng, Báo cáo số 162/BC-SVHTTDL về tình hình thực hiện Quy hoạch phát triển nhân lực giai đoạn 2011- 2020.

**KHÓ KHĂN VÀ GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN TỔ HỢP TÁC VÀ HỢP TÁC XÃ  
NÔNG NGHIỆP TRONG MÔI TRƯỜNG HỘI NHẬP:  
TRƯỜNG HỢP NGHIÊN CỨU TẠI TỈNH HÀ TĨNH**  
**DIFFICULT AND DEVELOPMENT FROM COOPERATIVE COOPERATION  
AND AGRICULTURE COOPERATION IN ENVIRONMENTAL INTEGRATION:  
RESEARCH CASE IN HA TINH PROVINCE**

*PGS. TS. Nguyễn Thị Minh Hòa*

*Trường Đại học Kinh tế - Đại học Huế*

*ThS. Trần Cao Úy - ThS. Nguyễn Trọng Dũng*

*Trường Đại học Nông Lâm - Đại học Huế*

**Tóm tắt**

*Nghiên cứu này được tiến hành trên 13 Hợp Tác Xã (HTX) và 8 Tổ Hợp Tác (THT) gắn với 5 sản phẩm điển hình gồm lợn, bò, lúa, chè và rau trên địa bàn tỉnh Hà Tĩnh nhằm xác định các khó khăn và đề xuất các giải pháp phát triển tổ chức hợp tác trong quá trình chuyển đổi để hội nhập hiện nay. Ngoài số liệu thứ cấp được thu thập từ các cơ quan chức năng, phương pháp phỏng vấn sâu người am hiểu (người đứng đầu HTX, phó chủ tịch phụ trách kinh tế xã và những người liên quan) là phương pháp chính để thu thập các thông tin sơ cấp. Kết quả nghiên cứu đã chỉ ra 3 nhóm khó khăn chính các tổ chức hợp tác ở Hà Tĩnh đang gặp phải hiện nay, gồm: (i) hạn chế về năng lực, kinh nghiệm và tư duy của đội ngũ cán bộ quản lý, cán bộ chuyên môn kỹ thuật; (ii) thiếu niềm tin, nguồn lực và thái độ tuân thủ các nguyên tắc hợp tác của người dân; và (iii) khó khăn trong quá trình vận hành hợp tác (thiếu vốn, trang thiết bị vận hành, khó khăn về thị trường,...). Các giải pháp khắc phục để phát triển cần phải được tiến hành đồng bộ và kịp thời bao gồm: ưu tiên đào tạo, bồi dưỡng để nâng cao năng lực chuyên môn và năng lực quản lý của đội ngũ cán bộ HTX và THT, hỗ trợ về mặt thủ tục pháp lý để tất cả các HTX tái tổ chức theo Luật HTX 2012 thành công và tuyên truyền để nâng cao nhận thức của người dân về lợi ích của hợp tác liên kết, qua đó thu hút họ tham gia vào hoạt động của HTX và THT.*

**Từ khóa:** *Hợp tác xã, Tổ hợp tác, Luật HTX 2012, Nông nghiệp, Hà Tĩnh*

**Abstract**

*This study was implemented on 13 cooperatives and 8 cooperative groups related to 5 main agricultural products in Ha Tinh province (pig, cattle, rice, tea and vegetable), aiming to identify difficulties and propose solutions to develop cooperative agencies in the reforming period for integration. Out of secondary data gained from the authorities, primary data mainly gathered from in-depth interviews with informants (director/leader of cooperative agencies and commune vice presidents in charge of economic management). The results indicated that there are three main groups of difficulties that cooperative agencies in Ha Tinh facing, including (i) the limitation of capacity and experience of leaders and technical staffs, (ii) the lacking of trust, resource limitation and the disobeyed attitude to cooperative principles of farmers, and (iii) other difficulties emerge during operation process (lacking of funds and operational equipment, and challenges from market, etc.). The improvement solutions should be synchronously and promptly carried*

*out, including of focusing on capacity building for the leaders and key staffs in cooperative agencies, supporting legal procedures for cooperatives re-organize under the Cooperative Law 2012, and propagating to raise awareness of farmers on the cooperative benefits, hereby attracting them to participate in the cooperative organizations.*

**Keywords:** *cooperative, cooperative group, cooperative law, agriculture, Hà Tĩnh*

## **1. Đặt vấn đề**

Phát triển mô hình kinh tế hợp tác và hợp tác xã đang là mối quan tâm lớn của Đảng và Nhà nước ta nhiều năm qua trong nỗ lực xây dựng và phát triển nền nông nghiệp, nông thôn và nông dân theo hướng bền vững (Nguyễn Trọng Đắc và cộng sự, 2014). Trong những năm gần đây, phát triển kinh tế hợp tác và hợp tác xã càng được quan tâm hơn khi hoạt động này được lồng ghép vào như là một tiêu chí trong chương trình mục tiêu quốc gia “xây dựng nông thôn mới” cho các địa phương trên cả nước. Đặc biệt việc ban hành Nghị định 151/2007/NĐ-CP về tổ chức và hoạt động của tổ hợp tác của Chính phủ (năm 2007) và Luật Hợp Tác Xã được Quốc hội ban hành năm 2012 là sự cụ thể hóa vai trò của các tổ hợp tác (THT) và hợp tác xã (HTX) và sự quan tâm của Đảng và Nhà nước ta đối với những loại hình tổ chức sản xuất này trong thúc đẩy phát triển nền kinh tế đất nước hiện nay.

Cùng với các địa phương khác trên cả nước, tỉnh Hà Tĩnh rất quan tâm đến việc xây dựng và phát triển các HTX và THT sản xuất, đặc biệt là các HTX và THT hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp. Chỉ riêng năm 2015, toàn tỉnh thành lập mới được 1.543 THT, 354 HTX, nâng tổng số HTX lên thành 1.103 với gần 146 ngàn thành viên (Liên minh HTX Hà Tĩnh, 2015). Cùng với đó, các chương trình dự án hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp cũng đều hướng đến việc phát triển và nâng cao hiệu quả hoạt động cho các HTX và THT đang hoạt động trên địa bàn tỉnh. Mặc dù vai trò của THT và HTX trong xây dựng nông thôn mới ở địa phương đã được khẳng định, tuy nhiên, con đường phát triển của kinh tế tập thể mà nòng cốt là kinh tế HTX ở Hà Tĩnh còn gặp rất nhiều khó khăn. Đặc biệt nhiều HTX sau tái tổ chức theo Luật Hợp Tác Xã 2012 vẫn đang còn rất lúng túng trong khâu vận hành do quen với mô hình hoạt động và tư duy quản lý của mô hình HTX cũ, yêu cầu về tính tự chủ trong sản xuất kinh doanh cũng đang đặt ra rất nhiều thách thức đối với những người quản lý và chính những thành viên của HTX. Bên cạnh đó, đối với các THT, HTX thì tôn chỉ và mục tiêu hoạt động nhằm hướng đến liên kết trong nông dân, tuy nhiên vấn đề làm thế nào để tăng cường kết nối những người nông dân với nhau, làm thế nào để duy trì mối quan hệ bền vững, hiệu quả cũng đang là thách thức lớn. Xuất phát từ những vấn đề đó, chúng tôi đã tiến hành tìm hiểu những khó khăn trong quá trình tái tổ chức các THT và HTX theo Luật HTX 2012, qua đó đề xuất các giải pháp phát triển các HTX và THT trên địa bàn tỉnh Hà Tĩnh trong môi trường hoạt động mới. Ngoài những đề xuất phát triển các THT và HTX, nghiên cứu còn góp phần giúp các nhà quản lý địa phương, các nhà nghiên cứu về chính sách và nghiên cứu HTX, THT nắm bắt thêm thực tế vận hành và nhận biết những nút thắt cần tháo gỡ trong hoạt động của các THT và HTX trên địa bàn tỉnh Hà Tĩnh nói riêng và cả nước nói chung hiện nay.

## 2. Phương pháp nghiên cứu

### 2.1 Phương pháp thu thập thông tin, số liệu

Nghiên cứu đã bắt đầu với việc thu thập thông tin thứ cấp từ các báo cáo của Ủy Ban Nhân Dân tỉnh Hà Tĩnh, Sở Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn, Liên minh HTX Hà Tĩnh, Dự án Phát triển Nông nghiệp Hà Tĩnh về tình hình xây dựng và tái tổ chức các HTX và THT đến năm 2015, báo cáo tình hình phát triển kinh tế xã hội của các địa phương và những thông tin liên quan khác.

Dựa vào kết quả thảo luận và thông tin, số liệu cung cấp bởi các cơ quan chức năng liên quan, nghiên cứu được tiến hành trên nhóm các HTX và THT đang hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp, có hoạt động sản xuất kinh doanh liên quan đến các sản phẩm nông nghiệp điển hình ở Hà Tĩnh như lúa (cây lương thực), rau (rau và hoa màu), chè (cây công nghiệp), chăn nuôi bò (chăn nuôi gia súc lớn), lợn (chăn nuôi gia súc nhỏ và gia cầm). Bên cạnh đó, đây cũng là những sản phẩm phổ biến, đại diện cho các lĩnh vực cây, con ở tỉnh Hà Tĩnh hiện nay. Kết quả thảo luận cũng đã giúp xác định được 13 xã đại diện có các HTX và THT đang trong quá trình tái tổ chức theo Luật HTX 2012 và hoạt động mạnh liên quan đến các sản phẩm nói trên (các xã được chọn để thu thập số liệu nghiên cứu bao gồm: Đức Tùng, Đức An, Đức Thủy, Đức Long, Bùi Xá (huyện Đức Thọ), Thạch Thanh, Thạch Khê, Thạch Long, Thạch Sơn, Phù Việt (huyện Thạch Hà) và Kỳ Tây, Kỳ Thượng, Kỳ Lâm (huyện Kỳ Anh). Số liệu, thông tin sơ cấp được thu thập thông qua phỏng vấn sâu, trực tiếp với chủ nhiệm, nhóm trưởng các HTX và THT bằng bảng hỏi bán cấu trúc và phỏng vấn sâu người am hiểu là các đại diện chính quyền địa phương.

### 2.2 Phương pháp phân tích và xử lý số liệu

Các thông tin định tính được tổng hợp và phân tích trực tiếp. Các số liệu định lượng được tổng hợp và xử lý thông qua phần mềm Excel và SPSS. Thống kê mô tả là phương pháp chính được sử dụng trong nghiên cứu này.

## 3. Kết quả nghiên cứu và thảo luận

### 3.1 Khái quát về số lượng và thành lập của các HTX, THT trên địa bàn nghiên cứu

#### 3.1.1 Số lượng và phân bố các HTX, THT theo địa phương

Hiện nay, trên địa bàn tỉnh Hà Tĩnh nói chung và trên địa bàn các huyện nghiên cứu có số lượng HTX và THT đang hoạt động khá lớn. Riêng 13 xã nghiên cứu cũng đã có đến 98 HTX và THT đang hoạt động (Bảng 3.1)

**Bảng 3.1: Tổng số HTX và THT trên địa bàn 3 huyện nghiên cứu**

Đơn vị	HTX	THT	Chung
Đức Thọ	19	22	41
Thạch Hà	14	28	42
Kỳ Anh	4	11	15
Tổng	37	61	98

Nguồn: Điều tra Hợp tác xã và Tổ hợp tác năm 2015

Trong các xã thuộc 3 huyện nghiên cứu thì Đức Thọ và Thạch Hà có số lượng các đơn vị hợp tác đang hoạt động đông nhất, lần lượt là 41 và 42 HTX và THT. Trong khi đó, con số này ở Kỳ Anh là 15 với đa phần là các THT (11/15). Kết quả khảo sát cũng cho thấy, đa phần các HTX và THT đang hoạt động trên địa bàn các huyện chủ yếu hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp (Bảng 3.2)

**Bảng 3.2: Số lượng các HTX và THT hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp**

Đơn vị	HTX		THT		Chung	
	Số lượng	Tổng số TV	Số lượng	Tổng số TV	Số lượng	Tổng số TV
Đức Thọ	12	8.366	16	221	28	8.587
Thạch Hà	8	1.172	26	275	34	1.447
Kỳ Anh	2	30	9	120	11	150
Tổng	22	9.568	51	616	73	10.184

*Nguồn: Điều tra Hợp tác xã và Tổ hợp tác năm 2015*

Mặc dù không có nhiều khác biệt về mặt số lượng (28 và 34 HTX, THT) nhưng số lượng thành viên các HTX và THT ở Đức Thọ và Thạch Hà có sự khác biệt rất lớn (8.587 so với 1.447 thành viên), sự khác biệt này càng lớn hơn khi đem so sánh với Kỳ Anh khi tổng số thành viên tham gia các HTX và THT chỉ có 150 người. Nguyên nhân của sự khác biệt xuất phát từ đặc điểm và nguồn gốc hình thành của các HTX đến từ 3 huyện. Ở Đức Thọ hầu hết là các HTX cũ, thành lập từ những năm 1970 - 1990 với số lượng thành viên rất lớn, qua nhiều lần chuyển đổi đến nay số lượng thành viên hầu như đều được duy trì. Trong khi đó ở Thạch Hà, đặc biệt ở Kỳ Anh, các HTX (và cả THT) chủ yếu được thành lập mới (sau năm 2010) với quy mô nhỏ hơn nhằm đảm bảo hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh.

### *3.1.2 Tình hình thành lập mới và tái tổ chức theo luật HTX 2012 của các HTX nông nghiệp trên địa bàn nghiên cứu*

Nhằm đáp ứng tiêu chí 13 về “hình thức tổ chức sản xuất” trong chương trình mục tiêu quốc gia xây dựng nông thôn mới cùng với những quy định mới thông thoáng hơn trong Luật HTX 2012, ở Hà Tĩnh trong giai đoạn từ 2013-2015 đã có rất nhiều HTX và THT nhận được sự hỗ trợ từ Liên minh HTX Hà Tĩnh, các cơ quan quản lý nhà nước và các chương trình dự án. Tất cả 61 THT và 9 HTX liên quan đến sản xuất, kinh doanh nông nghiệp đã được thành lập trong giai đoạn này ở Đức Thọ, Thạch Hà và Kỳ Anh. Đáng chú ý, đến năm 2015 vẫn còn 9 HTX trên 13 xã nghiên cứu (chủ yếu ở Đức Thọ) vẫn đang còn trong quá trình tái tổ chức (Bảng 3.3). Kết quả phỏng vấn cũng cho thấy khó khăn và vướng mắc lớn nhất dẫn đến công tác tổ chức diễn ra chậm ở các địa phương đó là khâu rà soát tư cách thành viên, góp vốn điều lệ, xác định tài sản, công nợ của HTX và xây dựng điều lệ, phương án sản xuất, kinh doanh, dịch vụ, hỗ trợ thành viên phát triển sản xuất, kinh doanh. Nhiều HTX vẫn đang tiếp tục “chờ” các văn bản hướng dẫn để giải quyết các vấn đề này.

**Bảng 3.3: Số lượng và tỷ lệ các HTX được thành lập mới và tái tổ chức theo Luật HTX 2012**

Huyện	Thành lập mới		Đang tái tổ chức		Đã hoàn thành tái tổ chức	
	Số lượng	Tỷ lệ (%)	Số lượng	Tỷ lệ (%)	Số lượng	Tỷ lệ (%)
Đức Thọ	2	16,67	8	66,67	2	12,67
Thạch Hà	6	75,00	1	12,50	1	12,50
Kỳ Anh	1	50,00	0	0,00	1	50,00
<b>Tổng</b>	<b>9</b>		<b>9</b>		<b>4</b>	

*Nguồn: Điều tra Hợp tác xã và Tổ hợp tác năm 2015*

Như đã đề cập ở phần phạm vi, do điều kiện về nguồn lực, nghiên cứu này chỉ tập trung vào việc khảo sát đối với các HTX và THT nông nghiệp hoạt động liên quan đến 5 loại hình sản phẩm nông nghiệp điển hình, phổ biến tại 13 xã nghiên cứu ở Đức Thọ, Thạch Hà và Kỳ Anh, bao gồm lúa, rau, chè, bò, lợn. Kết quả về phân bố các HTX và THT theo các sản phẩm được thể hiện ở Bảng 3.4.

**Bảng 3.4: Số lượng các HTX và THT khảo sát theo 5 loại sản phẩm mục tiêu.**

Huyện	Tổng	Loại hình		Số lượng phân theo các sản phẩm				
		HTX	THT	Lúa	Rau	Chè	Bò	Lợn
Đức Thọ	12	10	2	12	0	0	0	0
Thạch Hà	5	3	2	0	1	0	3	1
Kỳ Anh	4	0	4	0	0	1	3	0
<b>Tổng</b>	<b>21</b>	<b>13</b>	<b>8</b>	<b>12</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>6</b>	<b>1</b>

*Nguồn: Điều tra Hợp tác xã và Tổ hợp tác năm 2015*

Kết quả cho thấy, hoạt động của 10 HTX và 2 THT ở các xã nghiên cứu thuộc Đức Thọ tập trung chủ yếu vào cây lúa, hoạt động của HTX và THT bao gồm từ sản xuất, thu mua đến chế biến lúa gạo. Đối với huyện Thạch Hà, trong số 5 HTX và THT điều tra có 1 HTX và 2 THT chăn nuôi bò, 1 HTX chăn nuôi lợn và 1 HTX sản xuất rau. Trong khi đó, hoạt động của các THT tại 3 xã huyện Kỳ Anh chủ yếu liên quan đến chăn nuôi bò (3/4 THT), THT còn lại gắn liền với sản xuất chè.

### **3.2. Các khó khăn đang gặp phải của HTX và THT ở Hà Tĩnh**

Qua khảo sát cho thấy, có rất nhiều khó khăn mà các HTX và THT đang đối mặt với các mức độ khác nhau. Các khó khăn này có thể chia thành 3 nhóm: (1) khó khăn từ đội ngũ quản lý, cán bộ chuyên môn kỹ thuật; (2) khó khăn đến từ phía người dân; và (3) khó khăn trong quá trình vận hành HTX và THT.

#### **3.2.1 Khó khăn liên quan đến đội ngũ quản lý, chuyên môn kỹ thuật**

**Bảng 3.5: Tỷ lệ HTX và THT gặp khó khăn liên quan đến đội ngũ quản lý, chuyên môn kỹ thuật**

(ĐVT: %)

Khó khăn	Theo loại hình		Theo thực trạng vận hành		
	Hợp tác xã (n=13)	Tổ hợp tác (n=8)	Đã tái tổ chức (n=3)	Đang tái tổ chức (n=6)	Thành lập mới (n=12)
1. Thiếu cán bộ quản lý có năng lực	38,46	0,00	33,33	50,00	8,33
2. Hạn chế kinh nghiệm quản lý	23,08	12,50	33,33	16,67	16,67
3. Thiếu kiến thức, kỹ năng kinh doanh	23,08	12,50	33,33	16,67	16,67
4. Thiếu cán bộ chuyên môn kỹ thuật	7,69	12,50	33,33	0,00	8,33
5. Tư duy quản lý rập khuôn theo mô hình hợp tác cũ	23,08	0,00	66,67	0,00	25,00
6. Thiếu kinh nghiệm thương thảo hợp đồng	7,69	0,00	0,00	0,00	8,33

*Nguồn: Điều tra Hợp tác xã và Tổ hợp tác năm 2015*

Có thể thấy, các HTX đang gặp nhiều khó khăn liên quan đến đội ngũ quản lý và cán bộ chuyên môn kỹ thuật. Trong đó, khó khăn được đề cập nhiều nhất đối với các HTX đó là vấn đề thiếu cán bộ quản lý có năng lực (38,46%) và số này chủ yếu rơi vào nhóm HTX đang trong quá trình tái tổ chức (50%). Các HTX đều cho rằng những người có năng lực ở địa phương thường không muốn tham gia vào với vai trò là người quản lý HTX hoặc những người có năng lực lại được điều chuyển sang các công tác khác ở địa phương do đó lực lượng quản lý ở các HTX luôn thiếu và yếu. Bên cạnh đó, một số khó khăn khác đến từ đội ngũ cán bộ quản lý hiện tại được nhiều HTX đề cập đến, đó là hạn chế kinh nghiệm quản lý và thiếu kiến thức, kỹ năng kinh doanh (cùng 23,08%). Các khó khăn này cũng đang xảy ra đối với cả nhóm HTX đã qua tái tổ chức (33,33%), đang tái tổ chức và nhóm HTX, THT mới thành lập (cùng 16,67%). Trong khi đó, tư duy quản lý rập khuôn theo mô hình HTX cũ cũng đang là một trong những vấn đề đáng quan tâm hiện nay với 23,08% HTX có cùng ý kiến đề cập. Đặc biệt có đến 66,67% HTX qua tái tổ chức và 25% HTX mới thành lập sau một thời gian hoạt động theo Luật HTX 2012 đều cho rằng tư duy điều hành hoạt động còn nặng về hành chính, bao cấp theo phương thức HTX kiểu cũ. Đối với các THT, hạn chế kinh nghiệm quản lý, thiếu kiến thức, kỹ năng kinh doanh và thiếu cán bộ chuyên môn kỹ thuật đang là những khó khăn chính họ đang gặp phải hiện nay, tuy nhiên tỷ lệ các THT đang gặp những khó khăn này tương đối thấp (12,5%).

### 3.2.2 Khó khăn liên quan đến người dân



**Bảng 3.6: Tỷ lệ HTX và THT gặp khó khăn liên quan đến người dân**

(ĐVT: %)

Khó khăn	Theo loại hình		Theo thực trạng vận hành		
	Hợp tác xã (n=13)	Tổ hợp tác (n=8)	Đã tái tổ chức (n=3)	Đang tái tổ chức (n=6)	Thành lập mới (n=12)
1. Thiếu niềm tin, không muốn tham gia vào HTX/THT	15,38	0,00	0,00	33,33	0,00
2. Không có tiền để góp vốn	15,38	12,50	0,00	16,67	16,67
3. Hạn chế trong nhận thức của người dân về HTX/THT	30,77	0,00	0,00	50,00	8,33
4. Chưa thực sự tuân thủ các nguyên tắc hoạt động của HTX/THT	7,69	12,50	0,00	8,33	16,67

*Nguồn: Điều tra Hợp tác xã và Tổ hợp tác năm 2015*

Kết quả cho thấy, có 4 loại khó khăn chính đến từ phía người dân và chính những thành viên của các HTX và THT ở địa bàn nghiên cứu hiện nay, trong đó các khó khăn vẫn chủ yếu đến từ các HTX (tỷ lệ số đơn vị đang gặp phải cao hơn). Trước hết, khi nói đến khó khăn liên quan đến nhận thức của người dân về HTX và THT, có 30,77% các HTX cho rằng một bộ phận người dân hiện nay vẫn còn bị “ám ảnh” bởi mô hình HTX cũ thời kỳ bao cấp, một số khác quen với cách thức hoạt động của HTX theo các Luật HTX cũ,... Do đó, mặc dù là thành viên nhưng người dân vẫn không quan tâm đến nghĩa vụ của mình, phó mặc cho ban quản lý và những người đứng đầu, thờ ơ trong mọi hoạt động, thậm chí quên mất mình là thành viên. Khó khăn này chủ yếu rơi vào nhóm HTX đang trong quá trình tái tổ chức theo Luật HTX 2012 (50%). Các khó khăn như không muốn tham gia vào HTX/THT hoặc không có tiền để góp vốn cũng chủ yếu tập trung vào nhóm HTX (cùng 15,38%) và vẫn chủ yếu là nhóm HTX đang trong quá trình tái tổ chức theo Luật HTX 2012.

Đối với nhóm HTX thành lập mới, khó khăn chủ yếu đang gặp phải liên quan đến người dân bao gồm: người dân không có tiền góp vốn và người dân chưa thực sự tuân thủ các nguyên tắc hoạt động của HTX (cùng 16,67% các HTX đang gặp phải).

### 3.2.3 Khó khăn trong quá trình vận hành

**Bảng 3.7: Tỷ lệ HTX và THT gặp khó khăn trong quá trình vận hành**

(ĐVT: %)

Khó khăn	Theo loại hình		Theo thực trạng vận hành		
	Hợp tác xã (n=13)	Tổ hợp tác (n=8)	Đã tái tổ chức (n=3)	Đang tái tổ chức (n=6)	Thành lập mới (n=12)
1. Thiếu nguồn lực, thông tin tư vấn để tái tổ chức	46,15	0,00	00,00	83,33	0,00
2. Thiếu vốn để hoạt động	30,77	12,50	66,67	33,33	16,67
3. Số lượng thành viên không phù hợp để hoạt động	15,38	0,00	33,33	0,00	8,33
4. Thiếu văn phòng, trang thiết bị làm việc	7,69	12,50	0,00	16,67	8,33
5. Rủi ro trong sản xuất	7,69	0,00	0,00	0,00	8,33
6. Hỗ trợ từ phía địa phương và bên ngoài hạn chế, bất cập	30,77	12,50	33,33	33,33	16,67
7. Khó khăn về thị trường đầu vào, đầu ra	23,08	12,50	33,33	0,00	50,00

*Nguồn: Điều tra Hợp tác xã và Tổ hợp tác năm 2015*

Có thể nói khó khăn trong quá trình vận hành của các đơn vị hợp tác cũng là vấn đề đáng quan tâm ở địa bàn nghiên cứu. Kết quả đã có đến 7 loại khó khăn đã được các HTX và THT chỉ ra trong quá trình vận hành hiện nay và vẫn chủ yếu tập trung ở nhóm các HTX. Thiếu nguồn lực, thông tin tư vấn để tái tổ chức theo Luật HTX 2012 đang là khó khăn lớn nhất được đề cập bởi hầu hết các HTX đang trong quá trình tái tổ chức (83,33%). Đây cũng được xem là khó khăn chính dẫn đến việc tái tổ chức theo luật chậm của nhóm HTX này. Trong khi đó, thiếu vốn để hoạt động được xem là khó khăn chung của tất cả các đơn vị hợp tác ở địa bàn nghiên cứu (lần lượt là 30,77% và 12,5% các HTX và THT cùng gặp phải). Đặc biệt, các HTX sau khi tái tổ chức theo Luật HTX 2012, với yêu cầu về tính chất hoạt động mới đang gặp nhiều khó khăn hơn so với hoạt động theo mô hình trước đây. Tính tự chủ, các yêu cầu về dịch vụ cho thành viên đang đặt ra nhu cầu về vốn lớn hơn, do đó đã có đến 66,67% các HTX sau tái tổ chức đã đề cập đến khó khăn về vốn.

Tương tự khó khăn về vốn, các HTX và THT đang gặp khó khăn liên quan đến hạn chế, bất cập trong hỗ trợ từ phía địa phương và bên ngoài. Lần lượt 30,77 và 12,5 các HTX và THT đang gặp phải khó khăn này, trong đó có khoảng 33,33% trong số các HTX đã tái tổ chức hoặc đang tái tổ chức theo luật mới và 16,67% các HTX mới thành lập đều cho rằng hỗ trợ từ phía địa phương chủ yếu về mặt chủ trương, chưa có những hỗ trợ cụ thể về vốn hoạt động hay bồi dưỡng nguồn nhân lực cho HTX và THT. Hỗ trợ từ phía các chương trình, dự án của tỉnh là đáng ghi nhận, tuy nhiên vẫn còn bất cập trong việc hỗ trợ cho một số đơn vị. Ví dụ, trong giai đoạn từ 2012-2015, dự án Phát triển nông thôn Hà Tĩnh đã có chương trình hỗ trợ giống bò cho các hộ chăn nuôi bò thuộc THT chăn nuôi bò xã Thạch Sơn (Thạch Hà) và HTX chăn nuôi bò sinh sản Thăng Lợi (Phù Việt), tuy nhiên, theo phản ánh của các thành viên thì đàn bò được hỗ trợ có tỷ lệ máu ngoại thấp, bò được mua từ vùng núi tỉnh Nghệ An nơi có điều kiện khí hậu, chăm sóc nuôi dưỡng khác biệt so với ở

địa phương, do đó bò nuôi rất chậm lớn. Để được hỗ trợ, mỗi hộ phải vay để mua đôi ứng thêm 1 con (16 triệu đồng) nhưng với tình hình tăng trưởng của đàn bò hiện tại nhiều hộ gặp rất nhiều khó khăn do áp lực trả nợ đang đến gần.

Khó khăn về thị trường đầu vào, đầu ra được xem là khó khăn lớn nhất đối với nhóm HTX thành lập mới và đã tái tổ chức với tỷ lệ các HTX đang gặp phải lần lượt là 50% và 33,33%. Đây cũng là điều dễ hiểu vì đây là nhóm HTX vận hành theo Luật HTX 2012, hoạt động với mục tiêu chủ yếu là làm dịch vụ ra bên ngoài hoặc là đơn vị tổ chức tiêu thụ/cung ứng tập trung cho thành viên của mình, do đó các khó khăn thường gặp liên quan đến chất lượng, giá cả sản phẩm đầu vào hoặc sự ổn định của thị trường đầu ra. Các HTX đang tái tổ chức cho đến nay vẫn hoạt động theo mô hình cũ, vẫn trong vai trò bà đỡ khi thành viên cần nên khó khăn về thị trường chưa phải là vấn đề cấp thiết được họ đề cập.

Các khó khăn còn lại như số lượng thành viên không phù hợp (quá đông dẫn đến khó quản lý, khó phân phối lợi ích (đối với các HTX cũ chuyển đổi) và quá ít gây ra khó khăn về vốn góp (đối với các HTX thành lập mới), thiếu văn phòng, trang thiết bị làm việc, và rủi ro trong sản xuất hay xảy ra cũng là những khó khăn được các HTX và THT đề cập, tuy nhiên tỷ lệ đề cập đến những khó khăn này khá thấp.

### **3.3 Một số giải pháp phát triển HTX và THT trong môi trường mới ở Hà Tĩnh**

#### **3.3.1 Giải pháp đối với đội ngũ cán bộ quản lý, cán bộ kỹ thuật**

Trước hết, cần phải xác định việc bồi dưỡng, nâng cao năng lực đội ngũ cán bộ quản lý, đào tạo các cán bộ kỹ thuật cho các HTX và các HTH là yêu cầu cấp thiết hiện nay. Các thành viên Hội đồng quản trị, Ban giám đốc, Ban điều hành nhóm cần được tập huấn ít nhất các nội dung: 1) Đào tạo kỹ năng quản lý HTX/THT, 2) Xây dựng các chiến lược và lập kế hoạch sản xuất kinh doanh, 3) Phân tích, đánh giá thị trường, 4) Tìm kiếm và thực hiện các giao dịch liên kết với đối tác. Đây là những khóa tập huấn cần thiết đối với những người làm quản lý một đơn vị hợp tác và khi được bồi dưỡng những kiến thức liên quan đến những mảng trên, họ có thể tự tin hơn trong việc ra quyết định hoặc xây dựng ý tưởng mới trong quá trình vận hành đơn vị mình. Bên cạnh đó, các HTX và THT cũng cần được đào tạo các cán bộ chuyên môn, kỹ thuật như kế toán, thú y, kỹ thuật chăn nuôi, kỹ thuật trồng trọt,... để có thể hướng dẫn và hỗ trợ thành viên trong quá trình sản xuất và phòng trị bệnh,...

Ngoài ra, cần phải tổ chức các đợt tham quan các mô hình HTX, THT đang hoạt động tốt ở trong và ngoài tỉnh cho các cán bộ HTX và THT, qua đó giúp họ mở mang kiến thức, hình thành các ý tưởng sản xuất kinh doanh mới, đáp ứng nhu cầu của thành viên và đòi hỏi của thị trường. Đặc biệt đối với các HTX, phía địa phương cần phải có chính sách bồi dưỡng, đội ngũ cán bộ HTX kế cận, thu hút các cán bộ trẻ có nhiệt huyết, có khả năng để tham gia vào các hoạt động quản lý ở HTX, tạo nguồn cho sau này.

#### **3.3.2 Giải pháp đối với người dân**

Đối với người dân, quan trọng nhất hiện nay vẫn là khâu tuyên truyền để người dân hiểu được bản chất của HTX hoạt động theo Luật HTX 2012 và những lợi ích khi tham gia vào HTX và THT, qua đó họ sẽ chủ động, tự nguyện vào HTX hoặc THT và tích cực đóng

góp cho hoạt động của các loại hình hợp tác. Giới thiệu và tổ chức tham quan các mô hình kinh tế hợp tác và HTX kiểu mới ở địa phương sẽ có ý nghĩa quan trọng giúp xóa bỏ tâm lý mặc cảm, thiếu tin tưởng của đông đảo xã viên về mô hình HTX cũ đã tồn tại trong một thời gian dài. Trách nhiệm tuyên truyền và tổ chức tham quan thuộc về chính quyền và các ban ngành đoàn thể địa phương cũng như sự vào cuộc sâu sát của Liên minh Hợp Tác Xã, Chi cục Phát triển Nông thôn. Ngoài ra, việc hỗ trợ vay vốn, tập huấn kỹ thuật, nâng cao kiến thức về sản xuất kinh doanh và đặc biệt hỗ trợ tìm kiếm các đối tác đầu vào, đầu ra cho nông dân thông qua trung gian là HTX và THT sẽ góp phần thu hút và tạo thêm động lực cho nông dân tham gia vào những mô hình liên kết này. Điều này bản thân các HTX và THT cũng có thể phát huy các nguồn lực tự có hoặc huy động sự hỗ trợ từ bên ngoài để tiến hành.

### *3.3.3 Giải pháp nâng cao hiệu quả vận hành*

Trước tiên, đối với các HTX chưa hoàn thành công tác tái tổ chức, phía địa phương cần quan tâm thúc đẩy công tác tái tổ chức cho các HTX này. Các đơn vị như Liên minh HTX, Ủy Ban Nhân Dân huyện, xã cần hỗ trợ về mặt pháp lý, thủ tục và thậm chí là nguồn vốn để giúp các HTX sớm đi vào hoạt động theo Luật HTX 2012. Các hỗ trợ của địa phương và từ phía bên ngoài (các dự án, các đơn vị quản lý nhà nước ngoài địa phương) cũng đòi hỏi phải thiết thực hơn, xuất phát từ nhu cầu của các HTX và THT và công tác giám sát trong hỗ trợ cần được quan tâm và thực hiện nghiêm túc. Hiện nay, nhu cầu hỗ trợ về vốn của các HTX cũng như THT là khá lớn, do đó các địa phương cần tận dụng tối đa các nguồn từ bên ngoài kết hợp với nguồn ngân sách từ chương trình xây dựng nông thôn mới để hỗ trợ các HTX trong bước đầu vận hành theo Luật HTX 2012. Tập huấn kỹ thuật sản xuất, tìm kiếm thị trường và hỗ trợ tìm kiếm, liên kết các đối tác cung ứng đầu vào và đầu ra sẽ góp phần giúp các thành viên cũng như các HTX và THT tự tin và mạnh dạn hơn trong đầu tư phát triển sản xuất, nâng cao thu nhập và cải thiện đời sống. Cũng cần phải nhấn mạnh rằng, các giải pháp trên cần phải được tiến hành một cách đồng bộ, liên tục và phải có sự vào cuộc của không chỉ chính quyền, đoàn thể và địa phương mà còn các đối tác, cơ quan hữu quan bên ngoài mới có thể giúp các HTX và THT vận hành hiệu quả trong giai đoạn môi trường hội nhập hiện tại.

## **4. Kết luận**

Từ kết quả nghiên cứu có thể thấy rằng đa số các HTX và THT tồn tại trên địa bàn tỉnh Hà Tĩnh hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp (73 HTX và THT nông nghiệp/98 HTX và THT) với tổng số thành viên tương đối lớn (trên 10.000 người tham gia). Ngoài các HTX nông nghiệp cũ chuyển đổi và tái tổ chức theo Luật HTX 2012, đã có một số lượng nhất định các HTX nông nghiệp thành lập mới (9/22 HTX nông nghiệp). Trong 05 sản phẩm nông nghiệp điển hình, các HTX và THT liên quan đến hoạt động sản xuất, kinh doanh lúa và bò được xây dựng nhiều nhất (12 HTX và 6 THT).

Trong quá trình hoạt động của các HTX và THT, có 3 nhóm khó khăn chính các tổ chức hợp tác ở Hà Tĩnh đang gặp phải gồm (i) hạn chế về năng lực, kinh nghiệm và tư duy quản lý rập khuôn theo mô hình HTX của đội ngũ cán bộ quản lý, cán bộ chuyên môn kỹ thuật; (ii) sự thiếu niềm tin, nguồn lực và thái độ tuân thủ các nguyên tắc hợp tác của người

dân; và (iii) các khó khăn nảy sinh trong quá trình vận hành hợp tác (thiếu vốn, trang thiết bị vận hành, khó khăn về thị trường,...). Để vượt qua các khó khăn này, các giải pháp phát triển HTX và THT trong môi trường mới được đề xuất bao gồm giải pháp đối với đội ngũ cán bộ quản lý, cán bộ kỹ thuật như tổ chức các lớp tập huấn về đào tạo kỹ năng quản lý HTX/THT, xây dựng chiến lược và lập kế hoạch sản xuất kinh doanh, phân tích, đánh giá thị trường, và tìm kiếm, thực hiện các giao dịch liên kết với đối tác. Đối với người dân, cần phải đẩy mạnh việc tuyên truyền hoặc tổ chức các đợt tham quan học hỏi các mô hình HTX hoặc THT thành công nhằm thay đổi quan điểm, thái độ và nhận thức về những lợi ích của hợp tác liên kết. Ngoài ra, để nâng cao hiệu quả vận hành các HTX và THT, các địa phương cần phải quan tâm thúc đẩy công tác tái tổ chức và vận hành các hoạt động sau tái tổ chức. Địa phương cần tận dụng tối đa các nguồn lực từ bên ngoài kết hợp với nguồn ngân sách từ chương trình xây dựng nông thôn mới để hỗ trợ các HTX và THT vận hành theo Luật HTX 2012.

## **TÀI LIỆU THAM KHẢO**

- Cox, A. & Le, V. 2014. Governmental influences on the evolution of agricultural cooperatives in Vietnam: an institutional perspective with case studies. *Asia Pacific Business Review*, 20 (3), 401-418.
- Nguyen Thi Tan Loc and Ngo Thu Hang. 2015. Current situation and prospects of Cooperatives in Vietnam's Agricultural Sector. Fruit and Vegetable Research Institute, Vietnam.
- Nguyễn Trọng Đắc, Trần Mạnh Hải và Bạch Văn Thủy. 2014. Hoạt động dịch vụ của hợp tác xã nông nghiệp với kinh tế hộ nông dân ở tỉnh Thái Bình và Hòa Bình, *Tạp chí Khoa học và Phát triển* số 6, 964-971.
- Mạc Thị Hồng Lương. 2013. Nghiên cứu thực trạng hoạt động của các hợp tác xã nông nghiệp trên địa bàn thành phố Thái Nguyên, tỉnh Thái Nguyên, *Luận Văn Thạc sĩ Khoa học nông nghiệp- Đại học Thái Nguyên*.
- Phạm Bảo Dương. 2014. Xây dựng các hình thức tổ chức sản xuất phù hợp trong nông nghiệp nông thôn, *Tạp chí Kinh tế & Dự báo*, số 9/2004, tr.12-14.
- Trần Quốc Nhân, Lê Duy, Đỗ Văn Hoàng và Nguyễn Duy Cần. 2012. Phân tích lợi ích do hợp tác xã nông nghiệp kiểu mới mang lại cho người dân: trường hợp nghiên cứu hợp tác xã Long Tuyền, quận Bình Thủy, thành phố Cần Thơ, *Tạp chí khoa học trường Đại học Cần Thơ* số 22, 283-293.
- Trần Quốc Nhân, Hứa Thị Huỳnh và Đỗ Văn Hoàng. 2012. Vai trò của tổ hợp tác trong việc nâng cao nguồn lực sinh kế cho nông hộ: nghiên cứu trường hợp tại huyện Phong Điền, thành phố Cần Thơ, *Tạp chí khoa học trường Đại học Cần Thơ* số 23, 174-185.
- Tran Minh Hai. 2014. Development strategy of the agricultural cooperatives in the Mekong delta, Vietnam: signification of diversification into business and activities. Doctoral thesis, Kagoshima University, Japan.

# MỤC LỤC

Trang		
3	BÁO CÁO ĐỀ DẪN HỘI THẢO KHOA HỌC QUỐC TẾ “PHÁT TRIỂN KINH TẾ VIỆT NAM TRONG TIẾN TRÌNH HỘI NHẬP QUỐC TẾ”	<i>NGŨT,GS,TS Đinh Văn Sơn Hiệu trưởng Trường Đại học Thương mại</i>
5	<b>CHỦ ĐỀ:</b> <b>HỘI NHẬP QUỐC TẾ VÀ TÁC ĐỘNG CỦA CÁC FTAS THẾ HỆ MỚI ĐẾN CÁC LĨNH VỰC NÔNG NGHIỆP, CÔNG NGHIỆP, THƯƠNG MẠI, DỊCH VỤ</b> <b>TOPIC:</b> <b>INTERNATIONAL INTEGRATION AND IMPACTS OF NEW GENERATION FTAS ON AGRICULTURE, INDUSTRY, COMMERCE, AND SERVICE</b>	
7	XÂY DỰNG MÔ HÌNH BÀI TOÁN TỐI ƯU HÓA HỆ THỐNG VẬN TẢI GẠO XUẤT KHẨU CỦA VIỆT NAM BUILDING AN OPTIMIZED MODEL FOR THE RICE EXPORTING SHIPMENT SYSTEM OF VIET NAM.	<i>PGS, TS. Phạm Văn Cương Trường Đại học Hải Phòng</i>
16	THE ROLES OF STATE ADMINISTRATION IN VIETNAMESE RETAIL CONSUMER MARKET IN THE INTERNATIONAL INTEGRATION PERIOD VAI TRÒ CỦA QUẢN LÝ NHÀ NƯỚC ĐỐI VỚI THỊ TRƯỜNG TIÊU DÙNG BÁN LẺ TRONG THỜI KỲ HỘI NHẬP QUỐC TẾ	<i>Assoc. Prof. Nguyen Thi Bich Loan Thuongmai University</i>
32	LOCAL CURRENCY BOND MARKETS: RECENT TRENDS IN ASIA AND VIETNAM THỊ TRƯỜNG TRÁI PHIẾU NỘI TỆ: NHỮNG XU THẾ GẦN ĐÂY TẠI CHÂU Á VÀ VIỆT NAM	<i>Hervé B. BOISMERY - University of Aix-Marseille and University of La Reunion (France)</i>
54	TÁC ĐỘNG CỦA HỘI NHẬP KINH TẾ KHU VỰC VÀ PHÁT TRIỂN THƯƠNG MẠI XUYÊN BIÊN GIỚI ĐẾN TÀI NGUYÊN RỪNG: NGHIÊN CỨU TRƯỜNG HỢP HÀNH LANG KINH TẾ ĐÔNG - TÂY VÀ SUY THOÁI TÀI NGUYÊN RỪNG Ở LÀO VÀ VIỆT NAM ECONOMIC REGIONALIZATION AND ITS IMPACT ON FOREST RESOURCES: THE CASE STUDY OF THE EAST - WEST ECONOMIC CORRIDOR AND FOREST DEGRADATION IN LAOS AND VIETNAM	<i>PGS. TS. Bùi Đức Tính, ThS. Nguyễn Mạnh Hùng, ThS. Hoàng Thị Kim Thoa Trường Đại học Kinh tế, Đại học Huế</i>
68	CƠ HỘI VIỆC LÀM CỦA LAO ĐỘNG ĐÃ QUA ĐÀO TẠO Ở VIỆT NAM TRONG BỐI CẢNH HỘI NHẬP EMPLOYMENT OPPORTUNITIES OF VIETNAM TRAINED LABOURS IN THE CONTEXT ECONOMIC INTEGRATION	<i>PGS.TS. Đào Văn Hiệp - TS. Bùi Thị Minh Tiệp Trường Đại học Hải Phòng</i>

- 83 CHUYỂN DỊCH CƠ CẤU LAO ĐỘNG Ở VIỆT NAM THEO TRÌNH ĐỘ  
CHUYÊN MÔN KỸ THUẬT TRONG ĐIỀU KIỆN HỘI NHẬP AEC  
TRANSFORMING THE STRUCTURE OF LABOR IN VIETNAM BY QUALITY  
TECHNICAL QUALIFICATIONS IN CONDITIONS OF INTEGRATION AEC  
*ThS. Hồ Thị Mai Sương*  
*Trường Đại học Thương mại*
- 96 TÁC ĐỘNG ĐỐI VỚI XUẤT KHẨU HÀNG DỆT MAY VIỆT NAM KHI HIỆP ĐỊNH  
TPP KHÔNG ĐƯỢC THÔNG QUA  
IMPACT ON VIETNAM'S TEXTILE GARMENTS EXPORTED IMPACTS WHEN  
THE TPP IS NOT ADOPTED  
*PGS.TS. Doãn Kế Bôn*  
*Trường Đại học Thương mại*
- 106 CURRENT STATUS OF EMERGENCY ARBITRATOR SYSTEM AT MAJOR  
INTERNATIONAL ARBITRATION INSTITUTIONS AND IMPLICATIONS FOR  
VIETNAM  
THỰC TRẠNG CỦA HỆ THỐNG TRỌNG TÀI KHẨN CẤP TẠI CÁC TỔ CHỨC  
TRỌNG TÀI QUỐC TẾ LỚN VÀ HÀM Ý CHO VIỆT NAM  
*Keon-Hyung Ahn- Daejeon University*
- 124 NEW PARADIGM FOR CROSS BORDER E-COMMERCE: IMPLICATIONS  
TO KOREA AND VIETNAM TRADE AND INVESTMENT  
MÔ HÌNH MỚI VỀ THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ XUYÊN BIÊN GIỚI: GỢI Ý  
CHO THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ HÀN QUỐC VÀ VIỆT NAM  
*Hag-Min Kim, Yearim Lee\*, Kyungwon Bae\*\*, and Huawei Zhao\**  
*KyungHeeUniversity, Republic of Korea*
- 139 TÁC ĐỘNG CỦA ĐỘ MỞ THƯƠNG MẠI LÊN TĂNG TRƯỞNG KINH TẾ  
TẠI VIỆT NAM  
THE IMPACT OF TRADE OPENNESS ON VIETNAM ECONOMIC GROWTH  
*TS. Phan Thị Quốc Hương, ThS. Lê Việt An*  
*Trường Đại học Quy Nhơn*
- 150 VAI TRÒ ĐỔI MỚI CÔNG NGHỆ VÀ THƯƠNG MẠI SONG PHƯƠNG GIỮA  
VIỆT NAM VÀ CÁC NƯỚC TRÊN THẾ GIỚI  
THE ROLE OF TECHNOLOGICAL INNOVATION AND VIETNAM'S BILATERAL  
TRADE WITH COUNTRIES AROUND THE WORLD  
*TS. Phan Anh Tú*  
*Trường Đại học Cần Thơ*
- 163 FTA THẾ HỆ MỚI: CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC ĐỐI VỚI NỀN KINH TẾ VIỆT NAM  
THE NEW GENERATION FTAs: OPPORTUNITIES AND CHALLENGES FOR  
VIETNAM ECONOMY  
*TS. Hà Thị Hằng*  
*Trường Đại học Kinh tế - Đại học Huế*
- 171 CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC CỦA SẢN PHẨM GỖ XUẤT KHẨU Ở TỈNH BÌNH ĐỊNH  
TRONG QUÁ TRÌNH HỘI NHẬP QUỐC TẾ VÀ GIA NHẬP CÁC HIỆP HỘI  
THƯƠNG MẠI TỰ DO THẾ HỆ MỚI

- OPPORTUNITIES AND CHALLENGES OF EXPORT WOOD PRODUCTS IN BINH DINH PROVINCE IN THE INTERNATIONAL INTEGRATION AND PARTICIPATION OF THE NEW FREEDOM TRADE ORGANIZATIONS  
*NCS. Lê Thị Thế Bửu, PGS. TS. Trịnh Văn Sơn*  
*Trường Đại học Kinh tế- Đại học Huế*
- 189 CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC CỦA NGÀNH GIÀY DÉP VIỆT NAM TRONG BỐI CẢNH HIỆP ĐỊNH THƯƠNG MẠI TỰ DO VIỆT NAM - LIÊN MINH CHÂU ÂU (EVFTA)  
 OPPORTUNITIES AND CHALLENGES FOR FOOTWEAR EXPORT IN THE CONTEXT OF VIETNAM - EU FREE TRADE AGREEMENT  
*TS. Phan Thanh Hoàn*  
*Trường Đại học Kinh tế - Đại học Huế*
- 201 INTERNATIONAL TRANSMISSION EFFECTS: EVIDENCE FROM ASEAN 5  
 HIỆU ỨNG LAN TRUYỀN QUỐC TẾ: THỰC CHỨNG TỪ ASEAN 5  
*Hsin-Fu Chen - Lunghwa University of Science and Technology*  
*Shu-Mei Chiang - Lunghwa University of Science and Technology, Taiwan*
- 222 ECONOMIC INTEGRATION AND STOCK MARKET CORRELATION CHANGE- THE CASE OF ECFA  
 HỘI NHẬP KINH TẾ VÀ TƯƠNG TÁC THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN - NGHIÊN CỨU TRƯỜNG HỢP ECFA  
*JEFF T.C. LEE*  
*Lunghwa University of science and technology, Taiwan*
- 229 PRODUCTIVITY CHANGE OF BANKS IN TAIWAN AND CHINA  
 THAY ĐỔI NĂNG SUẤT CỦA CÁC NGÂN HÀNG Ở ĐÀI LOAN VÀ TRUNG QUỐC  
*Yu-Hui Lin - Taipei Chengshih University of Science and Technology, Taiwan*  
*Jia-Ching Juo - Lunghwa University of Science and Technology, Taiwan*
- 243 THE RELATIONSHIP AMONG GOLD, CRUDE OIL, THE US AND TAIWAN'S STOCK MARKET  
 MỐI QUAN HỆ GIỮA VÀNG, DẦU THÔ, THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN MỸ VÀ ĐÀI LOAN  
*Ming-Kun Lin - Hsin-Fu Chen - Keng-Shen Chen*  
*Lunghwa University of Science Technology Taoyuan, Taiwan*
- 260 HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ - THÁCH THỨC VÀ GIẢI PHÁP TRONG ĐÀO TẠO LAO ĐỘNG TRÌNH ĐỘ ĐẠI HỌC Ở NƯỚC TA  
 INTERNATIONAL ECONOMIC INTEGRATION - CHALLENGES AND SOLUTIONS IN TRAINING LABOUR FORCES AT UNIVERSITY LEVEL IN OUR COUNTRY  
*PGS.TS. Lê Đình Sơn*  
*Trường Đại học Đà Nẵng*
- 275 PROMOTING NEW ECONOMIC GLOBALIZATION BY “ONE BELT AND ONE ROAD”- PATH ANALYSIS  
 XÚC TIẾN HOẠT ĐỘNG TOÀN CẦU HÓA KINH TẾ MỚI NHỜ SÁNG KIẾN “MỘT VÀNH ĐAI - MỘT CON ĐƯỜNG” - PHÂN TÍCH SƠ ĐỒ ĐƯỜNG  
*Wang Yan - Party School of Shenyang Municipal Party Committee of CPC*  
*(Shenyang, China)*



- 284 A GRAVITY MODEL ANALYSIS OF TRADE FACILITATION IN NORTHEAST ASIA  
PHÂN TÍCH MÔ HÌNH TRỌNG LỰC TRONG TẠO THUẬN LỢI THƯƠNG MẠI Ở KHU VỰC ĐÔNG BẮC Á  
*Zhuang LIU - Party School of Central Committee of C.P.C*
- 292 THE CONSTRUCTION OF THE COMMUNITY OF COMMON DESTINY OF ASEAN AND CHINA  
XÂY DỰNG MỘT CỘNG ĐỒNG VẬN MỆNH CHUNG ASEAN - TRUNG QUỐC  
*ZHANG Yujie - Tsinghua University*
- 299 EXPERIENCE AND REVELATION OF CHINESE ENTERPRISES INTERNATIONALIZATION  
KINH NGHIỆM VÀ HÌNH THỨC QUỐC TẾ HÓA CÁC DOANH NGHIỆP TRUNG QUỐC  
*Lei Xiaomiao*  
*Party school of the central committee of C.P.C, Beijing 10091, China*
- 306 A STUDY ON THE CONSTRUCTION OF MULTICULTURAL TRADE NETWORK BY USING CHANG PO-GO'S TRADE NETWORK  
NGHIÊN CỨU VỀ VIỆC XÂY DỰNG MẠNG LƯỚI THƯƠNG MẠI ĐA VĂN HOÁ BẰNG VIỆC SỬ DỤNG MẠNG LƯỚI THƯƠNG MẠI CHANG PO-GO  
*Sungsik Kim*  
*Chungnam National University, Korea*
- 320 TÁC ĐỘNG CỦA VIỆC THAM GIA HIỆP ĐỊNH ĐỐI TÁC KINH TẾ XUYÊN THÁI BÌNH DƯƠNG (TPP) VÀ CỘNG ĐỒNG KINH TẾ ASEAN (AEC) ĐỐI VỚI NGÀNH LOGISTICS CỦA VIỆT NAM  
IMPACTS OF JOINING THE TRANS-PACIFIC STRATEGIC ECONOMIC PARTNERSHIP AGREEMENT (TPP) AND ASEAN ECONOMIC COMMUNITY (AEC) TOWARDS LOGISTICS SERVICE IN VIETNAM  
*ThS. Nguyễn Thị Quỳnh Anh, ThS. Võ Thị Thanh Thảo*  
*Trường Cao đẳng Công nghệ thông tin Hữu nghị Việt Hàn, Đà Nẵng*
- 332 COMPARATIVE ANALYSIS OF VIETNAM'S BILATERAL FREE TRADE AGREEMENTS: COVERAGE AND DEPTH OF INTEGRATION  
PHÂN TÍCH SO SÁNH CÁC HIỆP ĐỊNH THƯƠNG MẠI TỰ DO SONG PHƯƠNG CỦA VIỆT NAM: ĐỘ RỘNG VÀ ĐỘ SÂU CỦA HỘI NHẬP  
*Joonheon Song*  
*Tokyo International University, Japan*
- 349 NHÂN TỐ TÁC ĐỘNG ĐẾN THƯƠNG MẠI CỦA VIỆT NAM VÀ NHẬT BẢN GIAI ĐOẠN 2000 - 2015  
THE IMPACT ON THE TRADE OF VIETNAM AND JAPAN FROM 2000 TO 2015  
*ThS. Hà Lâm Oanh, ThS. Lê Quỳnh Hoa*  
*Trường Đại học Thủ Dầu Một*
- 359 NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA DOANH NGHIỆP VIỆT NAM TRONG BỐI CẢNH GIA NHẬP TPP  
ENHANCING COMPETITIVENESS OF VIETNAMESE ENTERPRISES IN THE CONTEXT OF TPP ENTRY  
*Th.S. NCS Đặng Thị Thu Giang*  
*Học viện Tài chính*

- 370 GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN KINH TẾ VIỆT NAM TRONG QUÁ TRÌNH HỘI NHẬP  
VIETNAMESE ECONOMIC DEVELOPMENT SOLUTION IN THE INTEGRATION  
*TS. Nguyễn Thanh Huyền*  
*Trường Đại học Thương Mại*
- 381 NGHIÊN CỨU VẬN DỤNG MÔ HÌNH TÍNH GIÁ TRONG KẾ TOÁN  
TÀI SẢN CỐ ĐỊNH TRONG ĐIỀU KIỆN HỘI NHẬP  
RESEARCHING THE ACCOUNTING MODEL IN ACCOUNTING OF FIXED  
ASSETS IN INTEGRATED CONDITIONS  
*PGS, TS. Lê Thị Thanh Hải - ThS. Nguyễn Hồng Nga*  
*Trường Đại học Thương mại*
- 398 CÁC FTA THẾ HỆ MỚI VỚI VẤN ĐỀ PHÁT TRIỂN CÔNG NGHIỆP VIỆT NAM  
THE NEW GENERATION OF FTAs AND THE MATTER OF DEVELOPING  
VIETNAM'S INDUSTRIES  
*ThS. Lê Quốc Anh*  
*Trường Đại học Kinh tế Quốc dân*
- 411 NHỮNG TÁC ĐỘNG TIÊU CỰC CỦA FDI TRUNG QUỐC TẠI VIỆT NAM  
VÀ MỘT SỐ GỢI Ý CHÍNH SÁCH  
THE NEGATIVE IMPACT OF FDI IN CHINA IN VIETNAM AND SOME POLICY MEANS  
*ThS. Cán Thị Thu Hương*  
*Học viện Ngân hàng*
- 423 MỐI QUAN HỆ GIỮA TÍNH MINH BẠCH, TÍNH NĂNG ĐỘNG VỚI THU HÚT  
ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI  
RELATIONSHIP BETWEEN TRANSPARENT, DYNAMICITY WITH FOREIGN  
DIRECT INVESTMENT SALES  
*ThS. Bùi Hoàng Ngọc - ThS. Phan Thị Liễu - ThS. Trần Văn Thành*  
*Trường Đại Học Lao động-Xã hội (CSII)*  
*ThS. Nguyễn Lê Thanh Thảo*  
*Trường Đại Học Công nghệ Đồng Nai*
- 434 PHÁT TRIỂN XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI NHÀ NƯỚC SẢN PHẨM MAY MẶC  
CỦA VIỆT NAM SANG THỊ TRƯỜNG MỸ  
DEVELOPMENT OF THE STATE TRADE PROMOTION OF VIETNAMESE  
GARMENTS TO AMERICAN MARKET  
*ThS. Nguyễn Thị Lệ*  
*Trường Đại học Thương mại*
- 450 LỢI THẾ SO SÁNH BIỂU LỘ VÀ SỰ TƯƠNG THÍCH CỦA CÁC SẢN PHẨM  
XUẤT KHẨU VIỆT NAM TRÊN THỊ TRƯỜNG THẾ GIỚI  
THE COMPARISON OF COMPETITIVENESS AND THE COMPATIBILITY  
OF VIETNAMESE EXPORT PRODUCTS ON THE WORLD MARKET  
*ThS. Vũ Thị Thu Hương*  
*Trường Đại học Thương mại*
- 466 NGHIÊN CỨU MỐI QUAN HỆ GIỮA FDI, XUẤT KHẨU VÀ TĂNG TRƯỞNG  
KINH TẾ CỦA VIỆT NAM - GIAI ĐOẠN 1986-2015  
RESEARCH ON THE RELATIONSHIP BETWEEN FDI, EXPORT AND GROWTH  
ECONOMY OF VIETNAM - THE PERIOD 1986-2015  
*ThS. Trịnh Công Sơn*  
*Trường Đại học Thương mại*

- 478 PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM VIỆT NAM TRONG TIẾN TRÌNH HỘI NHẬP QUỐC TẾ  
DEVELOPING VIETNAM INSURANCE MARKET IN INTERNATIONAL INTEGRATION PROGRESSION  
*ThS. Nguyễn Tiến Hùng*  
*Trường Đại học Kinh tế TP. HCM*
- 495 CÁC YÊU CẦU ĐẶT RA ĐỐI VỚI VIỆC XÂY DỰNG CON NGƯỜI HẢI PHÒNG TRONG QUÁ TRÌNH ĐẨY MẠNH CÔNG NGHIỆP HÓA, HIỆN ĐẠI HÓA VÀ HỘI NHẬP QUỐC TẾ  
REQUIREMENTS FOR TRAINING HAI PHONG CITIZENS IN INDUSTRIALIZATION, MODERNIZATION AND INTERNATIONAL INTEGRATION  
*TS. Phạm Thị Thúy*  
*Trường Đại học Hải Phòng*
- 503 TẠO THUẬN LỢI THƯƠNG MẠI NHẪM NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH TRONG HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ  
TRADE FACILITATION IN ORDER TO RAISE COMPARATIVE CAPACITY IN INTERNATIONAL ECONOMIC INTEGRATION  
*PGS.TS. Nguyễn Thái Sơn*  
*Trường Đại học Hải Phòng*
- 523 DETERMINANTS OF FDI INFLOWS INTO VIETNAM: A MULTIPLE REGRESSION ANALYSIS APPROACH  
CÁC YẾU TỐ THỨC ĐẨY ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI VÀO VIỆT NAM: MỘT CÁCH TIẾP CẬN THÔNG QUA PHƯƠNG TRÌNH HỒI QUY ĐA BIẾN  
*TS. Hoàng Chí Cương, ThS. Nguyễn Văn Thu*  
*ThS. Đồng Thị Nga,*  
*Trường Đại học Dân lập Hải Phòng*
- 540 ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI (FDI) ĐỐI VỚI PHÁT TRIỂN KINH TẾ - XÃ HỘI VIỆT NAM TRONG TIẾN TRÌNH HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ  
FOREIGN DIRECT INVESTMENT (FDI) FOR THE VIETNAM'S ECO-SOCIAL DEVELOPMENT IN THE INTERNATIONAL INTERGRATION PROCESS  
*TS. Phạm Thị Bạch Tuyết*  
*Trường Đại học Sài Gòn*
- 552 CHUẨN MỰC KẾ TOÁN QUỐC TẾ IAS 36: TỒN THẤT TÀI SẢN - MỘT SỐ ĐỀ XUẤT ĐỂ ÁP DỤNG TẠI VIỆT NAM  
INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS IAS 36: IMPAIRMENT OF ASSETS - SOME SUGGESTIONS FOR APPLICATION IN VIETNAM  
*ThS. Phạm Anh Tuấn*  
*Trường Đại học Hải Phòng*
- 561 ẢNH HƯỞNG CỦA EVFTA TỚI CÁC NHÂN TỐ TÁC ĐỘNG ĐẾN HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM SAU M&A  
INFLUENCE OF EVFTA ON FACTORS RELATED TO THE EFFICIENCY OF VIETNAM COMMERCIAL BANKS OPERATION AFTER M&A  
*TS. Nguyễn Quang Minh*  
*Trường Đại học Hải Phòng*

- 574 TRIỂN VỌNG HỢP TÁC KINH TẾ VIỆT NAM - LB NGA (Khi FTA giữa Việt Nam và Liên minh kinh tế Á-Âu có hiệu lực)  
PROSPECTS FOR ECONOMIC COOPERATION BETWEEN VIETNAM AND RUSSIAN FEDERATION (When the FTA between Vietnam and the Eurasian Economic Union took effect)
- TS.Võ Thị Thu Hà  
ThS.Vũ Thị Hồng Chuyên  
Trường Đại học Hải Phòng*
- 589 CHỦ ĐỀ:  
**PHÁT TRIỂN KINH TẾ BIỂN, KINH TẾ VÙNG, LIÊN KẾT VÙNG, HỆ THỐNG CẢNG BIỂN, LOGISTICS VÀ CHUỖI CUNG ỨNG**  
TOPIC:  
**MARINE ECONOMIC DEVELOPMENT, REGIONAL ECONOMIES, REGIONAL LINKAGES, SEAPORT SYSTEMS, LOGISTICS AND SUPPLY CHAIN**
- 591 THAM GIA THỊ TRƯỜNG QUỐC TẾ: ƯU THẾ, THÁCH THỨC VÀ GIẢI PHÁP ĐỐI VỚI CÁC DNNVV VIỆT NAM  
PARTICIPATING IN INTERNATIONAL MARKET: ADVANTAGES, CHALLENGES AND SOLUTIONS FOR VIETNAM SMEs.
- PGS,TS. Nguyễn Hoàng  
Trường Đại học Thương mại*
- 608 AN ANALYSIS ON THE DETERMINANTS OF CAPITAL STRUCTURE OF FISHERY AND AQUACULTURE ENTERPRISES LISTED IN VIETNAM STOCK MARKET  
PHÂN TÍCH CÁC YẾU TỐ QUYẾT ĐỊNH CƠ CẤU NGUỒN VỐN CỦA CÁC DOANH NGHIỆP ĐÁNH BẮT VÀ NUÔI TRỒNG THỦY HẢI SẢN ĐƯỢC NIÊM YẾT TRÊN SÀN CHỨNG KHOÁN VIỆT NAM
- GS.TS Phạm Quang Trung  
Học viện Quản lý Giáo dục - National Academy of Education Management  
PGS.TS Vũ Huy Thông  
Trường Đại học Kinh tế Quốc dân - National Economics University  
Nguyễn Ngọc Nam  
Công ty TNHH Quản lý Quỹ SSI - SSI Asset Management Co., Ltd*
- 624 MARKETING ĐỊA PHƯƠNG THU HÚT ĐẦU TƯ FDI VÀO CÁC KHU CÔNG NGHIỆP CỦA ĐỊA PHƯƠNG  
LOCAL MARKETING ATTRACTING FDI INVESTMENT IN LOCAL INDUSTRIAL ZONES
- PGS,TS. Nguyễn Hoàng Việt - ThS. Nguyễn Minh Trang  
Trường Đại học Thương mại*
- 637 CONSTRUCTING AN INTEGRATED MODEL OF SUPPLY CHAIN 4.0 UNDER INDUSTRY 4.0: THREE CASE STUDIES OF JAPANESE INDUSTRIES  
XÂY DỰNG MÔ HÌNH CHUỖI CUNG ỨNG TÍCH HỢP 4.0 TRONG NGÀNH CÔNG NGHIỆP 4.0: BA ĐIỀN HÌNH NGHIÊN CỨU TRONG CÁC NGÀNH CÔNG NGHIỆP NHẬT BẢN
- Te Fu Chen  
Lunghwa University of Science and Technology, Taiwan*

- 656 ECONOMIC DEVELOPMENT OF CHINA'S WESTERN REGION CONTRIBUTES TO A PROSPEROUS SILK ROAD ECONOMIC BELT  
PHÁT TRIỂN KINH TẾ Ở KHU VỰC PHÍA TÂY TRUNG QUỐC ĐÓNG GÓP CHO VÀNH ĐAI KINH TẾ CON ĐƯỜNG TỎ LỤA THỊNH VƯỢNG  
*Zhang Kaili - Tsinghua University*
- 664 A STUDY ON FACTORS AFFECTING INTENTION TO USE E-LOGISTICS SERVICES IN VIETNAM  
NGHIÊN CỨU CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN SỬ DỤNG DỊCH VỤ E-LOGISTICS TẠI VIỆT NAM  
*MA. Vo Thi Thanh Thao, MA. Nguyen Thi Quynh Anh  
Korea Vietnam friendship information technology College*
- 675 CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN PHÁT TRIỂN KINH TẾ CÔNG NGHIỆP TẠI VÙNG DUYÊN HẢI MIỀN NAM TRUNG BỘ  
THE FACTORS AFFECTING THE DEVELOPMENT OF THE INDUSTRIAL ECONOMY IN COASTAL PROVINCE IN SOUTH CENTRAL REGION  
*ThS. Phan Hồng Tuấn, TS. Nguyễn Thị Hoa Huệ  
Trường Cao đẳng Công nghệ Thông tin Hữu nghị Việt - Hàn*
- 684 LIÊN KẾT PHÁT TRIỂN DU LỊCH TỈNH QUẢNG BÌNH  
TOURISM DEVELOPMENT LINKAGE IN QUANG BINH PROVINCE  
*TS. Phan Thị Thu Hương - Trường Đại học Kinh tế Huế, ĐH Huế  
ThS. Lê Đức Trọng - Sở Tài chính Quảng Bình*
- 693 NGHIÊN CỨU MỘT SỐ YẾU TỐ MARKETING ẢNH HƯỞNG TỚI QUYẾT ĐỊNH CHỌN MUA SẢN PHẨM SỮA CỦA CÔNG TY SỮA ELOVI  
SOME MARKETING FACTORS AFFECTING THE DECISION TO PURCHASE THE MILK PRODUCTS OF ELOVI MILK'S  
*TS. Nguyễn Văn Huân - ThS. Nguyễn Thị Kim Tuyến  
Trường Đại học Công nghệ Thông tin và Truyền thông - Đại học Thái Nguyên*
- 702 GẮN PHÁT TRIỂN KINH TẾ DU LỊCH BIỂN, ĐẢO VỚI BẢO ĐẢM QUỐC PHÒNG, AN NINH Ở CÁC TỈNH VEN BIỂN BẮC BỘ  
TOURISM ECONOMIC DEVELOPMENT OF SEA-ISLAND TIED WITH ENSURING DEFENSE-SECURITY IN THE NORTHERN COASTAL PROVINCES  
*ThS Nguyễn Tuấn Dũng - Học viện Hậu cần - Bộ Quốc phòng  
ThS Bùi Văn Mạnh - Học viện Chính trị - Bộ Quốc phòng*
- 711 PHÁT TRIỂN KINH TẾ BIỂN TRONG PHÁT TRIỂN KINH TẾ CỦA TỈNH BÌNH ĐỊNH  
MARINE ECONOMIC DEVELOPMENT IN BINH DINH PROVINCE  
*ThS. NCS. Huỳnh Văn Đăng  
Trường Cao đẳng Thương mại*
- 722 LIÊN KẾT VÙNG TỪ LÝ LUẬN ĐẾN THỰC TIỄN PHÁT TRIỂN NÔNG NGHIỆP CÔNG NGHỆ CAO VÙNG ĐỒNG BẰNG SÔNG HỒNG  
REGIONAL ALIGNMENT FROM THEORY TO PRACTICE IN HIGH-TECH AGRICULTURAL DEVELOPMENT IN RED RIVER DELTA  
*TS. Đỗ Thị Thanh Loan - Trường Cao đẳng Sư phạm Trung ương  
ThS. Nguyễn Văn Nam - Trường Cao đẳng Giao thông vận tải II - Đà Nẵng*

- 734 TRAINING ON SKILLS CONCERNING GOVERNMENT AND LEGISLATIVE REQUIREMENTS NEEDED IN INTERNATIONALIZATION FOR VIETNAMESE SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES  
ĐÀO TẠO KỸ NĂNG LIÊN QUAN TỚI HIỂU BIẾT CHÍNH TRỊ VÀ PHÁP LUẬT TRONG KINH DOANH QUỐC TẾ CHO CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA VIỆT NAM  
*Dr. Le Tien Dat*  
*Thuongmai University*
- 751 PHÂN TÍCH CÁC NHÂN TỐ TÁC ĐỘNG ĐẾN SỰ PHÁT TRIỂN CỦA CÁC KHU KINH TẾ Ở VIỆT NAM  
ANALYZE ACTORS FOR ECONOMIC DEVELOPMENT IN VIETNAM  
*TS. Vũ Duy Nguyên*  
*Học viện Tài chính*
- 762 HOẠT ĐỘNG MARKETING CỦA CÁC CƠ SỞ SẢN XUẤT ĐỒ GỖ NỘI THẤT THUỘC LÀNG NGHỀ HỮU BĂNG HÀ NỘI  
MARKETING ACTIVITIES OF HUU BANG HA NOI FURNITURE BUSINESSES  
*TS. Nguyễn Đức Nhuận*  
*Trường Đại học Thương mại*
- 774 HOẠT ĐỘNG CUNG ỨNG DỊCH VỤ LOGISTICS TẠI VIỆT NAM: NGHIÊN CỨU TRƯỜNG HỢP DELTA INTERNATIONAL CO.,LTD  
LOGISTICS SERVICE PROVISION IN VIETNAM: EMPIRICAL STUDY OF DELTA INTERNATIONAL CO., LTD  
*PGS.TS Vũ Trí Dũng - Trung tâm Pháp Việt - Viện đào tạo về Quản lý*  
*NCS. Đinh Vân Oanh - Trường Đại học Kinh tế Quốc dân*
- 787 TRÁCH NHIỆM XÃ HỘI CỦA DOANH NGHIỆP VỚI PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG Ở VIỆT NAM  
SOCIAL RESPONSIBILITY OF ENTERPRISES AND SUSTAINABILITY DEVELOPMENT IN VIETNAM  
*ThS. Bùi Lan Phương*  
*Trường Đại học Thương mại*
- 796 REVERSE LOGISTICS AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN VIETNAM  
LOGISTICS NGƯỢC VÀ PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG Ở VIỆT NAM  
*ThS. Trần Thị Thu Hương*  
*Trường Đại học Thương mại*
- 812 THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG DU LỊCH SINH THÁI MIỆT VƯỜN ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG TRONG BỐI CẢNH HỘI NHẬP QUỐC TẾ  
REALITY AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT SOLUTION OF GARDEN ECOTOURISM IN MEKONG DELTA IN THE CONTEXT OF INTERNATIONAL INTEGRATION  
*ThS. Lê Văn Hiệu - TS. Đào Ngọc Cảnh - Trường Đại học Cần Thơ*  
*ThS. Dương Thanh Xuân - Trường Đại học Tây Đô*
- 821 SỰ TÁC ĐỘNG CỦA FTAs “THẾ HỆ MỚI” ĐẾN NGÀNH BÁN LẺ VIỆT NAM-CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC  
IMPACTS OF THE “NEW GENERATION” FTAS ON VIETNAM’S RETAIL INDUSTRY - OPPORTUNITIES AND CHALLENGES  
*ThS. Nguyễn Thị Thanh Nhân*  
*Trường Đại học Thương mại*

- 830 CHÍNH SÁCH ĐIỀU CHỈNH TÁI CƠ CẤU NỀN KINH TẾ TRONG ĐIỀU KIỆN  
HỘI NHẬP KINH TẾ  
ADJUSTMENT POLICY OF RESTRUCTURING THE ECONOMY IN THE CONTEXT  
OF ECONOMIC INTEGRATION  
*TS. Nguyễn Hoàng Quy*  
*Học viện Tài chính*
- 843 PHỐI THỨC BÁN LẺ - CÔNG CỤ CẠNH TRANH HIỆU LỰC CỦA CHUỖI CỬA  
HÀNG TIỆN ÍCH  
RETAIL MIX - AN EFFECTIVE COMPETITIVE TOOL OF THE CONVENIENCE  
STORE CHAIN  
*ThS Nguyễn Bảo Ngọc*  
*Trường Đại học Thương mại*
- 858 CHALLENGES IN STATE BUDGET MANAGEMENT FOR LOCAL GOVERNMENT  
IN INTERNATIONAL INTEGRATION  
THÁCH THỨC TRONG QUẢN LÝ NGÂN SÁCH NHÀ NƯỚC ĐỐI VỚI  
CHÍNH QUYỀN ĐỊA PHƯƠNG TRONG ĐIỀU KIỆN HỘI NHẬP QUỐC TẾ  
*Nguyen Thi Thanh Nhan*  
*Haiphong University*
- 874 LIÊN KẾT PHÁT TRIỂN CÁC KHU CÔNG NGHIỆP VÙNG DUYÊN HẢI MIỀN  
TRUNG: ĐỊNH HƯỚNG VÀ GIẢI PHÁP  
COLLABORATION FOR DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL PARKS IN COAST  
CENTRAL VIETNAM: ORIENTATION AND SOLUTION  
*PGS,TS. Nguyễn Đình Hiền*  
*Trường Đại học Quy Nhơn*
- 887 THE IMPORTANCE OF CREDIT GUARANTEE SCHEME AS A FINANCING  
ALTERNATIVE FOR MICRO, SMALL AND MEDIEM ENTERPRISES IN ASEAN:  
CASE STUDIES OF INDONESIA AND VIETNAM  
VAI TRÒ CỦA QUỸ BẢO LÃNH TÍN DỤNG ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP  
NHỎ VÀ VỪA ASEAN: NGHIÊN CỨU TRƯỜNG HỢP ĐIỂN HÌNH CỦA VIỆT NAM  
VÀ INDONESIA  
*Pham Van Hong, PhD*  
*Vietnam National University*
- 906 NGHIÊN CỨU CHUỖI GIÁ TRỊ SẢN PHẨM MÂY TRE ĐAN TẠI VÙNG DÂN TỘC  
THiểu SỐ - KHU VỰC BẮC TÂY NGUYÊN  
A STUDY OF THE VALUE CHAIN OF BAMBOO AND RATTAN PRODUCTS  
OF THE MINORITY GROUPS IN THE NORTH CENTRAL HIGHLANDS  
*ThS. Phan Thị Nhung*  
*ThS. Phan Thị Thanh Trúc*  
*Phân hiệu Đại học Đà Nẵng tại Kon Tum*
- 918 XÂY DỰNG MÔ HÌNH DỰ BÁO LƯỢNG HÀNG CONTAINER THÔNG QUA CẢNG  
CÁT LÁI, VIỆT NAM  
FORECASTING MODELS FOR THE CONTAINER CARGO THROUGHPUT AT CAT  
LAI PORT OF VIETNAM  
*ThS.NCS. Phạm Thị Thu Hằng*  
*Trường Đại học Hàng hải Việt Nam*

- 927      NGHIÊN CỨU CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG TỚI CẤU TRÚC VỐN CỦA CÁC  
DOANH NGHIỆP LOGISTICS NIÊM YẾT TRÊN THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN  
VIỆT NAM TRONG BỐI CẢNH HỘI NHẬP  
STUDY ON FACTORS AFFECTING THE CAPITAL STRUCTURE OF LOGISTICS  
COMPANIES LISTED ON VIETNAM STOCK MARKET IN THE CONTEXT OF  
ECONOMIC INTEGRATION
- ThS. Nguyễn Thị Hương  
ThS. Phạm Thị Thanh Huyền  
Trường Đại học Hải Phòng*
- 944      ẢNH HƯỞNG CỦA MỘT SỐ CHUẨN MỰC KẾ TOÁN QUỐC TẾ ĐẾN KẾ TOÁN  
CHI PHÍ, DOANH THU TRONG DOANH NGHIỆP SẢN XUẤT  
THE EFFECT OF INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS ON COST AND  
REVENUE ACCOUNTING IN MANUFACTURE ENTERPRISES
- ThS. Lương Khánh Chi  
Trường Đại học Hải Phòng*
- 952      PHÁT TRIỂN PHƯƠNG TIỆN THỦY NỘI ĐỊA CHUYÊN CHỖ HÀNG HÓA  
TẠI VIỆT NAM THEO HƯỚNG BỀN VỮNG  
SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE INLAND WATERWAY CARGO VEHICLES  
IN VIETNAM
- TS. Nguyễn Thị Tuyết Mai  
Trường Đại học Hải Phòng*
- 966      A LESSON FROM THE INTERNATIONAL STATE MANAGEMENT OF SEAPORT  
LOGISTICS  
BÀI HỌC KINH NGHIỆM QUỐC TẾ VỀ QUẢN LÝ NHÀ NƯỚC VỚI LOGISTICS  
CẢNG BIỂN
- TS. Bùi Bá Khiêm  
Trường Đại học Hải Phòng*
- 977      NHÂN LỰC TRONG PHÁT TRIỂN KINH TẾ DU LỊCH BIỂN HẢI PHÒNG, THỰC  
TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP  
HUMAN RESOURCES IN DEVELOPING MARINE TOURISM IN HAIPHONG CITY,  
REALITY AND SOLUTIONS.
- TS. Nguyễn Hoài Nam  
Trường Đại học Hải Phòng*
- 986      KHÓ KHĂN VÀ GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN TỔ HỢP TÁC VÀ HỢP TÁC XÃ NÔNG  
NGHIỆP TRONG MÔI TRƯỜNG HỘI NHẬP:  
TRƯỜNG HỢP NGHIÊN CỨU TẠI TỈNH HÀ TĨNH  
DIFFICULT AND DEVELOPMENT FROM COOPERATIVE COOPERATION AND  
AGRICULTURE COOPERATION IN ENVIRONMENTAL INTEGRATION:  
RESEARCH CASE IN HA TINH PROVINCE
- PGS. TS. Nguyễn Thị Minh Hòa - Trường Đại học Kinh tế - Đại học Huế  
ThS. Trần Cao Úy - ThS. Nguyễn Trọng Dũng  
Trường Đại học Nông Lâm - Đại học Huế*



**NHÀ XUẤT BẢN HÀ NỘI**  
**Số 4, Tổng Duy Tân, quận Hoàn Kiếm, Hà Nội**  
Điện thoại: (04)38252916. Fax: (04)39289143

---

**HỘI THẢO KHOA HỌC QUỐC TẾ**  
**INTERNATIONAL CONFERENCE**

**PHÁT TRIỂN KINH TẾ VIỆT NAM**  
**TRONG TIẾN TRÌNH HỘI NHẬP QUỐC TẾ**  
**VIETNAM'S ECONOMIC DEVELOPMENT**  
**IN THE PROCESS OF INTERNATIONAL INTEGRATION**  
**TẬP 1**

**Chịu trách nhiệm xuất bản:**

*Tổng Giám đốc*

**LÊ TIẾN DŨNG**

**Chịu trách nhiệm nội dung:**

**TRƯỜNG ĐẠI HỌC THƯƠNG MẠI**

*Ban biên soạn:* GS,TS. ĐINH VĂN SƠN

PGS,TS. PHẠM VĂN CƯỜNG, PGS,TS. TRẦN VĂN HÒA, PGS,TS. ĐỖ MINH THÀNH

PGS,TS. NGUYỄN THỊ BÍCH LOAN, PGS,TS. NGUYỄN HOÀNG LONG,

PGS,TS. BÙI XUÂN NHÀN, PGS,TS. NGUYỄN HOÀNG VIỆT,

TS. LÊ TIẾN ĐẠT, THS. NGUYỄN MINH TRANG,

VŨ THỊ MAI THANH, THS. ĐINH THỊ VIỆT HÀ

TS. NGUYỄN THỊ THANH NHÀN, TS. PHẠM XUÂN HÙNG

*Biên tập:* LÊ ĐẠI BIỂU

*Trình bày:* DUY NỘI

*Bìa:* PHẠM DUY

*Sửa bản in:* VIỆT HÀ

---

In 110 cuốn, khổ 20,5x29,5 cm, tại Chi nhánh Nhà xuất bản Hà Nội - Xí nghiệp in và DVTM

Địa chỉ: Số 178 Quang Trung, Hà Đông, Hà Nội

Số xác nhận đăng ký xuất bản: 1046-2017/CXBIPH/01-56/HN.

Quyết định xuất bản số: 165/QĐ-HN ngày 17/4/2017.

ISBN: 978-604-55-2337-7. In xong và nộp lưu chiểu năm 2017.



## TRƯỜNG ĐẠI HỌC HẢI PHÒNG HAIPHONG UNIVERSITY

Địa chỉ: 171 Phan Đăng Lưu, Kiến An, Hải Phòng

Điện thoại: 0313.876338

\*Fax: 0313.876.893

Email: daihoc@haiphong.gov.vn

\*Website: www.dhhp.edu.vn



## TRƯỜNG ĐẠI HỌC THƯƠNG MẠI THUONGMAI UNIVERSITY

Địa chỉ: 79 Đường Hồ Tùng Mậu,  
Q. Cầu Giấy, TP. Hà Nội, Việt Nam

Điện thoại: (04) 37643219

\*Fax: (04) 37643228

Email: dhtm@tmu.edu.vn

\* Website: http://www.tmu.edu.vn



## TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ HUẾ - ĐẠI HỌC HUẾ

HUE COLLEGE OF ECONOMICS HUE UNIVERSITY

Cơ sở 1: 100 Phùng Hưng TP. Huế

Cơ sở 2: 99 Hồ Đắc Di TP. Huế

Điện thoại: (054) 3691333

Email: vanhudhkt@hce.edu.vn

\* Website: http://www.hce.edu.vn



### ĐƠN VỊ TÀI TRỢ

SPONSORED BY



LUNGHWA UNIVERSITY  
OF SCIENCE AND TECHNOLOGY, TAIWAN



CHUNGNAM NATIONAL  
UNIVERSITY, KOREA

### ĐƠN VỊ TRUYỀN THÔNG

MEDIA AGENCY

TẠP CHÍ  
KHOA HỌC  
THƯƠNG MẠI



BÁO HẢI PHÒNG



TRUYỀN HÌNH HẢI PHÒNG



TRUYỀN HÌNH CẤP VIỆT NAM

SÁCH KHÔNG BÁN