MỤC LỤC

TÀI CHÍNH VĨ MÔ

3. Thực trạng đầu tư dự án theo hình thức hợp tác công tư PPP

Đỗ Thị Thúy Nga - CQ55/21.10

7. Giải pháp phát triển nông nghiệp công nghệ cao ở Việt Nam hiện nay

Vũ Mai Quỳnh - CQ55/11.06

11. Việt Nam hướng đến phát triển nền kinh tế số

Phạm Phương Hà - CQ56/02.05

TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP

14. Chỉ tiêu đánh giá mức độ phát triển dịch vụ thẻ ngân hàng

Hà Minh Hoàng - CQ54/15.08

18. Hàng giả trong thương mại điện tử tại Việt Nam

Ngô Hồng Hạnh - CQ54/05.01

21. Quản trị khoản phải thu nhằm sử dụng vốn hiệu quả trong doanh nghiệp

Nguyễn Hải Nam - CQ56.08.06; Vũ Huyền Huyền - *ĐH Kinh tế Quốc dân*

27. Quản lý tín dụng bán lẻ tại ngân hàng thương mại trong điều kiện 4.0

Nguyễn Quỳnh Anh - CQ56/11.08

CÁC VẤN ĐỀ KINH TẾ

31. Giải pháp khắc phục khó khăn cho hoạt động khởi nghiệp ở Việt Nam

Phạm Bích Ngọc - CQ55/16.02

36. Làn sóng đầu tư mạnh mẽ vào phát triển năng lượng tái tạo tại Việt Nam - Cơ hội và thách thức

Khuất Duy Lộc - CQ54/02.02

39. Kế toán quản trị doanh nghiệp và những tác động đến từ Cách mạng công nghiệp 4.0

Lê Thị Thương Trà - CQ55/15.05

43. Áp dụng chuẩn mực báo cáo tài chính quốc tế (IFRS) vào Việt Nam

Trịnh Nguyệt Minh - CQ55/22.05; Trịnh Minh Nguyệt - CQ55/22.04

46. Tác động của cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 đến kế toán - kiểm toán

Nguyễn Thị Thùy Linh - CQ54/21.01; Đặng Phương Nga - CQ54/21.02

49. Ưu, nhược điểm của cơ chế quản lý vốn tập trung của ngân hàng thương mại

Nguyễn Phương Thảo - CQ55.15.03

53. Một số giải pháp ngăn hàng nhái, hàng giả trên thị trường thương mại điện tử tại Việt Nam

Vũ Thị Thu Hoài - CQ56/09.01

TÀI CHÍNH QUỐC TẾ

57. Cơ hội và thách thức cho ngành logistics Việt Nam khi tham gia EVFTA

Lê Thu Huyền - CQ54/05/01

60. Nguồn nhân lực - Bài toán khó của ngành logistic Việt Nam hiện nay

Nguyễn Thảo Linh - CQ54/05.01

64. Sự cạnh tranh giành thị phần của nhà đầu tư ngoại tại thị trường bán lẻ Việt Nam khi hội nhập quốc tế - Giải pháp cho Việt Nam

Nguyễn Thị Khánh Linh - CQ56/11.01CLC

69. Hiệp định thương mại tự do EVFTA - Cơ hội và thách thức đối với Việt Nam

Nguyễn Thị Thạo - CQ55/05.02; Trần Thị Thu Trang - CQ55/11.08

74. Hiệp định thương mại tự do Việt Nam - EU và những lợi ích "khổng lồ"

Phạm Hữu Chiến - CQ54/02.03

77. Hiệp định EVFTA - Cơ hội và thách thức với hàng nông sản xuất khẩu

Phạm Tiến Hậu - CQ54/05.01; Ngô Hồng Hạnh - CQ54/05.01

THỂ LỆ GỬI BÀI

Bài viết ngắn gọn, rõ ràng, đánh máy trên một mặt giấy A4 (độ dài không quá 5 trang, lề trái bằng 3,5cm, lề phải bằng 2,0cm, lề trên + dưới 3,0cm, cỡ chữ 14, khoảng cách dòng tối thiểu là 1,3cm), đánh số trang; các ký hiệu, công thức và hình vẽ phải chính xác, đúng quy định, đánh số và ghi rõ vị trí đặt hình, tiêu đề bài báo viết bằng chữ in hoa, họ và tên tác giả, số điện thoại... được đặt ngay dưới dòng tiêu đề sát với lề phải của trang 1.

Tư liệu nước ngoài và dẫn liệu cần ghi rõ xuất xứ (tên tác giả, tên ấn phẩm, nhà xuất bản, năm xuất bản; báo chí phải ghi rõ số ra ngày, tháng, năm; tên trang Web và tên chuyên mục của trang Web. v.v...).

Không nhận những bài viết đã đăng trên các ấn phẩm khác ở trong và ngoài Học viện.

Bài viết và ý kiến trao đổi xin gửi về:

Phòng 317 - Ban Quản lý Khoa học - Học viện Tài chính - Đức Thắng - Bắc Từ Liêm - Hà Nội

□i□n tho□i: 024.02191967; Email: noisansvnckh@gmail.com

Thực trạng đầu tư dự án theo hình thức hợp tác công tư PPP

Đỗ Thị Thúy Nga - CQ55/21.10

1. Đặt vấn đề

PPP (Public - Private Partner) là việc Nhà nước và Nhà đầu tư cùng phối hợp thực hiện Dự án phát triển kết cấu hạ tầng, cung cấp dịch vụ công trên cơ sở Hợp đồng dự án. Với mô hình PPP, Nhà nước sẽ thiết lập các tiêu chuẩn về cung cấp dịch vụ và tư nhân được khuyến khích cung cấp bằng cơ chế thanh toán theo chất lượng dịch vụ. Đây là hình thức hợp tác tối ưu hóa hiệu quả đầu tư và cung cấp dịch vụ công cộng chất lượng cao, nó sẽ mang lại lợi ích cho cả nhà nước và người dân. Hiện nay trên thế giới có 05 hình thức phổ biến như sau:

- Mô hình nhượng quyền khai thác (Franchise) là hình thức mà theo đó cơ sở hạ tầng được nhà nước xây dựng và sở hữu nhưng giao (thường là thông qua đấu giá) cho tư nhân vận hành và khai thác.

- Mô hình thiết kế - xây dựng - tài trợ - vận hành DBFO (Design - Build - Finance - Operate), khu vực tư nhân sẽ đứng ra xây dựng, tài trợ và vận hành công trình nhưng nó vẫn thuộc sở hữu nhà nước.

- Mô hình xây dựng - vận hành - chuyển giao BOT (Build - Operate - Transfer) là hình thức do công ty thực hiện dự án sẽ đứng ra xây dựng và vận hành công trình trong một thời gian nhất định sau đó chuyển giao toàn bộ cho nhà nước.

- Mô hình BTO (xây dựng - chuyển giao - vận hành) là mô hình sau khi xây dựng xong thì chuyển giao ngay cho nhà nước sở hữu nhưng công ty thực hiện dự án vẫn giữ quyền khai thác công trình.

- Mô hình xây dựng - sở hữu - vận hành BOO (Build - Own - Operate) là hình thức công ty thực hiện dự án sẽ đứng ra xây dựng công trình, sở hữu và vận hành công trình.

2. Thực trạng triển khai các dự án PPP tại Việt Nam

Trên nền tảng pháp lý, nhiều dự án đầu tư theo phương thức kết hợp sử dụng vốn đầu tư của Nhà nước với vốn đầu tư tư nhân để xây dựng các công trình công ích đã được triển khai thực hiện trong nhiều năm qua. TP. Hà Nội, TP. Hồ Chí Minh và các thành phố lớn là những địa phương thu hút chủ yếu nguồn vốn đầu tư dưới hình thức PPP.

Theo thống kê của Ngân hàng Thế giới, trong giai đoạn 1994-2009 Việt Nam đã có 32 dự án được thực hiện theo mô hình PPP với tổng mức vốn cam kết khoảng 6,7 tỉ đô la. Từ những năm 1990 đến nay có khoảng 26 dự án thực hiện theo hình thức BOT

với tổng mức đầu tư là 128 ngàn tỷ đồng như: BOT cầu Cỏ May, BOT cầu Phú Mỹ, điện Phú Mỹ, và rất nhiều nhà máy điện nhỏ và vừa khác đang được thực hiện theo phương thức BOO. Số liệu trên tiếp tục được cập nhật và cho thấy trong giai đoạn từ 1990 - 2014, Việt Nam đã có 95 dự án PPP hoàn thành thu xếp tài chính. Hầu hết các dự án PPP tập trung ngành điện (75 dự án), khu vực cảng biển (7 dự án), lĩnh vực viễn thông (4 dự án) và lĩnh vực nước (4 dự án).

Tính đến tháng 9/2018, Bộ Giao thông Vận tải đã huy động 209.732 tỷ đồng đầu tư vào 68 dự án PPP, trong đó, có 61 dự án (với tổng vốn đầu tư 178.660 tỷ đồng) đã được đưa vào khai thác, sử dụng. Ngoài ra, còn có 104 dự án (tổng vốn 144.792 tỷ đồng) đầu tư các công trình xây dựng dưới hình thức PPP từ 41 tỉnh, thành phố trong cả nước, trong đó, 51 dự án (với vốn đầu tư 34.985 tỷ đồng) đã hoàn thành và được đưa vào khai thác.

Ở Hà Nội, theo báo cáo của Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố, đến tháng 9/2017, đã xây dựng phương án đề xuất đầu tư dưới hình thức PPP gồm 128 dự án (với tổng số vốn 332.030 tỷ đồng), trong đó, có 8 dự án (với tổng vốn đầu tư 13.683 tỷ đồng) đã hoàn thành, 9 dự án (với tổng vốn đầu tư 15.960 tỷ đồng) đang triển khai thực hiện…

3. Những bất cập trong triển khai dự án PPP ở Việt Nam

Trong thời gian qua, hình thức đầu tư này đã mang lại những kết quả nhất định về cải thiện cơ sở hạ tầng, xã hội, tuy nhiên vẫn còn tồn tại nhiều bất cập:

Thứ nhất, các quy định pháp luật về PPP chưa thống nhất và chồng chéo lên nhau. Hiện nay, chỉ riêng quy định đối với các dự án PPP trong lĩnh vực Giao thông vận tải đã có 15 bộ luật, 1 pháp lệnh, 1 nghị quyết của Quốc hội, 2 nghị quyết của Ủy ban Thường vụ Quốc hội, 11 nghị định, 3 quyết định của Thủ tướng Chính phủ, 38 thông tư có các quy định liên quan tới hình thức đầu tư PPP. Một số nội dung thuộc các hợp đồng triển khai dự án PPP liên quan và chịu sự điều chỉnh của nhiều văn bản khác nhau, trong đó có những quy định không nhất quán khiến các chủ thể khó thực hiện. Tất cả các dự án tại Việt Nam phải tuân theo pháp luật hiện hành, trong khi đó, những quy định pháp luật hiện hành chủ yếu nhắm đến các dự án không thuộc mô hình PPP nhưng các dự án PPP vẫn phải tuân thủ theo. Ví dụ điển hình là dự án đầu tư xây dựng đường cao tốc Trung Lương - Mỹ Thuận có vai trò đặc biệt quan trọng kết nối khu vực ĐBSCL với TPHCM và khu vực kinh tế trọng điểm phía Nam. Tuy nhiên, sau 10 năm triển khai, dự án mới đạt 25% khối lượng công việc (trong đó 3 tháng gần đây sau khi tái khởi động dự án tăng 15% khối lượng), chậm so với yêu cầu đặt ra vì những vướng mắc trong triển khai, phối hợp giữa các cơ quan, đơn vị trong xác định tổng mức đầu tư điều chỉnh cũng như trình tự, thủ tục phê duyệt điều chỉnh dự án và huy động vốn.

Thứ hai, khó khăn lớn mà các dự án PPP đang gặp phải là việc xác định nguồn vốn hỗ trợ bù đắp thiếu hụt tài chính cho các dự án. Hầu như có rất ít dự án PPP trong

lĩnh vực hạ tầng giao thông thu hút được nhà đầu tư nước ngoài. Việc thiếu vắng các nhà đầu tư nước ngoài vào các dự án PPP không chỉ làm hạn chế một nguồn vốn quan trọng, mà còn khiến Việt Nam không tiếp cận được những công nghệ tiên tiến và phương thức quản lý hiện đại từ hình thức đầu tư này mang lại.

Thứ ba, thực tế hiện nay cho thấy, ngoài các công trình có dự toán cao ngay từ đầu, nhiều công trình có chi phí phát sinh cao, thời gian thi công bị kéo dài làm đội tổng kinh phí đầu tư lên cao hơn so với dự toán. Điều này kéo theo nhiều vấn đề phát sinh gây ra khó khăn cho vận hành và quản lý dự án. Mặc dù chưa có số liệu thống kê, đánh giá chính thức về chi phí và hiệu quả của tất cả các dự án PPP nhưng hầu hết các dự án PPP bị thanh tra định kỳ và bị thanh tra đột xuất trong thời gian qua đều cho thấy có tỷ suất vốn đầu tư cao so với các công trình tương tự ở những nước có điều kiện thi công và khai thác giống với Việt Nam. Ví dụ điển hình là dự án tuyến đường sắt trên cao Cát Linh - Hà Đông, theo báo cáo của Bộ GTVT, tổng vốn đầu tư ban đầu của dự án là 419 triệu USD, sau khi điều chỉnh phải tăng thêm 250 triệu USD. Nhưng vào năm 2011, đã đội vốn thành 552 triệu USD và đến năm 2019 đã thành 886 triệu USD.

Thứ tư, một số công trình đầu tư chưa minh bạch, còn hạn chế trong thi công, kiểm tra, giám sát, chưa nhận được sự đồng thuận trong xã hội. Theo báo cáo kết quả kiểm toán năm 2017 của Kiểm toán Nhà nước, thời gian qua, phần lớn các dự án trong lĩnh vực Giao thông vận tải đều thực hiện theo hình thức chỉ định thầu. Điều này làm giảm sự cạnh tranh và tiềm ẩn nhiều rủi ro khi chọn nhà đầu tư không đủ năng lực. Ví dụ như dự án tuyến đường sắt trên cao Cát Linh - Hà Đông, tuyến đường sắt đô thị này của Hà Nội vay vốn ODA của Chính phủ Trung Quốc vào năm 2008 và do phía Trung Quốc chỉ định thầu là Tổng thầu EPC do Công ty Hữu hạn Tập đoàn Cục 6 đường sắt Trung Quốc cũng là bên tài trợ vốn thực hiện thi công. Ngoài vốn Trung Quốc và nhà thầu Trung Quốc, đến giám sát cũng là công ty Trung Quốc. Tuyến đường dài khoảng 13km, dự kiến thực hiện từ năm 2008 và hoàn thành vào tháng 11/2013. Nhưng sau đó, dự án được lùi lại đến năm 2010 mới khởi công và dự kiến hoàn thành vào tháng 6/2014. Tuy vậy đến nay, sau 10 lần chậm tiến độ thực hiện, dự án này vẫn chưa thể đi vào vận hành khai thác thương mại.

Ngoài ra, những dự án này hầu như chưa tương xứng với chất lượng và lợi ích mà nó mang lại. Nhiều công trình PPP hiện nay không đáp ứng yêu cầu về chất lượng và tiến độ, không khai thác hết công năng, thiếu đồng bộ hoặc nhanh chóng xuống cấp. Số liệu kiểm toán năm 2017 cho thấy, có 56/75 dự án là nâng cấp, cải tạo, mở rộng các tuyến đường do được đầu tư từ nguồn NSNN và chỉ có 19/75 dự án đầu tư mới, thấp hơn nhiều so với mục tiêu trong danh mục kêu gọi đầu tư được phê duyệt.

4. Giải pháp thúc đẩy áp dụng hình thức đầu tư PPP tại Việt Nam

Thứ nhất, hoàn thiện các quy định về PPP. Theo các chuyên gia, để khắc phục những hạn chế, bất cập và chồng chéo trong quá trình thực hiện Nghị định số

30/2015/NĐ-CP, cần phân định rõ trường hợp giao đất, cho thuê đất theo một trong ba hình thức đấu thầu theo quy định của Luật Đấu thầu, quyết định chủ trương đầu tư theo quy định của Luật Đầu tư, đấu giá quyền sử dụng đất theo quy định của Luật Đất đai.

Thứ hai, đấu thầu lựa chọn nhà đầu tư theo hướng tiếp thu các bài học từ thực tiễn triển khai trong thời gian qua, đồng thời đảm bảo sự phù hợp với thông lệ quốc tế trong bối cảnh hội nhập sâu rộng. Để đảm bảo yêu cầu công khai, minh bạch trong triển khai dự án PPP, cần đẩy nhanh ứng dụng đấu thầu qua mạng đối với việc lựa chọn nhà đầu tư. Đồng thời, đẩy mạnh kiểm tra, giám sát, riêng dự án áp dụng hình thức chỉ định thầu và lựa chọn nhà đầu tư trong trường hợp đặc biệt, định kỳ hàng năm, các bộ, ngành, địa phương chịu trách nhiệm đánh giá kết quả lựa chọn nhà đầu tư trên cơ sở các nội dung về mục tiêu, lý do, điều kiện, tiến độ, phương án thực hiện khi thực hiện tổng kết tình hình công tác đấu thầu.

Thứ ba, Nhà nước cần tạo môi trường thuận lợi cho các nhà đầu tư trong và ngoài nước tham gia đầu tư theo hình thức PPP bằng các biện pháp như: thường xuyên nghiên cứu, đề xuất các cơ chế chính sách phù hợp đảm bảo lợi ích, thu hút nhà đầu tư, phù hợp theo thông lệ và xu thế quốc tế nhưng vẫn đảm bảo phù hợp cơ sở pháp lý; đẩy mạnh công tác cải cách về thủ tục hành chính, ứng dụng công nghệ thông tin...

Thứ tư, xây dựng hệ thống các ưu đãi đầu tư mạnh mẽ và hấp dẫn của mô hình PPP để thu hút các nhà đầu tư, các NH thương mại trong và ngoài nước: kéo dài thời gian thu hồi vốn, miễn giảm một số loại thuế liên quan, áp dụng quy chuẩn thống nhất trong việc quản lý phí, tạo điều kiện cho NH và các doanh nghiệp nước ngoài cho vay hoặc tham gia góp vốn cùng NH và khối tư nhân Việt Nam.

Đặc biệt, cần tập trung nâng cao nhận thức về đầu tư theo phương thức PPP; Nâng cao năng lực và ý thức trách nhiệm của đội ngũ nhân sự liên quan tới việc quy hoạch, xây dựng khung pháp lý, chuẩn bị, thẩm định, phê duyệt, thực hiện và kiểm tra, giám sát các dự án đầu tư theo phương thức PPP, kể cả đội ngũ cán bộ quản lý nhà nước lẫn các nhà đầu tư; Phát triển hệ thống cung cấp dịch vụ cho đầu tư theo phương thức PPP; Xây dựng hệ thống thông tin hỗ trợ công tác quản lý các dự án đầu tư PPP…

Việc thực hiện các dự án theo hình thức hợp tác công tư PPP đã thực sự giúp cải thiện đáng kể cơ sở hạ tầng, góp phần thúc đẩy phát triển kinh tế nước ta. Tuy nhiên, nhà nước và các bên liên quan cần nhìn nhận, đánh giá đúng thực trạng, giải quyết những bất cập còn tồn đọng trong việc sử dụng nguồn vốn để nâng cao hiệu quả của việc đầu tư theo hình thức PPP trong các dự án tương lai.

Tài liệu tham khảo:

https://dantri.com.vn/kinh-doanh/giai-phap-nang-cao-hieu-qua-trien-khai-cac-du-an-dau-tu-ppp-20180108154818783.htm

https://www.rfa.org/vietnamese/in_depth/cat-linh-ha-dong-project-hanoi-authority-admits-wrongdoing-but-there-is-still-no-solutions-08192019142126.html

https://enternews.vn/bo-ke-hoach-va-dau-tu-qua-trinh-trien-khai-du-an-ppp-con-nhieu-kho-khan-bat-cap-150649.html

Giải pháp phát triển nông nghiệp công nghệ cao ở Việt Nam hiện nay

Vũ Mai Quỳnh - CQ55/11.06

Phát triển nông nghiệp công nghệ cao (NNCNC) là xu hướng tất yếu, đã và đang tạo ra động lực mới cho nền nông nghiệp Việt Nam trong bối cảnh hội nhập quốc tế, biến đổi khí hậu và cách mạng công nghiệp 4.0. Tuy nhiên, phát triển NNCNC ở nước ta vẫn còn gặp những rào cản cần sớm được tháo gỡ để ngành nông nghiệp phát triển bền vững.

1. Tình hình phát triển nông nghiệp công nghệ cao ở Việt Nam

NNCNC là một nền nông nghiệp được ứng dụng hợp lý những công nghệ mới, tiên tiến vào sản xuất, nhằm nâng cao hiệu quả, tạo bước đột phá về năng suất, chất lượng nông sản, thỏa mãn nhu cầu ngày càng cao của xã hội và bảo đảm sự phát triển nông nghiệp bền vững. Các công nghệ được ứng dụng trong sản xuất nông nghiệp bao gồm: cơ giới hóa, tự động hóa, công nghệ sinh học, tin học hóa... nhằm tạo ra sản phẩm có chất lượng cao, an toàn và hiệu quả.

Nhận thức được tầm quan trọng của NNCNC, ngày 29/1/2010, Thủ tướng Chính phủ ban hành Quyết định số 176/QĐ-TTg phê duyệt Đề án phát triển nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao đến năm 2020. Để hiện thức hóa Đề án, ngày 17/2/2012, Thủ tướng Chính phủ đã ban hành Quyết định số 1895/QĐ-TTg phê duyệt Chương trình phát triển nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao thuộc Chương trình quốc gia phát triển công nghệ cao đến năm 2020 nhằm góp phần thúc đẩy phát triển NNCNC, xây dựng nền nông nghiệp theo hướng hiện đại, sản xuất hàng hóa lớn, có năng suất, chất lượng, hiệu quả và sức cạnh tranh cao.

Mặc dù, mới thực hiện trong thời gian ngắn, chưa có số liệu thống kê, song việc đẩy mạnh phát triển NNCNC thời gian qua đã mang lại những kết quả đáng khích lệ. Chỉ riêng giai đoạn 2011-2015, hơn 100 giống cây trồng mới đã được nghiên cứu, tạo ra, do đó tỷ lệ diện tích cây trồng cả nước sử dụng giống mới khá cao: lúa trên 90%, ngô 80%, mía 60% và điều 100%. Đến năm 2016, cả nước đã có 327 xã sử dụng nhà lưới, nhà kính, nhà màng nuôi trồng cây con, chiếm 3,6% tổng số xã trong cả nước với diện tích 5.897,5 ha, chiếm 0,07% diện tích đất trồng cây hằng năm và đất nuôi trồng thủy sản. Một số tỉnh ứng dụng CNC vào sản xuất nông nghiệp đã đem lại kết quả vượt trội so với sản xuất truyền thống. Đạt được kết quả đó là do tính ưu việt của các công nghệ như công nghệ sinh học, công nghệ tưới nhỏ giọt, công nghệ cảm biến, tự động hóa... giúp sản xuất nông nghiệp tiết kiệm chi phí, tăng năng suất, hạ giá thành và nâng cao chất lượng nông sản, bảo vệ môi trường. Mặt khác, NNCNC giúp nông dân

chủ động trong sản xuất, giảm sự lệ thuộc vào thời tiết, khí hậu. Việc ứng dụng công nghệ nhà kính, tưới nhỏ giọt, công nghệ đèn LED, công nghệ cảm ứng, internet vạn vật... vào sản xuất giúp người sản xuất chủ động trong kế hoạch sản xuất, khắc phục được tính mùa vụ, tránh được rủi ro thời tiết, sâu bệnh, đáp ứng tốt hơn nhu cầu của thị trường trong nước và thế giới.

Tuy nhiên, với các kết quả đã đạt được, vẫn rất khó hoàn thành được mục tiêu theo Quyết định 176/QĐ-TTg đề ra đến năm 2020 mỗi tỉnh, vùng kinh tế trọng điểm phải có từ 7-10 doanh nghiệp và 5-7 vùng sản xuất nông nghiệp ứng dụng CNC; mỗi vùng sinh thái có từ 1-3 khu nông nghiệp ứng dụng CNC; tỷ trọng giá trị sản xuất nông nghiệp ứng dụng CNC đạt từ 30-35% tổng giá trị sản xuất nông nghiệp.

2. Những rào cản trong phát triển nông nghiệp công nghệ cao ở Việt Nam

Một là, rào cản về vốn: Phát triển NNCNC cần nguồn vốn rất lớn để xây dựng kết cấu hạ tầng, đầu tư sản xuất giống cây trồng, vật nuôi, đào tạo nhân lực, tiêu thụ sản phẩm và nhất là nhập thiết bị. Thiếu hụt vốn đầu tư đang là rào cản lớn nhất trong phát triển NNCNC.

Hai là, rào cản về nhân lực: Nguồn nhân lực nông nghiệp là chủ thể của quá trình phát triển NNCNC, song hiện đang thiếu về số lượng và yếu về chất lượng. Trình độ thấp khiến cho phần lớn lao động trong nông nghiệp không đủ năng lực làm chủ công nghệ tiên tiến, làm hạn chế việc tiếp cận và ứng dụng khoa học công nghệ hiện đại vào sản xuất. Mặt khác, việc đào tạo đội ngũ chuyên gia trong lĩnh vực nông nghiệp ở nước ta còn nhiều bất cập: nặng về lý thuyết, nội dung chưa bao trùm hết những kiến thức, kỹ năng, nghiệp vụ về NNCNC, thiếu kiến thức hội nhập quốc tế, biến đổi khí hậu, liên kết sản xuất, phát triển chuỗi giá trị, kinh doanh, thị trường, ứng dụng công nghệ thông tin...

Ba là, rào cản về đất đai: Để sản xuất NNCNC cần phải có đất đai quy mô lớn, ở vị trí thuận lợi cho sản xuất và lưu thông. Quá trình tích tụ và tập trung đất đai còn chậm do quy định hạn điền và thời gian sử dụng đất còn bất cập, chưa tạo động lực thu hút các nhà đầu tư; thủ tục thuê, chuyển nhượng đất sản xuất nông nghiệp còn nhiều thủ tục gây phiền hà; việc cấp quyền sử dụng đất ở một số địa phương chưa xong gây khó khăn cho thuê, chuyển nhượng hoặc góp đất. Tâm lý giữ đất, dự phòng đất đai để tái sản xuất khi gặp bất ổn. Vì vậy, có tới 63% doanh nghiệp cho rằng khó khăn trong tiếp cận đất.

Bốn là, rào cản về thị trường tiêu thụ: Thị trường tiêu thụ là yếu tố quyết định đến thành bại trong phát triển NNCNC. Bởi vì, sản xuất NNCNC sẽ tạo ra khối lượng nông sản lớn, thị trường tiêu thụ thuận lợi sẽ giúp cho sản xuất hiệu quả và ngược lại.

Năm là, rào cản về nghiên cứu và chuyển giao công nghệ: Mục tiêu lớn nhất của NNCNC là năng suất, chất lượng và giá trị gia tăng cao nên vấn đề CNC phải đặt lên hàng đầu. Thực tế cho thấy, năng lực nội sinh lĩnh vực khoa học công nghệ trong nông nghiệp của nước ta còn thấp, chưa đáp ứng được yêu cầu của sản xuất.

Sáu là, rào cản về chính sách: Chính sách liên quan đến phát triển NNCNC ở nước ta thời gian qua còn nhiều bất cập. Chẳng hạn, chính sách tín dụng hỗ trợ phát triển NNCNC với các quy định, thủ tục rườm rà, phức tạp cùng với việc đánh giá, xếp loại các dự án NNCNC dựa trên các tiêu chí theo định tính, thiếu định lượng... khiến doanh nghiệp khó tiếp cận được nguồn vốn này.

3. Giải pháp phát triển nông nghiệp công nghệ cao của Việt Nam trong thời gian tới

Thứ nhất, giải pháp về vốn: Để có nguồn vốn đầu tư cho phát triển NNCNC đòi hỏi nhà nước phải đa dạng hóa nguồn vốn thông qua khuyến khích thu hút các tổ chức, cá nhân, các loại hình doanh nghiệp, nhất là các doanh nghiệp trong nước và nước ngoài, các tổ chức khoa học công nghệ đầu tư vào NNCNC.

Thứ hai, giải pháp về nhân lực: Để nâng cao chất lượng nguồn nhân lực nông nghiệp, nhất là nhân lực NNCNC, các Bộ, ngành có liên quan, nhất là Bộ Giáo dục và Đào tạo cần phải lồng ghép kiến thức về NNCNC, nông nghiệp sạch vào hệ thống giáo dục từ cấp phổ thông, nhằm từng bước nâng cao nhận thức, cải thiện hành vi và hình thành tư duy ứng dụng CNC trong sản xuất nông nghiệp. Đồng thời, đẩy mạnh đào tạo nghề nông cho nông dân. Thông qua các khóa đào tạo này cung cấp cho nông dân kiến thức, kỹ năng để thực hành sản xuất nông nghiệp hiện đại, giúp họ thay đổi kỹ năng sản xuất, hình thành tư duy thị trường, năng lực tiếp nhận và ứng dụng tiến bộ khoa học công nghệ vào sản xuất. Trước mắt, cần đào tạo nghề ngay đội ngũ lao động tham gia các khâu trong dây chuyền sản xuất áp dụng NNCNC. Bên cạnh đó, chú trọng đổi mới nội dung và chương trình đào tạo đội ngũ chuyên gia, đội ngũ cán bộ khoa học và công nghệ chuyên sâu về NNCNC; gắn lý thuyết với thực hành. Liên kết đào tạo với các trường đại học, viện nghiên cứu ở các quốc gia và vùng lãnh thổ có nền NNCNC như Đài Loan, Hàn Quốc, Nhật Bản, Israel...

Thứ ba, giải pháp về đất đai: Để các cơ sở sản xuất NNCNC tiếp cận đất thuận lợi, cần phải đẩy nhanh quá trình tích tụ và tập trung ruộng đất. Vì vậy, tiếp tục đẩy mạnh việc dồn điền đổi thửa ở các địa phương hình thành nên các cánh đồng lớn; mở rộng hạn điền và thời gian thuê. Đồng thời, Nhà nước cần đơn giản thủ tục thuê, chuyển nhượng đất đai; các địa phương cần đẩy nhanh tiến độ cấp Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất sau khi dồn điền đổi thửa; hài hòa lợi ích giữa doanh nghiệp và nông dân; khuyến khích nông dân góp vốn bằng ruộng đất vào doanh nghiệp; phát triển ngành nghề ở nông thôn, chuyển đổi nông dân sang lĩnh vực khác có thu nhập cao hơn.

Thứ tư, giải pháp về thị trường tiêu thụ: Để ổn định và mở rộng thị trường tiêu thụ sản phẩm NNCNC, đề nghị Bộ Công Thương phối hợp với Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn, Bộ Tài chính nghiên cứu đánh giá, đưa ra dự báo nhu cầu thị trường đối với sản phẩm NNCNC; các cơ sở sản xuất NNCNC phối hợp với các nhà khoa học, nông dân xây dựng thương hiệu nông sản, liên kết thực hiện đồng bộ các khâu từ sản xuất đến chế biến, tiêu thụ, nhất là kiểm soát chất lượng sản phẩm. Đồng thời, các cơ sở sản xuất kinh doanh NNCNC cần phải đầu tư chuyển dần sang chế

biến, giảm xuất khẩu thô, tăng tỷ lệ xuất khẩu tinh để nâng cao giá trị gia tăng của sản phẩm, qua đó, tạo thương hiệu bền vững. Bên cạnh đó, cần coi trọng thị trường trong nước bằng cách giảm giá bán sao cho đại đa số người tiêu dùng đều có thể mua được. Thực tế cho thấy, giá bán sản phẩm NNCNC khá cao, gấp hai thậm chí gấp ba đến bốn lần giá nông sản thông thường, trong khi dù có bỏ vốn đầu tư lớn song lợi nhuận thu được khá cao.

Thứ năm, giải pháp về khoa học công nghệ: Để sản phẩm của các tổ chức khoa học công nghệ nông nghiệp trong nước đáp ứng nhu cầu của các cơ sở sản xuất NNCNC, tạo động lực để nông dân ứng dụng CNC vào sản xuất nông nghiệp, trước hết các tổ chức này phải nâng cao năng lực, liên kết với doanh nghiệp nghiên cứu và chuyển giao tiến bộ kỹ thuật nông nghiệp vào sản xuất. Bộ Khoa học và Công nghệ tiếp tục hoàn thiện các chính sách về thúc đẩy nghiên cứu, sáng tạo, ươm tạo, chuyển giao, phát triển công nghệ, ứng dụng CNC vào sản xuất nông nghiệp. Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn trực tiếp đặt hàng cho các đơn vị nghiên cứu, trong đó, ưu tiên những nhiệm vụ nghiên cứu, chuyển giao và ứng dụng CNC, công nghệ sạch, công nghệ sinh học; nhân tạo giống cây trồng, vật nuôi có năng suất, chất lượng cao, thích ứng với biến đổi khí hậu và phù hợp với nhu cầu thị trường; công nghệ chế biến, bảo quản sau thu hoạch; tăng cường đầu tư vật chất kỹ thuật phục vụ nghiên cứu và chuyển giao... Các Bộ, ngành có liên quan, các tổ chức khoa học công nghệ cần đơn giản thủ tục hành chính tạo điều kiện để doanh nghiệp rút ngắn thời gian tiếp cận các sản phẩm công nghệ nông nghiệp. Các địa phương cần ban hành cơ chế, chính sách khuyến khích doanh nghiệp, nông dân sản xuất hàng hóa quy mô lớn tạo điều kiện cho việc đưa CNC vào sản xuất.

Thứ sáu, giải pháp về chính sách: Để chính sách thực sự trở thành "bà đỡ" cho NNCNC phát triển, các bộ, ngành liên quan tiếp tục hoàn thiện cơ chế, chính sách khuyến khích các cơ sở sản xuất kinh doanh nông nghiệp đầu tư vào NNCNC như: đơn giản hóa thủ tục cho vay; hoàn thiện tiêu chí doanh nghiệp NNCNC theo hướng định lượng rõ ràng, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp này tiếp cận nguồn vốn tín dụng ưu đãi dành cho phát triển NNCNC; hoàn thiện chính sách đất đai thuận lợi cho tích tụ, tập trung ruộng đất; sửa đổi quy định về cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, quyền sở hữu nhà và tài sản gắn liền với đất của các dự án NNCNC nhằm giúp cho các chủ thể sản xuất kinh doanh NNCNC thực hiện vay vốn ngân hàng; sửa đổi, bổ sung chính sách đào tạo nguồn nhân lực cho phát triển NNCNC theo hướng chuyên sâu, gắn với nhu cầu sử dụng nhân lực của các cơ sở sản xuất kinh doanh NNCNC;…

Tài liệu tham khảo:

http://agro.gov.vn/vn/tID25341_Phat-trien-nong-nghiep-cong-nghe-cao-Can-giai-quyet-5-van-de

http://tuyengiao.vn/kinh-te/phat-trien-nong-nghiep-cong-nghe-cao-ben-vung

https://laodong.vn/kinh-te/phat-trien-nong-nghiep-cong-nghe-cao-la-van-de-then-chot-trong-thoi-ky-cach-mang-cong-nghe-40

Việt Nam hướng đến phát triển nền kinh tế số

Phạm Phương Hà - CQ56/02.05

Kinh tế số được xác định là một trong những trụ cột quan trọng và có vai trò tất yếu đối với tăng trưởng kinh tế, tạo ra bước đột phá cho các quốc gia. Trong bối cảnh đó, Việt Nam đang có những cam kết tích cực trong việc triển khai xây dựng hạ tầng chính sách và công nghệ vững chắc hỗ trợ phát triển kinh tế số.

Kinh tế số là gì?

Kinh tế số (KTS) là "một nền kinh tế vận hành chủ yếu dựa trên công nghệ số", đặc biệt là các giao dịch điện tử tiến hành thông qua Internet. Kinh tế số bao gồm tất cả các lĩnh vực và nền kinh tế (công nghiệp; nông nghiệp; dịch vụ; sản xuất, phân phối, lưu thông hàng hóa; giao thông vận tải; logistic; tài chính, ngân hàng,…) mà công nghệ số được áp dụng. Về bản chất, đây là các mô hình tổ chức và phương thức hoạt động của nền kinh tế dựa trên ứng dụng công nghệ số.

Kinh tế số được ưu tiên phát triển

Nhiều chuyên gia nhấn mạnh, phát triển công nghệ số sẽ giúp doanh nghiệp, đặc biệt là doanh nghiệp nhỏ và vừa - lực lượng chính trong nền kinh tế, tham gia chuỗi cung ứng toàn cầu một cách thuận lợi với chi phí thấp nhất. Việc sử dụng công nghệ số sẽ làm giảm thiểu nhu cầu sử dụng lao động hữu hình (sức lao động), kết quả là năng lực của các doanh nghiệp tăng lên nhiều.

Theo các chuyên gia thì Việt Nam đang sở hữu lợi thế về nguồn lực con người và sự ủng hộ của Chính phủ. Bởi vậy tạo ra làn sóng, động lực quốc gia về phát triển kinh tế số là hướng đi mà Việt Nam có thể đẩy mạnh và phát triển kinh tế số hóa mạnh hơn nữa.

Cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 được xây dựng trên nền tảng của cuộc cách mạng kỹ thuật số với các công nghệ tiên tiến ngày càng giúp thu hẹp khoảng cách giữa thế giới thực và thế giới mạng, góp phần đáng kể vào việc chuyển dịch nền kinh tế số trên toàn cầu. Đối với nền kinh tế mỗi quốc gia, KTS cho phép các doanh nghiệp trong khu vực hội nhập toàn cầu, phù hợp với xu hướng dài hạn, hướng tới tự do hóa thị

trường và giảm đi các rào cản thương mại. Để nắm bắt xu hướng tất yếu, cơ hội của nền KTS, gần đây chúng ta đã quan tâm đến việc xây dựng, điều chỉnh chính sách để hỗ trợ KTS phát triển.

Rào cản của Việt Nam khi phát triển kinh tế số là gì?

Một là, nước ta vẫn đang tồn tại nhiều thách thức liên quan đến vấn đề pháp lý, kỹ năng phát triển trong nền KTS, nhiều rào cản về niềm tin, quyền bảo mật của các bên tham gia. Hiện nay có nhiều người đã chọn hình thức thanh toán trực tuyến nhưng số lượng vẫn còn hạn chế, bởi lĩnh vực này vẫn còn những thách thức bao gồm những rủi ro trong vấn đề an ninh mạng và lộ dữ liệu cá nhân, sự xuất hiện của làn sóng Fintech và những rủi ro trong bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng, cũng như đảm bảo sân chơi lành mạnh giữa các tổ chức thanh toán mới và truyền thống.

Hai là, hạ tầng kinh tế số không phát triển sẽ gây ảnh hưởng chung tới nền tảng phát triển kinh tế trong bối cảnh cách mạng công nghiệp 4.0. Hạ tầng thiết bị ở đây là máy móc điện tử, hạ tầng dữ liệu là cơ sở dữ liệu (CSDL), công nghệ, quy trình, cách vận hành CSDL. Với hạ tầng ứng dụng, đó là công cụ để khai thác dữ liệu đã có, một phần của công nghệ trí tuệ nhân tạo (AI), của Big Data...

Ba là, hoạt động thương mại điện tử (TMĐT) của nước ta chưa có sự phát triển đồng đều và thống nhất. Trong thời gian qua, TMĐT tại các thành phố lớn khá phát triển, trong khi đó ở địa phương thì ngược lại, việc hỗ trợ TMĐT tại các địa phương còn kém, nhất là tại các địa phương vùng sâu, vùng xa.

Bốn là, khoảng cách giữa hoạch định và triển khai chính sách trong thực tế cuộc sống. Đây chính là thách thức lớn nhất và cũng là một trong những điểm yếu nhất của Việt Nam.

Giải pháp giúp phát triển nền kinh tế số tại Việt Nam

Chính phủ xác định kinh tế số có vai trò động lực, là cỗ máy tiên phong cho mục tiêu phát triển nhanh và bền vững của Việt Nam. Để tăng trưởng nhanh và bền vững, Việt Nam cần ưu tiên chống tham nhũng, gỡ bỏ rào cản, nút thắt trong phát triển kinh tế.

Thứ nhất, Chính phủ Việt Nam cần tiếp tục tạo ra môi trường pháp lý thuận lợi hơn nữa để phát triển nền KTS. Trước hết, cần xây dựng và hoàn thiện hành lang pháp lý thuận lợi cho xây dựng Chính phủ điện tử hướng tới nền kinh tế số và xã hội số, trước tiên là các quy định pháp luật về đầu tư ứng dụng công nghệ thông tin; tạo dựng, khai thác, sử dụng và bảo vệ dữ liệu, dữ liệu mở; kết nối và chia sẻ dữ liệu. Đồng thời,

cần tăng cường sử dụng các kênh giao dịch điện tử để thúc đẩy người dân sử dụng tài khoản, hoàn thiện chính sách thúc đẩy bảo mật dữ liệu, xác thực điện tử, an ninh mạng để bảo vệ người dùng và bảo vệ thông tin cá nhân…

Thứ hai, Việt Nam phải tiếp tục xây dựng hạ tầng để phát triển kinh tế như cho cách mạng công nghiệp 4.0 thì hạ tầng công nghệ phải đi trước một bước, nay đã có 4G thì tới đây phải có 5G. Chính phủ cần tập trung trong năm nay và những năm tiếp theo là ưu tiên nhiều hơn cho khoa học công nghệ, đầu tư cơ sở hạ tầng, đặc biệt là hạ tầng thông minh, hạ tầng kỹ thuật số để thúc đẩy và tận dụng cuộc cách mạng 4.0

Thứ ba, Chính phủ cần ban hành chính sách hoạt động TMĐT để TMĐT được phát triển đồng đều, đặc biệt là ở vùng sâu, vùng xa, kinh tế còn gặp nhiều khó khăn. Tăng chi cho khoa học công nghệ, khuyến khích tư nhân đầu tư nhiều hơn nữa cho nghiên cứu và phát triển, sẽ là một trọng tâm chính sách của Chính phủ. Cùng với đó, cần phải đẩy mạnh mức độ sử dụng kỹ thuật số từ cơ quan chính phủ cho tới doanh nghiệp, người dân.

Thứ tư, là sự đóng góp của Chính phủ trong phát triển kinh tế số. Chính phủ có thể dẫn dắt, làm gương trong hoạt động này. Những sáng kiến, dự án lớn được đưa ra cần đảm bảo Chính phủ sử dụng những công nghệ, những hạ tầng hiện đại nhất. Đặc biệt, "các cơ quan chính phủ cần làm gương nâng cao trình độ, ứng dụng công nghệ số bởi không thể đạt đến cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 mà có nền hành chính chỉ ở mức 1.0".

Cuối cùng, ngoài các chính sách về kinh tế thì chính sách xã hội, an sinh xã hội cho người lao động ở các khu công nghiệp, chính sách bảo vệ người tiêu dùng, bảo vệ môi trường, phát triển cân bằng, bao trùm cũng đóng vai trò lớn trong việc phát triển nền kinh tế số hiện đại, hiệu quả và đem lại lợi ích cho tất cả các nhóm dân cư.

Tài liệu tham khảo:

http://thoibaotaichinhvietnam.vn/pages/kinh-doanh/2019-03-07/phat-trien-kinh-te-so-van-con-nhieu-rao-can-68579.aspx

https://unitrain.edu.vn/kinh-te-so-la-gi/

Chỉ tiêu đánh giá mức độ phát triển dịch vụ thẻ ngân hàng

Hà Minh Hoàng - CQ54/15.08

Thanh toán không dùng tiền mặt là hình thức chi trả tiền hàng hoá, dịch vụ không cần có sự xuất hiện của tiền mặt mà được tiến hành bằng cách trích từ tài khoản của người chi trả chuyển vào tài khoản của người thụ hưởng hoặc bằng cách bù trừ lẫn nhau thông qua vai trò trung gian của các tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán.

Để có thể phát triển được hệ thống thanh toán không dùng tiền mặt, một nền kinh tế phải có mức thu nhập bình quân của dân cư cao, hệ thống văn bản pháp lý đầy đủ, cơ sở hạ tầng công nghệ của các ngân hàng, các doanh nghiệp và tổ chức kinh tế phải mạnh; Nguồn nhân lực ngân hàng, dân trí cao và phải có thói quen thanh toán không dùng tiền mặt. Và ngược lại việc tổ chức tốt thanh toán không dùng tiền mặt sẽ tạo điều kiện cho thương mại điện tử phát triển, phù hợp với trào lưu thế giới. Thẻ ngân hàng là một công cụ thanh toán đặc biệt và tiện lợi trong nền kinh tế của các nước. Thẻ ngân hàng được thừa nhận là ra đời vào thời kỳ hưng thịnh của nền kinh tế thế giới - những năm 30 của thế kỷ XX và đặc biệt là sau cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới 1929-1930. Trên thị trường quốc tế có phát hành và thanh toán nhiều loại thẻ khác nhau trong đó nổi bật lên 5 loại thẻ chủ yếu là: Dinner club, American Express (được viết tắt là Amex), thẻ visa, thẻ JCB, thẻ Master Card.

Tại Việt Nam dịch vụ thẻ quốc tế đã du nhập vào từ năm 1990 và lúc đó Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam đã tiên phong tiến hành triển khai nghiệp vụ thanh toán thẻ quốc tế và thẻ tín dụng. Tuy nhiên, phải từ năm 2000 đến nay thì thị trường thẻ Việt Nam thực sự khởi sắc. Số lượng Ngân hàng phát hành thẻ liên tục tăng lên. Ngoài Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam còn có các Ngân hàng khác như: Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, Ngân hàng Công thương, Ngân hàng Đầu tư và phát triển Việt Nam… Trong thời gian gần đây, thị trường dịch vụ thẻ thanh toán tại Việt Nam phát triển ngày càng mạnh, nhờ sự phát triển của công nghệ thông tin, ứng dụng công nghệ mới trong các hoạt động ngân hàng và sự chuyển hướng tập trung của các ngân hàng vào lĩnh vực bán lẻ.

Dịch vụ thẻ là một loại hình dịch vụ thuộc nhóm các dịch vụ bán lẻ còn gọi là dịch vụ cá nhân của một ngân hàng hiện đại. Đây là loại dịch vụ ngân hàng cung cấp

cho khách hàng nhằm giúp khách hàng có thể chi tiêu một cách thuận tiện, an toàn, chủ động mà không cần dùng đến tiền mặt. Đồng thời, dịch vụ thẻ giúp cho ngân hàng đa dạng hóa loại hình dịch vụ, gia tăng thu nhập cho ngân hàng, nâng cao năng lực cạnh tranh của ngân hàng trên thị trường.

Theo quan điểm của Mac - Lenin, phát triển là một phạm trù của triết học, là quá trình vận động tiến lên từ thấp đến cao, từ đơn giản đến phức tạp, từ kém hoàn thiện đến hoàn thiện hơn của một sự vật. Quá trình vận động đó diễn ra vừa dần dần, vừa nhảy vọt để đưa tới sự ra đời của cái mới thay thế cái cũ. Sự phát triển là kết quả của quá trình thay đổi dần về lượng dẫn đến sự thay đổi về chất, quá trình diễn ra theo đường xoắn ốc và hết mỗi chu kỳ sự vật lặp lại dường như sự vật ban đầu nhưng ở mức (cấp độ) cao hơn.

Từ góc độ của một NHTM, phát triển dịch vụ thẻ là việc gia tăng không ngừng cả về lượng và chất của dịch vụ thẻ mà ngân hàng cung ứng.

Chỉ tiêu đánh giá sự phát triển dịch vụ thẻ ngân hàng, hiện nay có 2 nhóm chỉ tiêu chính sau đây:

Thứ nhất: Nhóm chỉ tiêu phản ánh số lượng

Số lượng thẻ phát hành và số lượng khách hàng sử dụng thẻ

Số lượng khách hàng sử dụng thẻ và số lượng thẻ phát hành không phải là một. Trong xu thế hiện nay, một khách hàng có thể sử dụng nhiều loại thẻ cùng lúc, trong đó có những loại thẻ được sử dụng với tần suất nhiều hơn (có thể coi là thẻ "chính"), với các loại thẻ này, ngân hàng sẽ có thu nhập lớn hơn. Như vậy, mục tiêu của ngân hàng không chỉ gia tăng số lượng khách hàng sử dụng thẻ và thanh toán bằng thẻ, mà còn làm thế nào để cho thẻ mà ngân hàng mình phát hành, được sử dụng như là những thẻ "chính" của khách hàng. Số lượng khách hàng không ngừng gia tăng cùng với số lượng thẻ phát hành cũng là mục tiêu của bất cứ một ngân hàng nào, đó là một trong các tiêu chí đánh giá sự phát triển dịch vụ thẻ của ngân hàng.

Khi thị trường tài chính nói chung và thị trường thẻ ngân hàng nói riêng ngày càng phát triển thì mức độ cạnh tranh giữa các ngân hàng ngày càng gay gắt. Chính vì vậy, để có thể thu hút khách hàng, các ngân hàng thường có các chính sách khuếch trương quảng cáo sao cho số lượng thẻ của ngân hàng được nắm giữ càng nhiều càng tốt. Số lượng thẻ phát hành càng nhiều chứng tỏ dịch vụ thẻ của ngân hàng đáp ứng được nhu cầu của khách hàng. Đồng thời, số lượng thẻ được phát hành càng nhiều làm cho thu nhập của ngân hàng càng cao và ngược lại. Chính vì vậy, việc gia tăng số

lượng thẻ, gia tăng khách hàng, sự trung thành của khách hàng trong việc sử dụng thẻ của ngân hàng là một trong các tiêu chí quan trọng mà ngân hàng nào cũng hướng tới.

Doanh số thanh toán thẻ

Doanh số thanh toán thẻ là tổng giá trị các giao dịch được thanh toán bằng thẻ tại các điểm chấp nhận thẻ và số lượng tiền mặt được ứng tại các điểm rút tiền mặt. Doanh số này càng cao chứng tỏ số lượng khách hàng đặt niềm tin vào dịch vụ thanh toán thẻ và tính tiện ích cùng như sự an toàn của nó. Thông qua đó các chủ thể cung cấp dịch vụ này trong đó có các ngân hàng thương mại sẽ có thu nhập lớn hơn. Chính vì vậy, đây là một tiêu chí phản ánh sự phát triển dịch vụ thẻ của ngân hàng

Thu nhập từ hoạt động cung cấp dịch vụ thẻ

Xét cho cùng, ngân hàng cung cấp dịch vụ thẻ với mục đích gia tăng thu nhập, gia tăng số lượng dịch vụ để giảm rủi ro và nâng cao khả năng cạnh tranh cho ngân hàng. Thu nhập từ hoạt động kinh doanh thẻ có thể liệt kê theo các nguồn như sau:

- Thẻ nội địa: Nguồn thu từ phí phát hành, phí duy trì thẻ… Thu từ việc sử dụng số dư trên tài khoản tiền gửi thanh toán, thu lãi cho vay từ khoản tín dụng tiêu dùng…

- Thẻ quốc tế:

+ Thẻ ghi nợ có nguồn thu từ các khoản phí liên quan, số dư trên tài khoản thanh toán, phí từ Interchange - là một số phần trăm tính trên doanh số chủ thẻ giao dịch và phí do Visa/MasterCard trả cho ngân hàng phát hành.

+ Thẻ tín dụng: Phí phát hành, thường niên… thu lãi cho vay từ khoản tín dụng tiêu dùng, thu phí Interchange - là một số phần trăm tính trên doanh số chủ thẻ giao dịch, phí do Visa/MasterCard trả ngân hàng phát hành.

- Thu từ POS: Thu từ các điểm bán hàng một số phần trăm tính trên doanh số thanh toán, trả cho tổ chức thẻ quốc tế một phần, còn lại là thu của ngân hàng.

- Thu từ ATM: Đây là nguồn thu nếu áp dụng việc tính phí giao dịch trên ATM: phí rút tiền, phí chuyển khoản, phí rút từ các khách hàng có thẻ ATM của ngân hàng khác trong liên minh…

Thứ hai: Nhóm chỉ tiêu phản ánh chất lượng

$$\textit{Tỷ lệ thẻ hoạt động}\ (\%) = \frac{\textit{Số lượng thẻ hoạt động}}{\textit{Tổng số lượng thẻ phát hành}} \times 100\%$$

Con số thẻ được phát hành không đồng nghĩa với việc ngần ấy thẻ đang lưu hành trong đời sống người dân. Có thể hiểu thẻ không hoạt động hay thẻ "non-active" là

những thẻ đã được phát hành nhưng không có giao dịch rút tiền ra và nạp tiền vào trong một thời gian dài sau khi mở tài khoản hoặc trong tài khoản chỉ có số dư đủ ở mức tối thiểu để duy trì thẻ. Thẻ không hoạt động gây lãng phí tài nguyên của ngân hàng, tốn kém chi phí marketing, phát hành, chi phí quản lý hoạt động kinh doanh thẻ đối với ngân hàng. Do đó, tỷ lệ thẻ hoạt động cũng là một trong các tiêu chí để đánh giá chất lượng dịch vụ thẻ của các ngân hàng.

Chất lượng tín dụng thẻ

Chất lượng tín dụng là một khái niệm thông dụng, bởi tín dụng bao hàm các hoạt động khác nhau, khó đồng nhất và đo lường: cho vay, bảo lãnh, bao thanh toán... Các chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng thẻ chi tiết gồm có:

- Tổng dư nợ thẻ: là một chỉ tiêu phản ánh khối lượng tiền ngân hàng cấp cho nền kinh tế tại một thời điểm. Tổng dư nợ bao gồm dư nợ cho vay ngắn hạn, trung hạn, dài hạn. Dư nợ tín dụng thẻ thường được các ngân hàng miễn lãi suất trong một thời gian nhất định, thông thường là 45-55 ngày. Chỉ tiêu này cao thì chưa hẳn chất lượng khoản vay tốt. Song nếu tổng dư nợ tăng liên tục qua các năm thì lại cho thấy chiều hướng tăng lên của chất lượng tín dụng.

- Tỷ lệ nợ quá hạn: Theo quy định, nợ xấu là những loại nợ thuộc nhóm 3, 4 và 5 trên hệ thống Trung tâm thông tin tín dụng CIC. Tỷ lệ nợ quá hạn cho ta biết trong một đồng dư nợ có bao nhiêu đồng là nợ quá hạn. Nợ quá hạn là khoản nợ mà một phần hoặc toàn bộ nợ gốc và/hoặc lãi đã quá hạn. Tỷ lệ nợ quá hạn cao chứng tỏ chất lượng tín dụng thấp. Ngân hàng cần có các biện pháp kiểm tra, giám sát các khoản vay của mình thật chặt chẽ nhằm nâng cao chất lượng tín dụng.

- Tỷ lệ nợ quá hạn được tính theo công thức:

- Tỷ lệ nợ quá hạn (%) = Nợ quá hạn/Tổng dư nợ

Hầu hết các khoản nợ xấu phát sinh từ thẻ tín dụng chỉ vài ba chục triệu, nhưng lại gây mất uy tín cho chính chủ thẻ ảnh hưởng đến các khoản vay phát sinh sau này, tăng trích lập dự phòng rủi ro cho các tổ chức phát hành thẻ và dẫn đến việc ngại dùng thẻ từ phía khách hàng. Do vậy, chất lượng tín dụng thẻ là một trong các tiêu chí để đánh giá chất lượng dịch vụ thẻ của các ngân hàng.

Tài liệu tham khảo:

Thông tư 41/2018/TT-NHNN sửa đổi Thông tư 19/2016/TT-NHNN về hoạt động thẻ ngân hàng.

TS. Nghiêm Văn Bảy (2012), Giáo trình Quản trị dịch vụ khác của ngân hàng thương mại, Nhà xuất bản Tài chính.

Hàng giả trong thương mại điện tử tại Việt Nam

Ngô Hồng Hạnh - CQ54/05.01

Trong những năm gần đây, sự xuất hiện của thương mại điện tử (TMĐT) tại Việt Nam đã góp phần phát triển một phương thức kinh doanh mới, hiện đại, nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp, góp phần vào tăng trưởng kinh tế, xã hội của đất nước, đặc biệt là trong quá trình mở cửa, hội nhập kinh tế quốc tế. Tuy thương mại điện tử tại Việt Nam đang được đánh giá là có tốc độ tăng trưởng nhanh, nhưng song hành với tốc độ phát triển này thì hàng giả, hàng xâm phạm quyền sở hữu trí tuệ ngày càng nhiều trên các gian hàng trực tuyến; các vi phạm cũng ngày càng tinh vi.

1. Thực trạng phát triển thương mại điện tử

Theo số liệu thống kê của Công ty nghiên cứu thị trường Statista, tổng doanh thu của các công ty TMĐT tại Việt Nam đạt 2,26 tỷ USD năm 2018 tăng gần 30% so với năm 2017, với tổng doanh thu bán lẻ TMĐT đạt trên 8 tỷ USD. Dự báo trong 4 năm từ 2016 - 2020, quy mô thị trường TMĐT Việt Nam có thể dễ dàng đạt tới 10 tỷ USD. Với kết quả đó, Việt Nam vươn lên top 6 trong 10 thị trường TMĐT lớn nhất thế giới, chỉ xếp sau những "ông lớn" như Trung Quốc, Mỹ, Anh, Nhật Bản và Đức. Dự báo năm 2019, mức tăng trưởng TMĐT sẽ đạt tới khoảng 35%.

Tuy nhiên, thời gian qua nhiều tổ chức, cá nhân đã lợi dụng phương thức thương mại điện tử để thực hiện các hành vi sản xuất, buôn bán hàng hóa nhập lậu, hàng giả,... Thực trạng gian lận thương mại đang là vấn đề nhức nhối đối với cơ quan chức năng, đặc biệt là vấn đề bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng trước những chiêu thức ngày càng tinh vi của các trang mua bán điện tử. Không khó để nhận thấy trên một số trang bán hàng online rao bán nhiều sản phẩm với giá rẻ không ngờ. Điển hình như trên trang Lazada hay Sendo, đồng hồ nhãn hiệu cao cấp như Rolex, Guess,.. có giá chỉ vài trăm nghìn đồng đến hơn một triệu đồng/sản phẩm... trong khi giá chính hãng của những sản phẩm này lên tới vài chục nghìn đến hàng trăm nghìn USD.

Theo Tổng cục Thống kê, trong vòng 4 năm, từ 2014 đến 2018, lực lượng quản lý thị trường toàn quốc xử lý 1.024.000 vụ vi phạm, tổng số tiền xử phạt và nộp ngân sách 92 nghìn tỷ đồng, tổng số sản phẩm vi phạm đã gỡ bỏ trên các sàn là 35.943; hơn 3.126 tài khoản/gian hàng trên các sàn đã bị khóa. Riêng năm 2018, xử lý 232.000 vụ và nộp ngân sách 490 tỷ đồng. Đây là những con số thể hiện sự quyết liệt trong chỉ đạo của Chính phủ cũng như Ban chỉ đạo 389 Quốc gia, Bộ Công Thương và các địa phương. Trong điều kiện kinh tế mở như hiện nay, số lượng vụ phát hiện, đưa đi khởi tố càng nhiều càng thể hiện công tác chống hàng giả, hàng nhái đang diễn ra vô cùng phức tạp, trọng trách đặt lên vai lực lượng quản lý thị trường càng nặng nề hơn. Mặc dù, lực lượng quản lý thị trường đã đạt được nhiều thành tựu, tuy nhiên, quyền lợi của người tiêu dùng vẫn chưa được đảm bảo. Trong số các vụ việc vi phạm, chủ yếu là các khiếu nại liên quan đến việc khách hàng

đã thanh toán nhưng không nhận được sản phẩm, dịch vụ, hoặc sản phẩm, dịch vụ kém chất lượng, hoặc bị mất thông tin cá nhân của chủ tài khoản; sản phẩm dịch vụ không đúng thực tế...

2. Những khó khăn trong chống hàng giả, hàng nhái

Dù các lực lượng chức năng đã quyết liệt đấu tranh, ngăn chặn, nhưng số lượng các vụ việc được phát hiện, xử lý còn thấp. Trong khi đó, các hành vi lợi dụng hoạt động thương mại điện tử để vi phạm pháp luật còn khá phổ biến, thậm chí thách thức các cơ quan chức năng trước ma trận hàng giả, hàng nhái.

Thứ nhất, trong giao dịch điện tử, khách hàng luôn phải tuân theo các hợp đồng mà mình hoàn toàn không có quyền thương lượng, trong đó giá cả có thể bị đội lên nhiều lần so với giá thực tế trên thị trường, sau đó sử dụng chiêu thức giảm giá, khuyến mại để thu hút người tiêu dùng.

Thứ hai, việc thực hiện xử lý vi phạm đối với các doanh nghiệp gian lận rất khó khăn do việc thực hiện kiểm tra, truy tìm được những doanh nghiệp "ảo" này không đơn giản. Chế tài xử phạt cũng mới chỉ dừng lại ở xử phạt vi phạm hành chính, so với khoản lợi nhuận từ hành vi bất chính gây ra không đáng là bao.

Thứ ba, khách hàng không nhận được sản phẩm dịch vụ, hay sản phẩm dịch vụ kém chất lượng, không giống trên quảng cáo. Ngoài ra, thông tin cá nhân của khách hàng bắt buộc phải đăng ký như tên tuổi, số điện thoại, địa chỉ và điều này có thể bị các doanh nghiệp sử dụng phương thức TMĐT cung cấp cho bên thứ ba, gây ảnh hưởng đến sự an toàn và bảo mật thông tin của khách hàng.

Thứ tư, hiện nay rất nhiều website, mạng xã hội, các tổ chức tài chính nước ngoài... xuất hiện ở thị trường Việt Nam nhưng chưa được kiểm soát đầy đủ. Việc này không chỉ gây thất thu thuế mà còn tạo cơ hội để thao túng hoạt động thương mại điện tử ở Việt Nam, tiềm ẩn nhiều nguy cơ mất an ninh an toàn thông tin, thanh toán bất hợp pháp xuyên biên giới. Hàng hóa, dịch vụ vi phạm chủ yếu là thuốc lá, xì gà, rượu ngoại, thuốc, thực phẩm chức năng, mỹ phẩm, đồ điện tử...

Tuy nhiên, hệ thống văn bản pháp luật liên quan chưa theo kịp với sự phát triển, diễn biến ngoài thị trường, chế tài xử lý chưa đủ sức răn đe. Kiến thức, chuyên môn, trang thiết bị phục vụ công tác quản lý trong lĩnh vực thương mại điện tử của các lực lượng chức năng còn nhiều hạn chế. Việc phối hợp giữa các đơn vị, lực lượng chức năng còn chưa kịp thời, thường xuyên, liên tục.

3. Hạn chế hàng giả, hàng nhái trong thương mại điện tử

Hoạt động TMĐT đang phát sinh nhiều hành vi gian lận, rủi ro khiến người tiêu dùng lo ngại, cơ quan chức năng chưa kiểm soát được. Do vậy TMĐT muốn phát triển lành mạnh và bền vững rất cần có chế tài đủ mạnh nhằm ngăn chặn các hành vi gian lận thương mại.

Thứ nhất, việc đăng sản phẩm bán trên internet rất nhanh và gỡ đi cũng nhanh nên Nhà nước cần chế tài xử lý mạnh hơn những trường hợp kinh doanh hàng giả, hàng nhái, trốn thuế; Cần xây dựng phương án xử lý vi phạm hành chính trong thương mại điện tử mạnh hơn xử lý vi phạm ngoài đời thực, dừng cấp tên miền, gắn trách nhiệm của các sàn thương mại điện tử và nhất là sự phối hợp giữa Bộ Công Thương với các cơ quan tài chính, thuế...

Thứ hai, các cơ quan quản lý nhà nước và Ban Chỉ đạo Quốc gia chống buôn lậu, gian lận thương mại và hàng giả cần vào quyết liệt để giảm thiểu những rủi ro mà người tiêu dùng gặp phải khi mua hàng trực tuyến; Không nên để thương mại điện tử trở thành kênh tiêu thụ hiệu quả hàng giả, hàng gian, hàng cấm của các đối tượng, dẫn đến mất lòng tin của người tiêu dùng.

Thứ ba, đối với các trường hợp bán hàng giả, hàng nhái thường là những cá nhân kinh doanh nhỏ lẻ và không đăng ký kinh doanh. Hầu hết các trang web này đều đăng hình ảnh hàng hóa thật để thu hút người tiêu dùng, giá rất rẻ do là hàng nhái, giả... nhất là mỹ phẩm, thực phẩm chức năng, rượu, pháo... nhưng nguồn gốc, chất lượng là vấn đề đáng bàn. Các công ty chuyển phát hầu hết không có hóa đơn chứng từ và hàng hóa được thanh toán qua trung gian, các cơ quan chuyển phát đã vô hình trung trở thành vận chuyển hàng giả, hàng gian... gây nhiều khó khăn cho lực lượng quản lý thị trường.

Thứ tư, đối với lực lượng quản lý thị trường phải đẩy mạnh tập huấn nâng cao trình độ đấu tranh với hàng giả, hàng gian, liên kết giữa các doanh nghiệp sàn thương mại điện tử và người tiêu dùng để nhận biết các sàn thươmg mại uy tín. Ngoài ra, cần rà soát những hành vi liên quan đến vi phạm về hàng rào trong thương mại điện tử, phân loại các website cũng như ứng dụng thương mại điện tử giúp nhận diện các nhóm mặt hàng và những website có hành vi vi phạm hàng giả cũng như hàng giả nhiều, để qua đó tập trung xử lý và bảo vệ người tiêu dùng.

Thứ năm, tăng cường thanh tra, kiểm tra xử lý vi phạm, đẩy mạnh tuyên truyền, phổ biến cho các doanh nghiệp, xây dựng hệ thống tiếp nhận giải quyết khiếu nại liên quan đến hàng giả, hàng nhái… để các đơn vị nắm bắt được tình hình phản ánh của người tiêu dùng và qua đó lấy căn cứ để kiểm tra và xử lý các doanh nghiệp bán hàng giả hàng nhái xâm phạm quyền sở hữu trí tuệ.

Thứ sáu, người tiêu dùng nên tham gia vào các sàn giao dịch, website uy tín, đảm bảo quyền lợi cho người mua, hỗ trợ người dùng khi có sự cố xảy ra. Kiểm tra thông tin về mặt hàng (các đặc tính kỹ thuật, hình ảnh ở nhiều góc độ,…) cũng như thông tin về công ty, người bán hàng trực tuyến (tên, địa chỉ, số điện thoại liên lạc, email…) và lựa chọn hình thức thanh toán an toàn.

Kinh doanh TMĐT hiện nay là một xu hướng trên thế giới và ở Việt Nam. Để hoạt động kinh doanh này ngày càng phát triển, cần phải làm lành mạnh thị trường bằng cách chống hàng giả, hàng nhái, hàng kém chất lượng một cách hiệu quả. Có như vậy, mới có thể tăng thêm nguồn thu đáng kể cho ngân sách Nhà nước, tránh thiệt hại cho người tiêu dùng, góp phần xây dựng nền kinh tế nước ta phát triển ngày càng bền vững.

Tài liệu tham khảo:

http://tapchitaichinh.vn/tai-chinh-phap-luat/nan-giai-chong-hang-gia-hang-nhai-tren-moi-truong-thuong-mai-dien-tu-308155.html

https://congthuong.vn/can-co-che-tai-manh-day-lui-van-nan-hang-gia-hang-nhai-tren-cac-san-thuong-mai-dien-tu-118546.html

Quản trị khoản phải thu nhằm sử dụng vốn hiệu quả trong doanh nghiệp

Nguyễn Hải Nam - CQ56/08.06
Vũ Huyền Huyền - *ĐH Kinh tế Quốc dân*

Vốn là điều kiện tiên quyết không thể thiếu được đối với bất kỳ một doanh nghiệp nào trong nền kinh tế thị trường hiện nay. Do đó, việc chủ động xây dựng, huy động, sử dụng vốn lưu động là biện pháp cần thiết nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động ở doanh nghiệp. Xây dựng kế hoạch và sử dụng vốn của doanh nghiệp là hoạt động nhằm hình thành nên các dự định về tổ chức các nguồn tài trợ nhu cầu vốn lưu động của công ty và sử dụng chúng sao cho có hiệu quả. Công tác quản trị khoản phải bao gồm các công việc: xây dựng một chính sách tín mua bán chịu hợp lý, hiệu quả; Xây dựng bộ sưu tập về tín dụng của khách hàng; Thiết lập một chính sách thu hồi nợ nhanh chóng, chính xác và cuối cùng là đánh giá lại công tác quản trị khoản phải thu nhằm xem xét lại công tác quản trị khoản phải thu của DN.

Xây dựng chính sách tín dụng thương mại hiệu quả

Hầu hết các DN hiện nay đều thực hiện mua, bán chịu (thực hiện chính sách tín dụng thương mại - TDTM). Chính sách TDTM là chính sách đưa ra thời hạn bán chịu là bao lâu, chẳng hạn được nợ 30 ngày, 45 ngày… (net 30, net 45…), ngoài ra một chính sách TDTM cũng đề cập đến thời hạn trả để hưởng chiết khấu, ví dụ trả tiền trong vòng 10 ngày từ ngày mua hàng sẽ được hưởng chiết khấu thanh toán 1% giá trị hóa đơn, nếu khách hàng không thực hiện chiết khấu thời hạn phải thanh toán cho phép là 30 ngày, khi đó chính sách TDTM DN đang thực hiện là 1/10 net 30. Doanh nghiệp thực hiện chính sách TDTM do áp lực cạnh tranh, mục đích tăng doanh thu, mở rộng thị phần, tăng giá bán, đánh đổi lại DN cũng tăng các chi phí liên quan khi thực hiện chính sách, DN cần phải phân tích và so sánh chi phí phát sinh liên quan khi thực hiện chính sách TDTM với lợi ích mang lại từ chính sách. Thông thường những chi phí sau liên quan đến việc thực hiện một chính sách TDTM:

Chi phí cơ hội của khoản phải thu

Lý do DN thực hiện chính sách TDTM là tạo điều kiện cho nhiều khách hàng có thể mua hàng và tăng giá bán, nhưng việc thu tiền bán hàng bị trì hoãn theo thời gian tín dụng mà DN cung cấp cho khách hàng. DN phải cân nhắc một chi phí xuất hiện khi thực hiện chính sách: chi phí cơ hội sử dụng tiền trong khoản thời gian tín dụng của chính sách.

Chi phí cơ hội của giá vốn mua hàng

Để có hàng hóa bán ra, DN cần phải bỏ tiền để mua hàng hóa nhưng khi bán nó ra, DN lại không thu được tiền ngay lập tức. Lúc này, DN cần tính toán đến chi phí cơ hội cho lượng tiền bỏ ra mua hàng hóa đó.

Tỷ lệ cho nợ xấu

Nếu DN thực hiện bán hàng hoàn toàn bằng tiền mặt, nghĩa là DN không có rủi ro không thu được tiền bán hàng. Nhưng khi DN thực hiện chính sách TDTM, đồng nghĩa với sự xuất hiện của các khoản phải thu và khi đó, DN phải tính toán đến một tỷ lệ phần trăm trên khoản phải thu là khoản nợ không thu được tiền, tỷ lệ nợ xấu.

Chiết khấu thanh toán

DN thực hiện chiết khấu thanh toán nhằm rút ngắn thời hạn thanh toán so với thời gian trả tiền cho phép của chính sách. Càng nhiều khách hàng trả tiền hưởng chiết khấu, DN càng có chi phí chiết khấu thanh toán cao, đổi lại, DN có lượng tiền sớm như mong muốn. Vì thế, khi thực hiện chính sách TDTM, DN cần ước tính trước chi phí chiết khấu phát sinh.

- *Chi phí thu tiền:*

Thực hiện chính sách tín dụng khiến các khoản phải thu xuất hiện và DN cần phải bố trí nhân sự theo dõi khoản phải thu nhằm đảm bảo các khoản nợ được thu đúng hạn, hạn chế nợ quá hạn. Ngoài ra, DN cần có thực hiện những thông báo nhắc khách hành hạn thanh toán, thư cảm ơn vì đã thanh toán, phí nhận tiền nếu DN thực hiện dịch vụ nhờ thu hộ… Đây là những chi phí thu tiền sẽ xuất hiện khi DN thực hiện chính tín dụng.

- *Chi phí lãi vay tài trợ các khoản phải thu:*

Đôi khi DN không đủ vốn để tài trợ cho những khoản bán chịu, DN muốn thực hiện chính sách tín dụng phải đi vay vốn ngắn hạn, khi đó, DN cần cân nhắc chi phí lãi vay ngắn hạn như là một yếu tố quyết định có nên thực hiện chính sách hay không.

2. Xây dựng tín dụng của khách hàng

DN sử dụng những thông tin tín dụng của khách hàng từ những số liệu lịch sử tại bộ phận kế toán và bộ phận kinh doanh của doanh nghiệp. Những thông tin sau nên được thể hiện trong bộ sưu tập: Thời gian giao dịch với DN; Các chỉ tiêu tài chính thể hiện năng lực tài chính của khách hàng như: các chỉ tiêu về khả năng thanh toán, tỷ lệ khoản phải trả trong trong tổng nợ ngắn hạn, doanh thu, lợi nhuận…; Thông tin về thời hạn trả nợ đúng hạn, quá hạn; doanh số nợ; Thông tin về người giới thiệu (nếu có)….

DN cũng có thể đánh giá tín dụng khách hàng theo tiêu chí 5C về đánh giá tín dụng khách hàng của các Ngân hàng thương mại:

- *Năng lực (**C**apacity):* Nói đến khả năng khách hàng có tiền để thanh toán các khoản nợ hay không. DN đánh giá thời hạn trả nợ, khả năng trả nợ đúng hạn của khách hàng, xem xét việc trả nợ trong quá khứ để đánh giá khả năng trả nợ trong tương lai. Để đánh giá năng lực trả nợ của khách hàng, DN có thể xem xét các tỷ số thanh toán, doanh thu, lợi nhuận… các năm qua.

- *Vốn (**C**apital)*: DN xem xét tỷ lệ nợ phải trả trên vốn của khách hàng để biết vốn đảm bảo các khoản nợ phải trả là bao nhiêu, cao hay thấp. Tiêu chí này giúp DN đánh giá khả năng tài chính đảm bảo cho những khoản nợ phát sinh của khách hàng.

- *Thế chấp (**C**ollateral) hay sự bảo lãnh của bên thứ ba*: Trong nhiều trường hợp, DN sẽ cần thêm một bên thứ ba bảo lãnh việc trả nợ của khách hàng. Bên bảo lãnh có thể là những khách hàng đã giao dịch lâu năm, có uy tín tín dụng tốt với DN. Thông qua bên bảo lãnh, DN có thể tìm hiểu các thông tin khác để đánh giá tín dụng.

- *Điều kiện (**C**onditions)*: Thông thường có hai điều kiện DN cần xem xét. Thứ nhất là điều kiện kinh tế tổng thể và môi trường ảnh hưởng đến khả năng kinh doanh của khách hàng như: điều kiện kinh tế của ngành trong thời gian tới, chính sách thuế, đối thủ cạnh tranh, thị phần …. Điều kiện thứ hai liên quan trực tiếp đến mục đích khách hàng sử dụng hàng hóa DN cung cấp: hàng hóa sẽ là nguyên liệu chính hay nguyên liệu phụ của khách hàng; số lượng dùng nhiều hay ít; hay khách hàng mua rồi bán lại hàng hóa đó cho đối tượng khác…

- *Uy tín (**C**haracter):* Là ý thức về trách nhiệm trả nợ của khách hàng. Đối với tiêu chí này không có một phương pháp định lượng chính xác nào để đánh giá, cho nên DN sẽ quyết định một cách chủ quan dựa vào những thông tin trong quá khứ như: tình trạng những khoản nợ trước đây, trình độ học vấn của chủ doanh nghiệp, kinh nghiệm quản lý, nhận xét của đối thủ cạnh tranh của khách hàng….

Trên cơ sở những thông tin trong bộ sưu tập, DN có thể tiến hành phân nhóm khách hàng và áp dụng chính sách tín dụng riêng cho từng khách hàng. Một bộ sưu tập tín dụng khách hàng có những thông tin chính xác, rõ ràng sẽ giảm đáng kể tỷ lệ nợ khó đòi xuất hiện trong khoản phải thu.

3. Tăng cường công tác thu hồi nợ

◆ *Phối hợp cùng thực hiện chính sách thu tiền giữa các bộ phận liên quan*

Thông thường ở các DN, bộ phận kế toán theo dõi khoản phải thu và có trách nhiệm đôn đốc, ghi nhận thời hạn trả nợ của khách hàng. Bộ phận kế toán có thể kết hợp với bộ phận kinh doanh trong công việc gửi thư thông báo thời hạn trả nợ hoặc điện thoại với khách hàng xác nhận thời hạn trả nợ, vì thực tế khách hàng biết rõ nhân viên kinh doanh hơn là nhân viên kế toán. Nói chuyện thanh toán nợ với "người quen" dễ hơn nhiều so với nói chuyện với người mới biết lần đầu.

◆ *Xây dựng thông tin về khoản nợ*

Bộ phận kế toán cần có thông tin chi tiết về khoản nợ như: khách nợ, ngày mua hàng, hạn thanh toán, số tiền nợ, điện thoại khách hàng… để có thể thông báo nhắc nợ, đối chiếu công nợ nhanh nhất. DN nên chủ động liên hệ với khách hàng sớm để về các khoản nợ thay vì chờ đến ngày hoá đơn hết hạn thanh toán. Điều này không chỉ giúp DN quản lý tốt các khoản phải thu mà qua đó, còn giúp DN giữ được mối quan hệ tốt với khách hàng. Đối với những công ty có mạng lưới bán hàng rộng, khoản phải thu lớn, công tác quản lý công nợ trở nên phức tạp và khó khăn hơn. Các DN này có thể đầu tư các phần mềm quản lý công nợ giúp cho việc theo dõi khoản nợ nhanh chóng, chính xác, hiệu quả và giảm bớt nhân sự trong công tác quản lý công nợ.

◆ *Hỗ trợ khách hàng trong việc giải quyết các khoản phải thu*

Khi một khách hàng chậm thanh toán một khoản nợ, DN có thể tìm hiểu thông tin và giúp đỡ. Chẳng hạn, khách hàng chậm thanh toán do không giải quyết được lượng hàng tồn kho, DN có thể giúp khách hàng bằng cách thu hồi lại một phần hàng đã cung cấp và qua kênh phân phối của DN, phân phối giúp lượng tồn kho đó. Nhờ sự hỗ trợ của DN, khách hàng giải quyết được lượng tồn kho và có tiền để trả nợ cho DN.

4. Đánh giá hiệu quả quản trị khoản phải thu

Định kỳ DN nên xem xét, đánh giá hiệu quả quản trị các khoản phải thu của DN qua các chỉ tiêu sau:

➢ *Vòng quay khoản phải thu*

$$\text{Vòng quay khoản phải thu} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Khoản phải thu bình quân}}$$

Doanh thu thuần được lấy từ báo cáo kết quả kinh doanh, khoản phải thu bình quân là số bình quân đầu kỳ và cuối kỳ được lấy từ bảng cân đối kế toán của DN. Kết quả là số lần trong năm doanh thu tồn tại dưới khoản phải thu. Vòng quay khoản phải thu cao là một điều tốt vì nó có nghĩa là khách hàng thanh toán tiền đúng hoặc ngắn hơn thời hạn của chính sách TDTM. Tuy nhiên, nếu vòng quay khoản phải thu quá cao so với trung bình ngành, nó có thể có nghĩa là DN có chính sách TDTM thắt chặt (thời hạn bán chịu ngắn) và không mở rộng đủ tín dụng cho khách hàng. DN đánh giá mức độ hợp lý vòng quay các khoản phải thu của mình qua việc so sánh với vòng quay các khoản phải thu của các DN cùng ngành hoặc trung bình của ngành.

➢ *Kỳ thu tiền bình quân*

$$\text{Kỳ thu tiền bình quân} = \frac{\text{Khoản phải thu bình quân}}{\text{Doanh thu thuần bình quân một ngày}}$$

Kỳ thu tiền bình quân cho phép DN biết trung bình mất bao nhiêu ngày để một khoản phải thu thu được tiền. Để có thể đánh giá hiệu quả thu tiền qua kỳ thu tiền bình quân, DN có thể so sánh với kỳ thu tiền bình quân của các năm trong quá khứ. Nếu kỳ thu tiền ngày càng tăng, biểu hiện rằng các khoản phải thu không được chuyển đổi thành tiền mặt nhanh chóng như trong quá khứ, ngược lại kỳ thu tiền bình quân có xu hướng giảm, cho thấy hiệu quả của công tác quản trị khoản phải thu mà DN đang thực hiện là khả quan. Ngoài ra, DN cũng cần so sánh kỳ thu tiền bình quân với thời hạn của chính sách TDTM. Nếu kỳ thu tiền bình quân, ví dụ là 50 ngày, nhưng chính sách tín dụng của DN cho phép thời hạn nợ 30 ngày (net 30). Điều này cho thấy DN cần xem lại công tác quản trị khoản phải thu của mình.

➢ *Đánh giá tuổi nợ của khoản phải thu*

Một công cụ khác để đánh giá hiệu quả quản lý khoản phải thu đó là bảng đánh giá tuổi nợ của các khoản phải thu. Bảng đánh giá cho thấy tỷ lệ các khoản phải thu hưởng chiết khấu thanh toán, tỷ lệ các khoản trả đúng hạn của chính sách tín dụng và tỷ lệ khoản phải thu trả chậm so với qui định của chính sách. Từ đó, DN nắm bắt những thông tin tín dụng tổng quát về khách hàng của mình và điều chỉnh các yếu tố của chính sách tín dụng cho phù hợp hơn, hiệu quả hơn. Bảng 1 là ví dụ minh họa thể hiện một bảng đánh giá tuổi nợ của các khoản phải thu đơn giản nhất của DN thực hiện chính sách TDTM 1/10 net 30. Chúng ta thấy trong 100.000 đồng khoản phải thu có 15% trả tiền trong thời gian từ ngày mua hàng đến 10 ngày; 40% trả tiền từ ngày thứ 11 đến ngày thứ 30 đúng hạn của chính sách; 45% trả tiền quá thời hạn của chính sách, trên 30 ngày. Trong số khoản phải thu quá hạn thanh toán, có 5% khoản phải thu thanh toán trên 90 ngày. Như vậy, những khoản phải thu trả tiền quá chậm so với chính sách, DN cần xem xét lại bộ sưu tập tín dụng khách hàng hoặc một tỷ lệ thanh toán nhận chiết khấu thấp thể hiện tỷ lệ phần trăm chiết khấu không đủ hấp dẫn để khiến khách hàng trả tiền sớm.

Bảng 1: Ví dụ minh họa bảng đánh giá tuổi nợ của các khoản phải thu với chính sách TDTM 1/10 net 30

Tuổi nợ	Số tiền	Tỷ lệ
0-10 ngày	15.000	15%
11-30 ngày	40.000	40%
31- 45 ngày	30.000	30%
46-90 ngày	10.000	10%
Trên 90 ngày	5.000	5%
Tổng	**100.000**	**100%**

➢ *Trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi*

Trích dự phòng nợ phải thu khó đòi càng nhiều thể hiện một số lớn các khoản phải thu quá hạn trả nợ so với chính sách, đồng nghĩa bộ sưu tập tín dụng khách hàng của DN có vấn đề trong thông tin khách hàng, hoặc một chính sách tín dụng quá nới lỏng (thời gian bán chịu dài) đã chấp nhận một số khách hàng có khả năng tài chính kém.

Một chính sách TDTM được xây dựng cẩn thận dựa trên việc so sánh lợi ích tăng thêm từ doanh thu tăng, giá bán cao với các chi phí liên quan đến thực hiện chính sách tín dụng tăng tương ứng, sẽ làm tăng lợi nhuận của DN. Đồng thời, một bộ sưu tập tín dụng khách hàng được xây dựng nghiêm túc, sẽ khiến chính sách tín dụng tạo ra một khoản phải thu có tính thu hồi cao, giảm thiểu sự xuất hiện của nợ khó đòi. Công tác thu tiền hợp lý, giúp các khoản phải thu nhanh chóng được thu hồi, tăng cơ hội xoay nhanh đồng vốn cho DN. Cuối cùng, DN có thể xem xét lại toàn bộ công tác quản trị khoản phải thu của mình thông qua các chỉ tiêu đánh giá. Các chỉ tiêu đánh giá khoản phải thu giúp DN nhận thấy rõ công tác quản trị khoản phải thu của mình như thế nào. Những vấn đề nào cần phải chấn chỉnh, cải thiện cho kỳ sau và những hiệu quả tốt nào cần duy trì, phát triển. Quản trị tốt các khoản phải thu, DN có cơ hội xoay nhanh đồng vốn hiện có và giảm áp lực tăng cường vốn từ vay mượn. Trong tình hình tiếp cận vốn vay từ ngân hàng bị hạn chế, vốn từ thị trường chứng khoán thì khó huy động, xoay nhanh đồng vốn hiện có được xem như giải pháp hữu hiệu nhất lúc này của DN.

Tài liệu tham khảo:

Giáo trình tài chính doanh nghiệp, PGS.TS. Bùi Văn Vần (2018), NXB Tài chính.

PGS.TS. Trần Ngọc Thơ (2017), Quản trị tài chính doanh nghiệp hiện đại, NXB Thống kê.

Quản lý tín dụng bán lẻ tại ngân hàng thương mại trong điều kiện 4.0

Nguyễn Quỳnh Anh - CQ56/11.08

Tín dụng bán lẻ là một hoạt động quan trọng của các ngân hàng thương mại. Trong bối cảnh Cách mạng công nghiệp 4.0 (CMCN 4.0), hoạt động này có nhiều cơ hội phát triển nhưng cũng gặp không ít khó khăn và thử thách. Để đẩy mạnh hiệu quả hoạt động ngân hàng, công tác quản lý tín dụng bán lẻ cần được chú trọng quan tâm. Các ngân hàng thương mại cần tận dụng cơ hội và có giải pháp hiệu quả thích ứng với những yêu cầu mới của Cách mạng công nghiệp 4.0.

Tín dụng bán lẻ là hình thức cung cấp tín dụng của ngân hàng cho các khách hàng cá nhân, hộ gia đình và hộ kinh doanh. Đối tượng được cung cấp các sản phẩm tín dụng bán lẻ của ngân hàng thường rất rộng, số lượng khách hàng lớn, bao gồm: các cá nhân, hộ gia đình, hộ kinh doanh trong nền kinh tế nhưng giá trị các khoản vay thường có giá trị nhỏ. Tín dụng bán lẻ thúc đẩy tăng trưởng kinh tế và việc làm, phân bổ hiệu quả các nguồn lực tài chính, đồng thời là công cụ điều tiết kinh tế - xã hội của Nhà nước.

Tín dụng bán lẻ có vai trò quan trọng và là một phần không thể thiếu trong hoạt động tín dụng của các ngân hàng. Thông qua lãi suất, tín dụng ngân hàng nói chung và tín dụng bán lẻ nói riêng góp phần lưu thông tiền tệ, ổn định giá trị đồng tiền. Tín dụng bán lẻ có khả năng phân tán rủi ro do lượng khách hàng lớn, các khoản vay có giá trị nhỏ. Tuy nhiên, do các khoản cấp tín dụng bán lẻ thường nhỏ, lượng khách hàng lớn nên chi phí quản lý, chi phí hoạt động cho tín dụng bán lẻ của ngân hàng thường khá lớn, đồng thời do nhu cầu sử dụng nguồn vốn trung và dài hạn lớn nên chi phí vốn cao.

Trong tín dụng bán lẻ thì cho vay trung hạn thường có xu hướng cao do các nhu cầu vay để mua nhà ở, đất ở, mua sắm tài sản cố định, tiêu dùng… thường có tỷ trọng lớn. Bên cạnh đó, đối với tín dụng bán lẻ thì khách hàng thường không chủ động kế hoạch về dòng tiền, các nhu cầu vay tiêu dùng thường có thời hạn trên 12 tháng.

Tín dụng bán lẻ mang lại nguồn thu nhập lớn cho ngân hàng, nhưng cũng tiềm ẩn nhiều rủi ro nhất cho hoạt động của ngân hàng. Do đó, quản lý tín dụng bán lẻ đóng vai trò quan trọng đặc biệt đối với sự phát triển của mỗi ngân hàng thương mại.

Tác động của CMCN 4.0 đến hoạt động tín dụng bán lẻ của ngân hàng

Quản lý tín dụng bán lẻ là quá trình tác động của ngân hàng thương mại đến hoạt động tín dụng bán lẻ nhằm đảm bảo cho hoạt động tín dụng bán lẻ đạt được mục tiêu

đề ra với mức chi phí thấp nhất. Nói cách khác, để đảm bảo tính hiệu quả trong quá trình hoạt động tín dụng bán lẻ, các ngân hàng phải có một chính sách quản lý hiệu quả. Đó chính là những hoạt động được xuất phát từ nhu cầu, mục tiêu chung và hướng vào việc điều hòa các nguồn lực con người, vật chất với chi phí thấp nhất để đạt được các mục tiêu nhất định, như tối đa hóa lợi nhuận, đảm bảo khả năng thanh toán, giảm thiểu các rủi ro trong kinh doanh…

Cuộc Cách mạng công nghiệp lần thứ tư (CMCN 4.0) tác động mạnh mẽ đến tất cả các ngành, nghề các lĩnh vực kinh tế - xã hội, trong đó có ngành Ngân hàng. Cuộc cách mạng này mang đến nhiều cơ hội nhưng cũng đặt ra không ít thách thức buộc các ngân hàng Việt Nam phải quan tâm.

Cơ hội

Một là, CMCN 4.0 đã, đang có những tác động mạnh mẽ trong việc tăng cường ứng dụng những giải pháp kinh doanh sáng tạo và công nghệ đột phá, nhằm nâng cao năng lực quản trị, tự động hóa quy trình nghiệp vụ, phát triển các dịch vụ ngân hàng bán lẻ hiện đại, hướng tới cung cấp trải nghiệm liền mạch cho khách hàng.

Hai là, CMCN 4.0 là động lực giúp các ngân hàng trong nước phát triển, cạnh tranh với nhau và giữa các ngân hàng trong nước với các ngân hàng tiên tiến trong khu vực và trên thế giới trong điều kiện nắm bắt, thay đổi kịp thời để thích nghi với công nghệ mới. Từ đó, các ngân hàng sẽ có những thay đổi cách thức của mình trong các hoạt động nói chung và quản lý tín dụng bán lẻ nói riêng để thích ứng với điều kiện mới.

Ba là, trong bối cảnh của cuộc CMCN 4.0, mạng máy tính kết nối các thị trường tài chính trên toàn cầu thành một thị trường thống nhất và hoạt động liên tục. Điều này góp phần khắc phục được trở ngại về thời gian và không gian, tiết kiệm được chi phí, đồng thời tạo điều kiện cho các giao dịch ngân hàng quốc tế được thực hiện nhanh chóng, dễ dàng, đem lại cơ hội lớn cho các nhà kinh doanh tài chính, ngân hàng.

Bốn là, CMCN 4.0 mang đến cho các ngân hàng thương mại cơ hội trong việc ứng dụng công nghệ quản trị thông minh và tự động hóa trong quy trình nghiệp vụ giúp đẩy nhanh tiến trình hướng tới mô hình chuẩn trong tương lai. Ảnh hưởng của CMCN 4.0 như: internet, internet vạn vật, lưu trữ dữ liệu quy mô lớn, điện toán đám mây… giúp các ngân hàng thương mại định hình lại mô hình kinh doanh, thanh toán điện tử, quản trị… hướng tới việc xây dựng các ngân hàng kỹ thuật số thông minh trong tương lai.

Năm là, với sự phát triển mạnh mẽ của CMCN 4.0, các ngân hàng có nhiều cơ hội tiếp cận và mở rộng cung ứng các sản phẩm tín dụng bán lẻ phù hợp đến những người dân hiện chưa có tài khoản ở vùng sâu, vùng xa với chi phí hợp lý, góp phần đẩy mạnh phổ cập tài chính quốc gia.

Sáu là, những tiến bộ về kỹ thuật công nghệ của cuộc CMCN 4.0 góp phần thúc đẩy sự hình thành những sản phẩm dịch vụ tín dụng bán lẻ mới như ví điện tử, công nghệ thẻ chip, Mobile Banking, Internet banking… Sự ra đời của những sản phẩm dịch vụ tài chính mới này sẽ tạo thuận lợi trong việc sử dụng dịch vụ ngân hàng hiện đại và góp phần tiết kiệm được chi phí giao dịch cho người dân. Việc áp dụng công nghệ còn giúp ngân hàng đơn giản hóa các quy trình, thủ tục, giấy tờ, đồng thời tính minh bạch cũng đem lại hiệu quả cao hơn cho các hoạt động của ngân hàng nói chung và hoạt động tín dụng bán lẻ nói riêng.

Bảy là, cuộc CMCN 4.0 tác động đến nhận thức, hành động của cán bộ, nhân viên ngân hàng nói chung và những người làm công tác tín dụng bán lẻ nói riêng, đặt ra yêu cầu đối với mỗi cá nhân phải nỗ lực học tập nâng cao trình độ khoa học công nghệ, ứng dụng những tiến bộ về kỹ thuật trong công tác chuyên môn để nâng cao năng suất lao động và chất lượng công việc. Đồng thời, phải thường xuyên cập nhật thông tin, những vấn đề mới để đổi mới, sáng tạo và thích ứng với những yêu cầu mới.

Thách thức

Một là, những thách thức trong việc nâng cao lợi thế cạnh tranh, nâng cấp hạ tầng công nghệ thông tin đảm bảo an ninh bảo mật, đổi mới các kênh phân phối và sản phẩm dịch vụ tín dụng bán lẻ.

Hai là, yêu cầu đối với cơ quan quản lý trong việc hoàn thiện khuôn khổ pháp lý cho các hoạt động ngân hàng nói chung và hoạt động tín dụng bán lẻ nói riêng thích ứng với bối cảnh mới.

Ba là, các ngân hàng phải nhanh chóng chuyển đổi mô hình quản trị điều hành, mô hình kinh doanh, cấu trúc lại sản phẩm, dịch vụ thích ứng với xu hướng khách hàng thế hệ số, nền kinh tế số cũng như cần thiết lập khuôn khổ, cơ chế hữu hiệu trong phòng ngừa rủi ro an ninh mạng và bảo vệ bí mật thông tin khách hàng trong kỷ nguyên số.

Bốn là, các yêu cầu về số lượng, chất lượng cán bộ, nhân viên ngân hàng làm công tác tín dụng bán lẻ. Để giải quyết những hạn chế về trình độ, năng lực của cán bộ, nhân viên và sắp xếp công việc cho một số lượng công nhân viên là một bài toán không hề dễ đối với ngành Ngân hàng trong bối cảnh cuộc CMCN 4.0.

Năm là, trong quá trình ứng dụng các kết quả của cuộc CMCN 4.0 vào hoạt động tín dụng bán lẻ của ngân hàng, yêu cầu đặt ra là phải quản lý được những thay đổi và đảm bảo rằng các dịch vụ an toàn bên cạnh việc triển khai các dịch vụ mới cho các khách hàng.

Sáu là, các ngân hàng phải đầu tư phát triển trang thiết bị để thích ứng với tiến bộ khoa học công nghệ số. Đây là công việc quan trọng, thiết yếu mang lại nhiều hiệu quả nhưng vấn đề chi phí là trở ngại mà các ngân hàng đáng quan tâm.

Giải pháp tăng cường quản lý tín dụng bán lẻ đối với các NHTM Việt Nam hiện nay

Thứ nhất, hoàn thiện bộ máy quản lý rủi ro tín dụng và quản lý chất lượng tín dụng bán lẻ phù hợp với thông lệ quốc tế, trong đó quan trọng nhất là hình thành bộ phận quản lý rủi ro ở hội sở chính và ở các chi nhánh.

Thứ hai, nâng cao trình độ cán bộ tín dụng bán lẻ về năng lực chuyên môn và đạo đức nghề nghiệp. Nguồn nhân lực chất lượng cao là yếu tố đảm bảo cho sự thành công của việc thực hiện các biện pháp nâng cao chất lượng và hạn chế rủi ro tín dụng bán lẻ. Để có thể tạo dựng nguồn nhân lực đủ mạnh, đáp ứng được yêu cầu nhất là trong công tác nâng cao chất lượng tín dụng bán lẻ, cần tập trung giải quyết một số nhiệm vụ trọng tâm như chuẩn hóa đội ngũ cán bộ tín dụng; có chính sách đào tạo và đãi ngộ hợp lý thông qua chế độ tiền lương, tiền thưởng, chế độ đào tạo, cơ hội thăng tiến… đối với những cán bộ làm công tác tín dụng, thẩm định, nâng cao chất lượng tín dụng bán lẻ.

Thứ ba, tăng cường kiểm tra giám sát, quản lý nợ vay. Việc tăng cường kiểm tra, giám sát, quản lý nợ vay là biện pháp quan trọng nhằm nâng cao hiệu quả quản lý tín dụng bán lẻ, hạn chế rủi ro tín dụng. Để thực hiện tốt công tác này đòi hỏi tiền vay phải được chuyển trực tiếp cho đơn vị thụ hưởng. Việc giải ngân phải được thực hiện qua hệ thống thanh toán của ngân hàng; định kỳ cần phân tích, đánh giá tình hình tài chính của đối tượng vay vốn; tăng cường kiểm tra mục đích sử dụng vốn vay, tài sản đảm bảo tiền vay và tình hình sản xuất kinh doanh của khách hàng, đặc biệt là khách hàng có nợ quá hạn và lãi treo.

Thứ tư, thường xuyên phát động các phong trào thi đua nhằm động viên, khuyến khích cán bộ, nhân viên hoàn thành kế hoạch kinh doanh.

Thứ năm, thực hiện ứng dụng các tiến bộ khoa học, công nghệ, đặc biệt là giải pháp ngân hàng số để phục vụ hoạt động bán lẻ của ngân hàng.

Thứ sáu, mở rộng tín dụng bán lẻ đi đôi với kiểm soát chất lượng, đảm bảo an toàn vốn; Triển khai thực hiện tốt các chương trình cho vay, gói ưu đãi lãi suất đối với khách hàng, củng cố và mở rộng cấp tín dụng đối với hộ gia đình, cá nhân thông qua tổ liên kết; Đẩy mạnh công tác tiếp thị, tìm kiếm khách hàng mới, giữ ổn định khách hàng hiện có, chọn lọc khách hàng, xác định địa dư tăng trưởng cụ thể để mở rộng tăng trưởng tín dụng có hiệu quả, đẩy lùi nạn cho vay nặng lãi, giữ vững thị phần cho vay.

Tài liệu tham khảo:

http://tapchitaichinh.vn/ngan-hang/nha-bang-tang-cuong-tin-dung-ban-le-301639.html

http://tapchitaichinh.vn/ngan-hang/quan-ly-tin-dung-ban-le-tai-ngan-hang-thuong-mai-trong-cuoc-cach-mang-cong-nghiep-40-311177.html

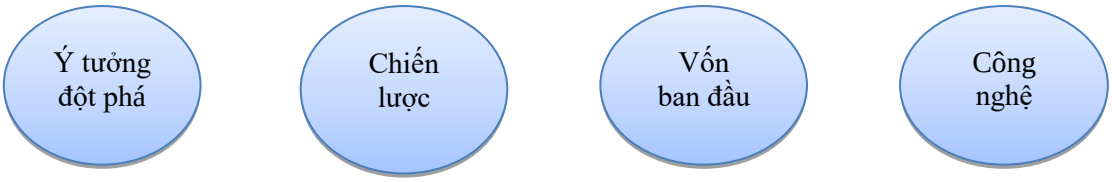
Giải pháp khắc phục khó khăn cho hoạt động khởi nghiệp ở Việt Nam

Phạm Bích Ngọc - CQ55/16.02

1. Sơ lược về khởi nghiệp

Khởi nghiệp đang là chủ đề nhận được nhiều quan tâm tại Việt Nam, nhất là trong bối cảnh quốc gia hội nhập mạnh mẽ với kinh tế thế giới. Khi có điều kiện tiếp cận các cơ hội kinh doanh đa dạng và liên tục, khởi nghiệp được coi là một thách thức hiệu quả để xử lý các vấn đề xã hội, đồng thời tạo ra các giá trị mới cho nền kinh tế. Khởi nghiệp được hiểu đơn giản là những công ty đang trong giai đoạn bắt đầu kinh doanh và khởi nghiệp là một tổ chức thiết kế nhằm cung cấp sản phẩm và dịch vụ trong những điều kiện không chắc chắn hoặc là sự sẵn sàng mạo hiểm và sáng tạo để thành lập doanh nghiệp hay cơ sở sản xuất nhằm tìm kiếm lợi nhuận. Theo quan điểm mới nhất trình bày tại Dự thảo Luật hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa, khởi nghiệp được coi là quá trình thực hiện ý tưởng kinh doanh, gồm quá trình thành lập và vận hành doanh nghiệp trong vòng 5 năm kể từ ngày cấp chứng chỉ đăng ký doanh nghiệp lần đầu, chưa niêm yết trên thị trường chứng khoán.

Hoạt động khởi nghiệp có thể đi theo những hướng khác nhau, tùy theo điểm mạnh của từng đối tượng khởi nghiệp, tuy nhiên, về cơ bản, khởi nghiệp đều mang những đặc điểm khá giống nhau như sau:



- ***Ý tưởng đột phá***: Bản chất của khởi nghiệp là quá trình hiện thực hóa ý tưởng kinh doanh giữa những người đam mê sáng tạo. Vì vậy, khởi nghiệp hướng tới việc gia tăng giá trị cạnh tranh trên thị trường thông qua việc tạo ra một sản phẩm chưa xuất hiện trên thị trường hoặc tạo ra một sản phẩm có giá trị vượt trội hơn các sản phẩm trước đó, thậm chí, chi phí có thể thấp hơn.

- ***Chiến lược tăng trưởng***: Một doanh nghiệp khởi nghiệp sẽ không đưa ra giới hạn phát triển, mà họ luôn hướng tới sự phát triển lâu dài và bền vững. Để đạt được mục tiêu đó, cần thiết phải có chiến lược cụ thể để tồn tại và phát triển theo những giá trị bền vững. Vì thế, mỗi sự xuất hiện của doanh nghiệp khởi nghiệp đều tạo ra sức ảnh

hưởng đối với các doanh nghiệp khác trong quá trình đầu tư, bởi doanh nghiệp khởi nghiệp được đánh giá là người mở đường và thường tạo ra ảnh hưởng lớn, định hình cho các doanh nghiệp khác.

- ***Vốn ban đầu***: Giống như hầu hết các hoạt động khác, vốn là điều kiện cần không thể thiếu trước khi thực hiện khởi nghiệp. Nguồn vốn có thể huy động từ nhiều nguồn khác nhau, tuy nhiên chúng được chia thành hai nguồn chính: vốn của chủ đầu tư và nguồn vốn huy động từ bên ngoài. Về cơ bản, nguồn vốn huy động từ bên ngoài đa phần là từ việc huy động từ các nhà đầu tư thiên thần, các quỹ đầu tư mạo hiểm.

- ***Công nghệ***: Công nghệ không chỉ đóng vai trò quan trọng đối với tất cả hoạt động trong nền kinh tế nói chung mà còn ảnh hưởng sâu sắc tới các hoạt động khởi nghiệp. Bởi công nghệ góp phần lớn trong việc đạt được mục tiêu kinh doanh, mang lại lợi nhuận cho doanh nghiệp. Đặc biệt là những doanh nghiệp khởi nghiệp trong lĩnh vực sản xuất, công nghệ hiện đại sẽ giúp doanh nghiệp giảm chi phí sản xuất mà vẫn đảm bảo chất lượng sản phẩm, thậm chí cải thiện chất lượng đáng kể.

Tại Việt Nam, những ghi nhận đầu tiên về các thương vụ đầu tư cho doanh nghiệp khởi nghiệp được bắt đầu từ năm 2011 và được thống kê liên tục cho đến thời điểm hiện tại. Theo số liệu thống kê của Tổng cục Thống kê, tính đến giữa năm 2018, hệ sinh thái khởi nghiệp tại Việt Nam đã ghi nhận có hơn 100 thương vụ đầu tư với tổng giá trị là hơn 300 triệu USD, tăng gần 2 lần so với số thương vụ của năm 2016 và tăng 9 lần so với năm 2011. Như vậy, có thể nói rằng, thời gian qua tình trạng khởi nghiệp tại Việt Nam có nhiều chuyển biến tích cực

Thống kê về 6 lĩnh vực khởi nghiệp nhận được sự quan tâm nhiều nhất của các nhà đầu tư chỉ ra hai xu hướng sau:

Một là, sự quan tâm của các nhà đầu tư với các lĩnh vực khởi nghiệp tại Việt Nam thay đổi theo thời gian. Cụ thể, trong số 6 lĩnh vực được quan sát chỉ có thương mại điện tử, công nghệ tài chính và truyền thông duy trì được sự quan tâm của các nhà đầu tư trong giai đoạn 2016-2017, còn lại các lĩnh vực khác đã có sự biến động mạnh. Điều này cho thấy, các nhà đầu tư đánh giá tích cực về tiềm năng khởi nghiệp trong các lĩnh vực được đánh giá là tiến bộ tại Việt Nam và phù hợp với xu hướng toàn cầu hóa trên thế giới.

Hai là, sự quan tâm của các nhà đầu tư với cùng một lĩnh vực khởi nghiệp tại Việt Nam cũng thay đổi theo thời gian. Công nghệ tài chính và thương mại điện tử là các lĩnh vực đánh dấu sự đảo chiều rõ rệt nhất. Năm 2016 được đánh giá là năm của các DN khởi nghiệp về công nghệ tài chính. Lĩnh vực này nhận được nhiều khoản đầu

tư nhất với 129,1 triệu USD, chiếm 63,8% tổng số tiền đầu tư. Cũng trong năm 2016, lĩnh vực thương mại điện tử đứng thứ hai với chỉ 34,7 triệu USD, bằng 26,87% so với lĩnh vực công nghệ tài chính.

Đến hết năm 2017, lĩnh vực thương mại điện tử vươn lên dẫn đầu với 83 triệu USD, chiếm 33% số vốn đầu tư. Còn lĩnh vực công nghệ tài chính chỉ nhận được 57 triệu USD tiền đầu tư, bằng 50% so với năm 2016, tụt xuống xếp hạng thứ hai.

2. Những khó khăn trong hoạt động khởi nghiệp

Thứ nhất là nguồn vốn

Đối với doanh nghiệp khởi nghiệp, nguồn vốn ban đầu là vấn đề gây khá nhiều khó khăn. Nguồn vốn có thể huy động từ chủ doanh nghiệp, tuy nhiên, nhiều trường hợp nguồn vốn chủ sở hữu không đủ, nên doanh nghiệp phải huy động từ các đối tượng khác. Khó khăn trong việc đi vay đó là các thủ tục vay vốn khá rườm rà. Hơn thế, doanh nghiệp phải trả các khoản lãi vay trong quá trình vay. Từ góc nhìn của doanh nghiệp khởi nghiệp, hoạt động kinh doanh bắt đầu đã tiềm ẩn nhiều khó khăn, các hoạt động kinh doanh chưa mang lại doanh thu lớn, nên nếu hoạt động kinh doanh không mang lại lợi nhuận hoặc nguồn vốn bị nhàn rỗi quá lâu thì lãi vay là thách thức lớn đối với doanh nghiệp.

Thứ hai là nguồn nhân lực

Thu hút nguồn nhân lực chất lượng cao là vấn đề gây khó khăn cho doanh nghiệp khởi nghiệp. Doanh nghiệp khởi nghiệp rất cần những người lao động có năng lực chuyên môn tốt, tuy nhiên những lao động có tay nghề luôn đòi hỏi nhiều chế độ phúc lợi mà đôi khi phía doanh nghiệp khởi nghiệp chưa thể đáp ứng được. Nhiều doanh nghiệp hiện nay tiến hành chính sách tiết kiệm cho việc đầu tư nhân sự, chỉ tuyển chọn các bạn sinh viên thực tập, sinh viên mới ra trường trả mức lương thấp, với chính sách này doanh nghiệp có thể tiết kiệm chi phí, tìm được một đội ngũ làm việc cho mình trong thời điểm hiện tại, nhưng nếu nói về chất lượng thì vẫn cần nhiều cải thiện. Chưa kể, đội ngũ nhân viên đi theo các đặc điểm này thường không có sự ổn định, lâu dài. Vì thế, vấn đề về nhân sự được xem là bài toán hóc búa và cũng là một trong các khó khăn khi khởi nghiệp của các doanh nghiệp.

Thứ ba là kiến thức và kinh nghiệm

Khi bắt đầu tiến hành khởi nghiệp hoặc xây dựng mô hình kinh doanh trong bất kì lĩnh vực nào, nên chắc chắn chủ doanh nghiệp khởi nghiệp sẽ phải trang bị những kiến thức cơ bản trong lĩnh vực đó. Tuy nhiên, một vấn đề hay gặp phải ở các doanh nghiệp khởi nghiệp là không trang bị hoặc không cập nhật đầy đủ kiến thức. Một phần là do họ thiếu kinh nghiệm, một phần là do họ chưa có "va chạm" thực tế nào trong lĩnh vực đó nên chưa có nhiều hiểu biết.

Thứ tư là áp lực thời gian

Các nhà đầu tư thường thiếu kiên nhẫn, họ muốn doanh nghiệp nhanh chóng tạo ra lợi nhuận vì vậy áp lực thời gian vô cùng lớn cho các doanh nghiệp khởi nghiệp. Chính vì vậy nó thường dẫn đến sự thiếu chính xác trong các quyết định bởi đôi khi phải đưa ra quyết định trong tình trạng căng thẳng, mệt mỏi. Bên cạnh đó, khi tiến hành mở một công ty, thời gian chuẩn bị càng dài nhưng không thu về lợi nhuận sẽ làm cho con số lỗ vốn càng lớn, nếu cứ phải bù đắp cho những hao hụt, tổn thất trong thời gian quá lâu, doanh nghiệp sẽ khó lòng cầm cự nổi.

Thứ năm là khả năng ra quyết định

Mỗi người chủ doanh nghiệp buộc phải có hàng trăm quyết định mỗi ngày từ lớn tới nhỏ, từ quyết định cơ cấu công ty cho đến giờ làm việc. Mệt mỏi vì ra quyết định là một hiện tượng phổ biến mà hầu hết những doanh nhân khởi nghiệp đều phải trải qua nếu họ không chuẩn bị cho những mức độ áp lực mới.

3. Giải pháp khắc phục khó khăn để doanh nghiệp Việt Nam khởi nghiệp thành công

Thứ nhất, về chính sách xây dựng chiến lược khởi nghiệp quốc gia: Tùy vào thế mạnh riêng, mỗi quốc gia và địa phương chọn cho mình những lĩnh vực ưu tiên phù hợp, sau đó Nhà nước sẽ hỗ trợ các doanh nghiệp khởi nghiệp hoạt động hiệu quả. Nhà nước cần nghiên cứu kỹ để có thể đưa ra một chiến lược quốc gia hỗ trợ tích cực cho hoạt động khởi nghiệp, phù hợp với các chính sách khác của quốc gia cũng như chính sách quốc tế, đồng thời vẫn chú trọng vào các lĩnh vực, ngành mục tiêu khởi nghiệp.

Thứ hai, về chính sách tối ưu hóa môi trường pháp lý: Nhà nước có thể thực hiện các biện pháp giảm thuế, thay đổi cách tính thuế GTGT. Cụ thể, Nhà nước cần giảm thuế hoặc không đánh thuế từ 1-3 năm từ khi thành lập doanh nghiệp, thuế doanh nghiệp và khu vực tư nhân được giảm thấp hơn, ưu đãi về thuế. Đồng thời, cần đơn giản hóa thủ tục nhà nước, loại bỏ tính quan liêu. Cụ thể, Nhà nước cần tổ chức lại hệ thống hành chính, quản lý tài chính liên quan đến công quỹ và đơn giản hóa thủ tục thành lập/đóng cửa doanh nghiệp. Khung pháp lý mới cũng cần đặt ra cho các doanh nghiệp khởi nghiệp thúc đẩy cơ hội tái khởi động sau khi doanh nghiệp phá sản, đẩy nhanh thủ tục phá sản, đẩy mạnh hệ thống phòng ngừa phá sản. Nhà nước cũng cần đề cao yếu tố minh bạch trong hoạt động hỗ trợ khởi nghiệp như: xoá bỏ tham nhũng, số liệu được chính phủ công bố, chia sẻ thông tin sớm.

Thứ ba, về chính sách tăng cường giáo dục tinh thần khởi nghiệp và phát triển các kỹ năng. Nhà nước cần quan tâm đến các chính sách đẩy mạnh giáo dục như: tài trợ các chương trình đào tạo khởi nghiệp, đào tạo miễn phí trong ngành lên kế hoạch kinh doanh, đào tạo sau đại học về khởi nghiệp, học vị Thạc sĩ. Ngoài ra, cần thay đổi

hệ thống giáo dục, các biện pháp giáo dục, thay đổi tổ chức các trường đại học và toàn bộ hệ thống trường trung học, nâng cao kiến thức khởi nghiệp.

Thứ tư, về chính sách tạo điều kiện trao đổi và đổi mới công nghệ. Để có một hệ sinh thái khởi nghiệp công nghệ cao, Nhà nước cần nâng cao cơ sở hạ tầng trực tuyến và trực tiếp như tạo ra các cơ chế để tăng cường hợp tác giữa các doanh nghiệp khởi nghiệp, xây dựng nền tảng cho việc tìm kiếm đối tác, nền tảng giao kết và các sự kiện, cổng thông tin ảo. Bên cạnh đó, cũng cần xây dựng cơ sở dữ liệu của bên yêu cầu, tạo lập các vườn ươm doanh nghiệp có chất lượng, đầu tư các khu công nghệ cao, không gian công cộng cho mạng lưới liên kết và làm việc nhóm; cần tăng cường trao đổi kiến thức và chia sẻ bằng cách tăng cường hợp tác giữa các tổ chức giáo dục và khởi nghiệp, viện nghiên cứu và khu công nghiệp, chuyển giao và đổi mới công nghệ trong môi trường kinh doanh, chia sẻ và hợp tác với các doanh nghiệp khởi nghiệp nước ngoài.

Thứ năm, về chính sách hỗ trợ tiếp cận tài chính: Nhà nước cần có các cơ chế hỗ trợ tài trợ như kết hợp nguồn vay không hoàn lại cũng như nguồn vay hoàn lại và các khoản đầu tư, tài trợ của chính phủ; các khoản trợ cấp, đồng tài trợ, tài trợ hạt giống doanh nghiệp tư nhân. Ngoài ra, cần hỗ trợ cho các chương trình sáng tạo, tạo lập các khoản cho vay sử dụng trợ cấp của Nhà nước, tăng cường nguồn vốn chủ sở hữu; đồng thời, nên tạo điều kiện để doanh nghiệp khởi nghiệp có thể tiếp cận nguồn vốn tài trợ dễ dàng hơn bằng cách cung cấp các phương pháp tiếp cận dễ dàng hơn và nhanh hơn; tìm kiếm phương pháp thay thế tài chính; ban hành các chính sách tiền tệ và giúp xác định các nguồn tin tài chính trong khu vực tư nhân, quốc gia, khu vực và quốc tế. Các giải pháp tối ưu hóa thủ tục tài trợ vốn như đơn giản hóa và làm rõ điều kiện tài trợ vốn, tạo lập các Quỹ kết cấu, hệ thống giám sát dễ dàng hơn, thủ tục thực hiện nhanh chóng hơn cũng là những giải pháp hỗ trợ doanh nghiệp tiếp cận tài chính. Ngoài ra, giảm thuế đối với nhà đầu tư cũng là giải pháp hỗ trợ cần thiết cho các nhà đầu tư mới, các nhà đầu tư mạo hiểm và đầu tư tư nhân. Chính phủ cũng cần tạo thêm các công cụ tài chính như Quỹ cho vay không hoàn vốn cho các doanh nghiệp khởi nghiệp mạo hiểm, các sáng kiến đổi mới theo định hướng và các thí nghiệm được triển khai thực nghiệm.

Thứ sáu, về chính sách nâng cao nhận thức về khởi nghiệp và thiết lập các cụm liên kết, cụm ngành công nghiệp, các hiệp hội hỗ trợ: Để thúc đẩy nhận thức về khởi nghiệp trong cộng đồng, Nhà nước nên hỗ trợ quảng cáo và truyền thông như có các chương trình truyền thông rộng rãi trong công chúng; tạo các diễn đàn, hội thảo chia sẻ kinh nghiệm, những đổi mới sáng tạo cần vốn; phổ biến về các sáng kiến mới và xúc tiến các cơ hội quốc tế.

Tài liệu tham khảo:

http://tapchicongthuong.vn/bai-viet/chinh-sach-ho-tro-khoi-nghiep-thuc-trang-va-giai-phap-27049.html

http://business.gov.vn/Tuliệu/tabid/202/catid/1105/item/58269

Làn sóng đầu tư mạnh mẽ vào phát triển năng lượng tái tạo tại Việt Nam - Cơ hội và thách thức

Khuất Duy Lộc - CQ54/02.02

Với các chính sách nhất quán và cơ chế hỗ trợ cụ thể, Việt Nam đang chứng kiến làn sóng mạnh mẽ của các nhà đầu tư trong nước và quốc tế vào lĩnh vực phát triển năng lượng tái tạo (NLTT) tại Việt Nam.

Thực trạng "Làn sóng" đầu tư vào năng lượng tái tạo tại Việt Nam

Ngày 12/3/2019, Thứ trưởng Bộ Công Thương - Cao Quốc Hưng cho biết ở Hội thảo Phát triển năng lượng tái tạo hướng tới cắt giảm Các bon ở Việt Nam: "Với những chính sách bán hàng nhất quán và những cơ chế hỗ trợ cụ thể, chúng ta đang chứng kiến 1 "làn sóng" đầu tư của những nhà đầu tư trong nước và quốc tế vào lĩnh vực phát triển năng lượng tái tạo ở Việt Nam".

Về điện mặt trời, lãnh đạo ngành Công Thương cho biết, đến cuối năm 2018, cả nước có dao động 10.000 MW được đăng ký. Trong đây có 8.100 MW được bổ sung quy hoạch. Khoảng hơn 100 dự án đã ký PPA, 2 dự án đi vào hoạt động có tổng công suất dao động 86 MW.

Theo số liệu của Bộ Công thương, đến cuối năm 2018, trên toàn quốc đã đưa vào vận hành phát điện 285 nhà máy thủy điện nhỏ với tổng công suất khoảng 3.322 MW, tám nhà máy điện gió với tổng công suất 243 MW và 10 nhà máy điện sinh khối với tổng công suất nối lưới khoảng 212 MW. Về điện mặt trời, đến cuối năm 2018 có khoảng 10.000 MW được đăng ký, trong đó có 8.100 MW được bổ sung quy hoạch, khoảng hơn 100 dự án đã ký hợp đồng mua bán điện, hai dự án đi vào vận hành với tổng công suất khoảng 86 MW. Tổng công suất nguồn điện từ NLTT (không kể các nhà máy thủy điện cỡ vừa và lớn) đã chiếm 2,1% tổng công suất toàn hệ thống, bảo đảm nhu cầu năng lượng trong sự phát triển bền vững luôn là một thách thức to lớn với các quốc gia đang phát triển, trong đó có Việt Nam. Trước đây, nhu cầu điện năng của Việt Nam thường tăng gấp 1,8 - 2 lần tốc độ tăng trưởng GDP, nhu cầu điện năng tăng cao liên tục nhiều năm như vậy tạo ra những sức ép lớn về đầu tư cho năng lực phát điện, truyền tải và phân phối của quốc gia.

Nhìn về tương lai, các dự báo chỉ ra rằng từ nay cho đến năm 2030, nền kinh tế Việt Nam sẽ tiếp tục tăng trưởng ở mức cao từ 6,5-7,5%/năm, và như vậy, ưu tiên

phải được dành bảo đảm nhu cầu năng lượng cho phát triển đất nước một cách bền vững. Theo Quy hoạch phát triển điện lực quốc gia đã được Chính phủ phê duyệt, công suất lắp đặt nguồn điện cả nước sẽ lên đến 130.000 MW năm 2030 so với 47.000 MW hiện nay. Như vậy, khoảng 83.000 MW nguồn điện mới sẽ cần phải được xây dựng và đưa vào vận hành từ nay đến 2030, cùng với đó là các cơ sở hạ tầng truyền tải và phân phối.

"Trong bối cảnh đó, một trong những mục tiêu ưu tiên của Việt Nam là phát triển NLTT để giảm dần sự phụ thuộc vào các dạng năng lượng phát điện truyền thống nhằm bảo vệ môi trường, vì sự phát triển bền vững của Việt Nam và các nước trong khu vực", Thứ trưởng nhấn mạnh.

Chiến lược phát triển NLTT cho giai đoạn 2015-2030, xét đến 2050 được Chính phủ phê duyệt vào tháng 9/2015 đã đưa ra các mục tiêu cụ thể. Theo đó, lượng điện năng sản xuất từ các nguồn NLTT sẽ tăng từ mức 58 tỷ kWh năm 2015 lên 101 tỷ kWh năm 2020, 186 tỷ kWh năm 2030 và 452 tỷ kWh năm 2050. Về mặt tương đối, tỷ trọng điện năng sản xuất từ các nguồn NLTT sẽ tăng từ 35% năm 2015 lên mức 38% năm 2020 và 43% năm 2050.

Cơ hội thuận lợi để phát triển ngành công nghiệp tái tạo tại Việt Nam

Để khuyến khích phát triển NLTT, phục vụ các mục tiêu phát triển nêu trên, Bộ Công Thương đã xây dựng và trình Chính phủ ban hành hàng loạt các cơ chế khuyến khích cho điện mặt trời, điện gió, điện sản xuất từ chất thải rắn, điện sinh khối... Chính phủ cũng ban hành các chính sách ưu đãi khác cho các nhà đầu tư như ưu tiên cung cấp tín dụng, miễn/giảm thuế thu nhập doanh nghiệp, tiền thuê đất, sử dụng hợp đồng mua bán điện mẫu… Tuy nhiên, việc phát triển các nguồn NLTT trong thời gian qua cũng đang đối mặt với một số bất cập và thách thức, như chi phí đầu tư còn cao, số giờ vận hành nguồn điện thấp, cơ sở hạ tầng lưới điện một số khu vực nhiều tiềm năng về NLTT chưa sẵn sàng để giải phóng công suất, yêu cầu sử dụng đất lớn (nhất là các dự án điện mặt trời), các khó khăn trong điều khiển, điều độ hệ thống điện..., đòi hỏi cần có những giải pháp để giải quyết lần lượt các bất cập này.

Đánh giá cao những sáng kiến của Chính phủ Việt Nam nhằm thúc đẩy sản xuất NLTT, đặc biệt là năng lượng gió và mặt trời, Đại sứ Vương quốc Anh tại Việt Nam Gareth Ward cho rằng, việc chi phí cho NLTT tiếp tục giảm sẽ góp phần đẩy nhanh những nỗ lực của Việt Nam trong quá trình phát triển năng lượng carbon thấp. Đồng thời khẳng định, với kinh nghiệm và cam kết giải quyết vấn đề biến đổi khí hậu và hỗ trợ chuyển hướng sang nền kinh tế xanh hơn, giảm thiểu carbon, Anh sẽ hợp tác chặt chẽ với Việt Nam trong quá trình chuyển hướng khỏi nhiên liệu hóa thạch và gia tăng thị phần của NLTT trong những năm sắp tới.

Tại hội thảo, các chuyên gia và đại diện các công ty hàng đầu của Anh trong lĩnh vực NLTT và tài chính xanh đã cùng chia sẻ về cách tiếp cận chính sách và phát triển khung pháp lý, đồng thời trao đổi chuyên môn về năng lượng hướng tới giảm thiểu carbon, về các nghiên cứu, đổi mới, giảm chi phí và công nghệ trong lĩnh vực NLTT, cũng như khả năng tiếp cận các nguồn vốn từ các tổ chức tài chính quốc tế và Anh cho các dự án NLTT tại Việt Nam.

Thách thức về những "Dư địa" trong ngành công nghiệp tái tạo

Các nghiên cứu kỹ thuật phân tách tiềm năng lượng tái tạo ở cho thấy đến năm 2030, Việt Nam có khả năng phát triển dao động 8.000 MW thủy điện nhỏ; 20.000 MW điện gió; 3.000 MW điện sinh khối; 35.000 MW điện mặt trời. Nhìn về tương lai, những tiên đoán chỉ ra rằng từ nay cho đến năm 2030, nền kinh tế Việt Nam sẽ tiếp tục tăng trưởng ở mức cao từ 6,5% đến 7,5%/năm. Như vậy, theo ông Hưng, ưu tiên cao phải được dành cho nhu cầu năng lượng phát triển đất nước một cách bền vững.

Theo Quy hoạch phát triển điện lực Quốc gia đã được Chính phủ phê duyệt, công suất lắp đặt nguồn điện cả nước sẽ lên đến 130.000 MW năm 2030, có 47.000 MW giai đoạn này. Như vậy, dao động 83.000 MW nguồn điện mới sẽ cần phải được thi công và đưa vào hoạt động từ nay đến 2030, cũng có đây là những cơ sở hạ tầng truyền tải và bán tải.

Tuy nhiên, việc phát triển nhanh những nguồn năng lượng tái tạo trong thời gian qua cũng đang đối mặt với một số bất cập và thách thức. Chi phí đầu tư còn cao, số giờ hoạt động nguồn điện thấp, cơ sở hạ tầng lưới điện một số khu vực nhiều tiềm năng về năng lượng tái tạo chưa sẵn sàng để giải phóng công suất, đề nghị sử dụng đất lớn, nhất là những dự án điện mặt trời cũng là một điểm bất cập khác. Các khó khăn trong điều khiển, điều độ hệ thống điện khi tỷ trọng nguồn điện từ năng lượng tái tạo trong hệ thống tăng lên… "Trong thời gian tới, sẽ cần có 1 chương trình để giải quyết lần lượt những bất cập này".

Tài liệu tham khảo:

http://cafef.vn/viet-nam-hut-nha-dau-tu-ngoai-do-manh-tien-vao-nang-luong-tai-tao-20181127090510402.chn

http://cafef.vn/dien-mat-troi-hut-nha-dau-tu-ngoai-20190820161541266.chn

Báo điện tử Vnxpress, Báo Cafef,…

Kế toán quản trị doanh nghiệp và những tác động đến từ Cách mạng công nghiệp 4.0

Lê Thị Thương Trà - CQ55/15.05

Cách mạng công nghiệp 4.0 đang ngày càng tác động mạnh mẽ đến nghiệp vụ kế toán nói chung và kế toán quản trị nói riêng. Hiện nay, việc ứng dụng các thành tựu của Cách mạng công nghiệp 4.0 vào lĩnh vực kế toán quản trị đã và đang trở thành xu hướng tất yếu. Trước bối cảnh đó, hoạt động kế toán, đặc biệt là kế toán quản trị nói riêng ở Việt Nam cần có sự điều chỉnh để phù hợp với tốc độ phát triển của khu vực và thế giới. Từ đó, những tác động của Cách mạng công nghiệp 4.0 đến lĩnh vực kế toán quản trị đang là vấn đề đặt ra đối với Việt Nam trong bối cảnh hiện nay.

Tác động của Cách mạng công nghiệp 4.0 đối với kế toán quản trị

Tại nhiều quốc gia, việc áp dụng kế toán quản trị (KTQT) trong doanh nghiệp không mới, nhưng tại Việt Nam, vấn đề này mới được nghiên cứu có hệ thống từ năm 1999. KTQT được coi là một trong những công cụ quản lý hữu hiệu trong nền kinh tế thị trường, bởi tính linh hoạt và kịp thời của thông tin kế toán phục vụ yêu cầu quản trị nội bộ doanh nghiệp. Nói cách khác, KTQT là một bộ phận trong hệ thống thông tin của một tổ chức, đóng vai trò chủ chốt trong việc cung cấp thông tin hỗ trợ nhà quản lý ra quyết định và kiểm soát hoạt động.

Tuy nhiên, trong bối cảnh bùng nổ của cuộc Cách mạng công nghiệp (CMCN) 4.0, phương thức KTQT truyền thống đang dần không còn phù hợp, mà thay vào đó là sự kết hợp chặt chẽ, không thể tách rời giữa công nghệ và KTQT. Có thể nhìn nhận những tác động tích cực của CMCN 4.0 đối với KTQT trên các phương diện sau:

Thứ nhất, tác động vào quy trình KTQT

Theo các chuyên gia kế toán, công nghệ số nói chung và cuộc CMCN 4.0 đang ngày càng ảnh hưởng mạnh mẽ vào quy trình kế toán nói chung và KTQT nói riêng. Thậm chí, hoạt động kế toán hiện nay đang phụ thuộc rất nhiều vào công nghệ thông tin và chính công nghệ khiến cho hoạt động kế toán tại doanh nghiệp trở nên hiệu quả hơn, minh bạch hơn và chuyên nghiệp hơn. Quy trình tự động và trí thông minh nhân tạo được tạo ra từ CMCN 4.0 cho phép người làm kế toán nói chung và KTQT nói riêng được đơn giản hóa quy trình tính toán. Người làm kế toán chỉ cần tiến hành

"nhập liệu", quy trình tự động sẽ "xử lý, chế biến" dựa trên nền tảng trí tuệ nhân tạo để cho các thông tin đầu ra dưới dạng các báo cáo có thể so sánh được. Quá trình này thậm chí có thể xử lý được những vấn đề phức tạp mà không tốn nhiều thời gian.

Đặc biệt, tới đây, một khi sự kế thừa và hội tụ của mạng máy tính, công nghệ số trong CMCN 4.0 có những bước tiến xa hơn như: Internet kết nối vạn vật, trí tuệ nhân tạo, công nghệ đám mây… thì công tác KTQT sẽ có thêm những bước tiến mới nhằm giúp giải quyết vấn đề hay ra quyết định của nhà quản trị doanh nghiệp sẽ hiệu quả hơn. Việc ứng dụng Internet kết nối vạn vật, lưu trữ và phân tích thông tin trên nền tảng tự động hóa và trí tuệ nhân tạo trong kế toán giúp cho việc thu thập, tính toán và báo cáo dữ liệu đơn giản và nhanh chóng hơn để những người làm kế toán tập trung vào các trách nhiệm sản xuất cao hơn.

Thứ hai, hỗ trợ hiệu quả cho công việc của người làm công tác KTQT

Những thành tựu của CMCN 4.0 sẽ giúp cho công việc KTQT trở nên dễ dàng, nhanh chóng, kịp thời và giúp KTQT trở thành công cụ không thể thiếu trong quản lý và điều hành của doanh nghiệp. CMCN 4.0 với hệ thống Internet kết nối vạn vật, cho phép người làm KTQT có khả năng thu thập thông tin kế toán mà không bị giới hạn bởi các khoảng cách địa lý. Sự có mặt của Internet kết nối vạn vận cho phép KTQT có thể ngồi tại một vị trí bất kỳ vẫn có thể thu thập, tổng hợp các thông tin bao gồm cả bên trong doanh nghiệp (các chi nhánh trên thế giới) và bên ngoài doanh nghiệp (các đối thủ cạnh tranh, môi trường pháp lý, nhu cầu tiêu dùng…) mà không mất nhiều thời gian, hay chi phí như trước đây. Do vậy, KTQT sẽ ngày càng đóng vai trò chi phối trong chiến lược kinh doanh hiện tại và tương lai của doanh nghiệp khi được xây dựng, phát triển trên nền tảng CMCN 4.0.

Thứ ba, hỗ trợ cho công tác lập báo cáo KTQT

Lập báo cáo KTQT phục vụ cho công tác điều hành của nhà quản trị là một trong những nhiệm vụ quan trọng nhất của người làm KTQT. Trong kỷ nguyên số hóa, với việc sử dụng hệ thống Internet kết nối vạn vật và công nghệ đám mây để thu thập thông tin từ các ứng dụng và cơ sở dữ liệu khác nhau sau đó sử dụng trí tuệ nhân tạo sẽ cho ra các báo cáo nhanh chóng. Tự động hóa cũng được xem là một công nghệ đầy tiềm năng có thể được sử dụng trong KTQT để tự động thu hồi dữ liệu, giới thiệu các quyết định và chuẩn bị các báo cáo hoặc các bài thuyết trình. Công nghệ hiện tại cũng cho phép người dùng chọn thiết kế báo cáo với một vài cú click chuột. Hệ thống KTQT cũng có khả năng tạo ra các biểu đồ 3D cho các bài thuyết trình giúp các nhà quản trị nhìn rõ hơn các vấn đề trong báo cáo.

Thứ tư, tác động đến công tác lưu trữ kế toán

Công nghệ đám mây giúp thông tin được lưu trữ với khối lượng lớn, không bị giới hạn. CMCN 4.0 cho phép KTQT có thể lưu trữ khối lượng lớn thông tin một cách hệ thống và khoa học. Công nghệ này có khả năng xử lý số lượng lớn dữ liệu (Big Data) và cũng thực hiện cùng lúc nhiều nhiệm vụ để đạt được kết quả mong muốn.

Một số kiến nghị, đề xuất

Đối với các doanh nghiệp Việt Nam, dù KTQT truyền thống vẫn còn áp dụng phổ biến nhưng trong bối cảnh hiện nay, KTQT có thể "đi tắt đón đầu" và phát triển dựa trên nền tảng của CMCN 4.0 nhằm bắt kịp với đà phát triển và xu hướng của thế giới. Tuy nhiên, để có thể khai thác tối đa sức mạnh của KTQT trong bối cảnh CMCN 4.0, cần chú trọng một số vấn đề sau:

Một là, về phía cơ quan quản lý

- Tiếp tục tuyên truyền, phổ biến kiến thức về hoạt động tài chính, kế toán trong nền kinh tế thị trường nói chung và ứng dụng KTQT nói riêng trong CMCN 4.0. Tăng cường sự nhận thức đầy đủ và có những biện pháp chủ động để hệ thống tài chính, kế toán vận hành có hiệu quả, hội tụ và hài hòa giữa các quốc gia, tranh thủ các lợi ích và hạn chế những tác động bất lợi từ CMCN 4.0.

- Khuyến khích thành lập các hội, tổ chức nghề nghiệp nghiên cứu và thúc đẩy ứng dụng KTQT. Ở các nước phát triển, hầu hết đều có những hội, viện chuyên nghiên cứu và đưa ra những quan điểm về việc phát triển KTQT. Các tổ chức này không những góp phần thay đổi nhận thức trong doanh nghiệp mà còn thúc đẩy để KTQT ứng dụng phổ biến tại doanh nghiệp, đồng thời, cập nhật những thay đổi xu hướng trong công tác KTQT, từ đó hỗ trợ cho hoạt động này tại doanh nghiệp rất nhiều…

Hai là, về phía các tổ chức nghề nghiệp

- Nâng cao vai trò của hội nghề nghiệp như: Hội Kế toán và Kiểm toán Việt Nam (VAA), Hội Kiểm toán viên hành nghề Việt Nam (VACPA), Chi hội Kế toán hành nghề Việt Nam (VICA)… Theo đó, các tổ chức nghề nghiệp cần thể hiện vai trò của mình qua việc trở thành cầu nối trong việc xây dựng và phát triển KTQT tại các doanh nghiệp thông qua các văn bản quy định, hướng dẫn, đồng thời trở thành kênh thông tin về ứng dụng các xu hướng KTQT trong CMCN 4.0 đối với doanh nghiệp.

- Tăng cường hợp tác với các tổ chức nghề nghiệp ở khu vực và thế giới để tăng cường sự hiểu biết và liên thông trình độ giữa các kế toán. Đồng thời, tiếp thu và góp phần đưa các xu hướng phát triển KTQT trong khu vực và trên thế giới vào ứng dụng phổ biến tại doanh nghiệp Việt Nam.

Ba là, về phía các doanh nghiệp

- Tiếp tục thay đổi tư duy về vai trò của công tác kế toán nói chung và KTQT nói riêng. Với 95% tổng số doanh nghiệp hiện nay có mô hình nhỏ và vừa hoặc siêu nhỏ, dường như các chủ doanh nghiệp chỉ quan tâm đến các vấn đề tức thời để đạt lợi nhuận và/hoặc duy trì sự tồn tại. Do đó, các doanh nghiệp cần thay đổi tư duy lâu nay về vai trò của KTQT, thậm chí đây còn là yếu tố quyết định đến sự thành công của KTQT trong bối cảnh CMCN 4.0.

- Xây dựng bộ máy KTQT phù hợp với năng lực của doanh nghiệp mình và xu thế phát triển chung. Hiện nay, ở Việt Nam, có rất ít các doanh nghiệp chức bộ máy KTQT trong hoạt động của mình. Để phát huy tối đa hiệu quả của KTQT trong thời đại CMCN 4.0 cần phải có nguồn lực tài chính để đầu tư cho công nghệ. Bởi vậy, về

lâu dài, các doanh nghiệp Việt Nam phải chấp nhận việc đầu tư cho hiện tại thì mới đủ khả năng cạnh tranh và tồn tại, phát triển trong tương lai xa.

- Phát triển đội ngũ kế toán có trình độ KTQT tốt. Hiện nay, do yếu về năng lực tài chính nên hầu hết các doanh nghiệp chưa quan tâm đến việc phát triển đội ngũ KTQT. Trong bối cảnh đó, cần kết hợp mô hình hỗn hợp giữa kế toán tài chính và KTQT thông qua việc tuyển dụng những nhân viên kế toán có trình độ chuyên môn và công nghệ thông tin tốt để cùng lúc thực hiện tốt hai nhiệm vụ trên.

Bốn là, về phía người làm kế toán

Thay đổi tư duy trong hoạt động nghề nghiệp. Theo đó, công tác kế toán không đơn thuần là ghi chép sổ sách, tính toán chi phí, giá thành, lợi nhuận… hay đến cuối năm thực hiện quyết toán năm, lập báo cáo tài chính theo quy định nộp cho các cơ quan chức năng. KTQT hiện nay cần am hiểu về mục đích chiến lược của DN để tạo ra giá trị từ các dữ liệu và đóng vai trò như một nhà quản lý trong tổ chức, tiếp xúc với các nhà quản trị DN để cung cấp, tư vấn, tham mưu về chiến lược. Tuy nhiên, để làm được điều này, người làm công tác KTQT trong bối cảnh CMCN 4.0 cũng cần phải đảm bảo được trang bị những kỹ năng cơ bản như:

- Không ngừng học tập, rèn luyện kỹ năng nghề nghiệp và công nghệ. KTQT phải trở thành công cụ hỗ trợ đắc lực cho nhà quản trị trong việc lập kế hoạch, kiểm soát, đánh giá và ra quyết định. Kế toán viên phải là người hiểu biết về công nghệ và sử dụng công nghệ cho công việc của mình. Nhân viên kế toán nói chung và nhân viên KTQT nói riêng cần chủ động cập nhật kịp thời và ứng dụng những tiến bộ công nghệ vào quá trình làm việc để tiết kiệm được thời gian và công sức. Ngoài kỹ năng nghiệp vụ, kỹ năng công nghệ thông tin, kỹ năng kỹ thuật số, kế toán viên cần trau dồi vốn ngoại ngữ, kỹ năng mềm để tăng khả năng thu nhận thông tin, trao đổi và làm việc trong bối cảnh toàn cầu hóa.

- Cập nhật và nâng cao kỹ năng mới xử lý thông tin KTQT. Người làm công tác KTQT cần "trực quan hóa" dữ liệu để cung cấp cho quản trị. KTQT có thể sử dụng bảng thông tin dữ liệu và đồ họa thông tin để tóm tắt bản chất câu chuyện và trình bày với nhà quản trị, thay thế cho việc truyền tải thông điệp thông qua các con số và bảng biểu. Trước đây, vai trò của KTQT là để cung cấp các bảng dữ liệu và tóm tắt năng suất kinh doanh của doanh nghiệp thông qua các dữ liệu này. Những người làm kế toán quản trị thường ít tiếp xúc với các lãnh đạo cấp cao và công việc chính của họ chỉ là tìm kiếm và truyền tải các số liệu, nhằm hỗ trợ những người khác phiên dịch và xử lý các số liệu này. Tuy nhiên, với sự phát triển của công nghệ số, các công cụ phân tích dữ liệu, dự báo và trực quan như bảng thông tin dữ liệu đã giúp xác định lại vai trò của KTQT trở nên chiến lược hơn và gắn kết như là một phần của bộ máy lãnh đạo...

Tài liệu tham khảo:

http://tapchitaichinh.vn/tai-chinh-kinh-doanh/tai-chinh-doanh-nghiep/vai-tro-cua-ke-toan-quan-tri-trong-quan-ly-dieu-hanh-doanh-nghiep-119563.html

http://www.daotaoketoanhcm.com/thu-vien/ke-toan-quan-tri-la-gi-va-co-vai-tro-nhu-the-nao-trong-doanh-nghiep/

Áp dụng chuẩn mực báo cáo tài chính quốc tế (IFRS) vào Việt Nam

Trịnh Nguyệt Minh - CQ55/22.05
Trịnh Minh Nguyệt - CQ55/22.04

Trong khoảng thời gian từ năm 2000 đến 2005, Việt Nam đã ban hành 26 Chuẩn mực kế toán Việt Nam (VAS) bằng cách vận dụng có chọn lọc các quy định của chuẩn mực quốc tế, phù hợp với điều kiện nền kinh tế và trình độ quản lý trong nước. So với giai đoạn chưa có chuẩn mực, VAS được đánh giá là bước tiến lớn trong sự nghiệp cải cách kế toán tại Việt Nam, là viên gạch đầu tiên trong quá trình hoàn thiện khuôn khổ pháp lý về kế toán, góp phần nâng cao tính minh bạch, trung thực của Báo cáo tài chính (BCTC).

Tuy nhiên, do đã được ban hành cách đây hơn 10 năm mà chưa được sửa đổi, bổ sung nên VAS ngày càng bộc lộ nhiều hạn chế, một số nội dung chưa phù hợp với các giao dịch của kinh tế thị trường trong giai đoạn mới, nhất là trong bối cảnh thị trường vốn phát triển mạnh mẽ, xuất hiện nhiều loại công cụ tài chính phức tạp. Mặt khác, trong bối cảnh hội nhập quốc tế, các quốc gia trên thế giới đang chuyển dần từ việc áp dụng Chuẩn mực quốc gia sang Chuẩn mực quốc tế để đảm bảo các doanh nghiệp có một tiếng nói chung phục vụ các nhà đầu tư trên phạm vi toàn cầu, vì vậy việc nghiên cứu, áp dụng IFRS sẽ mang lại nhiều lợi ích to lớn trên các khía cạnh.

1. Những lợi ích khi áp dụng IFRS

Việc áp dụng IFRS tại Việt Nam sẽ đem lại những lợi ích về chất lượng Báo cáo tài chính, cụ thể:

Thứ nhất, chất lượng BCTC của doanh nghiệp sẽ được cải thiện một cách rõ rệt thông qua việc nâng cao trách nhiệm giải trình, tăng cường tính minh bạch và khả năng so sánh, cung cấp nhiều thông tin hữu ích cho người sử dụng báo cáo để đưa ra các quyết định quản lý, điều hành và đầu tư.

Thứ hai, BCTC của doanh nghiệp Việt Nam có thể so sánh được với các doanh nghiệp khác trên thế giới. Đồng thời, do IFRS được thừa nhận và áp dụng rộng rãi nên sẽ giúp người sử dụng BCTC có thể so sánh tình hình và kết quả tài chính của các doanh nghiệp giữa các quốc gia khác nhau một cách dễ dàng hơn do BCTC của các công ty được lập dựa trên cùng một hệ thống chuẩn mực nên giúp các doanh nghiệp Việt Nam có cơ hội thuận lợi hơn trong việc huy động vốn trên thị trường quốc tế.

Thứ ba, thúc đẩy việc nâng cao chất lượng nguồn nhân lực trong lĩnh vực kế toán, tài chính, tạo điều kiện cho việc xuất khẩu lao động có chuyên môn hoặc cung cấp dịch vụ kế toán qua biên giới của các doanh nghiệp Việt Nam ra nước ngoài.

Thứ tư, tạo điều kiện thuận lợi cho việc thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Việt Nam, nên sẽ có cơ hội gia tăng mạnh mẽ số lượng các công ty đa quốc gia hoạt động tại Việt Nam, do đó các doanh nghiệp FDI tại Việt Nam sẽ giảm bớt chi phí cho việc chuyển đổi báo cáo tài chính được lập theo chuẩn mực kế toán Việt Nam sang báo cáo tài chính theo IFRS để hợp nhất với công ty mẹ ở nước ngoài.

Thứ năm, giúp các tổ chức quốc tế có thêm căn cứ để công nhận kinh tế thị trường của Việt Nam, tạo điều kiện thuận lợi hơn cho các hoạt động đàm phán quốc tế về kinh tế, tài chính.

Thứ sáu, tạo thuận lợi trong công tác đánh giá, quản lý, giám sát tình hình tài chính và kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp và các đối tượng liên quan.

2. Khó khăn khi áp dụng IFRS

Bên cạnh những lợi ích mà IFRS mang lại thì khi áp dụng IFRS Việt Nam cũng sẽ gặp phải những khó khăn nhất định. Ở Việt Nam, những khó khăn và thách thức khi áp dụng IFRS là không nhỏ. Bao gồm thị trường hoạt động, vấn đề nội tại của IFRS, hạ tầng cơ sở thông tin, rào cản ngôn ngữ, năng lực nguồn nhân sự...

Thứ nhất, chi phí cho việc áp dụng các chuẩn mực kế toán quốc tế (IFRS): Mặc dù IFRS làm tăng tính minh bạch tài chính cho người sử dụng báo cáo tài chính trên toàn thế giới, một số doanh nghiệp cho rằng hệ thống kế toán IFRS là quá phức tạp. Ngoài ra, đối với một số doanh nghiệp vừa và nhỏ, việc đầu tư vào hệ thống kế toán IFRS khá tốn kém, bao gồm chi phí đào tạo nhân viên, tuyển chuyên viên kế toán có trình độ, cũng như các chi phí nâng cấp công nghệ nhằm hỗ trợ với các tiêu chuẩn báo cáo tài chính mới. Tuy nhiên, doanh nghiệp không nên xem những vấn đề này là bất lợi khi hướng đến phát triển kinh doanh lâu dài.

Thứ hai, một số khác biệt cơ bản giữa chuẩn mực kế toán Việt Nam và chuẩn mực kế toán quốc tế IFRS: Nguyên nhân chính khiến các doanh nghiệp không sẵn sàng áp dụng IFRS là do những điểm khác biệt cơ bản giữa chuẩn mực kế toán Việt Nam (VAS) và chuẩn mực kế toán quốc tế (IFRS).

Thứ ba, thiếu quy định hạch toán kế toán cho một số khoản mục trong chuẩn mực kế toán Việt Nam: Theo Deloitte, các chuẩn mực kế toán Việt Nam được dựa trên chuẩn mực kế toán quốc tế (IAS) được ban hành từ năm 2003 trở về trước và chuẩn mực kế toán Việt Nam vẫn chưa thông qua những chuẩn mực kế toán IFRS mới hoặc những sửa đổi cho chuẩn mực kế toán IAS. Chuẩn mực báo cáo tài chính IFRS đã đặt ra những chuẩn mực hạch toán kế toán cho một số hạng mục mà chuẩn mực kế toán Việt Nam chưa đặt ra.

Thứ tư, việc chuyển đổi thuật ngữ kế toán từ tiếng Việt sang tiếng Anh cũng là một thách thức. Bên cạnh đó, như các chuẩn mực kế toán IAS, các chuẩn mực báo cáo tài chính IFRS cũng có thể được sửa đổi hoặc ngưng áp dụng, do vậy, các doanh nghiệp cần phải cập nhật thường xuyên để nắm bắt những thay đổi này.

Thứ năm, các cơ sở đào tạo (các trường đại học, Hiệp hội Kiểm toán viên hành nghề Việt Nam (VACPA) và các đơn vị đào tạo trong nước) tại Việt Nam hiện chưa có chương trình đào tạo về IFRS một cách hệ thống.

Thứ sáu, bản thân cơ quan thuế cũng như các cán bộ thuế cũng chưa nắm rõ về các chuẩn mực của IFRS, nên khi làm theo IFRS thì chênh lệch giữa thu nhập chịu thuế và lợi nhuận kế toán sẽ ngày càng khác biệt. Do vậy, vẫn còn xảy ra những tranh luận giữa cơ quan thuế và doanh nghiệp khi các cơ quan này nhận được bộ BCTC theo IFRS từ phía các doanh nghiệp.

3. Giải pháp thực hiện

Với các hạn chế tại Việt Nam hiện nay, thì cần có những giải pháp đưa ra để thực hiện tốt việc áp dụng IFRS. Các giải pháp đưa ra bao gồm:

- Xây dựng và hoàn thiện hệ thống văn bản quy phạm pháp luật trong lĩnh vực tài chính, kế toán.

- Hỗ trợ, khuyến khích, tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp áp dụng IFRS.

- Đào tạo nguồn nhân lực.

- Tăng cường sự phối hợp giữa các Cơ quan Nhà nước, các Hội nghề nghiệp, các Tổ chức trong nước và quốc tế.

- Tuyên truyền về lộ trình, phương án áp dụng IFRS.

Trong xu hướng hội nhập kinh tế quốc tế, việc áp dụng IFRS vào hệ thống kế toán của Việt Nam là xu hướng tất yếu, tuy nhiên cần tính đến các tác động bất lợi, các trở ngại của việc áp dụng này đến các doanh nghiệp cũng như các rủi ro đối với người sử dụng thông tin. Các giải pháp đưa ra bao gồm những giải pháp xuyên suốt trong giai đoạn chuẩn bị cho việc chuyển đổi như việc xây dựng một lộ trình phù hợp, nâng cao hiệu quả công tác truyền thông, công tác huấn luyện; đến những giải pháp thực hiện trong và sau quá trình chuyển đổi, đặc biệt là sự hỗ trợ, tư vấn kịp thời từ hội nghề nghiệp và Nhà nước.

Tài liệu tham khảo:

Dự thảo Quyết định của Thủ tướng về "Đề án áp dụng chuẩn mực kế toán quốc tế vào Việt Nam".

Tác động của cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 đến kế toán - kiểm toán

Nguyễn Thị Thùy Linh - CQ54/21.01
Đặng Phương Nga - CQ54/21.02

Nhiều quốc gia trên thế giới đang bước vào kỷ nguyên mới với sự bùng nổ của Cuộc cách mạng công nghiệp (CMCN) 4.0 - cuộc cách mạng đã tác động lớn đến mọi mặt của đời sống kinh tế xã hội.

Theo Klaus Schwab - người sáng lập và Chủ tịch điều hành Diễn đàn Kinh tế Thế giới: "CMCN đầu tiên sử dụng năng lượng nước và hơi nước để cơ giới hóa sản xuất. Cuộc cách mạng lần 2 diễn ra nhờ ứng dụng điện năng để sản xuất hàng loạt. Cuộc cách mạng lần 3 sử dụng điện tử và công nghệ thông tin để tự động hóa sản xuất. Bây giờ, cuộc CMCN thứ tư đang nảy nở từ cuộc cách mạng lần ba, nó kết hợp các công nghệ lại với nhau, làm mờ ranh giới giữa vật lý, kỹ thuật số và sinh học". Nói cách khác, CMCN 4.0 là xu hướng hiện tại của tự động hóa và trao đổi dữ liệu trong công nghệ sản xuất. Nó bao gồm các hệ thống mạng vật lý, mạng Internet kết nối vạn vật và điện toán đám mây.

Ở Việt Nam, việc áp dụng công nghệ 4.0 bước đầu mang lại những cơ hội nhưng cũng có không ít thách thức đối với kế toán - kiểm toán.

Cơ hội

Thứ nhất, CMCN 4.0 với mạng Internet giúp công việc kế toán, kiểm toán không bị giới hạn bởi khoảng cách địa lý. Kế toán - kiểm toán viên Việt Nam có thể thực hiện công việc ở bất cứ thời gian, địa điểm nào tại các quốc gia trên thế giới thông qua việc sử dụng các thiết bị công nghệ. Hơn nữa ngoài việc làm các công việc kế toán, kiểm toán thông thường, kế toán - kiểm toán viên có thể học thêm các Chứng chỉ hành nghề kế toán quốc tế như ACCA, CPA Úc, CIA… hay các chứng chỉ về công nghệ thông tin.

Thứ hai, dựa trên nền tảng công nghệ số, tích hợp các công nghệ thông minh để tối ưu hóa quy trình sản xuất, quy trình xử lý nghiệp vụ,… Cuộc CMCN này đã làm thay đổi cơ bản phương thức thực hiện công việc kế toán, kiểm toán bằng cách sử dụng các phần mềm kế toán như MISA, FAST, VACOM,… Điều này đã tạo cho kế toán - kiểm toán viên tiết kiệm được thời gian, chi phí và đặc biệt là sức lao động. Nếu như trước đây, kế toán - kiểm toán viên mất quá nhiều thời gian để thực hiện ghi chép các nghiệp vụ kế toán phát sinh vào sổ sách bằng tay, sau đó tổng hợp lại để lập các báo cáo tài chính với độ tin cậy không cao, thì nay việc tiếp cận với sự phát triển công nghệ, kế toán - kiểm toán viên có thể thực hiện công việc kế toán một cách dễ dàng và thuận lợi với độ tin cậy cao.

Thứ ba, với sự phát triển và tiến bộ của khoa học công nghệ, kế toán - kiểm toán viên sẽ có nhiều cơ hội thu thập, tìm kiếm thông tin, dữ liệu về các chuẩn mực kế toán,

kiểm toán quốc tế,… để trau dồi các kiến thức về ngành nghề cũng như trao đổi và hội nhập với thế giới.

Cuối cùng, với việc sử dụng công nghệ đám mây ở đã giúp cho các doanh nghiệp trong việc lưu trữ dữ liệu kế toán nên giảm thiểu tối đa rủi ro cho các kế toán về lưu trữ dữ liệu kế toán. Đồng thời giúp cho kiểm toán viên trong việc kiểm tra tính xác thực của các thông tin kế toán.

Thách thức

Thứ nhất, CMCN 4.0 giúp cho đội ngũ kế toán - kiểm toán viên Việt Nam có thể thực hiện công việc kế toán ở bất kỳ quốc gia nào trên thế giới thì ngược lại bất kỳ kế toán - kiểm toán nào trên thế giới cũng có thể hành nghề kế toán ở Việt Nam. Điều này tạo ra sự cạnh tranh gay gắt trong lĩnh vực kế toán - kiểm toán, buộc các kế toán - kiểm toán viên Việt Nam phải không ngừng trau dồi, nâng cao năng lực cũng như điều kiện của bản thân để có thể đáp ứng được điều kiện hành nghề, nâng cao vị thế, khả năng cạnh tranh của bản thân nếu không sẽ bị đào thải khỏi thị trường lao động.

Thứ hai, với sự phát triển của công nghệ thông tin, buộc kế toán - kiểm toán viên phải thường xuyên trau dồi các kỹ năng về công nghệ để đáp ứng các nhu cầu của thực tiễn như: sử dụng hóa đơn điện tử, sử dụng thành thạo phần mềm kế toán, kê khai nộp thuế điện tử. Hơn nữa, đi đôi với sự phát triển của khoa học kỹ thuật, kế toán - kiểm toán viên cũng đồng thời phải đối mặt với các hành vi gian lận như: làm giả hóa đơn, chứng từ kế toán, làm giả báo cáo tài chính,… với những thủ đoạn tinh vi, khó lường. Điều này đòi hỏi kế toán - kiểm toán viên phải làm chủ được công nghệ, làm chủ máy móc, thiết bị để có thể làm việc được trong môi trường công nghệ số.

Thứ ba, khi mở rộng phạm vi làm việc ở các quốc gia khác thì yếu tố ngôn ngữ là điều kiện cần thiết để kế toán - kiểm toán viên có thể thực hiện công việc của mình. Ngôn ngữ chính sử dụng đa phần ở các nước là tiếng Anh, vì thế ngoài việc trau dồi các kiến thức, kỹ năng chuyên môn thì kế toán - kiểm toán viên cần trau dồi thêm cả kiến thức tiếng Anh chuyên ngành.

Thứ tư, kế toán - kiểm toán viên tương lai sẽ được phản ánh năng lực và kỹ năng trên 7 lĩnh vực: Kỹ năng nghiệp vụ và đạo đức nghề nghiệp, kinh nghiệm, trí thông minh, kỹ năng kỹ thuật số, khả năng sáng tạo, chỉ số cảm xúc và tầm nhìn. Nếu nói kỹ năng kỹ thuật số hay kinh nghiệm có thể trau dồi thì những yếu tố như cảm xúc, đạo đức, tầm nhìn là những yếu tố hết sức chủ quan, đòi hỏi nội hàm mỗi người kế toán - kiểm toán phải thực sự làm chủ bản thân, thực sự tỉnh táo. Và như chúng ta đã biết, cảm xúc hay ý chí không phải do con người quyết định hoàn toàn, môi trường xung quanh cũng ảnh hưởng rất lớn. Người kế toán - kiểm toán có thể giải quyết rất nhiều bài toán khó về kinh tế nhưng liệu rằng bài toán của chính bản thân mình có thể giải quyết tốt và triệt để hay không?

Giải pháp

Trước những thuận lợi và cả thách thức được đặt ra từ cuộc CMCN 4.0, kế toán - kiểm toán viên cần có những giải pháp để tận dụng, phát huy những điểm tích cực, đồng thời hạn chế thách thức.

Thứ nhất, để tăng tính cạnh tranh về nghề nghiệp, mở rộng phạm vi làm việc cũng như cơ hội việc làm, trước hết buộc mỗi kế toán - kiểm toán viên phải nắm rõ được nguyên tắc cơ bản cho mọi ứng xử trong lĩnh vực chuyên môn, để biết hành vi đó là đúng hay không đúng chuẩn mực, nguyên tắc đề ra và phải hiểu được những kiến thức cơ bản nhất, sau đó mới đến các kiến thức chuyên môn cấp cao hơn. Kế toán - kiểm toán viên cần không ngừng học hỏi, cập nhật các kiến thức, tham gia các lớp học đào tạo về chuyên môn, các khóa học đào tạo chứng chỉ đào tạo hành nghề quốc tế.

Thứ hai, kế toán - kiểm toán viên cần phải nâng cao trình độ công nghệ thông tin. Một kế toán - kiểm toán viên biết nắm bắt cơ hội là người không chỉ bồi dưỡng cho mình kỹ năng chuyên môn mà còn phải bổ sung cho mình khả năng sử dụng công nghệ cho công việc của mình. Mỗi cá nhân phải ý thức được tầm quan trọng của của công nghệ để ứng dụng nó cho phù hợp xu thế, tiết kiệm nguồn lực. Kế toán - kiểm toán viên cần bồi dưỡng cho mình cách sử dụng trí tuệ nhân tạo để phục vụ cho công việc của mình và gia tăng hiệu quả công việc. Thường xuyên cập nhật các ứng dụng, phần mềm kế toán, phần mềm quản trị và phải sử dụng một cách thành thạo.

Thứ ba, phương tiện không thể thiếu giúp cho kế toán - kiểm toán viên ở hiện tại và tương lai vươn xa trong phạm vi hoạt động của mình đó là ngôn ngữ quốc tế. Riêng đối với kế toán - kiểm toán viên, ngôn ngữ đem lại giá trị lợi ích tăng thêm không chỉ dừng lại ở ngôn ngữ giao tiếp mà còn cả kiến thức chuyên môn mang tầm quốc tế. Do vậy, cơ hội sẽ ngày càng mở rộng cho đội ngũ kế toán - kiểm toán viên đạt được các chứng chỉ quốc tế và được công nhận hoạt động ở nhiều nước.

Trong tương lai, việc canh tranh nghề nghiệp sẽ ngày càng gay gắt, buộc các kế toán - kiểm toán phải có kiến thức, chuyên môn nền tảng, trau dồi kinh nghiệm, thường xuyên cập nhật, có khả năng làm việc độc lập. Bên cạnh đó cần có bản lĩnh nghề nghiệp vững vàng và giữ vững đạo đức nghề nghiệp, đặt lợi ích của công chúng trên lợi ích của bản thân. Khi mọi công việc đều có thể xử lý bằng công nghệ thì đạo đức nghề nghiệp trở thành yếu tố cần thiết hơn bao giờ hết. Kế toán - kiểm toán viên phải có đạo đức nghề nghiệp, tôn trọng sự thật mới có khả năng tạo ra giá trị cho doanh nghiệp. Chỉ những kế toán - kiểm toán viên có đạo đức nghề nghiệp mới có thể giúp doanh nghiệp ít gặp rủi ro, nhiều cơ hội và có những bước đi đúng đắn.

Cuộc CMCN 4.0 sẽ tạo ra những ảnh hưởng vô cùng lớn đến ngành kế toán - kiểm toán nói riêng và nền kinh tế Việt Nam nói chung. Chủ động nắm bắt cơ hội và khắc phục, hạn chế khó khăn hay không là ở chính bản thân chúng ta. Với vai trò là những người kế toán - kiểm toán, mỗi chúng ta hãy tích cực học tập, trau dồi kiến thức kế toán - kiểm toán vững vàng. Linh hoạt, năng động sáng tạo, để hội nhập vào cuộc cách mạng này một cách sâu rộng và toàn diện. Đồng thời rèn luyện phẩm chất đạo đức nghề nghiệp, làm việc với phương châm có tâm sẽ có tầm. Khát vọng đưa ngành kế toán - kiểm toán Việt Nam phát triển lên một tầm cao mới. Làm giàu cho bản thân, cho đất nước và cho toàn xã hội.

Tài liệu tham khảo

http://tapchitaichinh.vn/tai-chinh-kinh-doanh/tai-chinh-doanh-nghiep/ke-toan-kiem-toan-va-cuoc-cach-mang-cong-nghiep-40-136548.html

http://vaa.net.vn/Tin-tuc/Tin-chi-tiet/newsid/4499/Cach-mang-cong-nghiep-40-tac-dong-den-lao-dong-nganh-Ke-toan-Viet-Nam

Ưu, nhược điểm của cơ chế quản lý vốn tập trung của ngân hàng thương mại

Nguyễn Phương Thảo - CQ55/15.03

Cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 đang diễn ra tại nhiều nước phát triển, mang đến cơ hội thay đổi bộ mặt nền kinh tế, trong đó đặc biệt là hệ thống ngân hàng vốn vẫn đang có những bước phát triển mạnh mẽ trong những năm qua cả về quy mô tài sản, nguồn vốn và phát triển mạng lưới.

Sự đẩy mạnh về công nghệ cũng chính là một trong những yếu tố thúc đẩy các ngân hàng nâng cấp hệ thống quản trị lõi (core banking) nhằm hiện đại hóa hệ thống, đáp ứng yêu cầu hội nhập và các thông lệ quốc tế.

Trong đó công tác quản lý và điều hòa vốn là một trong những ưu tiên hàng đầu của các ngân hàng, nhằm sử dụng nguồn vốn hiệu quả.

Ngân hàng thương mại là một loại hình tổ chức phức tạp, cung cấp nhiều loại dịch vụ tài chính đa dạng thông qua các bộ phận chức năng. Sự không đảm bảo chắc chắn về dòng tiền của ngân hàng, chi phí vốn và thu nhập từ hoạt động đầu tư, cùng với gia tăng thay đổi các điều kiện kinh tế trong thời gian qua đã nhấn mạnh sự cần thiết tăng cường hoạt động quản trị nguồn vốn trong ngân hàng.

Cơ chế quản lý vốn tập trung còn được gọi là cơ chế FTP (Fund Transfer Pricing), là cơ chế quản lý vốn từ Trung tâm quản lý vốn (Trung tâm vốn) đặt tại hội sở chính của ngân hàng. Các đơn vị kinh doanh trở thành các đơn vị kinh doanh, thực hiện mua bán vốn với hội sở chính (thông qua trung tâm vốn). Hội sở chính sẽ mua toàn bộ tài sản nợ của đơn vị kinh doanh và bán vốn để đơn vị kinh doanh sử dụng cho tài sản có. Từ đó thu nhập và chi phí của từng đơn vị kinh doanh được xác định thông qua chênh lệch mua bán vốn với hội sở chính, tập trung rủi ro thanh khoản và rủi ro lãi suất về hội sở chính.

Nguyên tắc vận hành quản lý vốn tập trung

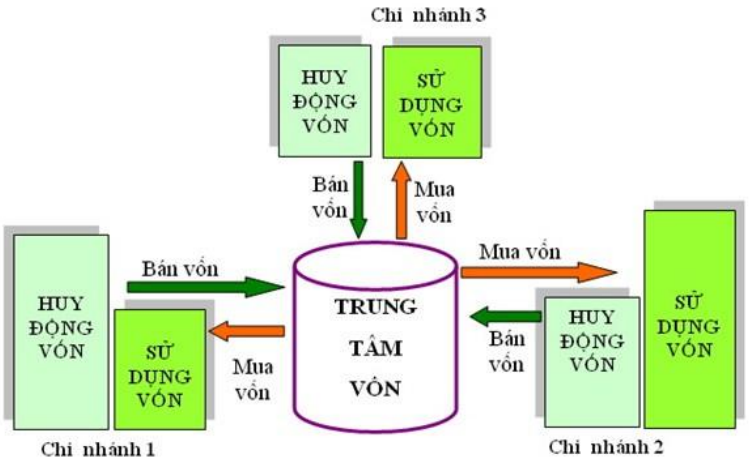
Nguồn vốn được quản lý theo nguyên tắc tập trung, cả hệ thống là một bảng tổng kết tài sản thống nhất và tồn tại duy nhất, không tồn tại việc cân đối vốn tại đơn vị kinh doanh. Vốn do đơn vị kinh doanh huy động được chuyển vào nguồn vốn chung và được hội sở chính trả lãi, nguồn vốn đơn vị kinh doanh cho vay được lấy từ nguồn vốn của hệ thống và đơn vị kinh doanh phải trả lãi cho hội sở chính.

Việc chuyển vốn cùng cơ chế tính lãi phải thu hoặc phải trả giữa đơn vị kinh doanh và Hội sở chính hoàn toàn mang tính danh nghĩa mà không có sự dịch chuyển của dòng tiền. Thu nhập và chi phí vốn của đơn vị kinh doanh được tính tự động định kỳ theo cơ chế định giá chuyển vốn nội bộ do hội sở chính quy định để đánh giá và ghi nhận vào kết quả tài chính của từng đơn vị. Do yêu cầu báo cáo Ngân hàng nhà nước trên địa bàn hiện tại thu nhập và chi phí vốn được hạch toán vào cân đối của từng đơn vị kinh doanh. Trong tương lai khi ngân hàng chỉ phải báo cáo cân đối tập trung của toàn hệ thống, sẽ không xuất hiện quá trình hạch toán và chuyển lợi nhuận cho từng đơn vị kinh doanh.

Quan hệ điều chuyển vốn nội bộ thông qua cơ chế mua - bán vốn. Công tác điều hành vốn nội bộ được chuyển từ cơ chế vay - gửi sang cơ chế mua - bán vốn. Lãi suất hay giá của hoạt động mua - bán vốn (giá chuyển vốn FTP) trong từng thời điểm do Hội sở chính xác định và thông báo tới các đơn vị kinh doanh.

Giá chuyển vốn. Đây là công cụ quan trọng trong công tác điều hành vốn tại hội sở chính và là căn cứ để xác định hiệu quả hoạt động trong kỳ của mỗi đơn vị kinh doanh. Hiệu quả hoạt động của đơn vị kinh doanh sẽ được đánh giá chuẩn xác theo tiêu thức thống nhất trên cơ sở chênh lệch giữa lãi suất thực hiện với khách hàng và giá chuyển vốn nội bộ.

Chuyển rủi ro thanh khoản, rủi ro lãi suất về hội sở chính. Quản lý rủi ro thanh khoản, rủi ro lãi suất được thực hiện thông qua các giới hạn, hạn mức và phân cấp, ủy quyền đến các bộ phận theo quy định của Tổng Giám đốc bằng các văn bản cụ thể. Đơn vị kinh doanh thực sự trở thành đơn vị kinh doanh, tìm kiếm lợi nhuận từ các dịch vụ cung cấp cho khách hàng.



Hình 1.1 Minh họa cơ chế quản lý vốn tập trung

Nguồn: [2]

- ***Ưu điểm của cơ chế quản lý vốn tập trung***

➢ Quản lý tập trung rủi ro thanh khoản, rủi ro ngoại hối và rủi ro lãi suất: Đây là ba rủi ro trong các loại rủi ro chính trong hoạt động kinh doanh ngân hàng. Trước khi ứng dụng cơ chế quản lý vốn tập trung, các đơn vị kinh doanh tự chịu trách nhiệm về việc quản lý rủi ro trong trong hoạt động dẫn đến sự độc lập trong chiến lược hoạt động kinh doanh, không hiệu quả và không kiểm soát được thường xuyên hoạt động của các đơn vị kinh doanh. Với cơ chế mới, các đơn vị kinh doanh chỉ tập trung vào công việc kinh doanh, toàn bộ rủi ro nêu trên chuyển về hội sở chính quản lý.

➢ Hạn chế tình trạng thừa hoặc thiếu thanh khoản: Trong cơ chế quản lý vốn tập trung, mọi giao dịch của đơn vị kinh doanh đều phải tập trung về Hội sở chính thông qua trung tâm vốn. Khi huy động được nguồn tiền gửi, đơn vị kinh doanh thực hiện bán toàn bộ cho trung tâm, khi có nhu cầu thanh toán, đầu tư, cho vay… Đơn vị kinh doanh thực hiện mua lại vốn từ trung tâm. Trung tâm vốn sẽ thực hiện luân chuyển vốn giữa các đơn vị kinh doanh. Vì thế, các đơn vị kinh doanh không cần quan tâm đến vấn đề thanh khoản và sẽ không tồn tại tình trạng thừa hoặc thiếu thanh khoản tại Đơn vị kinh doanh của mình.

➢ Phương pháp quản lý nguồn vốn thống nhất nhưng không can thiệp vào hoạt động kinh doanh cụ thể của từng đơn vị kinh doanh. Điều này thể hiện qua việc Hội sở chính định một giá điều chuyển vốn thống nhất cho các đơn vị kinh doanh và thực hiện mua - bán vốn với các đơn vị kinh doanh mà không can thiệp cụ thể vào hoạt động cụ thể của từng đơn vị kinh doanh.

➢ Bộ máy quản lý gọn nhẹ, hiện đại, loại bỏ được một số công tác báo cáo, báo cáo thủ công. Kết quả hoạt động kinh doanh của từng đơn vị kinh doanh được thực hiện mỗi ngày thông qua hệ thống quản lý của cơ chế quản lý vốn tập trung (hệ thống báo cáo FTP). Vì thế đã loại bỏ được một số công tác báo cáo về nguồn vốn, tiền tệ, công tác báo cáo thanh khoản mỗi ngày, báo cáo hoặc lập kế hoạch nhu cầu thanh khoản…

- ***Nhược điểm của cơ chế quản lý vốn tập trung***

➢ Hạn chế thao tác nghiệp vụ lý tại các đơn vị kinh doanh: Cơ chế quản lý vốn tập trung là tiền đề công nghệ để hình thành tập đoàn tài chính ngân hàng trên cơ sở tất cả giao dịch về tiền tệ, dịch vụ ngân hàng, quản trị rủi ro được tập trung về Hội sở chính thông qua các trung tâm. Trong tương lai, các đơn vị kinh doanh chỉ đóng vai trò là nơi tiếp xúc khách hàng, tiếp nhận nhu cầu khách hàng và đưa về trung tâm xử lý. Vì vậy, các thao tác nghiệp vụ tại đơn vị kinh doanh sẽ bị hạn chế dần, làm hạn chế trình độ nghiệp vụ của các nhân viên ngân hàng, hạn chế kinh nghiệm thực tiễn,

chuyên môn, lãng phí nguồn nhân lực chất lượng đã có kinh nghiệm lâu năm trong công tác nguồn vốn tại các đơn vị kinh doanh.

➢ Chi phí ứng dụng cao: Để áp dụng cơ chế quản lý vốn tập trung, phải được triển khai đồng bộ đến tất cả các đơn vị kinh doanh trong hệ thống. Đối với các ngân hàng có mạng lưới Đơn vị kinh doanh rộng lớn, việc đầu tư cho phát triển công nghệ ứng dụng cơ chế quản lý vốn tập trung đòi hỏi phải có tiềm lực vốn rất lớn.

➢ Tính nhạy bén, bám sát thị trường để điều chỉnh chính sách kịp thời giảm sút, vì tất cả các hoạt động của các đơn vị kinh doanh cần được Hội sở chính đánh giá trước khi quyết định chính sách hoạt động áp dụng cho hệ thống. Xuất hiện tình trạng bất cân xứng thông tin giữa nhà quản lý là Hội sở chính và đơn vị tiếp nhận thông tin là Đơn vị kinh doanh.

➢ Các đơn vị kinh doanh là đơn vị kinh doanh thuần túy, tách bạch các hoạt động nguồn vốn - sử dụng vốn ra khỏi tổng hòa lợi ích do khách hàng mang lại. Thiếu tính chủ động trong chính sách huy động vốn - cho vay, chưa kịp thời linh hoạt trong điều chỉnh cơ cấu kỳ hạn nguồn vốn - sử dụng vốn ngay tại đơn vị kinh doanh.

Tài liệu tham khảo:

TS. Nghiêm Văn Bảy (2012), Giáo trình Quản trị dịch vụ khác của ngân hàng thương mại, Nhà xuất bản Tài chính.

Võ Thị Kim Ngân (2008), Hoàn thiện cơ chế quản lý vốn tập trung tại Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam. Luận văn Thạc sĩ. Đại học Kinh tế TP.HCM.

Thư giãn:

ANH NÔNG DÂN VÀ CON LỢN

Anh nông dân đứng trong vườn cùng đàn lợn của mình tay ôm một con lợn to, nâng lên cho nó ăn táo trên cây, rồi lại làm như thế với con thứ hai, thứ ba…

Thấy lạ , một người qua đường lại gần anh chàng và hỏi:

- Tại sao anh không rung cây cho táo rơi xuống để lợn ăn, như thế có phải đỡ tốn thời gian không?

Người nông dân ngạc nhiên:

- Thời gian à ? Thời gian có ý nghĩa gì với một con lợn chứ?

Một số giải pháp ngăn hàng nhái, hàng giả trên thị trường thương mại điện tử tại Việt Nam

Vũ Thị Thu Hoài - CQ56/09.01

Thương mại điện tử (TMĐT) là hình thức kinh doanh mới, là mảnh đất màu mỡ dành cho các doanh nghiệp. Thị trường TMĐT bao gồm: bán lẻ trực tuyến, du lịch trực tuyến, tiếp thị trực tuyến, giải trí trực tuyến, mua bán trực tuyến các dịch vụ và sản phẩm số hóa khác. Nó không giới hạn về không gian, thời gian và đang dần chi phối thế giới nhờ chiếm lĩnh thị trường bởi lợi thế của internet. Tại Việt Nam, TMĐT đang là miền đất hứa của các doanh nghiệp khi ngày càng nhiều cái tên gia nhập vào các kênh bán hàng online như: Shopee, Lazada, Tiki, Sendo,… Tuy nhiên, trước sự phát triển nhanh chóng và mức độ cạnh tranh gay gắt giữa các kênh bán hàng này thì các quy định về quản lý vẫn còn rất nhiều kẽ hở, chưa phù hợp với thực tế phát triển của loại hình kinh doanh này.

1. Tiềm năng phát triển của thị trường TMĐT tại Việt Nam

Theo báo cáo của Nielsen, một công ty nghiên cứu thị trường và quảng bá toàn cầu đã chỉ ra có tới 98% người truy cập internet tại Việt Nam đã mua hàng trực tuyến trong năm 2018.

Mới đây Iprice Insights (đơn vị nghiên cứu thị trường của iPrice - cổng thương mại điện tử 7 thị trường Đông Nam Á) đã đưa ra số liệu cũng như bảng xếp hạng top 50 doanh nghiệp TMĐT tại Việt Nam. Bảng xếp hạng này dựa trên lượt truy cập trung bình theo quý, xếp hạng ứng dụng di động và số người theo dõi trên mạng xã hội.

Điều đáng nói ở đây là nếu như trong ba tháng đầu năm 2019 top 5 của thương mại điện tử bao gồm Shopee, Tiki, Lazada, Thế giới di động và Sendo thì quý II/2019 thứ tự có sự thay đổi ở hai vị trí thứ 4 và thứ 5 khi Sendo vượt lên trước Thế giới di động. Điều này cho thấy mức độ cạnh tranh khá cao giữa các doanh nghiệp ở thị trường này.

Không chỉ ghi dấu ấn trong nước, TMĐT Việt Nam còn được đánh giá là thị trường lớn thứ 2 Đông Nam Á. Đây có thể coi là một trong những bước tiến lớn của nền kinh tế nước ta trong năm 2019. Báo cáo xếp hạng 10 trang TMĐT có lượng truy cập cao nhất khu vực Đông Nam Á 2018 của iPrice cho thấy có đến 5 trong số đó là các công ty hiện đang có mặt tại Việt Nam là Shopee, Lazada, Tiki, Thế giới di động, Sendo

được bình chọn. Như thế, trừ hai tập đoàn đa quốc gia là Lazada và Shopee, Việt Nam đã có ba đơn vị nội góp tên trong bảng xếp hạng này, vượt cả tập đoàn JD của Trung Quốc hiện có mặt ở Indonesia và Thái Lan. Theo Google & Temasek, nền kinh tế Internet tại Đông Nam Á năm 2018 đạt giá trị 72 tỷ USD. Trong đó, TMĐT chiếm tỷ trọng lớn, với 23 tỷ USD và dự đoán sẽ đạt quy mô 100 tỷ USD vào năm 2025. Những con số nêu trên cho thấy nhu cầu mua sắm trực tuyến của người tiêu dùng hiện đang rất cao và sẽ còn tăng thêm cấp số nhân trong các năm tới nhất là Việt Nam đang trong quá trình phát triển nền kinh tế số. Đây chính là môi trường lí tưởng cho các doanh nghiệp sở hữu sàn TMĐT và môi trường này ngày càng có tính cạnh tranh gay gắt hơn.

Nếu như trước đây mọi người thường có thói quen mua sắm theo cách truyền thống, nhưng khi số lượng người dùng mạng xã hội ngày càng tăng thì thói quen ấy đã thay đổi dần dần chuyển sang mua sắm trên các kênh TMĐT. Thị trường mua sắm trực tuyến ở Việt Nam đang ngày càng sôi động hơn và dần trở thành xu hướng tiêu dùng mới nhất là trong giới trẻ. Theo hệ thống nghiên cứu thị trường Statisa, Việt Nam hiện có 51,1 triệu người mua sắm online, kinh doanh trực tuyến kỳ vọng thu về 2,7 tỉ USD, tương đương tăng trưởng 19,9% trong 2019. Theo Báo cáo Chỉ số thương mại điện tử Việt Nam 2018, tăng trưởng TMĐT Việt Nam năm vừa qua đạt trên 30%, quy mô thị trường này đạt 7,8 tỷ USD.

2. Hàng nhái, hàng giả trên các kênh TMĐT ở Việt Nam hiện nay

Bên cạnh những lợi thế đem lại thì tình trạng lợi dụng các kênh TMĐT để kinh doanh hàng giả hàng nhái cũng đang diễn ra hết sức tinh vi, gây nhiều tổn thất đối với người tiêu dùng và chính uy tín của các sàn TMĐT ở Việt Nam. Vấn nạn hàng nhái, hàng kém chất lượng, giả mạo xuất xứ không chỉ hoành hành từ rất lâu trên thị trường truyền thống mà còn xâm lấn mạnh mẽ sang thị trường online. Điều đó khiến người tiêu dùng mất dần niềm tin vào các sàn thương mại điện tử và gây khó khăn cho cơ quan Nhà nước.

Theo số liệu thống kê của Cục TMĐT và Kinh tế số (Bộ Công Thương) cho hay, chỉ riêng trong năm 2018, có đến 35.943 sản phẩm vi phạm về nhãn mác, xuất xứ, chất lượng, hàng giả, hàng nhái bị gỡ bỏ tại các sàn TMĐT; trên 3.000 tài khoản bán hàng bị khóa, trong đó có 2.800 trường hợp được phản ánh từ người tiêu dùng. Nếu như năm 2015 tổng mức xử phạt vi phạm hành chính trong thương mại điện tử chỉ là 3,5 tỷ đồng, thì đến năm 2018 trước sự bùng nổ của công nghệ số, số tiền xử phạt tăng lên gấp đôi là 7 tỷ. Lĩnh vực vi phạm chiếm số nhiều là vận chuyển hàng hóa qua biên giới trái phép, gian lận tên hàng, xuất xứ hàng hóa qua cửa khẩu hải quan và trong lĩnh vực TMĐT.

Để tìm một món đồ của những hãng có thương hiệu nổi tiếng như Gucci, Chanel, Zara, H&M,… không khó, chỉ cần gõ tên món hàng cần tìm trên mạng là hàng loạt các trang web hiện ra với đủ thứ thập cẩm "hàng hiệu". Giá cả cũng được rao với hàng chục triệu đến vài trăm ngàn đều có. Điển hình như trang "Vatgia online", đồng hồ

thương hiệu nổi tiếng Rolex được rao với giá chỉ hơn 500.000 đồng. Tương tự những hãng đồng hồ khác như Movado, Tissot… cũng chỉ có vài trăm nghìn đến hơn 1 triệu đồng/sản phẩm… Điều này không chỉ gây ra tổn thất rất lớn cho các nhãn hàng nổi tiếng mà còn đánh mất lòng tin của người tiêu dùng.

Không chỉ những nhãn hiệu nổi tiếng đã có thương hiệu mạnh trên thế giới bị nhái trên các trang TMĐT, nhãn hiệu "Made in Vietnam" cũng bị giả tràn lan. Nhiều nhất phải kể đến các sản phẩm may mặc trên các trang mạng với xuất xứ "Made in Vietnam" với vô vàn các mức giá khác nhau. Tuy nhiên, sản phẩm khi đến tay của người tiêu dùng thường khác xa với hình ảnh quảng cáo trên các shop online. Điều này cho thấy sàn TMĐT đang bị lợi dụng, đánh lừa người tiêu dùng để trục lợi.

Không phủ nhận TMĐT Việt Nam phát triển mạnh một phần nhờ vào sự phát triển của các sàn TMĐT cũng như vai trò của các sàn trong việc kết nối người bán - người mua. Tuy nhiên, với những "con sâu làm rầu nồi canh", cũng là một yếu tố không nhỏ kìm hãm sự phát triển của TMĐT.

3. Nguyên nhân xuất hiện hàng nhái, hàng giả trên thị trường TMĐT ở Việt Nam

Về phía Nhà nước, do chế tài hiện nay đang quá nhẹ tay chưa phù hợp với thực tế, trong khi thu được lợi nhuận lại lớn nên các cơ quan chức năng vẫn chưa có những hướng giải quyết thỏa đáng. Vốn dĩ hàng giả, hàng nhái vi phạm sở hữu trí tuệ vẫn dễ dàng xâm lấn cả thị trường truyền thống lẫn TMĐT là bởi phần lớn các vụ việc vẫn chỉ dừng lại ở xử phạt hành chính. Chỉ có một tỉ lệ rất nhỏ không đáng kể là xử lí qua tòa án. Điều này cho thấy khuôn khổ pháp luật trong xử lí vi phạm hàng giả còn quá nhẹ, chế tài chưa đủ sức răn đe.

Về phía các doanh nghiệp, công nghệ làm hàng giả cũng ngày càng tinh vi nên rất khó để phân biệt với hàng thật, nhất là khi người mua không xem hàng trực tiếp. Thủ đoạn khá phổ biến là nhiều đối tượng chỉ tiếp nhận đặt online, không có cửa hàng hoặc phân tán hàng hóa nhiều nơi, giao hàng với số lượng dè dặt, nhỏ lẻ; bán hàng qua cộng tác viên trung gian, khó xác minh đối tượng bán. Đôi khi chính những chủ các sàn TMĐT không biết rõ nguồn gốc hàng hóa đang kinh doanh và quản lí. Hiện nay thực trạng các website và mạng xã hội dễ dàng được tạo ra và đóng lại trong thời gian nhanh chóng nên khó kiểm soát, khiến cho nhiều đối tượng tìm cách lợi dụng và làm cho cơ quan quản lí theo dõi, điều tra rất khó khăn…

Về phía người tiêu dùng, với tâm lí ham của rẻ và không tìm hiểu kĩ nguồn gốc xuất xứ mặt hàng mình cần mua nên người tiêu dùng thường dễ bị mua phải hàng nhái hàng giả trên thị trường TMĐT

4. Một số giải pháp ngăn chặn việc nạn hàng giả, hàng nhái trên các sàn TMĐT

Về phía Nhà nước

Thứ nhất, nhằm hạn chế tình trạng hàng giả, hàng nhái qua các kênh TMĐT Bộ Công Thương cần tăng cường hợp tác với Bộ Công an, cơ quan công an các địa phương

và các cơ quan liên quan đẩy mạnh hơn nữa cuộc chiến chống hàng giả, hàng không rõ nguồn gốc xuất xứ và xâm phạm quyền sở hữu trí tuệ trên môi trường internet.

Thứ hai, các cơ quan chức năng cũng cần thường xuyên rà soát, kiểm soát các website TMĐT để có biện pháp xử lí, xử phạt hoặc khởi tố đối với các doanh nghiệp vi phạm các quy định về TMĐT. Tiếp tục nghiên cứu đề xuất việc sửa đổi, bổ sung để gia tăng các mức xử phạt đối với các hành vi vi phạm này.

Thứ ba, cơ quan Thuế cần bổ sung hoàn thiện các quy định pháp luật về thuế đối với giao dịch điện tử nhằm giúp cho việc kê khai nộp thuế được thuận tiện. Đồng thời, tăng cường khả năng kiểm soát và ngăn ngừa các hành vi trốn thuế của các tổ chức, cá nhân có thu nhập từ hoạt động TMĐT.

Về phía các doanh nghiệp

Thứ nhất, cần nhận thức được việc cung cấp các sản phẩm có nguồn gốc, chính hãng cho người mua và tránh vi phạm các quy định của pháp luật.

Thứ hai, bản thân mỗi doanh nghiệp phải xác lập quyền sở hữu trí tuệ đối với việc đăng kí nhãn hiệu hay kiểu dáng công nghiệp, sáng chế và một điều rất quan trọng là DN phải có quy chế bảo mật những tài sản trí tuệ, những bí mật, bí quyết kinh doanh nhằm hạn chế tối đa các hành vi xâm phạm sở hữu trí tuệ.

Thứ ba, các doanh nghiệp cũng cần thể hiện rõ hơn các cam kết bán hàng hóa đảm bảo chất lượng, nguồn gốc, xuất xứ rõ ràng. Không tiếp tay cho đối tượng lợi dụng TMĐT để kinh doanh hàng giả, chủ động bảo vệ quyền lợi, uy tín của mình.

Về phía người tiêu dùng

Thứ nhất, phải lựa chọn mua hàng ở những trang TMĐT uy tín, được nhiều người tin cậy.

Thứ hai, cần kiểm tra kỹ thông tin, tình trạng, chất lượng, nguồn gốc xuất xứ hàng hóa so với các quảng cáo.

Thứ ba, cần nâng cao ý thức trách nhiệm cộng đồng, không tiếp tay tiêu thụ hàng giả, hàng không rõ nguồn gốc xuất xứ khi tham gia mua sắm trực tuyến.

Như vậy, việc kinh doanh trên các kênh TMĐT đang trên đà phát triển mạnh mẽ và có tính cạnh tranh cao trên thị trường TMĐT. Cùng với đó việc hàng giả, hàng nhái đang ngày càng lan rộng. Vì thế trách nhiệm lớn thuộc về phía Nhà nước, doanh nghiệp và chính sự nhận thức của người tiêu dùng.

Tài liệu tham khảo:

http://tapchitaichinh.vn/tai-chinh-gia-dinh/san-thuong-mai-dien-tu-hay-vi-nguoi-tieu-dung-307851.html

http://tapchitaichinh.vn/tai-chinh-gia-dinh/thuong-mai-dien-tu-dang-bi-loi-dung-de-ban-hang-gia-304217.html

Cơ hội và thách thức cho ngành logistics Việt Nam khi tham gia EVFTA

Lê Thu Huyền - CQ54/05/01

Ngành logistics Việt Nam được hình thành trên cơ sở của nhiều lĩnh vực. Nếu tính từ ngày thành lập Hiệp hội Giao nhận kho vận Việt Nam (tiền thân của Hiệp hội Doanh nghiệp dịch vụ Logistics Việt Nam - VLA) thì đến nay ngành logistics Việt Nam đã được gần 26 năm.

Ở góc độ kinh tế dịch vụ thì logistics là công việc "hậu cần", "giao nhận hàng hóa" đã đóng góp 1 phần không nhỏ vào sự thành công của nền kinh tế nước nhà đặc biệt là từ sau khi Việt Nam gia nhập WTO năm 2007. Logistics đã được chú trọng dầu tư hơn với sự phát triển về hạ tầng giao thông. Cụ thể, theo báo cáo chuyên ngành logistics của Bộ Công Thương, đến cuối năm 2017, cả nước đã có 146 tuyến đường quốc lộ chính; 3.161 km đường sắt; 44 cảng biển; 42 tuyến luồng hàng hải công cộng vào cảng quốc gia và 10 luồng vào cảng chuyên dùng có khả năng tiếp nhận tàu hàng rời đến 200.000 DWT; 21 cảng hàng không đang khai thác. Lượng hàng hóa luân chuyển ngày càng tăng.

Theo Hiệp hội Doanh nghiệp dịch vụ Logistics Việt Nam (VLA), tốc độ phát triển của ngành logistics tại Việt Nam những năm gần đây đạt khoảng 14% - 16%, có quy mô khoảng 40 - 42 tỷ USD/năm. Bên cạnh đó, Báo cáo của World Bank về Chỉ số hoạt động logistics (LPI), công bố ngày 24 tháng 7 năm 2018, Việt Nam đứng thứ 39/160 nước tham gia nghiên cứu, tăng 25 bậc so với năm 2016 và vươn lên đứng thứ 3 trong các nước ASEAN. Việt Nam cũng là nước có xếp hạng ở tốp đầu trong các thị trường mới nổi.

Mặc dù cả nước có khoảng 3.000 doanh nghiệp dịch vụ logistics hoạt động trong lĩnh vực vận tải đường bộ, đường sắt, đường hàng không đến giao nhận kho bãi, nhưng quy mô của các doanh nghiệp này vẫn còn nhỏ. Hiện nay có tới 90% doanh nghiệp đăng ký vốn dưới 10 tỷ đồng, 5% có mức vốn từ 10 đến 20 tỷ đồng, còn lại 5% có mức vốn từ 20 tỷ đồng trở lên. Đáng quan tâm hơn nữa là doanh nghiệp Việt chỉ chiếm 20-30% thị phần, còn lại là của 25 doanh nghiệp logistics của các tập toàn đa quốc gia đang hoạt động tại nước ta chiếm tới 70-80%.

Ngày 30/6/2019, tại Thủ đô Hà Nội, Việt Nam và Liên minh châu Âu (EU) đã chính thức ký kết Hiệp định Thương mại tự do (EVFTA). Theo Bộ Công Thương, Việt Nam nhận được mức cam kết cao nhất từ EVFTA so với các đối tác có thể mang lại trong các hiệp định FTA đã được ký kết.

Hiệp định thương mại tự do giữa Việt Nam và Liên minh châu Âu (EVFTA) là một Hiệp ước thương mại giữa Việt Nam và EU. 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. Đây là một hiệp định toàn diện, chất lượng cao, cân bằng về lợi ích cho cả Việt Nam và EU.

Hợp tác với Liên minh châu Âu đang mở ra chân trời mới cho Việt Nam

Thứ nhất, tác động của EVFTA đối với triển vọng phát triển ngành logistics được thể hiện từ cam kết mở cửa thị trường của Việt Nam và EU trong lĩnh vực dịch vụ vận tải và phục vụ vận tải. Các doanh nghiệp Việt Nam sẽ có nhiều cơ hội đầu tư và được đầu tư khi được tiếp cận nhiều hơn các doanh nghiệp trong và ngoài nước muốn xuất - nhập khẩu hàng cho thị trường cả hai bên.

Thứ hai, cơ hội thu hút đầu tư từ châu Âu, tận dụng kinh nghiệm, kỹ năng quản trị, nguồn vốn, mạng lưới sẵn có của đối tác khi liên doanh với đối tác EU. Đây chắc chắn là một nguồn đầu tư lớn cả về kinh phí và công nghệ giúp ta thực hiện được nhiều dự án đổi mới trong ngành, phát huy những thế mạnh còn đang dang dở.

Thêm vào đó, EVFTA cam kết loại bỏ thuế quan cho Việt Nam, sẽ làm giá cả của phương tiện vận tải, máy móc, thiết bị, công nghệ phục vụ hoạt động nhập khẩu từ 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%. Lợi ích này đặc biệt có ý nghĩa khi EU liên tục là một trong hai thị trường xuất khẩu lớn nhất của nước ta hiện nay. Các doanh nghiệp sẽ tiết kiệm được một phần chi phí không nhỏ, cùng với đó là được sở hữu những sản phẩm tiên tiến làm tăng chất lượng và giảm thời gian phục vụ vận tải. Thời gian còn được rút ngắn thêm khi Việt Nam cam kết về thể chế giúp cho thủ tục xuất nhập khẩu hàng hóa trở nên dễ dàng, nhanh chóng; tăng cường chất lượng cơ sở hạ tầng; tạo thuận lợi cho phát triển thương mại.

Kế đến, Công ty chứng khoán Bảo Việt cho biết, hiệp định EVFTA mở ra cả cơ hội bằng việc hiệp định này có hiệu lực sẽ giúp cho tăng trưởng GDP tăng thêm 0,48% điểm. Các ngành như dệt may và giày dép là ngành được hưởng lợi nhiều nhất với tăng trưởng xuất khẩu đến năm 2035 đạt thêm 13,49 tỷ EUR. Tiếp theo là xuất khẩu các loại thực phẩm và dịch vụ kinh doanh, được dự kiến sẽ tăng thêm 794 triệu EUR và 543 triệu EUR.

Cuối cùng là việc Việt Nam liên đới có cơ hội tiếp cận thị trường dịch vụ logistics các nước thành viên EU (đặc biệt là dịch vụ vận tải biển và dịch vụ hàng không quốc tế) khiến lượng hàng hóa xuất nhập khẩu giữa Việt Nam và Liên minh châu Âu gia tăng. Từ đó làm tăng nguồn cầu lớn đối với hoạt động logistics, là cơ hội gia tăng quy mô thị trường ngành logistics Việt Nam.

Thách thức sẽ phải đối mặt trong thời gian tới

Trước hết, vì là phát triển ngành logistics trong một đất nước đang phát triển nên quy mô doanh nghiệp thương mại logistics còn nhỏ, chưa sáng tạo trong phát triển, hạ tầng dịch vụ hạn chế nên khó có thể thâm nhập vào hệ thống phân phối và

chuỗi cung ứng Liên minh châu Âu khiến doanh nghiệp Việt thua thiệt, không chi phối được thị trường.

"Cơ sở hạ tầng logistics Việt Nam chưa đáp ứng tốt các yêu cầu hoạt động kinh doanh, lưu thông và phân phối các sản phẩm dịch vụ, nhất là trong điều kiện hội nhập và phát triển. Điều này làm ảnh hưởng không những trực tiếp tới phân phối, lưu thông sản phẩm, hiệu quả kinh doanh mà còn ảnh hưởng đến khả năng cạnh tranh của hàng hóa Việt Nam trên các thị trường và cả chất lượng tăng trưởng hiện nay" - GS.TS. Nguyễn Đình Đào - Đại học Kinh tế quốc dân đưa ra quan điểm.

Tiếp theo, một thách thức không nhỏ đó là tăng tính cạnh tranh trong một số khía cạnh dịch vụ logistics. Các nhà cung cấp dịch vụ EU vốn rất mạnh trong lĩnh vực logistics, với các công ty đa quốc gia, các đội tàu lớn hiện đại, chiếm thị phần đáng kể trên thị trường logistics thế giới. Trong khi các doanh nghiệp logistics Việt Nam còn hạn chế cả về chất lượng dịch vụ và các ràng buộc pháp lý gián tiếp. Khi đi vào thị trường Việt Nam đầu tư thì các tập đoàn, doanh nghiệp tới từ EU sẽ vượt mặt những doanh nghiệp nhỏ và vừa còn đang trên đà phấn đấu của nước ta, làm cho họ mất đi nhiều cơ hội thu được lợi nhuận cho chính họ cũng như cho Việt Nam.

Thứ ba, khi đồng ý ký hết Hiệp định tức là Việt Nam phải tuân thủ "luật chơi" quốc tế. Nếu so sánh với Hiệp định thương mại tự do ký kết với Nga năm 2016 thì EVFTA có yêu cầu nghiêm ngặt hơn, đòi hỏi Việt Nam phải mở rộng tất cả các cánh cửa. Những tranh chấp giữa các chủ thể kinh doanh sẽ phải đưa ra tại tòa án trọng tài đặc biệt chứ không được xét theo luật của nước sở tại. Nói cách khác, Việt Nam sẽ bị áp đặt theo nguyên tắc của luật pháp quốc tế, vốn không phải lúc nào cũng phù hợp với thể chế và pháp luật nước ta.

Không thể không nhắc đến cho tới nay, kim ngạch thương mại của EU với Việt Nam mới chỉ là 42 tỉ USD, với mức độ tăng trưởng 17% năm 2018, trong bối cảnh khủng hoảng nợ công của EU vẫn chưa có hồi kết, nguy cơ bất ổn của Liên minh này vẫn tiềm ẩn. Những bất ổn của EU sẽ mang lại nguồn đầu tư, dòng xuất nhập khẩu không ổn định, nhiều điểm quan ngại cho thị trường đang phát triển ở Việt Nam.

Cuối cùng, để hưởng tợi từ EU, đòi hỏi doanh nghiệp Việt Nam phải nâng cao sản phẩm của mình cho phù hợp với quy chuẩn gắt gao tại Liên minh châu Âu. Đồng nghĩa với việc tạo ra áp lực, khó khăn, là rào cản cho các doanh nghiệp cũng như một số sản phẩm còn đang yếu kém phải loay hoay trở mình như thế nào cho hợp lý. Vì vậy Việt Nam nói chung, các doanh nghiệp xuất nhập khẩu nói riêng, phải có một chiến lược dài hơi, hợp lý mới có thể tiến xa và mở rộng thị trường tại trời Tây.

Tài liệu tham khảo:

Báo Đảng cộng sản Việt Nam - EVFTA: Cơ hội và thách thức - Nguyễn Nhâm - 28/06/2019.

Tạp chí tài chính - Logistics Việt Nam làm thế nào để hưởng lợi từ EVFTA? - Văn Toàn - 26/07/2019.

Bộ Giao thông vận tải - Logistics Việt Nam nhìn lại để bước tới - Vinalines - 26/11/2018.

Nguồn nhân lực - Bài toán khó của ngành logistic Việt Nam hiện nay

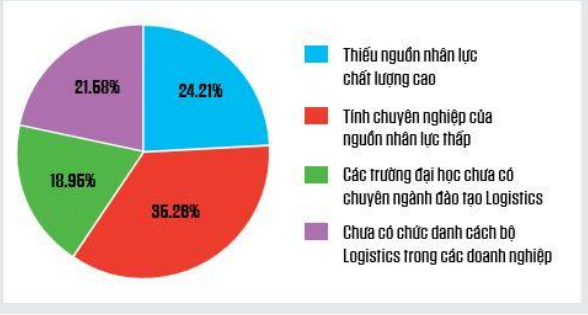
Nguyễn Thảo Linh - CQ54/05.01

Cùng với sự phát triển mạnh mẽ của khoa học công nghệ và xu hướng toàn cầu hóa, các hoạt động logistics ngày càng giữ vai trò quan trọng đối với năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp trong ngành sản xuất, dịch vụ nói riêng và toàn bộ nền kinh tế nói chung. Sau đây là khái quát về thực trạng nguồn nhân lực trong ngành dịch vụ logistics tại Việt Nam, phân tích nguyên nhân của những hạn chế và nêu lên một gợi ý để phát triển nhân lực cho ngành dịch vụ này trong thời gian tới.

Thực trạng nguồn nhân lực ngành logistics Việt Nam hiện nay

Thứ nhất, về số lượng: Chưa đáp ứng đủ nhu cầu phát triển:

HÌNH 1. KẾT QUẢ KHẢO SÁT VỀ NHỮNG HẠN CHẾ NGUỒN NHÂN LỰC NGÀNH LOGISTICS VIỆT NAM



Hiện nay, quy mô về nhân lực của các doanh nghiệp logistics trong nước vô cùng đáng e ngại. Hơn 30.000 doanh nghiệp đang hoạt động trong lĩnh vực logistic trên cả nước nước, nhưng có đến 32,4% doanh nghiệp có dưới 50 nhân viên, khoảng 18,9% doanh nghiệp có từ 50-100 lao động, chỉ 10,8% doanh nghiệp có từ 1.000 lao động trở lên. Sơ bộ tính đến năm 2030, nhu cầu nhân lực của ngành logistics Việt Nam sẽ tăng lên đến 2,2 triệu lao động, số nhân sự hiện tại chỉ đáp ứng được 10% nhu cầu nhân lực toàn ngành, biến vấn đề này trở thành một trong những khó khăn hàng đầu của doanh nghiệp logistics Việt Nam. Tiềm năng phát triển là điều không thể phủ nhận nhưng vấn đề nhân lực lại là câu chuyện khó của ngành logistics Việt Nam.

Thứ hai, về chất lượng: Khan hiếm nguồn nhân lực có trình độ cao.

Theo Viện Nghiên cứu phát triển TP. Hồ Chí Minh, tính đến năm 2017 thì VN có đến 53,3% DN được khảo sát là thiếu đội ngũ nhân viên có trình độ chuyên môn và

kiến thức về logistics, chỉ có một tỷ lệ rất nhỏ 16,7% các DN hài lòng về trình độ chuyên môn của nhân viên, có tới 30% DN phải đào tạo lại nhân viên sau tuyển dụng.

HÌNH 2. KẾT QUẢ KHẢO SÁT
VỀ CHẤT LƯỢNG NHÂN LỰC LOGISTICS TẠI VIỆT NAM

Nguồn: Viện Nghiên cứu phát triển TP.HCM

Kết quả điều tra của Viện Nghiên cứu và phát triển của trường Đại học Kinh tế quốc dân, *tính đến thời điểm hiện tại* có tới 80,26% nhân lực trong các DN logistics được đào tạo thông qua các công việc hàng ngày; 23,6% lao động tham gia các khóa đào tạo trong nước; 6,9% thuê các chuyên gia nước ngoài đào tạo và tham gia các khóa đào tạo ở nước ngoài là 3,9%. Có đến 80,26% nhân lực ngành logistics được đào tạo chuyên môn không chính thống thông qua việc trực tiếp thực hiện công việc hàng ngày.

Bên cạnh đó, nguồn nhân lực logistics thay vì được đào tạo từ các trường đại học, các học viện chuyên về logistics, đa phần lại được đào tạo từ nhiều nguồn khác nhau. Nhiều cán bộ quản lý được đào tạo và tái đào tạo và chủ yếu tích lũy kiến thức từ kinh nghiệm kinh doanh từ các chuyên ngành đào tạo khác chuyển sang, do vậy thiếu bài bản và chất lượng, hiệu quả công việc gặp nhiều ảnh hưởng.

Lực lượng lao động trực tiếp như bốc vác, xếp dỡ, lái xe, kiểm đếm hàng kho bãi thì đa số có trình độ học vấn thấp, chưa được đào tạo tác phong làm việc chuyên nghiệp, thiếu chứng chỉ nghề logistics.

Nguyên nhân dẫn tới tình trạng nguồn nhân lực vừa thiếu hụt về số lượng lẫn chất lượng

Thứ nhất, do một thời gian dài chúng ta không quan tâm đến đào tạo đội ngũ lao động có tính đặc thù này, thiếu đi chính sách phát triển nguồn nhân lực logistics, thậm chí không có chức danh cho đội ngũ lao động này, số liệu báo cáo thống kê cũng không có dẫn đến rất nhiều số liệu khác nhau về nguồn nhân lực logistics.

Thứ hai, các trường dạy nghề thường gặp thách thức trong việc đáp ứng trình độ kỹ năng của sinh viên tốt nghiệp so với nhu cầu thực tế của doanh nghiệp, dẫn tới tình trạng thiếu hụt kỹ năng trong thị trường lao động. Do đó, sinh viên tốt nghiệp được sắp xếp vào những vị trí tay nghề thấp với mức lương khiêm tốn, trong khi các nhà tuyển dụng lại phải đầu tư đào tạo lại nhân viên.

Thứ ba, về phía người lao động, do thiếu thông tin về định hướng và phát triển ngành nghề, người lao động ngay từ khi lựa chọn ngành nghề đào tạo không hướng tới một công việc cụ thể nên thường thiếu các kỹ năng cần thiết khi tốt nghiệp. Dẫn tới người lao động thiếu sự chủ động trong việc tìm hiểu nhu cầu tuyển dụng và tiếp cận các DN logistics. Thiếu sự gắn kết và chia sẻ kinh nghiệm giữa các sinh viên với những người có kinh nghiệm đang làm việc tại các DN logistics.

Cơ hội nào cho nhân lực ngành logistic?

Thứ nhất, ngành quản trị logistic là xu hướng phát triển cần nhiều nhân lực trong những năm tới.

Người học ngành này có thể làm việc tại các doanh nghiệp thuộc nhiều ngành với nhiệm vụ quản trị chiến lược kinh doanh, hoạch định chính sách vận tải, thiết kế chuỗi vận tải hiệu quả, thực hiện nghiệp vụ kinh doanh quốc tế, phân tích và lập kế hoạch sản xuất kinh doanh

Theo Hiệp hội Các doanh nghiệp Logistics Việt Nam (VLA), chỉ tính riêng nguồn nhân lực cho các công ty cung cấp dịch vụ logistics (không bao gồm các công ty vận tải thủy, bộ, biển, hàng không, chuyển phát nhanh, cảng thuần túy) từ nay tới năm 2030 sẽ cần đào tạo mới và bài bản 250.000 nhân sự. Và nếu tính thêm các công ty vận tải, và các công ty sử dụng dịch vụ logistics thì trong vòng 15 năm tới, Việt Nam cần đào tạo 717.500 nhân sự logistics các cấp.

Thứ hai, mức lương rất cạnh tranh so với các ngành khác.

Theo báo cáo lương 2016 của Jobstreet - Một trong những mạng việc làm trực tuyến lớn nhất tại châu Á, mức lương khởi điểm đối với ngành Quản lý Chuỗi cung ứng & Logistics dao động từ 5 - 9 triệu/tháng. Mức lương tăng dần theo số kinh nghiệm, kỹ năng được tích luỹ. Với vị trí cấp cao và trưởng nhóm, mức lương trung bình tăng lên từ 15 - 23 triệu/tháng. Song, cũng không thiếu những công ty sẵn sàng trả cho vị trí này từ 80 - 100 triệu/tháng. Đây là một mức lương cao đối với mặt bằng chung các ngành dịch vụ tại Việt Nam.

Với sự phát triển và không ngừng thay đổi trong ngành logistics, cơ hội việc làm luôn rộng mở đối với các bạn sinh viên giỏi tiếng Anh và nắm vững kiến thức về ngành, bởi đây là lĩnh vực mang tính toàn cầu hóa cao.

Như vậy để cải thiện được thực trạng về nhân lực ngành logistic ở Việt Nam thì chúng ta cần những giải pháp như thế nào?

Thứ nhất, Chính phủ cần có một định hướng rõ ràng hơn cho sự phát triển của khu vực dịch vụ logistics. Trước hết cần xem xét đã hội tụ đủ các yếu tố để gọi khu vực dịch vụ logistics là một "ngành" độc lập hay chưa và liệu có nên phát triển thành một ngành độc lập hay không? Từ đó, có các định hướng thích hợp cho khu vực dịch vụ này trong đó có kế hoạch phát triển nguồn nhân lực; Bổ sung thêm các văn bản dưới luật nhằm hiện thực hóa khái niệm dịch vụ logistics trong Bộ Luật Thương mại.

Thứ hai, cần tiếp tục phát huy vai trò của các chương trình đào tạo trung và ngắn hạn được thực hiện bởi các viện, trung tâm, hiệp hội và các công ty đào tạo. Động viên

các tổ chức này có kế hoạch hợp tác đào tạo với các chuyên gia hoặc tổ chức nước ngoài tại các quốc gia có dịch vụ logistics phát triển mạnh và hiệu quả

Các khóa học ngắn hạn này nên tập trung vào các mảng nghiệp vụ hoặc tác nghiệp chuyên biệt phục vụ cho một nhiệm vụ cụ thể của công việc, hoặc đào tạo kiến thức tổng thể hoặc nâng cao cho các cán bộ quản lý cấp trung và cấp cao.

Các khóa học nghiệp vụ là các khóa có thể giúp học viên ứng dụng kiến thức ngay vào công việc đang đảm nhiệm cũng như giới thiệu tác phong làm việc có kỷ luật và tính hợp tác cao của logistics. Do vậy, các khóa học này có vai trò quan trọng trong quá trình bổ sung nhanh nguồn nhân lực cho khu vực dịch vụ logistics.

Các khóa học nâng cao giúp cán bộ quản lý có cái nhìn tổng quan toàn diện về chuỗi dịch vụ mà DN mình đang/hoặc mong muốn cung cấp, từ đó có các biện pháp nâng cao chất lượng dịch vụ của DN. Các hiệp hội có trách nhiệm tìm kiếm các nguồn kinh phí đào tạo thường xuyên, thu hút các đối tác nước ngoài tham gia đào tạo cho nhân viên của các công ty dịch vụ logistics Việt Nam nhằm đẩy nhanh số lượng nhân viên được đào tạo.

Thứ ba, các công ty, DN cần có kế hoạch nguồn lực cụ thể bắt đầu từ khâu xây dựng kế hoạch, cử người đi tham quan, học hỏi ở nước ngoài, có chính sách đãi ngộ tốt và xứng đáng với các nhân viên giỏi chuyên môn, kỹ thuật. Nên xây dựng kế hoạch tuyển dụng sớm và định kỳ nhằm tuyển dụng được người có năng lực.

Đào tạo và tái đào tạo nguồn lực hiện có, thu hút lao động có trình độ chuyên ngành liên quan, am tường ngoại ngữ, có kiến thức địa lý, ngoại thương, cập nhật thường xuyên kỹ thuật mới trong nghiệp vụ giao nhận vận tải quốc tế.

Thứ tư, muốn có nguồn nhân lực giỏi, các công ty dịch vụ logistics lớn cần có chương trình hỗ trợ sinh viên thực tập để hấp dẫn sinh viên vào công ty mình từ đó tăng cơ hội lựa chọn người giỏi. Tổ chức thuyết trình về thực tiễn hoạt động ngành hiện nay ở Việt Nam và trên thế giới cho sinh viên để sinh viên có định hướng việc làm trước khi ra trường.

Các công ty nên liên kết với một số trường đại học có uy tín để tham gia vào quá trình đào tạo, bồi dưỡng trình độ cũng như có quyền thuyết trình và quyền tuyển dụng tại các trường này. Muốn vậy các công ty cần xây dựng quỹ đào tạo tại trường, hỗ trợ chuyên môn cho các trường nếu muốn có sinh viên tốt nhất và được đào tạo bài bản nhất cho mình.

Thứ năm, người lao động cũng nên có định hướng công việc ngay từ khi đang trong quá trình đào tạo. Sinh viên cần năng động hơn nữa trong quá trình tìm kiếm và tiếp cận các công ty dịch vụ logistics nếu muốn làm việc trong khu vực dịch vụ này, sau đó cần tích cực học hỏi trau dồi nghiệp vụ và kỹ năng làm việc để có thể bắt kịp với công việc ngay sau khi tốt nghiệp. Còn nhóm lao động trực tiếp cần được đào tạo không chỉ kỹ năng làm việc mà còn phải được đào tạo cả tinh thần, thái độ làm việc cũng như thái độ chấp hành kỷ luật lao động.

Tài liệu tham khảo:

https://baodautu.vn/co-hoi-rong-mo-doi-voi-nhan-su-nganh-logistics-d84030.html

Sự cạnh tranh giành thị phần của nhà đầu tư ngoại tại thị trường bán lẻ Việt Nam khi hội nhập quốc tế - Giải pháp cho Việt Nam

Nguyễn Thị Khánh Linh - CQ56/11.01CLC

Thị trường bán lẻ nước ta tăng trưởng một cách nhanh chóng trong thời gian qua biến nước ta thành "miếng bánh béo bở" hấp dẫn các nhà đầu tư trong và ngoài nước. Cuộc chiến giành "miếng bánh" này ngày càng khốc liệt kèm với nó là những thách thức và cơ hội với các doanh nghiệp bán lẻ của Việt Nam.

Thị trường hấp dẫn hàng đầu thế giới

Thị trường bán lẻ Việt Nam được đánh giá là một miếng bánh hấp dẫn, đang trên đà tăng trưởng nóng và sẽ giữ xu hướng đi lên trong thời gian tới. Theo số liệu từ Tổng cục Thống kê, tính chung cả năm 2017, tổng mức bán lẻ hàng hóa và doanh thu dịch vụ tiêu dùng ước tính đạt 3.934,2 nghìn tỷ đồng, tăng 10,9% so với năm trước. Cũng trong năm 2017, theo kết quả khảo sát thường niên về Chỉ số phát triển bán lẻ toàn cầu năm 2017 (GRDI) của Hãng tư vấn A.T.Kearney, Việt Nam đã tăng 5 bậc lên vị trí thứ 6 trong bảng xếp hạng. Điều này cho thấy vai trò, vị trí của ngành dịch vụ bán lẻ trong nền kinh tế và đời sống của nhân dân bước đầu được khẳng định.

Hiện Việt Nam chỉ đứng sau các thị trường lớn là Ấn Độ, Trung Quốc, Malaysia, Thổ Nhĩ Kỳ và các Tiểu vương quốc Ả rập thống nhất (UAE). Như vậy, Việt Nam đã vượt các thị trường đông dân như Indonesia (vị trí thứ 8), hay các nước có thị trường bán lẻ tốt trong những năm qua như Saudi Arabia (vị trí thứ 11), Kazakhstan (vị trí thứ 16), Philippines (vị trí thứ 18), Thái Lan (vị trí thứ 30),… Điều này cho thấy thị trường bán lẻ trong nước đang có sức hút trở lại đối với các nhà đầu tư nước ngoài.

Nhiều "ông lớn" ngoại chen chân

Kết quả khảo sát và nghiên cứu đánh giá về thị trường bán lẻ Việt Nam được công ty cổ phần Vietnam Report công bố đã chỉ ra rằng, việc Chính phủ cho phép thành lập công ty bán lẻ 100% vốn nước ngoài từ năm 2015, cùng với các yếu tố như chính sách ưu đãi, đô thị hóa, dân số tương đối trẻ… đã khiến thị trường bán lẻ Việt Nam lọt vào danh sách thị trường hấp dẫn hàng đầu thế giới.

Và trên thực tế cũng đã có rất nhiều "ông lớn" nước ngoài đầu tư hay đang tiếp xúc đầu tư vào lĩnh vực bán lẻ tại Việt Nam. Đáng chú ý, "gã khổng lồ thương mại" điện tử Amazon đã chính thức đổ bộ vào Việt Nam, khởi đầu cho sự gia nhập thị trường bằng chương trình hỗ trợ xuất khẩu hàng hóa cho doanh nghiệp vừa và nhỏ. Việt Nam hiện cũng là thị trường thu hút nhiều đại gia thương mại điện tử nước ngoài. Trước Amazon, tập đoàn Alibaba của tỷ phú Jack Ma (Trung Quốc) cũng lấn sâu hơn vào Việt Nam với việc mua lại Lazada.

Thông qua việc tổ chức những diễn đàn liên quan đến ngành bán lẻ, đồng thời thúc đẩy các loại hình dịch vụ, các công cụ thanh toán nhằm hỗ trợ tốt nhất cho các nhà bán lẻ như thương mại điện tử, kinh doanh online, tiếp thị đa kênh nên trong các năm tới xu thế các "ông lớn" đổ bộ vào thị trường này sẽ ngày càng gia tăng.

Bùng nổ của hàng tiện lợi

Theo hãng A.T.Kearney, các chuỗi cửa hàng tiện lợi, siêu thị mini có tiềm năng phát triển mạnh mẽ nhất bởi thủ tục đăng ký kinh doanh đơn giản, vốn đầu tư không cao, khả năng thu hồi lại vốn nhanh.

Không khó để nhận ra sự xuất hiện ồ ạt của các cửa hàng tiện lợi. Vừa mới xuất hiện ở Việt Nam trong thời gian rất ngắn nhưng Circle K Việt Nam đã phát triển chóng mặt với 259 cửa hàng tại 4 thành phố lớn là Hà Nội, Thành phố Hồ Chí Minh, Bình Dương, Vũng Tàu. Ngay trước cổng Học viện Tài chính có hẳn 2 cửa hàng Circle K dù cách nhau tầm mấy chục mét.

Hay chuỗi Family Mart của Nhật đã có tới 130 của hàng tại Việt Nam và dự định mở thêm 700 của hàng nữa vào năm 2020. Năm 2017, một trong những chuỗi cửa hàng tiện lợi lớn nhất thế giới Seven Eleven đã xuất hiện ở Việt Nam với quy mô 11 cửa hàng, nhưng doanh nghiệp này cũng đang nuôi tham vọng mở rộng trong thời gian tới. Kế hoạch phát triển 100 cửa hàng trong vòng 3 năm tới và 1000 cửa hàng trong vòng 1 thập kỉ tới, Seven Eleven sẽ phủ sóng tại nhiều thành phố lớn.

Thương hiệu Lotte Mart của Hàn Quốc cũng lên kế hoạch mở 60 cửa hàng tại Việt Nam đến năm 2020. Thêm vào đó, chuỗi cửa hàng tiện lợi lớn nhất Hàn Quốc cũng đã bắt đầu "tấn công" thị trường Việt với tham vọng mở 2.500 cửa hàng trên toàn quốc trong 10 năm tới.

Ngoài ra các tập đoàn bán lẻ nước ngoài khác như Big C, Aeon, Auchan… cũng đang tiếp tục đẩy mạnh mở rộng hệ thống nhằm gia tăng thị phần. Theo thông tin trên tờ ASEAN Today, trong vòng 1 năm có tới hơn 100 cửa hàng tiện lợi với quy mô lớn được mở tại Việt Nam, chủ yếu do các công ty, tập đoàn nước ngoài sở hữu.

Không riêng doanh nghiệp nước ngoài, công ty bán lẻ nội địa cũng sớm gia nhập xu hướng này. Trong đó, Vingroup đã khiến thị trường bán lẻ phải ngạc nhiên bởi tốc độ gia tăng các điểm bán hàng quá nhanh của mình. Vingroup có tới 65 siêu thị Vinmart và 1.000 cửa hàng Vinmart trên cả nước và chắc chắn con số này sẽ không chỉ dừng lại tại đây.

Theo các chuyên gia phân tích thị trường, sự gia tăng mạnh mẽ của các cửa hàng tiện lợi đã góp phần tạo nên diện mạo mới cho bức tranh ngành bán lẻ, biến đây thành "chiến trường" ngày càng nóng bỏng, sôi động hơn.

Doanh nghiệp nội lép vế

Theo ước tính của Hiệp hội Siêu thị Hà Nội, khoảng 50% thị phần bán lẻ Việt Nam thuộc về doanh nghiệp nước ngoài. Tuy nhiên theo nhiều chuyên gia, con số thực tế có thể còn lớn hơn nhiều. Điều này đang gây sức ép rất lớn đối với các nhà bán lẻ nội địa, đặc biệt khi các doanh nghiệp Việt Nam vẫn đang làm công việc thương mại là chính. Lý giải lý do các doanh nghiệp chỉ làm thương mại đơn thuần thì các chuyên gia cho rằng do tiềm lực yếu, kinh nghiệm quản lý và nguồn nhân lực thiếu, không thể mở rộng quy mô hay nếu mở rộng thì cũng dễ vượt khỏi tầm kiểm soát.

Trong khi doanh nghiệp nội đang loay hoay tìm lối ra thì doanh nghiệp ngoại đã có định hướng rõ ràng là mở rộng quy mô, chiếm lĩnh thị phần bằng việc tập trung chủ yếu vào mua bán, sáp nhập. Chiến lược này giúp doanh nghiệp nhanh đặt chân vào Việt Nam do có sẵn sự hỗ trợ, hạ tầng của đối tác cũ. Ngoài ra, chiến lược này giúp các doanh nghiệp ngoại dễ dàng hơn khi không bị vướng mắc nhiều vấn đề thủ tục pháp lý, giấy tờ… như khi thành lập doanh nghiệp, trung tâm thương mại mới. Cuối cùng, chiến lược cũng giúp họ an toàn hơn khi có sẵn một lượng khách ổn định từ đối tác cũ.

Thách thức từ xu hướng tiêu dùng mới

Xu hướng gia tăng các kênh bán lẻ hiện đại đang ngày một lớn với độ phủ sóng rộn khắp các trung tâm thương mại, siêu thị hay các cửa hàng tiện lợi đe dọa đến doanh thu các kênh bán lẻ truyền thống. Cùng với đó, sự phát triển của công nghệ thông tin cũng đang làm thay đổi hành vi tiêu dùng của người dân.

Theo khảo sát người tiêu dùng về ngành bán lẻ của PwC, 49% số người tham gia khảo sát có thói quen mua hàng qua mạng. Điều này cho thấy người tiêu dùng đang dần quen với việc ứng dụng công nghệ vào mua sắm hàng hóa, dịch vụ.

Hiện có rất nhiều nhà bán lẻ, đặc biệt là những nhà bán lẻ hàng công nghệ như Thế giới di động, FPT… có xu hướng tích hợp thương mại điện tử, kinh doanh và quảng cáo sản phẩm qua mạng làm tăng hiệu quả bán hàng đồng thời tiết kiệm chi phí bán hàng cho các nhà bán lẻ. Thêm vào đó việc kết nối với công nghệ giúp hiểu rõ hơn về hành vi tiêu dùng nhằm phục vụ khách hàng một cách tốt nhất.

Theo nghiên cứu của Nielsen, Việt Nam đang có khoảng 23 triệu người thường xuyên mua sắm trực tuyến, chi tiêu của nhóm này đang chiếm 1/3 chi tiêu trên thương mại điện tử. Dự báo con số này sẽ còn tiếp tục tăng mạnh trong thời gian tới.

Tuy nhiên, thương mại điện tử Việt Nam chưa đạt tiềm năng như mong đợi do quan ngại của người dân về chất lượng hàng hóa, thời gian và tiền chuyển hàng cũng như một số phần mềm thương mại điện tử vẫn chưa dễ sử dụng với tất cả mọi người.

Hướng đi nào cho doanh nghiệp nội

Theo bà Đặng Thúy Hà - Giám đốc bộ phận Nghiên cứu hành vi người tiêu dùng, Công ty Nielsen Việt Nam nhấn mạnh: "Một vấn đề cốt lõi là thương hiệu của công ty, doanh nghiệp hay sản phẩm. Các doanh nghiệp của Việt Nam cần có chiến lược tốt hơn trong việc gìn giữ thương hiệu để người tiêu dùng có đủ sự tin tưởng khi mua sản phẩm".

Savills Việt Nam đánh giá, nếu làm phép so sánh giữa doanh nghiệp Việt Nam và nước ngoài ta sẽ thấy có rất nhiều điểm khác biệt. Doanh nghiệp ngoại thì chú trọng vào sự bài bản, cẩn trọng và chiến lược, tầm nhìn dài hạn, trong khi đó, doanh nghiệp Việt Nam được đánh giá là linh hoạt, dễ thích ứng và thấu hiểu được thói quen và văn hóa người tiêu dùng.

"Thế nhưng, ở sân chơi quốc tế thì sự linh hoạt này không còn là ưu điểm dù thế mạnh đó có thể áp dụng cho một số thị trường mới cở các tỉnh. Nếu muốn phát triển bền vững, các doanh nghiệp Việt cần xây dựng những chiến lực dài hơn, xa hơn và chú trọng hơn việc xây dựng đội ngũ nhân sự chuyên nghiệp để chuẩn bị cho "cuộc đua" cần sức bền này" Savills phân tích.

Bà Đặng Thúy Hà cũng khẳng định: "Chúng ta không thể đi nhanh hay gọi vốn để tăng trưởng nếu không có công nghệ. Việt Nam đang có cơ sở hạ tầng tốt cho phát triển thương mại điện tử. Thêm vào đó, những chính sách của Chính phủ cũng góp phần thúc đẩy phát triển kinh tế trong thời gian qua. Chính vì vậy, hơn lúc nào, doanh nghiệp cần tận dụng cơ hội để tiếp cận với công nghệ để thích ứng một cách nhanh chóng với xu hướng thế giới".

Còn theo ông Vũ Vinh Phú, chuyên gia về lĩnh vực bán lẻ, không thể lơ là trong việc phát triển thị trường bán lẻ. Nhìn vào câu chuyện thị trường bán lẻ hiện nay sẽ thấy, các hệ thống siêu thị nước ngoài như Lotte, Aeon, MM Mega Market (Metro), Big C… đang dần chiếm ưu thế. Ông Phú cũng cảnh báo, câu chuyện 'lấn sân' này rất có thể diễn ra cả ở lĩnh vực bán lẻ qua mạng. Số khách hàng mua bán thông qua giao dịch điện tử và các hình thức giao dịch, thanh toán thông minh tăng mạnh trong thời gian gần đây là minh chứng cho việc có thể xảy ra này. Vì thế, chuyên gia này cho rằng, đợi khi nước ngoài chiếm thị phần lớn mới lo thì không kịp. Chính phủ cần tạo môi trường công bằng, lành mạnh cũng như kiểm soát các hoạt động, chất lượng hàng hóa trên mạng để người dùng yên tâm. Bên cạnh đó, cũng cần khuyến khích các tập

đoàn lớn trong nước đầu tư phát triển thị trường thương mại điện tử vì đây là xu hướng tất yếu của cả thế giới. Các doanh nghiệp nội địa có thể dùng một phần nhỏ hàng hóa, sản phẩm chuyển hướng tiếp thị và phối hợp với các doanh nghiệp phân phối theo phương thức giao dịch điện tử, bán hàng trực tuyến làm bước khởi đầu để xâm nhập vào thị trường này.

Bà Vũ Thị Hậu, Phó Tổng giám đốc Công ty cổ phần Nhất Nam, doanh nghiệp đang sở hữu chuỗi siêu thị Fivimart cho biết: "Cạnh tranh đã diễn ra từ năm 2012 cho đến nay, với mức độ khốc liệt ngày càng gia tăng. Sự cạnh tranh này giúp người tiêu dùng được hưởng lợi khi có thêm nhiều lựa chọn, nhưng đồng thời cũng khiến các hệ thống bán lẻ phải nhìn lại mình để hoàn thiện, nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng". Doanh nghiệp nội có ưu thế về khoảng cách hơn so với doanh nghiệp ngoại, nếu có vấn đề về chất lượng sản phẩm hay cách thức phục vụ khách hàng sẽ nhận thấy nhanh hơn. Ta phải lợi dụng điểm này để hoàn thiện nhanh hơn, kéo khách hàng về phía mình.

Sự kiện "đại gia" bán lẻ một thời Parkson đóng cửa 4 trung tâm thương mại ở Việt Nam là bài học và cũng là cơ hội của doanh nghiệp nội. Parkson vẫn luôn "cố thủ" mô hình kinh doanh cũ, hướng tới những khách hàng cao cấp. Đây chính là điểm khiến Parkson tự loại mình khỏi cuộc chơi này. Theo ông Lê Phú Toàn, Tổng Giám đốc điều hành Công ty THT Việt Nam, một trong những doanh nghiệp về bán lẻ hàng Thái Lan tại thị trường Việt Nam cho rằng, bài học quan trọng nhất là doanh nghiệp muốn tồn tại, phát triển được thì phải liên tục thay đổi theo nhu cầu của thị trường, nếu vẫn tiếp tục giữ nguyên nếp kinh doanh cũ trong hoàn cảnh mới, doanh nghiệp đang tự "đào thải" chính mình. Doanh nghiệp nội đã có sẵn sự linh hoạt vì thấu hiểu thói quen và văn hóa người tiêu dùng trong nước, thì nên áp dụng vào chính doanh nghiệp mình, đa dạng về chủng loại, thái độ phục vụ, quan trọng là có thể đáp ứng nhu cầu mọi đối tượng khách hàng từ bình dân đến cao cấp.

Một vấn đề nữa là doanh nghiệp nội vẫn còn kinh doanh nhỏ lẻ, để đứng vững và cạnh tranh với các doanh nghiệp ngoại thì sáp nhập, hợp nhất với nhau là cần thiết để tăng quy mô, tận dụng thế mạnh của nhau. Nếu không, sớm hay muộn, doanh nghiệp nội sẽ bị doanh nghiệp ngoại chèn ép về thị phần trên chính "sân nhà" mình.

Cuộc chiến này sẽ còn tiếp tục căng thẳng trong thời gian tới, với những lợi thế và bài học của mình mong các doanh nghiệp Việt sẽ sớm tìm ra lối đi đúng đắn và giành phần thắng, chiếm được nhiều thị phần trên thị trường bán lẻ.

Tài liệu tham khảo:

Thị trường bán lẻ Việt Nam: Cuộc đua giành thị phần ngày càng khốc liệt, Tạp chí Tài chính 28/03/2018.

Thị trường bán lẻ Việt: Doanh nghiệp nội đang "lép vế", cafe F 26/06/2018.

Hiệp định thương mại tự do EVFTA - Cơ hội và thách thức đối với Việt Nam

Nguyễn Thị Thạo - CQ55/05.02
Trần Thị Thu Trang - CQ55/11.08

Việt Nam là quốc gia thứ hai trong khu vực Đông Nam Á, sau Singapore ký hiệp định thương mại tự do song phương (FTA) với Liên minh châu Âu. Hiệp định được kì vọng sẽ mở ra cơ hội thương mại của Việt Nam với 28 quốc gia thành viên. Hiệp định Thương mại tự do - EVFTA là hiệp định thương mại có ý nghĩa đặc biệt quan trọng với Việt Nam, là thời cơ lớn cho Việt Nam có đủ điều kiện hội nhập sâu hơn để tham gia vào thị trường khu vực, toàn cầu.

Khái quát chung về hiệp định EVFTA

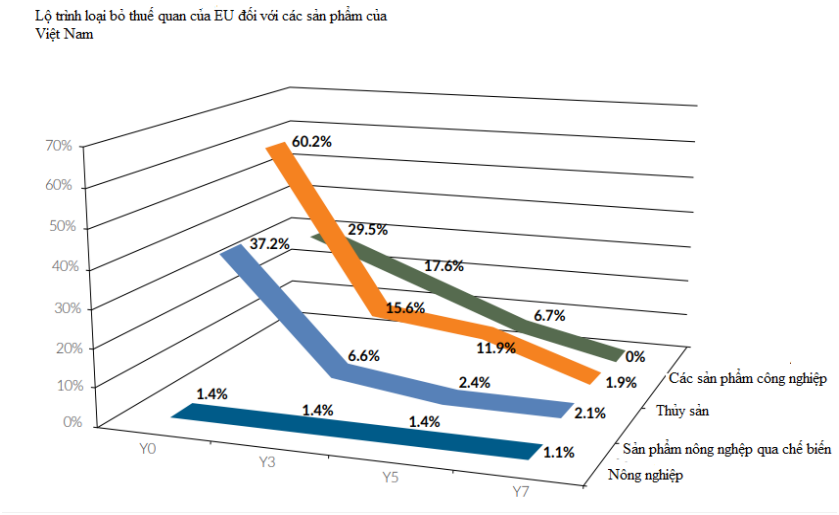
Chiều ngày 30/6, Lễ ký kết Hiệp định Thương mại tự do và Hiệp định bảo hộ đầu tư giữa Việt Nam và Liên minh châu Âu (EVFTA và IPA) đã chính thức được thực hiện, kết thúc quá trình đàm phán kéo dài 9 năm, mở ra một chương mới trong quan hệ hợp tác đầu tư, thương mại giữa Việt Nam và cộng đồng các nước châu Âu (EU). Những nội dung được ký kết trong hiệp định sẽ mở ra những lợi ích chưa từng có cho các doanh nghiệp, người tiêu dùng và người lao động ở châu Âu và Việt Nam.

Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam - EU (EVFTA) là một FTA thế hệ mới giữa Việt Nam và 28 nước thành viên EU. Hiệp định EVFTA cùng với Hiệp định đối tác toàn diện và tiến bộ xuyên Thái Bình Dương (CPTPP), là hai FTA có phạm vi cam kết rộng và mức độ cam kết cao nhất của Việt Nam từ trước tới nay. Bộ trưởng Bộ Công Thương - Trần Tuấn Anh đã nhận định: "EVFTA là hiệp định tốt nhất hiện nay đối với Việt Nam xét trên cả khía cạnh tự do và công bằng. Do đó, EVFTA là hiệp định tốt cho Việt Nam trong cả ngắn hạn và dài hạn. Chừng nào thực hiện EVFTA càng sớm hiệp định mang lại lợi ích càng cao".

Hiệp định EVFTA chính thức được thông qua vừa là thời cơ nhưng cũng là thách thức đối với nền kinh tế Việt Nam.

Cơ hội từ Hiệp định EVFTA

Thứ nhất, theo thỏa thuận, EVFTA sẽ loại bỏ 99% thuế hải quan giữa hai bên. Trong đó, 65% thuế hàng xuất khẩu từ EU sang Việt Nam được dỡ bỏ ngay khi hiệp định có hiệu lực, phần còn lại giảm theo lộ trình mười năm. Đồng thời 71% thuế xuất khẩu từ Việt Nam sang EU sẽ được loại bỏ. Phần còn lại giảm dần theo lộ trình 7 năm.



Lộ trình loại bỏ hàng rào thế quan của EU đối với hàng hoá Việt Nam (Theo tài liệu hướng dẫn thực hiện EVFTA của EU)

Thứ hai, là hiệp định thế hệ mới, EVFTA bao gồm cả những điều khoản về bảo vệ sở hữu trí tuệ, tự do đầu tư và phát triển bền vững. Các quy định dựa trên các tiêu chuẩn quốc tế trong nhiều lĩnh vực về kinh doanh, thương mại, đầu tư, đấu thầu, sở hữu trí tuệ... chính là cơ sở để Việt Nam tiến hành cải cách, cải thiện môi trường đầu tư, chuyển đổi cơ cấu kinh tế theo hướng hiện đại, hiệu quả, đối đầu thành công với các thách thức trong giai đoạn nền sản xuất thế giới đang đứng trước các thay đổi như vũ bão của cách mạng công nghiệp 4.0.

Thứ ba, theo các tính toán, nếu Hiệp định EVFTA được thực hiện ngay có thể sẽ góp phần làm tổng sản phẩm quốc dân (GDP) tăng thêm ở mức bình quân từ 2,18 đến 3,25% cho giai đoạn từ năm 2019 đến 2023; 4,57 đến 5,30% cho giai đoạn năm 2024 đến 2028 và từ 7,07 đến 7,72% cho giai đoạn năm 2029 đến 2033. Song song với tăng trưởng kinh tế, Hiệp định EVFTA cũng giúp tăng thêm việc làm cho khoảng 146.000 lao động mỗi năm.

Thứ tư, tăng trưởng xuất khẩu của Việt Nam vào EU cũng sẽ nhận được tác động lớn từ Hiệp định này. Việt Nam là đối tác thương mại lớn thứ hai của EU trong khu vực ASEAN chỉ sau Singapore, với tổng kim ngạch thương mại hàng hóa ở mức 49,3 tỉ Euro và thương mại dịch vụ ở mức trên 3 tỉ Euro. Giỡ bỏ hàng rào thuế quan trong giao thương giữa hai bên sẽ giúp xuất khẩu Việt Nam sang EU trở nên thuận lợi hơn, đặc biệt với các ngành tiềm năng như dệt may, giày dép, thuỷ sản, các sản phẩm nông nghiệp. Dự kiến, tăng trưởng xuất khẩu sẽ tăng từ 4 - 6%, các ngành kinh tế tăng thêm 19 tỉ USD năm 2019 và đến năm 2028 tăng 70 tỉ USD.

Thứ năm, việc thiết lập FTA với EU góp phần vào quá trình tạo ra môi trường kinh doanh, đầu tư cởi mở, thông thoáng hơn, từ đó sẽ thúc đẩy đầu tư trực tiếp FDI từ EU và các nước khác vào Việt Nam.

Hiện nhiều các doanh nghiệp của EU chọn Việt Nam, coi đây là địa điểm đầu tư tốt. Các doanh nghiệp của Việt Nam thường thiếu bí quyết, công nghệ và vốn - những yếu tố rất sẵn có ở các doanh nghiệp của EU với tiềm lực kinh tế lớn mạnh. Mặt khác, chi phí lao động của EU khá cao nên không cạnh tranh được trên trường quốc tế. Trong khi đó, cơ cấu chi phí của các doanh nghiệp Việt Nam khá hấp dẫn, các lợi thế của Việt Nam khá đa dạng, chất lượng lao động cũng như việc bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ tốt hơn so với những nước khác trong khu vực. Do vậy, hợp tác giữa EU và Việt Nam là một quan hệ mang lại nhiều lợi ích, giúp các công ty của Việt Nam tiếp cận tri thức, phương thức sản xuất hiện đại của châu Âu và tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường.

Không chỉ đầu tư của EU vào các lĩnh sản xuất hàng công nghệ cao tăng lên, EVFTA cũng sẽ thúc đẩy dòng vốn FDI của EU vào những lĩnh vực dịch vụ chất lượng cao, mà nền kinh tế Việt Nam đang rất cần, như: dịch vụ tài chính - ngân hàng - bảo hiểm, năng lượng, viễn thông, cảng biển và vận tải biển nhờ giảm bớt các điều kiện đối với các nhà cung cấp dịch vụ của EU.

Thứ sáu, hàng hóa của EU xuất khẩu sang Việt Nam sẽ tăng lên, tạo sự cạnh tranh trong thị trường nội địa. Điều này có lợi cho người tiêu dùng Việt Nam khi được sử dụng các sản phẩm có chất lượng tốt với giá cả cạnh tranh.

Thứ bảy, trong số 8 FTA mà Việt Nam đã tham gia, thì đây là FTA đầu tiên có các điều khoản về lao động và công đoàn. Hiệp định EVFTA ký kết sẽ mở ra một giai đoạn mới trong việc thúc đẩy, nâng cao các tiêu chuẩn lao động ở Việt Nam phù hợp các tiêu chuẩn lao động quốc tế. Người lao động sẽ tăng cơ hội việc làm và tiền lương do thu hút đầu tư nước ngoài lớn và xuất khẩu hàng hóa tăng.

Thứ bảy, các doanh nghiệp Việt Nam cũng sẽ được lợi từ nguồn hàng hóa, nguyên liệu nhập khẩu với chất lượng tốt và ổn định với mức giá hợp lý hơn từ EU. Đặc biệt, các doanh nghiệp sẽ có cơ hội được tiếp cận với nguồn máy móc, thiết bị, công nghệ kỹ thuật cao từ các nước EU (Đức và một số nước khác ở Liên minh Châu Âu (EU) là những nước đầu tàu trong cuộc Cách mạng Công nghiệp 4.0), qua đó giúp các doanh nghiệp nâng cao năng suất và cải thiện chất lượng sản phẩm của mình.

Thách thức từ Hiệp định EVFTA

Kí kết hiệp định EVFTA đem lại cho Việt Nam rất nhiều cơ hội nhưng chúng ta cũng phải đối mặt với những thách thức không nhỏ.

Thứ nhất, khi ký kết hiệp định FTA với EU, các doanh nghiệp Việt Nam sẽ chịu sức ép cạnh tranh lớn trên sân nhà. Hàng hóa của EU khi đi vào Việt Nam sẽ dễ dàng hơn và giảm giá mạnh do không phải chịu thuế nhập khẩu. Điều này dẫn đến việc tiêu thụ sản phẩm sản xuất trong nước tại thị trường nội địa sẽ gặp khó khăn, thậm chí sẽ có những ngành phải thu hẹp sản xuất do không cạnh tranh được.

Thứ hai, các doanh nghiệp từ EU có thể dễ dàng thành lập các doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài hoạt động ở Việt Nam và tham gia vào các lĩnh vực hiện nay Việt Nam chưa có thế mạnh, hoặc đang trong giai đoạn phát triển ban đầu như: ngành logistics, cảng biển, một số mặt hàng tiêu dùng... Với kinh nghiệm quản lý và chất lượng vượt trội của các doanh nghiệp EU, các doanh nghiệp Việt Nam có nguy cơ khó cạnh tranh được.

Thứ ba, các yêu cầu về quy tắc xuất xứ có thể khó đáp ứng: Thông thường hàng hóa muốn được hưởng ưu đãi thuế quan theo FTA thì nguyên liệu phải đáp ứng được một tỷ lệ về hàm lượng nội khối nhất định (nguyên liệu có xuất xứ tại EU hoặc Việt Nam). Đây là một thách thức lớn đối với các doanh nghiệp Việt Nam bởi nguồn nguyên liệu cho sản xuất hàng xuất khẩu hiện nay chủ yếu được nhập khẩu từ Trung Quốc hoặc ASEAN. Hiện tại chỉ có các doanh nghiệp có quy mô sản xuất lớn và doanh nghiệp FDI có khả năng đáp ứng được tỉ lệ tự chủ nguồn nguyên phụ liệu tuân thủ quy tắc xuất xứ của Hiệp định.

Thứ tư, tiêu chuẩn do EU áp đặt nằm trong số các tiêu chuẩn khắt khe và khó đạt được nhất với chi phí cao nhất trên thế giới. Các quy định nghiêm ngặt về môi trường và phúc lợi động vật (SPS) luôn là thách thức đối với các nước đang phát triển nói chung và với Việt Nam nói riêng. Vì thế, hiệp định EVFTA có thể đặt ra cho Việt Nam những yêu cầu chặt chẽ hơn trong vấn đề bán phá giá, trợ cấp và sử dụng các công cụ phòng vệ thương mại. Với một số ngành là thế mạnh xuất khẩu của mình, EU sẽ đòi hỏi cắt giảm các hàng rào phi thuế quan, trước hết là loại bỏ các hình thức trợ giá từ phía Chính phủ Việt Nam. Do đó, doanh nghiệp Việt Nam phải tuân thủ các điều khoản quy định về vệ sinh, môi trường, lao động và quy trình công nghệ. Điều này sẽ khiến cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa của Việt Nam khó đáp ứng được yêu cầu do năng lực kỹ thuật và tài chính hạn chế, sản phẩm không đủ tiêu chuẩn để bán ra trên thị trường.

Thứ năm, hiện nay vẫn chưa có được sự tương thích giữa luật pháp Việt Nam với luật pháp châu Âu và quốc tế, đặc biệt là cơ chế giải quyết tranh chấp, bảo hộ... điều này là hết sức quan trọng trong những trường hợp mà các bên phải đưa ra các phương án để phòng vệ thương mại hoặc bảo vệ lợi ích của mình.

Giải pháp

Thứ nhất, doanh nghiệp Việt phải sẵn sàng chủ động trong việc tìm hiểu và nắm bắt cơ hội vì họ là chủ thể khai thác cơ hội và ưu đãi về thuế và các cam kết của Hiệp định. Vì thế, để khai thác được tối đa lợi ích mà Hiệp định này mang lại, các doanh nghiệp cần chủ động nghiên cứu thông tin để có sự chuẩn bị tốt nhất. Việc chuẩn bị nên được tiến hành toàn diện từ nghiên cứu cơ hội, thách thức của thị trường EU đến các giải pháp như nâng cao chất lượng, mẫu mã sản phẩm, phát huy lợi thế cạnh tranh, tăng hiệu suất… Đặc biệt, các doanh nghiệp cần đảm bảo sản phẩm của mình đáp ứng yêu cầu về quy tắc xuất xứ, tiêu chuẩn kỹ thuật và vệ sinh an toàn động thực vật của EU.

Thứ hai, tăng cường công tác nghiên cứu và dự báo xu hướng thị trường (xu hướng cung cầu và giá cả…), xu hướng áp dụng các rào cản kỹ thuật (về kiểm dịch, môi trường, an toàn thực phẩm, lao động và công đoàn…) trong thương mại từ các nước EU để có thể đưa ra cảnh báo sớm cho tất cả các đối tượng tham gia trong chuỗi giá trị sản xuất hàng xuất khẩu, đặc biệt là các doanh nghiệp xuất khẩu trong việc chuẩn bị sẵn sàng vượt qua được các rào cản kỹ thuật đó nhằm tận dụng cơ hội thúc đẩy xuất khẩu sang thị trường các nước thành viên EU.

Nâng cao vai trò của các cơ quan, tổ chức trong việc sẵn sàng cho các vấn đề phát sinh liên quan đến phòng vệ thương mại, sở hữu trí tuệ và các phát sinh khác liên quan đến những cam kết mới, phi truyền thống trong quá trình thực hiện các cam kết EVFTA.

Thứ ba, hoàn thiện chính sách thu hút đầu tư nước ngoài, tăng cường công tác quản lý nhằm nâng cao hiệu quả của thu hút đầu tư… Xây dựng các biện pháp bảo vệ doanh nghiệp nội địa theo hướng trọng tâm vào việc tạo lập các hàng rào kỹ thuật, kiểm soát chặt chẽ hoạt động của doanh nghiệp nước ngoài.

Thứ tư, các doanh nghiệp cần chủ động, nắm bắt kịp với xu thế phát triển thế giới, nắm bắt các sản phẩm có trình độ khoa học cao như: AI, IOT, robot, công nghệ 5G… Thay thế lao động thủ công bằng robot thông minh, áp dụng khoa học công nghệ vào sản xuất để nâng cao chất lượng sản phẩm đáp ứng các tiêu chuẩn của Hiệp định cũng như để bắt kịp và cạnh tranh được với các sản phẩm của thị trường EU.

Thứ năm, để thực thi các cam kết trong EVFTA về các vấn đề thể chế, chính sách pháp luật sau đường biên giới, môi trường kinh doanh và chính sách, pháp luật Việt Nam sẽ cần phải có những thay đổi, cải thiện theo hướng minh bạch hơn, thuận lợi và phù hợp hơn với thông lệ quốc tế.

Tài liệu tham khảo:

Bước tiến mới của ngoại thương Việt Nam - Dâng Phạm
FTA giữa Việt Nam - EU: Cơ hội và thách thức - theo Kinhtevadubao.com

Hiệp định thương mại tự do Việt Nam - EU và những lợi ích "khổng lồ"

Phạm Hữu Chiến - CQ54/02.03

Tìm hiểu về hiệp định thương mại tự do

Khái niệm: Hiệp định thương mại tự do (Free Trade Agreement - FTA) là một hiệp ước thương mại giữa hai hay 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.

Đặc điểm:

- FTA có thể mang nhiều tên gọi khác nhau, ví dụ: Hiệp định Đối tác Kinh tế (Economic Partnership Agreement), Hiệp định thương mại Khu vực (Regional Trade Agreement)… nhưng bản chất đều là các thỏa thuận hướng tới tự do hóa thương mại giữa các thành viên.

- Thành viên của các FTA có thể là các quốc gia (ví dụ: Việt Nam, Trung Quốc, Hoa Kỳ…) hoặc các khu vực thuế quan độc lập (ví dụ: Liên minh châu Âu, Hong Kong Trung Quốc…). Vì vậy, thông thường khi nói tới thành viên FTA, người ta hay dùng từ chung là "nền kinh tế".

- Các FTA có thể là song phương (02 thành viên) hoặc đa phương/khu vực (nhiều hơn 02 thành viên). Phạm vi "thương mại" trong các FTA được hiểu theo nghĩa rộng, có thể bao gồm tất cả các hoạt động kinh doanh sinh lời, trong đó có thương mại hàng hóa, dịch vụ, đầu tư và cả các vấn đề khác liên quan trực tiếp hoặc gián tiếp tới thương mại (sở hữu trí tuệ, mua sắm công, lao động, môi trường…).

Hiệp định thương mại tự do Việt Nam - EU

Ngày 30/6, Việt Nam và Liên minh châu Âu (EU) đã ký Hiệp định thương mại tự do Việt Nam - EU (EVFTA), Hiệp định bảo hộ đầu tư giữa hai bên (IPA).

Theo Bộ Công Thương, 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 7 năm, EU sẽ xóa bỏ thuế nhập khẩu với 99,7% kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam.

Đổi lại, Việt Nam cam kết sẽ xóa bỏ thuế quan cho hàng xuất khẩu từ EU ngay khi hiệp định có hiệu lực với 48,5% số dòng thuế, chiếm 64,5% kim ngạch nhập khẩu. Và sau 7 năm hiệp định có hiệu lực, 97,1% kim ngạch xuất khẩu từ EU được Việt Nam xóa bỏ thuế nhập khẩu...

Bộ trưởng Bộ Công Thương, Trần Tuấn Anh cho biết EVFTA là hiệp định thế hệ mới, yêu cầu cao và có tính toàn diện trong cả lĩnh vực truyền thống, phi truyền thống,

có những vấn đề rất mới như mua sắm chính phủ, hay vấn đề sở hữu trí tuệ, bảo hộ quyền tác giả.

Lợi ích đem lại từ EVFTA

- Dù EU chưa phải là đối tác thương mại lớn nhất (với kim ngạch là 42 tỉ USD) nhưng mức độ tăng trưởng cao (17% năm 2018) và tính tương tác, bổ sung rất lớn, rất rộng nên dư địa cho hợp tác, xuất khẩu là rất có ý nghĩa. Đó là toàn bộ sản phẩm xuất khẩu chính được hưởng ưu đãi thuế, thuận lợi hóa thương mại.

- Tính toán sơ bộ cho thấy đến năm 2020, nếu thực hiện hiệp định, tăng trưởng xuất khẩu vào châu Âu sẽ đạt mức 20%. Năm 2025 và 2030 có thể tăng trưởng 80%, thúc đẩy tăng trưởng GDP mạnh mẽ.

- Theo nghiên cứu của Bộ KH-ĐT, EVFTA sẽ giúp kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang EU tăng thêm khoảng 20% vào năm 2020, 42,7% vào năm 2025 và 44,37% vào năm 2030 so với không có hiệp định. Tương tự, kim ngạch nhập khẩu từ EU cũng tăng nhưng với tốc độ thấp hơn, với khoảng 15,28% vào năm 2020; 33,06% vào năm 2025 và 36,7% vào năm 2030. Về mặt vĩ mô, EVFTA góp phần giúp GDP của VN tăng thêm 2,18 - 3,25% trong giai đoạn 2019-2023; 4,57 - 5,30% giai đoạn 2024-2028 và 7,07 - 7,72% giai đoạn 2029-2033.

- Theo ngành, EVFTA mang lại cơ hội lớn đối với nhiều ngành: gạo, đường, thịt lợn, lâm sản, thịt gia súc gia cầm, đồ uống và thuốc lá, dệt, may mặc, da giày, dịch vụ vận tải, tài chính và bảo hiểm, các dịch vụ phục vụ kinh doanh khác.

- Bên cạnh đó, một số ngành như các sản phẩm từ gỗ, sản phẩm khoáng và phi kim loại, sản phẩm giấy... sẽ giảm xuất khẩu sang EU. Nhóm hàng Việt Nam được dự báo tăng nhập khẩu nhiều nhất từ EU là phương tiện và thiết bị vận tải, máy móc thiết bị; điện thoại và linh kiện điện tử, thực phẩm chế biến, đồ uống, thuốc lá và hóa chất.

- Do xuất khẩu sang EU tăng nhanh hơn nhập khẩu từ EU, về cơ bản EVFTA tiếp tục làm gia tăng thặng dư thương mại của Việt Nam.

Góc nhìn chuyên gia:

- Tôi tin Việt Nam sẽ tận dụng được lợi ích của EVFTA - Ông Phạm Hồng Hải, Tổng giám đốc Ngân hàng HSBC Việt Nam.

Các ngành như may mặc và da giày được kỳ vọng hưởng lợi nhiều nhất từ EVFTA. Song bên cạnh những lợi ích, Việt Nam cần xây dựng một ngành công nghiệp dệt may nội địa (mang ý nghĩa giảm các thành tố nhập khẩu) để có thể tận dụng hết những lợi ích này. Yêu cầu về xuất xứ hàng hóa với sản phẩm may mặc nhập khẩu vào châu Âu có thể làm giảm các lợi ích với Việt Nam khi phần lớn nguyên liệu chính đều được nhập khẩu từ các quốc gia khác.

- Cải thiện các dịch vụ tài trợ và thanh toán thương mại - Ông Grant Dennis, Giám đốc PwC Consulting Việt Nam.

Tôi tin rằng, những hiệp định như EVFTA sẽ giúp các ngân hàng tại Việt Nam cải thiện dịch vụ tài trợ và thanh toán thương mại, đồng thời sử dụng công nghệ mới

như blockchain để giúp hoạt động thương mại diễn ra nhanh chóng và an toàn hơn, giảm thiểu chi phí cho khối doanh nghiệp xuất nhập khẩu.

Ví dụ, ngân hàng có thể tự động hóa các quy trình cho thuê, cấp tín dụng và bảo lãnh, những dịch vụ chuyên biệt khác dành cho xuất nhập khẩu. Ngân hàng nào nắm bắt được cơ hội từ các hiệp định này sẽ nhanh chóng giành thị phần trong lĩnh vực dịch vụ - vốn là xu hướng chung của ngành ngân hàng Việt Nam.

- Cơ hội cho người tiêu dùng trong nước - Ông Tanachart Ralsiripong, Tổng giám đốc BASF

Chúng tôi hết sức vui mừng và hoan nghênh sự kiện EVFTA được ký kết. Thông qua thuế quan ưu đãi hơn, chúng tôi có thể mang lại những giải pháp bền vững tới nhiều nhà sản xuất và kinh doanh tại Việt Nam, giúp họ cạnh tranh tốt hơn trên thị trường xuất khẩu.

Chúng tôi tin rằng, sự kiện này sẽ tạo cơ hội cho người tiêu dùng trong nước dễ dàng tiếp cận các sản phẩm chất lượng, an toàn và mang hàng hóa của Việt Nam tới nhiều người tiêu dùng châu Âu. Từ đó, chúng ta có thể đóng góp vào việc gia tăng mô hình phát triển bền vững cho kinh tế và xã hội của cả Việt Nam và thị trường châu Âu, vốn là mục tiêu cốt yếu của EVFTA.

Cơ hội mà EVFTA đem lại cho Việt Nam

- Thị trường EU quyết định mở cửa cho Việt Nam ở mức độ rất cao với số dòng thuế được giảm tới hơn 90%, có nghĩa là hầu hết các mặt hàng Việt Nam xuất khẩu vào EU đều được giảm thuế. Trong khi đó, Việt Nam thì đang khát khao phát triển theo công nghệ 4.0. Do đó, thị trường này vừa là nguồn cung cấp cũng như bạn hàng đầu tư lớn cho lĩnh vực nhập khẩu các thiết bị máy móc tiên tiến, hiện đại.

- EVFTA sẽ đem lại cho Việt Nam nhiều thuận lợi bởi khi có hiệp định, tất cả các lĩnh vực từ xuất nhập khẩu, thu hút đầu tư, công ăn việc làm... đều cao hơn hẳn so với CPTPP. "Lợi ích đạt được lớn nhất sẽ nằm trong hiệp định EVFTA và hiệp định đầu tư với EU. Nó có thể giúp cho chúng ta đạt được những khát vọng của mình về đưa năng suất lao động cao lên và GDP tăng trưởng lên tốc độ tương đối nhanh.

Tóm lại, EVFTA được kí kết đã mở ra một thời kì tăng trưởng mới cho Việt Nam, nó có thể giúp chúng ta đạt được những khát vọng của mình về đưa năng suất lao động cao lên và GDP tăng trưởng tương đối nhanh. Vì vậy, Việt Nam phải nâng cao năng lực cạnh tranh, khả năng kết nối doanh nghiệp cũng như cải thiện môi trường đầu tư, kinh doanh trong thực tế hiện nay.

Tài liệu tham khảo:

https://tuoitre.vn/hiep-dinh-thuong-mai-tu-do-vn-eu-nhung-nganh-hang-nao-se-huong-loi-20190625231448262.htm

https://www.bbc.com/vietnamese/vietnam-48660429

https://tbck.vn/anh-huong-cua-evfta-den-tang-truong-kinh-te-cua-viet-nam-giai-doan-toi-41011.html

Hiệp định EVFTA - Cơ hội và thách thức với hàng nông sản xuất khẩu

Phạm Tiến Hậu - CQ54/05.01
Ngô Hồng Hạnh - CQ54/05.01

Nông sản là một trong những ngành xuất khẩu quan trọng của Việt Nam, đóng góp tích cực vào kim ngạch xuất khẩu chung của cả nước. Tuy nhiên, bên cạnh những nỗ lực và thành tựu đạt được, xuất khẩu nông sản của Việt Nam đang đối diện với nhiều khó khăn, thách thức trong bối cảnh hội nhập. Với những thuận lợi lớn từ Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam - EU (EVFTA), các doanh nghiệp (DN) nông sản đang tăng tốc cho việc đầu tư chất lượng, nâng cao vị thế sản phẩm để chinh phục người tiêu dùng EU.

Theo Cục Chế biến và phát triển thị trường nông sản (Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn), tính trong 7 tháng đầu năm 2019, trong khi kim ngạch xuất khẩu nông, lâm, thủy sản ước đạt 23,03 tỷ USD, tăng 2% so với cùng kỳ thì kim ngạch xuất khẩu nhóm các mặt hàng nông sản giảm tới 8,2%. Ở nhóm nông sản chính, giá trị xuất khẩu ước đạt 10,84 tỷ USD với 5 nhóm sản phẩm đạt giá trị xuất khẩu trên 1 tỷ USD là: cà phê đạt 1,8 tỷ USD, cao su đạt 1,1 tỷ USD, gạo đạt 1,73 tỷ USD, hạt điều đạt gần 1,8 tỷ USD, rau quả đạt 2,3 tỷ USD. Do đó, việc EVFTA ký kết mới đây được đánh giá là động lực để Việt Nam tăng xuất khẩu nông sản sang EU.

Cơ hội mang lại từ Hiệp định EVFTA

Khi EVFTA có hiệu lực, sẽ giúp nông sản VN có nhiều cơ hội mở rộng xuất khẩu với các mặt hàng chiến lược và có lợi thế nhờ các cam kết cắt giảm thuế quan sẽ giúp đa dạng hóa nguồn cung nguyên liệu đầu vào cho sản xuất nông nghiệp; nâng cao chất lượng sản phẩm và đáp ứng nhu cầu tiêu dùng nội địa; tiếp cận tốt hơn với công nghệ, cải thiện năng lực quản lý, khả năng tự đổi mới của DN...

Thứ nhất, các ưu đãi về thuế quan sẽ ngay lập tức có hiệu lực. Khác với các FTA khác, EVFTA yêu cầu mở cửa thị trường với gần như 100% dòng thuế sẽ được cắt giảm thuế quan trong vòng 7 năm. Và ngay sau năm 2020, hơn 85% dòng thuế sẽ về 0%, chiếm tới 70% kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang EU. Với EVFTA, toàn bộ sản phẩm xuất khẩu chính, mũi nhọn của Việt Nam là nông sản như: gạo, cà phê, mật ong, chăn nuôi, hoa quả, thủy sản... đều hưởng ưu đãi từ năm đầu. Cụ thể, EVFTA sẽ mang lại nhiều cơ hội cho xuất khẩu cá tra sang EU với 2 sản phẩm chủ lực là cá tra phi lê tươi, ướp lạnh (HS 030432) thuế sẽ giảm từ 9% xuống 0% sau 3 năm; cá tra phi lê đông lạnh (HS 030462) sẽ giảm từ 5,5% xuống còn 0% sau 3 năm EVFTA có hiệu lực. Sản phẩm cá tra đông lạnh (HS 030324) được xóa bỏ thuế trong vòng 3 năm từ mức 8% như hiện nay.

Thứ hai, việc hội nhập sâu rộng vào nền kinh tế thế giới còn giúp ngành nông nghiệp VN tiếp cận với nguồn nguyên liệu ổn định. Qua đó, nâng cao năng lực cạnh tranh nhờ tiếp cận tốt hơn với công nghệ, cải thiện năng lực quản lý... Cụ thể là dòng vốn đầu tư có chất lượng cao từ EU với khả năng tạo những chuỗi cung ứng mới cho khu vực, đầu tư vào ngành có giá trị, có công nghệ sạch.

Đối với mặt hàng nông sản, Việt Nam hiện có nhiều công ty đa quốc gia đang đầu tư phát triển nông sản chất lượng cao. Chẳng hạn như Bayer là một tập đoàn toàn cầu bắt nguồn từ Cộng hòa Liên bang Đức, hiện diện trên 90 quốc gia trên toàn thế giới. Hoạt động kinh doanh của Bayer phụ thuộc vào chuỗi giá trị đa dạng với các hoạt động nghiên cứu và phát triển được thực hiện tại nhiều nơi, sản xuất phân bổ rộng về mặt địa lý và các môi trường pháp lý phần lớn được quốc hữu hóa. Nhiều năm qua, Bayer đã ứng dụng các phát minh và biện pháp kỹ thuật tiên tiến, nâng cao năng lực sản xuất cho người nông dân, góp phần vào phát triển kinh tế bền vững.

Thách thức đến từ Hiệp định EVFTA

Cơ hội rõ ràng là rất lớn, song Việt Nam cũng gặp không ít thách thức khi xuất khẩu nông sản sang thị trường EU. Bởi, EU là thị trường yêu cầu rất khắt khe về chất lượng, không dễ dàng để có thể đáp ứng.

Thứ nhất, sản xuất nông nghiệp của VN vẫn nhỏ lẻ, tự phát, trong khi ở một số nơi, nông dân chưa được hướng dẫn về sản xuất sạch, an toàn, xây dựng thương hiệu, nhãn hiệu, tiêu chuẩn chất lượng, xây dựng chuỗi giá trị toàn cầu cho nông sản... DN muốn duy trì và phát triển thị trường này phải xây dựng được vùng nguyên liệu ổn định. Tuy nhiên, vấn đề liên kết trong sản xuất nông nghiệp, tìm kiếm quỹ đất để mở rộng quy mô còn rất khó khăn, dù thị trường rất rộng mở. Bên cạnh đó, tính liên kết giữa nông dân và DN Việt Nam từ sản xuất đến tiêu thụ nông sản còn hạn chế. Hầu hết, các vùng nguyên liệu nông sản nằm xa nhà máy chế biến, nên gây khó khăn cho việc chế biến xuất khẩu.

Thứ hai, các khách hàng EU rất quan tâm tới vấn đề người lao động song song cùng chất lượng sản phẩm. Người lao động phải được đóng bảo hiểm các loại, phải có môi trường lao động an toàn... Theo đó, còn có những yêu cầu tuân thủ an toàn lao động trong quá trình sản xuất kinh doanh. Tất cả những điều này đòi hỏi các DN Việt phải có một sự đầu tư thỏa đáng nhằm cải thiện công nghệ, quy trình sản xuất để nâng cao chất lượng sản phẩm. Vì vậy, nếu xét về đầu tư ngắn hạn, thì đây là một thách thức lớn đối với DN. Tuy nhiên, trong dài hạn điều này sẽ giúp các DN có thể "nâng cấp" và đảm bảo cho sự phát triển bền vững.

Thứ ba, vấn đề mới của EU là chính sách cấm nhựa dùng một lần. DN hiện vẫn loay hoay tìm giải pháp thay thế như dùng ống hút tre, ống hút cỏ thay ống hút nhựa trong sản phẩm dừa tươi; tìm nhà cung cấp màng bọc PE sinh học để bọc trái cây... nhưng vẫn chưa có giải pháp tối ưu. Bên cạnh đó, cá tra và các sản phẩm thủy sản khác của Việt Nam cũng sẽ đứng trước nhiều thách thức và đòi hỏi cao hơn từ phía khách hàng như: Cam kết về chất lượng, mẫu mã, giá cả, tính chuyên nghiệp... hoặc việc tăng chi phí. Mặt khác, DN cũng cần phải lưu ý về khả năng tăng hàng rào phi thuế quan

đối với sản phẩm nhập khẩu, trong đó, các tiêu chuẩn, quy chuẩn về chất lượng sẽ có thể ngặt nghèo hơn nữa.

Đề xuất một số giải pháp tháo gỡ khó khăn cho doanh nghiệp Việt Nam

Thực tế hiện nay, sự hiểu biết của DN Việt Nam về EVFTA còn hạn chế. Hiện có tới 77% DN không biết, hoặc lần đầu nghe nói tới, trong đó, các DN xuất khẩu nông sản không phải là ngoại lệ. Vậy đâu là giải pháp cho hướng đi của nông sản vào thị trường EU một cách bền vững? Để tiếp cận thị trường EU, DN phải có sự chuẩn bị kỹ. DN và người nông dân rất cần được phổ cập kiến thức cơ bản về quy trình trồng trọt, hướng dẫn đạt tiêu chí cơ bản về chất lượng, nguồn gốc xuất xứ, dư lượng thuốc kháng sinh, bảo vệ thực vật...

Thứ nhất, về phần quản lý nhà nước, Bộ trưởng Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông sẽ triển khai đồng bộ nhiều giải pháp, trong đó chú trọng tổ chức lại sản xuất, nâng cao chất lượng nông sản, đáp ứng các tiêu chuẩn về sản xuất sạch như VietGAP, GlobalGAP. Muốn đáp ứng các tiêu chuẩn này, nông dân cần thông qua các hợp tác xã, DN liên kết trong sản xuất, ứng dụng công nghệ cao, tuân thủ nghiêm các quy định về chất lượng... Thay vì chỉ hướng đến sản phẩm cuối cùng, các DN, hợp tác xã nên lưu ý trên toàn bộ chuỗi giá trị, các khâu sản xuất phải được phòng vệ rủi ro; truy xuất nguồn gốc, tem nhãn của sản phẩm... phải công khai, minh bạch, tạo đà cho xuất khẩu nông sản sang EU tăng trưởng bền vững.

Thứ hai, DN cũng cần thay đổi tư duy kinh doanh trong bối cảnh mới, lấy sức ép về cạnh tranh là động lực để đổi mới và phát triển. Theo đó, cần chủ động tìm hướng hợp tác với các thị trường đối tác của Hiệp định để thu hút mạnh mẽ đầu tư trực tiếp vào VN, nhằm tận dụng hiệu quả nguồn vốn và việc chuyển giao công nghệ từ các tập đoàn lớn. Đây cũng chính là cơ hội tốt để các DN tham gia sâu hơn nữa vào chuỗi cung ứng khu vực và toàn cầu.

Thứ ba, ngoài sự tích cực chủ động nâng cao chất lượng cho sản phẩm, để xuất khẩu thành công vào EU trong giai đoạn tới rất cần thêm kênh cung cấp thông tin thị trường và hoạt động hỗ trợ xúc tiến thiết thực cho DN. Mặt khác, cần tạo ra sự khác biệt sản phẩm nông sản, thực phẩm của Việt Nam so với sản phẩm cùng loại của các quốc gia khác.

EVFTA có hiệu lực sẽ kích hoạt nhiều hơn làn sóng đầu tư chất lượng cao của EU vào Việt Nam và thúc đẩy hội nhập sâu cũng như giá trị gia tăng cho nền kinh tế nước ta. EVFTA được xem là một trong những động lực cho phát triển kinh tế, điều này ngoài thể hiện ở việc trực tiếp tiếp cận thị trường, nó còn tạo ra động lực phát triển thông qua các cơ chế và tất cả các lĩnh vực kinh tế không chỉ là xuất khẩu nông sản.

Tài liệu tham khảo:

http://tapchitaichinh.vn/nghien-cuu--trao-doi/trao-doi-binh-luan/khai-thac-thi-truong-eu-quan-trong-la-thuc-luc-cua-doanh-nghiep-112745.html

http://baochinhphu.vn/Thi-truong/Xuat-khau-nong-san-dat-hon-23-ty-USD/372144.vgp

https://vietnamnet.vn/vn/kinh-doanh/thi-truong/noi-dau-nong-san-viet-xuat-khau-nhieu-tien-thu-ve-it-555261.html

Nghiên cứu khoa học sinh viên Tập 09/2019

Chịu trách nhiệm xuất bản
NGUYỄN ĐÌNH CẨN

Chịu trách nhiệm nội dung
NHÀ XUẤT BẢN TÀI CHÍNH

Tham gia biên tập số này:

1. PGS. TS. ĐẶNG VĂN DU
2. PGS. TS. HÀ MINH SƠN
3. PGS. TS. NGÔ THANH HOÀNG
4. PGS. TS. LÊ XUÂN TRƯỜNG
5. PGS. TS. NGUYỄN TIẾN THUẬN
6. PGS. TS. ĐÀO THỊ MINH THANH
7. TS. NGUYỄN MINH HOÀNG
8. ThS. VŨ DUY MINH

Trình bày và thực hiện
BAN QU□N L□ KHOA H□C

Thiết kế bìa
Bùi Dũng Thắng