

TẠP CHÍ KHOA HỌC
TRƯỜNG ĐẠI HỌC HỒNG ĐỨC
SỐ 18 (3 - 2014)

MỤC LỤC

1	<i>Nguyễn Thị Bình</i>	Thực trạng và giải pháp nâng cao năng lực hoạt động cho các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa trong tình hình hiện nay	5
2	<i>Nguyễn Thị Hồng Điệp</i> <i>Lưu Thị Thanh Tú</i>	Biến động lạm phát ở Việt Nam giai đoạn 2008 - 2013 và gợi ý một số biện pháp kiềm chế lạm phát	13
3	<i>Lê Thị Hạnh</i> <i>Lê Thị Minh Huệ</i>	Làm rõ phương pháp lập chỉ tiêu vốn bằng tiền tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn một thành viên Môi trường và Công trình đô thị Thanh Hóa	21
4	<i>Lê Quang Hiếu</i>	Vận dụng Marketing dịch vụ trong việc nâng cao chất lượng đào tạo tại trường Đại học Hồng Đức	29
5	<i>Phạm Thị Hiến</i>	Hoàn thiện sổ kế toán tổng hợp chi phí sản xuất và tính giá thành sản phẩm trong các doanh nghiệp xây lắp tại thành phố Thanh Hóa	39
6	<i>Lê Thị Hồng</i> <i>Lê Thị Minh Huệ</i>	Tổ chức kế toán quản trị chi phí tại Công ty cổ phần Mía đường Lam Sơn	45
7	<i>Lê Thị Minh Huệ</i>	Hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí của hợp đồng xây dựng trong các doanh nghiệp xây lắp trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa	52
8	<i>Trần Thị Thu Hương</i>	Xây dựng hệ thống dự toán chi phí linh hoạt cho các doanh nghiệp sản xuất xi măng Việt Nam	63

9	<i>Lê Hoàng Bá Huyền</i>	Thu hút trực tiếp nước ngoài vào lĩnh vực nông nghiệp và phát triển nông thôn tại tỉnh Thanh Hóa: Thực trạng và giải pháp	68
610	<i>Trịnh Thị Thu Huyền</i>	Huy động vốn từ tiền gửi và phát hành giấy tờ có giá tại một số ngân hàng thương mại Nhà nước chi nhánh Thanh Hóa: Thực trạng và giải pháp	75
11	<i>Ngô Chí Thành</i> <i>Nguyễn Thị Oanh</i>	Tác động của siêu thị đối với nông dân sản xuất thực phẩm nông sản quy mô nhỏ trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa	85
12	<i>Lê Thị Lan</i>	Phát triển nguồn nhân lực đáp ứng nhu cầu phát triển của các doanh nghiệp trên địa bàn Khu kinh tế Nghi Sơn đến năm 2020	94
13	<i>Phạm Thị Ngọc</i>	Phát triển đào tạo nghề tại trường Đại học Hồng Đức cơ hội và thách thức	104
14	<i>Nguyễn Cẩm Nhung</i>	Giải pháp huy động vốn của các doanh nghiệp chế biến thủy sản Thanh Hóa trong điều kiện hiện nay	112
15	<i>Đỗ Thị Hà Thương</i> <i>Nguyễn Thị Hồng Diệp</i>	Giải pháp thúc đẩy sự phát triển các hộ kinh doanh trên địa bàn Thanh Hóa	122
16	<i>Nguyễn Đức Việt</i> <i>Nguyễn Thị Thanh Xuân</i> <i>Lê Thị Lan</i>	Đánh giá năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa	129
17	<i>Lê Hoài Thanh</i> <i>Nguyễn Thị Lan</i>	Kết quả sản xuất thử giống lúa thuần Hồng Đức 9 tại các tỉnh phía Bắc	136

THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP NÂNG CAO NĂNG LỰC HOẠT ĐỘNG CHO CÁC DOANH NGHIỆP TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH THANH HÓA TRONG TÌNH HÌNH HIỆN NAY

Nguyễn Thị Bình¹

TÓM TẮT

Đảng và Nhà nước ta đã xác định doanh nghiệp là lực lượng đóng vai trò chủ đạo trong nền kinh tế, tạo ra GDP, giải quyết công ăn việc làm, mang lại thu nhập cho người lao động. Tuy nhiên với những yếu kém còn tồn tại của doanh nghiệp hiện nay, cùng sự ảnh hưởng của khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế toàn cầu càng làm bộc lộ thêm nhiều khiếm khuyết của khu vực doanh nghiệp. Bài viết đi vào tìm hiểu thực trạng, nguyên nhân của những vấn đề tồn tại, nhằm đưa ra gợi ý, giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp nói chung, và các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa nói riêng, để hướng tới tăng trưởng và phát triển bền vững.

Từ khóa: Doanh nghiệp Thanh Hóa

1. MỞ ĐẦU

Những năm gần đây, doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa phát triển nhanh cả về số lượng và quy mô. Tuy nhiên trước bối cảnh nền kinh tế thế giới suy thoái đang trong quá trình phục hồi, và kinh tế trong nước vẫn còn nhiều khó khăn, các doanh nghiệp Việt Nam nói chung, doanh nghiệp tại Thanh Hóa nói riêng, đang phải đối mặt với rất nhiều vấn đề nan giải: tìm nguồn vốn, duy trì tài chính, tìm kiếm thị trường, ... Vì vậy, những giải pháp giúp các doanh nghiệp vượt qua khó khăn và phát triển bền vững trong thời điểm này là rất cần thiết.

2. NỘI DUNG NGHIÊN CỨU

2.1. Thực trạng các doanh nghiệp Thanh Hóa trong tình hình hiện nay

Mỗi doanh nghiệp là một tế bào của nền kinh tế, góp phần vào sự phát triển chung của toàn xã hội. Doanh nghiệp ở Thanh Hóa nói riêng, bao gồm các loại hình kinh tế cá thể, tiểu chủ, kinh tế tư nhân và cả các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Trong quá trình phát triển, số lượng các doanh nghiệp liên tục gia tăng, có nhiều doanh nghiệp đã chú trọng đầu tư trang thiết bị, đổi mới công nghệ nhằm tăng năng suất lao động, nâng cao chất lượng sản phẩm; hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh và

¹ ThS. Giảng viên khoa KTQTKD, trường Đại học Hồng Đức

năng lực cạnh tranh được nâng lên đáng kể. Vì vậy, hệ thống doanh nghiệp đã có những đóng góp quan trọng cho nền kinh tế nói chung trong quá trình tăng trưởng, tham gia giải quyết các vấn đề xã hội, tạo thêm việc làm và nâng cao thu nhập cho người lao động.

Về cơ cấu doanh nghiệp theo loại hình sở hữu

Số lượng doanh nghiệp được phân theo loại hình doanh nghiệp như sau:

**Bảng 01. Số doanh nghiệp đang hoạt động tại thời điểm 31/12/2012
phân theo loại hình doanh nghiệp**

	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011	Sơ bộ năm 2012
TỔNG SỐ - TOTAL	3,720	4,132	4,559	5,302	6,120
Doanh nghiệp Nhà nước	80	69	70	60	54
Doanh nghiệp ngoài Nhà nước	3,627	4,048	4,471	5,212	6,032
Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài	13	15	18	30	34

(Nguồn: Niên giám thống kê 2012)

Căn cứ vào số liệu của niên giám thống kê 2012, ta thấy số lượng doanh nghiệp phân theo loại hình kinh tế qua các năm đều tăng lên, tính đến thời điểm 31 tháng 12 năm 2012, toàn tỉnh Thanh Hóa có 6.120 doanh nghiệp đang hoạt động với tổng số vốn đăng ký là 84.153.039 triệu đồng. Trong đó, doanh nghiệp Nhà nước có 54 doanh nghiệp, chiếm 0,9%. Trong số 54 doanh nghiệp nhà nước thì có 29 doanh nghiệp là của Trung ương, chiếm 0,5% và 25 doanh nghiệp địa phương, chiếm 0,4%. Doanh nghiệp ngoài Nhà nước có 6.032 doanh nghiệp, chiếm 98,5%, trong đó doanh nghiệp tập thể là 892 doanh nghiệp, chiếm 14,6%, doanh nghiệp tư nhân là 753, chiếm 12,3%, chỉ có 01 công ty hợp danh, công ty trách nhiệm hữu hạn 3.184, chiếm 52%, công ty cổ phần có vốn nhà nước 18, chiếm 0,3%, công ty cổ phần không có vốn nhà nước là 1.184 doanh nghiệp, chiếm 19,3%. Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài 34, chiếm 0,6%, trong đó có 24 doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài, chiếm 0,4%, và 10 doanh nghiệp liên doanh với nước ngoài, chiếm 0,2%. (Nguồn: Niên giám thống kê 2012)

Trong những năm vừa qua, các doanh nghiệp đã đóng góp vào tăng trưởng kinh tế của tỉnh Thanh Hóa nói riêng, góp phần phát triển sản xuất, tạo cơ hội việc làm cho 221.374 lao động, xóa đói giảm nghèo... Theo Niên giám thống kê 2012, ta có số liệu về doanh thu thuần sản xuất kinh doanh, thu nhập bình quân 1 tháng của người lao động trong các doanh nghiệp đang hoạt động, tại thời điểm 31/12 phân theo loại hình doanh nghiệp như sau:

Bảng 02: Doanh thu thuần sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp đang hoạt động tại thời điểm 31/12/2012 phân theo loại hình doanh nghiệp

(ĐVT: Triệu đồng)

	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011	Sơ bộ năm 2012
TỔNG SỐ - TOTAL	35,187.9	43,918,110	58,159,403	78,117,556	89,268,353
Doanh nghiệp Nhà nước	9,262.2	10,979,753	13,337,403	15,425,138	17,870,930
Trung ương – <i>Central</i>	7,577.6	9,027,033	11,093,144	13,075,470	15,405,120
Địa phương – <i>Local</i>	1,684.6	1,952,720	2,244,259	2,349,668	2,465,810
Doanh nghiệp ngoài Nhà nước	22,770.6	28,392,728	37,592,223	49,238,553	55,080,892
Tập thể - <i>Collective</i>	759.7	760,052	873,366	1,282,873	1,486,065
Tư nhân – <i>Private</i>	22,009.7	2,535,838	3,058,812	3,532,920	3,886,750
Công ty hợp danh – <i>Collective name</i>	1.2	108	112	254	280
Công ty TNHH – <i>Limited Co.</i>		13,020,993	17,586,384	24,065,971	27,582,788
Công ty cổ phần có vốn Nhà nước		2,947,292	3,554,247	3,592,930	3,678,225
Công ty cổ phần không có vốn Nhà nước		9,128,445	12,519,302	16,763,605	18,446,784
Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài	3,155.1	4,545,629	7,229,777	13,453,865	16,316,531
DN 100% vốn nước ngoài	167.6	692,313	3,026,411	7,890,316	9,152,675
DN liên doanh với nước ngoài	2,987.5	3,853,316	4,203,366	5,563,549	7,163,856
	Cơ cấu - Structure (%)				
TỔNG SỐ - TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Doanh nghiệp Nhà nước	26.3	25.0	23.0	19.8	20.0
Doanh nghiệp ngoài Nhà nước	64.7	64.6	64.6	63.0	61.7
Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài	9.0	10.4	12.4	17.2	18.3

Bảng 03. Thu nhập bình quân 1 tháng của người lao động trong doanh nghiệp đang hoạt động tại thời điểm 31/12/2012 phân theo loại hình doanh nghiệp

(ĐVT: Triệu đồng)

	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011	Sơ bộ năm 2012
Doanh nghiệp Nhà nước					
Trung ương – <i>Central</i>	1.7	3.6	4.1	4.4	4.7

Địa phương – <i>Local</i>	1.0	2.0	2.5	2.5	2.6
Doanh nghiệp ngoài Nhà nước					
Tập thể - <i>Collective</i>	0.8	0.8	0.9	1.1	1.3
Tư nhân – <i>Private</i>	1.0	1.8	2.1	2.1	2.4
Công ty hợp danh - <i>Collective name</i>	-	0.6	0.9	0.9	0.9
Công ty TNHH - <i>Limited Co.</i>	1.1	2.0	1.8	2.3	2.9
Công ty cổ phần có vốn Nhà nước	1.2	3.4	4.0	4.4	4.6
Công ty cổ phần không có vốn Nhà nước	1.2	2.2	2.8	2.8	2.9
Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài					
DN 100% vốn nước ngoài	-	1.7	1.9	2.6	3.5
DN liên doanh với nước ngoài	3.3	6.4	6.5	7.8	8.4

Căn cứ vào các số liệu ở trên cho thấy doanh thu thuần của các loại hình doanh nghiệp đều tăng lên, tuy nhiên tỷ trọng doanh thu thuần giữa các loại hình kinh tế có sự thay đổi, có xu hướng giảm đi ở doanh nghiệp Nhà nước và doanh nghiệp ngoài Nhà nước, tăng lên ở các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Về thu nhập bình quân 1 tháng của người lao động, có sự tăng nhẹ ở các loại hình doanh nghiệp, riêng đối với doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tỷ lệ tăng cao hơn, thu nhập bình quân tháng của người lao động trong doanh nghiệp liên doanh với nước ngoài năm 2012 đạt 8,4 triệu đồng/tháng - cao nhất trong tất cả các loại hình doanh nghiệp. Riêng thu nhập bình quân tháng của doanh nghiệp tập thể khá thấp, tăng nhẹ và năm 2012 chỉ đạt mức 1,3 triệu đồng/tháng, đối với công ty hợp danh thu nhập bình quân tháng của người lao động không tăng qua các năm từ 2008-2012, và ở mức thấp nhất trong các doanh nghiệp - chỉ đạt 0,9 triệu đồng/tháng. Điều này nói lên doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài hoạt động có hiệu quả nhất so với các loại hình doanh nghiệp khác.

Như vậy, dưới tác động của khủng hoảng kinh tế, sức ép cạnh tranh gay gắt, nhưng các doanh nghiệp Thanh Hóa đã và đang từng bước phát triển, thể hiện qua số lượng và quy mô doanh nghiệp, doanh thu thuần sản xuất kinh doanh, thu nhập bình quân tháng/người lao động biến động theo chiều hướng tăng nhẹ qua các năm từ 2008-2012. Tuy nhiên, các doanh nghiệp cũng gặp phải một số vấn đề khó khăn và trở ngại.

- Về quy mô của các doanh nghiệp nói chung còn hạn chế. Nhiều doanh nghiệp phát triển mạnh mẽ, nhỏ lẻ và mang tính chất ngắn hạn. Thể hiện thông qua một số chỉ tiêu ở bảng sau:

Bảng 04: Một số chỉ tiêu của các doanh nghiệp đang hoạt động tại thời điểm 31.12.2012

Chi tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011	Sơ bộ năm 2012
1. Vốn sản xuất kinh doanh bình quân/1 doanh nghiệp (tỷ đồng)	8,44	10,52	14,52	13,12	13,75
2. Doanh thu thuần bình quân/1 doanh nghiệp (tỷ đồng)	9,46	10,63	12,76	14,73	14,6
3. Số lượng lao động bình quân/1 doanh nghiệp	36	35	48	36	36
4. Trang bị tài sản cố định bình quân 1 lao động/1 doanh nghiệp (triệu đồng)	0,047	0,04	0,04	0,043	0,047

(Nguồn: Tính toán từ số liệu trong Niên giám thống kê 2012)

- Về chất lượng nguồn nhân lực còn thấp, đội ngũ chủ doanh nghiệp, cán bộ quản lý doanh nghiệp còn thiếu kiến thức về quản trị và kỹ năng, kinh nghiệm quản lý. Đội ngũ lao động chất lượng thấp, lao động thủ công chiếm tỷ lệ cao. Điều này dẫn đến hiệu quả sản xuất kinh doanh và năng suất lao động không cao.

- Về điều kiện để doanh nghiệp tiếp cận nguồn vốn còn rất khó khăn, phải có tài sản thế chấp, phải được chứng minh là lành mạnh về tài chính... Những yêu cầu này là rào cản trực tiếp làm cho các doanh nghiệp khó tiếp cận nguồn vốn vay, vì thông thường doanh nghiệp gặp khó khăn không có tài sản lớn thế chấp, hoặc nếu có thì trong thủ tục xác nhận quyền sở hữu hoặc quyền sử dụng rất phức tạp, còn trong trường hợp doanh nghiệp có tài sản bảo đảm thì việc định giá tài sản của ngân hàng vẫn rất thấp so với giá thị trường, nên doanh nghiệp có thể bỏ lỡ các cơ hội vay vốn.

Khủng hoảng kinh tế kéo dài, doanh nghiệp nào cũng ít nhiều bị tổn thương, tiềm lực doanh nghiệp ảnh hưởng và khả năng cạnh tranh cũng giảm sút. Để hoàn thiện cho phù hợp với tình hình thị trường biến động, doanh nghiệp cần tìm kiếm cho mình một mô hình hoạt động mềm dẻo, linh hoạt sao cho đạt hiệu quả cao nhất.

2.2. Giải pháp chủ yếu nâng cao năng lực hoạt động cho các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa

Về phía các doanh nghiệp

Thứ nhất, bản thân các nhà quản trị cần thay đổi tư duy lãnh đạo và điều hành doanh nghiệp, không ngừng nâng cao trình độ quản lý của đội ngũ lãnh đạo, có chính sách thu hút, đãi ngộ nhân tài phù hợp (thể hiện thông qua chính sách lương, chế độ khen thưởng, kỷ luật rõ ràng căn cứ theo hiệu quả công việc...). Đồng thời cần nâng cao chất lượng nguồn nhân lực lao động (Doanh nghiệp có thể tự mở lớp đào tạo, bồi dưỡng hoặc tạo điều kiện cho người lao động tham gia khóa học nâng cao tay nghề, kinh nghiệm, tổ chức các cuộc thi giúp người lao động thi đua, học hỏi lẫn nhau...), coi trọng vấn đề bổ sung đội ngũ lao động có trình độ chuyên môn cao, kỹ năng tốt đáp ứng cho nhu cầu phát triển trung và dài hạn của doanh nghiệp.

Thứ hai, thường xuyên thu thập, phân tích các thông tin thị trường để nhanh chóng tìm ra các vấn đề của doanh nghiệp, xây dựng trang Web riêng về thông tin doanh nghiệp và kết nối với các doanh nghiệp khác ở trong và ngoài tỉnh, đồng thời phải thường xuyên cập nhật thông tin để doanh nghiệp có thể thu thập, nắm bắt và cung cấp thông tin kịp thời, hiệu quả, từ đó xây dựng kế hoạch, chiến lược định hướng phát triển cho doanh nghiệp qua từng giai đoạn.

Thứ ba, quan tâm đến việc xây dựng thương hiệu doanh nghiệp, nhãn hiệu sản phẩm, hàng hóa và nâng cao vị thế của doanh nghiệp trên thị trường. Muốn vậy, doanh nghiệp phải xây dựng văn hóa doanh nghiệp, có bộ phận chuyên trách về công tác thông tin, dự báo thị trường, giới thiệu, quảng bá sản phẩm của doanh nghiệp, trong kinh doanh lấy chất lượng sản phẩm và sự hài lòng của khách hàng làm tiêu chí phấn đấu. Chú trọng hơn nữa tới công tác xúc tiến đầu tư và thương mại.

Thứ tư, cần chủ động thúc đẩy hợp tác và tạo mối liên hệ chặt chẽ giữa các doanh nghiệp với nhau, đặc biệt là các doanh nghiệp nước ngoài, nhằm tranh thủ nguồn lực tài chính, công nghệ, tiếp thu năng lực và kinh nghiệm quản lý của đối tác. Quan tâm hơn nữa tới công tác xúc tiến đầu tư và thương mại, tham gia các hội chợ, triển lãm quốc tế ở các thị trường lớn.

Thứ năm, cần tranh thủ nguồn vốn trung ương hỗ trợ để ưu tiên đầu tư đổi mới công nghệ, thiết bị theo chiến lược phát triển và mở rộng sản xuất kinh doanh. Ngoài ra, các doanh nghiệp cần chú trọng tới việc đầu tư đổi mới thiết bị sản xuất, khoa học công nghệ để nâng cao công suất hoạt động và hiệu quả kinh tế.

Về phía Nhà nước

Thứ nhất, tích cực tạo hành lang pháp lý, xã hội thuận lợi cho doanh nghiệp. Tiếp tục đẩy mạnh cải cách hành chính, cải cách mạnh mẽ các thủ tục hành chính tại các đơn vị theo hướng đơn giản, nhanh chóng, tin cậy nhưng vẫn đảm bảo quản lý chặt chẽ và đúng quy định pháp luật.

Thứ hai, hiện nay các doanh nghiệp tiếp cận vốn rất khó khăn, nên Nhà nước cần nghiên cứu các chính sách nhằm nới lỏng điều kiện vay vốn, vì trên thực tế đảm bảo an toàn thực sự cho vốn vay không chỉ là tài sản thế chấp mà còn là tính khả thi và hiệu quả của phương án sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Nếu các tổ chức tín dụng thực hiện được việc đổi mới của chính sách cho vay căn cứ vào tình hình khả thi và hiệu quả của dự án, phương án sản xuất kinh doanh thì sẽ khắc phục được tình trạng thiếu tài sản thế chấp của doanh nghiệp và như vậy cánh cửa vay vốn của các doanh nghiệp sẽ được mở rộng hơn.

Thứ ba, xây dựng cơ chế quản lý, hỗ trợ doanh nghiệp, tăng cường tập huấn, phổ biến và cập nhật kiến thức pháp luật cho cán bộ và doanh nghiệp. Nâng cao vai trò của hiệp hội doanh nghiệp trong việc hỗ trợ doanh nghiệp nâng cao năng lực cạnh tranh, mở rộng thị trường.

Thứ tư, cải thiện môi trường đầu tư, cơ sở hạ tầng sản xuất và xã hội, tập trung cải tạo hệ thống giao thông, phát triển mạng lưới giao thông đến tận các huyện, xã vùng sâu, vùng xa, vùng dân tộc ít người để khai thác thế mạnh về đất đai, nhân lực, khoáng sản của những vùng này.

Thứ năm, hỗ trợ đổi mới nâng cao năng lực công nghệ và trình độ kỹ thuật. Thông qua các chương trình hỗ trợ, nghiên cứu, phát triển công nghệ sản xuất sản phẩm, chuyển giao công nghệ, ứng dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật vào quá trình sản xuất. Giới thiệu và cung cấp thông tin về công nghệ, thiết bị cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ, hỗ trợ đánh giá, lựa chọn áp dụng công nghệ.

3. KẾT LUẬN

Trong thời kỳ hội nhập kinh tế quốc tế, một mặt các doanh nghiệp phải chịu sự ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế kéo dài, mặt khác còn đối mặt với sức ép cạnh tranh không chỉ là các doanh nghiệp trong nước mà còn cả các tập đoàn đa quốc gia, công ty liên doanh có vốn nước ngoài. Các doanh nghiệp Việt Nam nói chung và doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa nói riêng chắc chắn còn phải đối diện với nhiều cuộc khủng hoảng lớn nhỏ khác. Do đó, bên cạnh các chính sách hỗ trợ, đầu tư cho doanh nghiệp của Nhà nước, bản thân mỗi doanh nghiệp cần phải tập trung nghiên cứu và xây dựng cho mình những phương án, giải pháp phù hợp để ứng phó linh hoạt với từng hoàn cảnh cụ thể. Có như vậy, doanh nghiệp mới có thể tồn tại và ngày càng phát triển bền vững./.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] *Báo cáo tình hình kinh tế - xã hội năm 2012, 2013. Kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội năm 2013, 2014 của Ủy ban nhân dân tỉnh Thanh Hóa*
- [2] *Niên giám thống kê các năm 2010, 2011, 2012.*

REAL STATE OF AFFAIRS AND SOLUTIONS TO ENHANCE OPERATING ABILITY FOR ENTERPRISES IN THANH HOA PROVINCE IN CURRENT SITUATION

Nguyen Thi Binh

ASBTRACT

Republican Party and State have identified the decisive roles of enterprises in the economy, which are generating GDP, resolving employment, and bringing income to the employees. However, the weaknesses of their business still exist currently, together with the impact of the financial crisis and global economic regression. Therefore, more defects of this business area have been revealable. From which, this article aimed to find out the real situation, the causes of the problems, in order to suggest solutions to improve the operational efficiency of all enterprises in general, and of Thanh Hoa province's enterprises in particular. Moreover, the solutions lead to the target of the sustainable economic growth and development.

Keywords : *Enterprises in Thanh Hoa*

Người phản biện: PGS.TS. Nguyễn Ngọc Quang; Ngày nhận bài: 17/10/2013;
Ngày thông qua phản biện 17/02/2013; Ngày duyệt đăng: 18/3/2014

BIẾN ĐỘNG LẠM PHÁT Ở VIỆT NAM GIAI ĐOẠN 2008 - 2013 VÀ GỢI Ý MỘT SỐ BIỆN PHÁP KIỂM CHẾ LẠM PHÁT

Nguyễn Thị Hồng Điệp¹, Lưu Thị Thanh Tú²

TÓM TẮT

Trong những năm gần đây, kinh tế Việt Nam mặc dù chịu nhiều ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế thế giới, song vẫn luôn duy trì được tăng trưởng ổn định, tỷ lệ lạm phát luôn được Ngân hàng Nhà nước (NHNN) kiểm soát linh hoạt và hiệu quả. Tuy nhiên xem xét diễn biến của lạm phát từ năm 2008 – 2013 thì Việt Nam vẫn có hai năm có tỷ lệ lạm phát tăng đột biến đó là năm 2008: 22,97% và năm 2011: 18,58%. Với kinh nghiệm kiểm chế lạm phát sau cú sốc siêu lạm phát năm 1986 -1987, Chính phủ đã đưa nền kinh tế Việt Nam tăng trưởng và kiểm chế được lạm phát dưới hai con số năm 2012 và 2013. Bài viết này đánh giá diễn biến và nguyên nhân dẫn đến lạm phát của Việt Nam trong giai đoạn 2008 – 2013, từ đó gợi ý một số biện pháp kiểm chế lạm phát trong thời gian tới.

Từ khóa: *Lạm phát, Việt Nam*

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Kể từ năm 2008 đến nay nền kinh tế Việt Nam luôn trên đà tăng trưởng, song cũng chịu ảnh hưởng không nhỏ từ lạm phát. Đặc biệt trong thời kỳ này Việt Nam có hai cú sốc về lạm phát đó là năm 2008 và năm 2011 tỷ lệ lạm phát cao (năm 2008: 22,97%; năm 2011: 18,58%). Tuy nhiên với chính sách kiểm chế lạm phát thông minh và linh hoạt, lạm phát lại quay đầu và ổn định ở năm 2012 và 2013. Bài viết nhằm nghiên cứu nguyên nhân dẫn đến diễn biến phức tạp của lạm phát Việt Nam thời gian qua; gợi ý một số biện pháp kiểm chế lạm phát trong những năm tiếp.

2. NỘI DUNG

2.1. Diễn biến lạm phát thời gian qua

Trong quá khứ, chính sách “Giá - Lương - Tiền năm 1985 đã dẫn tới siêu lạm phát năm 1986 - 1988, giai đoạn 1993 - 1998 và giai đoạn 2002 - 2006 là hai thời kỳ Việt Nam đã duy trì tỷ lệ lạm phát ở mức dưới hai con số. Từ năm 1999 đến 2001, Việt Nam có tỷ lệ lạm phát thấp nhất, thời kỳ này tỷ lệ lạm phát chỉ còn 0,1% năm 1999, - 0,6% năm 2000 và 0,8% năm 2001. Từ năm 2008 đến nay, diễn biến lạm phát có nhiều thay đổi do ảnh hưởng của nhiều nhân tố bên trong và bên ngoài nền kinh tế

¹ThS. Giảng viên Khoa KTQTKD, Trường Đại học Hồng Đức

²ThS. Giảng viên Khoa Ngoại ngữ, Trường Đại học Hồng Đức

Bảng 1. Tăng trưởng kinh tế và lạm phát ở Việt Nam giai đoạn 2008 - 2013

Đơn vị: %

Năm	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Tăng trưởng	6,18	5,32	6,78	5,89	5,03	5,42
Lạm phát	22,97	6,88	9,19	18,58	9,21	6,60

Nguồn: ADB statistics

Nền kinh tế của Việt Nam giai đoạn 2008 - 2013 có nhiều biến động, tốc độ tăng trưởng kinh tế duy trì ổn định do Việt Nam thực hiện chính sách tài khóa (CSTK) và chính sách tiền tệ (CSTT) nói lỏng. Kể từ năm 2008, nền kinh tế Việt Nam chịu nhiều sự tác động bất ổn trong nước và quốc tế. Vì vậy, năm 2008 lạm phát trong nước tăng đột biến (năm 2008 lên đến 22,97%) và diễn biến phức tạp: giá tiêu dùng tăng cao ngay từ quý I và liên tục tăng lên trong quý II, quý III, nhưng các tháng quý IV liên tục giảm (so với tháng trước, tháng 10 giảm 0,19%, tháng 11 giảm 0,76%, tháng 12 giảm 0,68%)¹. Lạm phát tăng cao và thiếu hụt thanh khoản trong hệ thống ngân hàng dẫn đến NHNN phải thực hiện chính sách thắt chặt tiền tệ, kết quả làm cho nền kinh tế rơi vào tình trạng giảm phát trong những tháng cuối năm. Tuy nhiên, vượt qua mọi khó khăn, nền kinh tế vẫn đạt tỷ lệ tăng trưởng kinh tế là 6,18%.

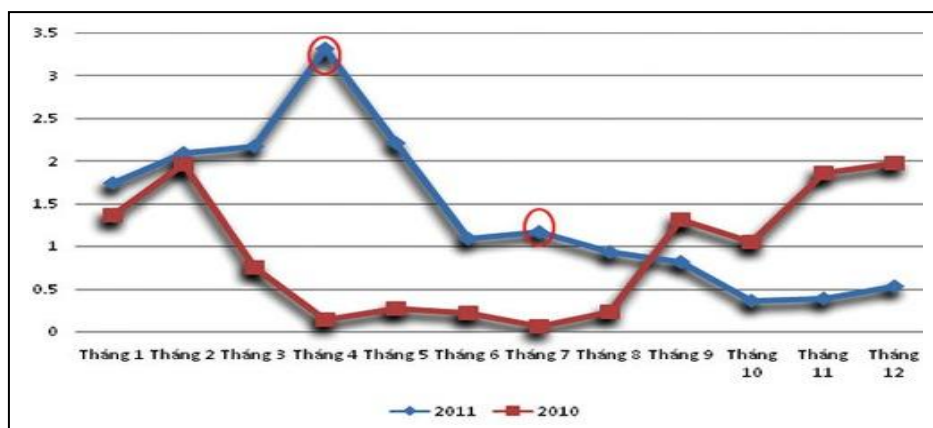
Năm 2009, suy thoái kinh tế thế giới ảnh hưởng đến kinh tế trong nước dẫn đến sức mua giảm, giá nhiều hàng hóa trong nước xuống mức khá thấp, chỉ số CPI tăng 6,88%, lạm phát được khống chế.

Sự phục hồi của nền kinh tế thế giới nói chung và kinh tế Việt Nam nói riêng, cộng với sự khắc nghiệt của thời tiết dẫn đến lũ lụt xảy ra triền miên ở khu vực miền Trung làm cho tình trạng lạm phát năm 2010 có khá nhiều biến động, mục tiêu duy trì lạm phát do Chính phủ đặt ra trong năm đã không thực hiện được, lạm phát bình quân năm là 9,19%.

Năm 2011, là một năm đáng ghi nhớ với nhiều biến động của kinh tế Việt Nam, diễn biến lạm phát trong năm phức tạp, với nhiều biện pháp kiềm chế lạm phát song vẫn lập kỷ lục mới trong giai đoạn kết thúc năm tỷ lệ lạm phát chọt ở mức 18,13% (xem sơ đồ 1)

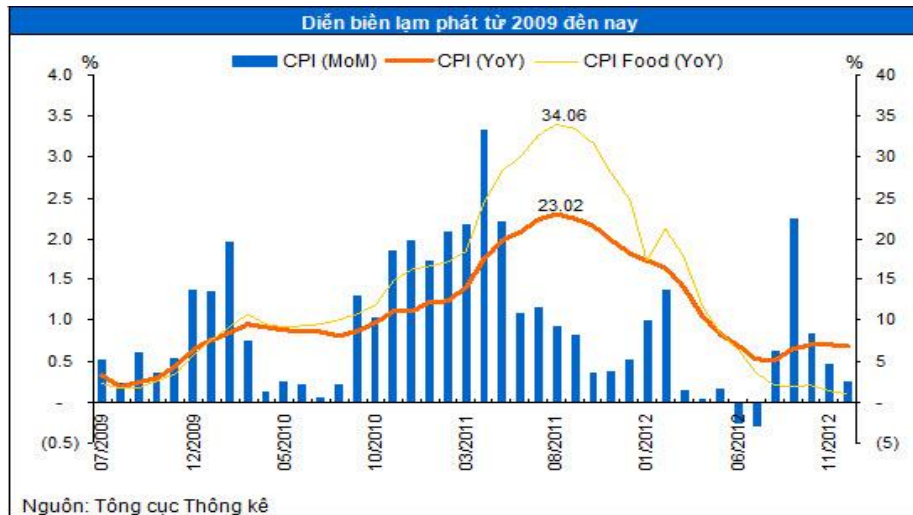
Sơ đồ 1. Diễn biến tăng CPI các tháng trong năm 2010 - 2011

Nguồn: Tổng cục Thống kê



Một trong những nỗ lực vĩ mô thành công của Chính phủ trong năm 2012 chính là lạm phát được kiểm chế ở mức 9,12%. Nhưng diễn biến lạm phát của năm lại có sự khác biệt so với các năm trước đó (xem sơ đồ 2)

Sơ đồ 2. Diễn biến lạm phát từ 2009 đến nay



Ngoại trừ hai tháng đầu năm lạm phát tăng cao lần lượt là 1% và 1,37% so với tháng trước, từ tháng 3 đến tháng 8 chỉ số CPI tăng rất chậm, đặc biệt tháng 6 và tháng 7 lạm phát đã ở mức âm (với mức tăng CPI lần lượt là -0,26% và -0,29% so với tháng trước). Tuy nhiên, tháng 8 và tháng 9 lạm phát đảo chiều, tăng đột biến ở tháng 9 (+2,2% so với tháng trước). Lạm phát đã hạ nhiệt ở những tháng cuối năm mức tăng CPI trong 3 tháng 10, 11 và 12 lần lượt là 0,85%, 0,47% và 0,27% so với tháng trước. Diễn biến giá cả của nhóm hàng hóa trong giỏ hàng hóa tính CPI cũng khác biệt: nhóm hàng ăn và dịch vụ ăn uống không còn là tác nhân chính gây áp lực lên chỉ số giá, mà thay vào đó là các nhóm ngành được kiểm soát như y tế, điện, xăng dầu...

Năm 2013 là năm có CPI thấp nhất trong 10 năm gần đây, bình quân tăng 6,6% thấp hơn nhiều so với mức tăng 9,21% của năm 2012. Diễn biến CPI trong năm 2013 tương đối ổn định, CPI tăng vào quý I và quý III với mức tăng bình quân là 0,8%/tháng; quý II và quý IV tăng ở mức thấp bình quân tháng là 0,4%.²

2.2. Nguyên nhân gây lạm phát ở Việt Nam

Từ lý thuyết và thực tiễn lạm phát của Việt Nam trong những năm gần đây, có thể phân tích nguyên nhân dẫn đến lạm phát Việt Nam là do:

• *Yếu tố tiền tệ:*

Tăng cung tiền nhằm bù đắp bội chi ngân sách, có thể được thực hiện bằng cách phát hành tiền hoặc vay nợ, điều này gây nguy cơ lạm phát tăng.

+ Việc phát hành tiền trực tiếp làm tăng cung tiền tệ trên thị trường sẽ gây lạm phát cao, đặc biệt trong thời kỳ nền kinh tế xảy ra tình trạng thâm hụt ngân sách lớn và triển miên thì việc in tiền để tăng cung tiền sẽ dẫn đến lạm phát cao và kéo dài như giai đoạn 1986 – 1990.

+ Tăng cung tiền thông qua vay nợ trong nước và nước ngoài. Việc vay nợ trong nước bằng cách phát hành trái phiếu ra thị trường vốn, nếu việc phát hành trái phiếu diễn ra liên tục sẽ làm tăng lượng cầu vốn vay, làm lãi suất thị trường tăng. Ngân hàng Nhà nước mua trái phiếu đó để giảm lãi suất, điều này làm tăng lượng tiền tệ gây lạm phát tăng. Nếu vay nợ nước ngoài, lượng ngoại tệ phải đổi ra nội tệ để chi tiêu bằng cách bán cho Ngân hàng Trung ương và cũng làm tăng lượng tiền nội tệ dẫn đến lạm phát.

Thực tế của Việt Nam từ năm 2008 đến nay việc bù đắp thâm hụt ngân sách chủ yếu thông qua phát hành trái phiếu Chính phủ. Lượng trái phiếu này có thể được mua bởi NHNN hoặc bởi ngân hàng Thương mại, sau đó ngân hàng Thương mại đem cầm cố chúng tại ngân hàng Nhà nước thông qua nghiệp vụ thị trường mở hoặc nghiệp vụ tái cấp vốn. Điều này làm tăng cung tiền và là kênh gây áp lực cho lạm phát.

Phát hành tín phiếu NHNN bắt buộc (17/3/2008): tổng KL 20.300 tỷ đồng, LS 7,8%/năm, kỳ hạn 364 ngày; Tăng LS tín phiếu NHNN bắt buộc từ 7,8%/năm -> 13%/năm (1/7/2008); cho phép các TCTD được sử dụng tín phiếu NHNN trong các giao dịch tái cấp vốn với NHNN (1/10/2008); cho phép các TCTD thanh toán tín phiếu NHNN bắt buộc trước hạn theo nhu cầu (21/10/2008).

Theo thống kê của Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội, khối lượng trái phiếu Chính phủ và trái phiếu Chính phủ bảo lãnh đang lưu hành tương đương hơn 13% GDP danh nghĩa và gần 12% cung tiền M2 năm 2011. Vay nợ nước ngoài tương đương 1,5 – 1,7% GDP. Đây chính là một trong những nguyên nhân gây lạm phát cao trong những năm 2007 – 2008 và 2010 – 2011.³

- **Do cầu kéo**

+ Kinh tế tăng trưởng cao do đó thu nhập quốc dân tăng làm cho thu nhập của người dân tăng lên (tỷ lệ tăng GDP, năm 2008: 6,18%; năm 2009: 5,32%; năm 2010: 6,78%; năm 2011: 5,89%; năm 2012: 5,03%; năm 2013: 5,42%). Điều đó dẫn cầu tiêu dùng tăng kéo theo giá cả hàng hóa tăng và lạm phát tăng.

+ Tăng trưởng kinh tế Việt Nam phụ thuộc nhiều vào đầu tư, tốc độ đầu tư nước ngoài có sự gia tăng trong các năm gần đây. Đặc biệt, sau khi Việt Nam chính thức là thành viên của WTO tháng 11/2006, lượng ngoại tệ đầu tư trực tiếp, gián tiếp hay vay nợ nước ngoài tăng cao (FDI đăng ký vào Việt Nam năm 2007: 21 tỷ USD; năm 2008 tăng đột biến và lên đến 71 tỷ USD). Để duy trì khả năng cạnh tranh trong lĩnh vực xuất khẩu, ổn định tương đối tỷ giá, hạn chế gia tăng nghĩa vụ nợ của Chính phủ và doanh nghiệp đã quy đổi ngoại tệ ra nội tệ, NHNN phải cung lượng tiền VND để mua ngoại tệ,

dẫn đến cung tiền trong nước tăng, gây áp lực cho lạm phát tăng kỷ lục vào cuối năm 2007 và những tháng đầu năm 2008. Tuy nhiên, do sự suy giảm kinh tế toàn cầu cũng tác động đến đầu tư nước ngoài vào Việt Nam suy giảm mạnh (năm 2010, 2011, 2012, FDI vào Việt Nam chỉ khoảng 11 – 12 tỷ USD, thực tế giải ngân chỉ khoảng 8 – 9 tỷ USD).

+ Bội chi ngân sách Nhà nước lớn, nợ công cao, thâm hụt cán cân vãng lai, tốc độ tăng trưởng chậm, mặc dù Chính phủ thực hiện những biện pháp để kích cầu, chống suy giảm kinh tế, gây áp lực cho lạm phát (lạm phát năm 2011 lại lên đến 2 con số: 18,58%).

+ Xuất khẩu tăng (năm 2008 đạt trên 62,6 tỷ USD; năm 2009 đạt gần 70 tỷ USD; năm 2010 đạt 82 tỷ USD; năm 2011 đạt 96,91 tỷ USD; năm 2012 đạt 114,6 tỷ USD, năm 2013 đạt 132,2 tỷ USD) làm cho việc tiêu dùng các yếu tố đầu vào cho sản xuất như nguyên, nhiên vật liệu, thuê mướn công nhân... tăng do đó tổng cầu tăng.

+ Năm 2012, 2013 áp lực lạm phát giảm so với năm 2011 có được điều đó là do Chính phủ thực hiện chính sách tiền tệ thắt chặt làm cho tổng cầu giảm, hàng tồn kho tăng cao đặc biệt là bất động sản, doanh nghiệp phá sản hàng loạt, nhiều tập đoàn thua lỗ... Kết quả cuối cùng nền kinh tế tăng trưởng kém hơn những năm trước đó.

+ Tỷ giá hối đoái và chính sách ngoại thương cũng là nhân tố tác động đến lạm phát. Để kích thích đầu tư và xuất khẩu Chính phủ đã thực hiện tỷ giá hối đoái VND cao. Tuy nhiên, hiện nay lạm phát vẫn ở mức cao nên tỷ giá thực vẫn ở mức thấp, chưa thúc đẩy được hoạt động xuất khẩu và hạn chế nhập khẩu. Mặt khác, mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam chủ yếu là hàng nông sản và tài nguyên khai thác. Thu nhập từ khu vực khai thác tài nguyên tăng lên làm tăng cầu tiêu dùng, dẫn đến mặt bằng giá cả tăng.

• *Do chi phí đẩy*

Hội nhập kinh tế thế giới nên mọi sự biến động trên thị trường thế giới đều tác động đến Việt Nam. Chẳng hạn, năm 2008 giá hàng hóa thế giới tăng mạnh kéo theo giá hàng hóa nhập khẩu tăng như xăng dầu, sắt thép, phân bón và chất dẻo (tốc độ tăng các mặt hàng so với năm 2007 tương ứng: 41,7%; 30,8%; 87,4%; 12,4%) vì vậy làm cho chỉ số giá tiêu dùng năm 2008 lập kỷ lục sau 15 năm. Khủng hoảng tài chính thế giới khiến cho lạm phát của Việt Nam duy trì ở mức thấp trong năm 2009. Song, từ năm 2010 trở lại đây, tổng kim ngạch nhập khẩu không ngừng tăng lên, việc giảm giá đồng nội tệ dẫn đến giá hàng hóa nhập khẩu quy đổi ra đồng nội tệ tăng lên, làm tăng giá đối với các hàng hóa có sử dụng đầu vào là nguyên nhiên vật liệu nhập khẩu, gây áp lực lạm phát.

+ Lãi suất tăng cao là biện pháp kiềm chế lạm phát, nhưng ngược lại nó lại làm tăng chi phí tài chính cho các doanh nghiệp và có thể làm tăng lạm phát vì nếu doanh nghiệp đẩy phần chi phí tăng thêm đó cho người tiêu dùng thông qua tăng giá hàng hóa bán ra. Năm 2011, Ngân hàng Nhà nước thực hiện nâng trần lãi suất tiền gửi lên 14%/năm, trong khi không có biện pháp hữu hiệu để kiểm soát lãi suất cho vay và lãi

suất huy động của các ngân hàng thương mại, tạo ra cuộc chạy đua về lãi suất huy động tăng lên đến 17 - 19%; lãi suất cho vay cũng đẩy lên 22 - 24%. Điều này làm cho các doanh nghiệp khó tiếp cận với nguồn vốn, làm cho việc sản xuất kinh doanh bị đình đốn, nhiều doanh nghiệp đóng cửa sản xuất, tác động đến giảm cung hàng hóa trên thị trường gây áp lực tăng giá hàng hóa.

+ Hạn hán, thiên tai làm cho sức sản xuất các hàng hóa nông sản giảm dẫn đến giá lương thực, thực phẩm tăng cao.

+ Việc điều chỉnh giá các mặt hàng: xăng, dầu, điện, nước, nếu không đúng thời điểm thì sẽ góp phần tăng giá trong nền kinh tế đẩy lạm phát tăng cao. Như năm 2011, khi Chính phủ điều chỉnh tăng giá điện 2 lần tăng trên 20%, giá xăng dầu do điều chỉnh tỷ giá cũng tăng lên đến gần 20% làm cho giá cả hàng hóa 2011 tăng đột biến.

• **Lạm phát kỳ vọng**

Ở Việt Nam tâm lý đám đông có ảnh hưởng khá lớn đến hành động của người dân. Nếu tại thời điểm nào đó lạm phát đang ở mức cao và người ta cho rằng đồng VND sẽ tiếp tục mất giá (do lạm phát) thì họ sẽ thay vì tích trữ tiền sẽ tích trữ các loại tài sản khác và mua nhiều hàng hóa hơn. Hoặc khi Chính phủ thực hiện tăng lương, tăng giá điện, giá xăng dầu... làm cho giá cả hàng hóa tăng lên, điều này là do tâm lý người dân cho rằng khi tăng giá các yếu tố đầu vào chi phí sẽ tăng, giá hàng hóa sẽ tăng vì vậy họ sẽ tích trữ hàng hóa khiến cầu vượt cung, gây áp lực lạm phát.

Như vậy, từ năm 2008 đến nay Việt Nam luôn trong tình trạng lạm phát tăng đặc biệt có năm 2008 và 2011 lạm phát tăng đột biến. Nguyên nhân dẫn đến lạm phát có cả từ phía cung và phía cầu; cả từ phía bên ngoài do ảnh hưởng của biến động kinh tế thế giới, do xuất nhập khẩu và do cả việc thực hiện các chính sách điều tiết vĩ mô nền kinh tế.

2.3. Gợi ý một số biện pháp nhằm kiềm chế lạm phát trong những năm tiếp theo

Việt Nam hiện đang rơi vào tình trạng nền kinh tế tăng trưởng kém đi kèm với lạm phát cao. Để đảm bảo cho nền kinh tế tăng trưởng với tốc độ vừa phải, trong khi các nhân tố tác động tới lạm phát có tác động với cường độ mạnh hơn (như áp lực đầu tư toàn xã hội, tăng lương, tăng giá điện, giá xăng dầu...).

+ Tiếp tục thực hiện chính sách tiền tệ một cách chặt chẽ, thận trọng, thông qua chính sách tiền tệ để giữ lãi suất ở mức vừa phải nhằm thúc đẩy đầu tư mà vẫn kiềm chế được mức tổng cầu tiền tệ; sử dụng linh hoạt và hiệu quả các công cụ chính sách tiền tệ: xem xét việc tăng dự trữ bắt buộc; tiếp tục áp dụng biện pháp mua trái phiếu Chính phủ; kiểm soát tốc độ tăng tín dụng và tổng phương tiện thanh toán một cách hợp lý; kiểm soát cho vay đối với bất động sản, kinh doanh chứng khoán và cho vay tiêu dùng.

+ Cần giảm chi tiêu công và kiểm soát các khoản đầu tư công, việc bội chi ngân sách và sử dụng các khoản đầu tư công không hiệu quả là một nguyên nhân dẫn đến lạm

phát cao triển miên trong những năm qua. Cụ thể: giảm việc đầu tư xây dựng mở rộng các cơ quan công quyền và mua xe ô tô công, tinh giảm biên chế để giảm bớt chi phí lương khối hành chính, giảm bớt chi phí hội họp...

+ Đối với các dự án xây dựng cơ sở hạ tầng và xã hội cấp thiết phải xây dựng, phải kiểm soát gắt gao để thực hiện đúng tiến độ tránh tình trạng tăng giá vào cuối thời kỳ dự án. Hoặc công tác giải ngân không đảm bảo, đến cuối năm giải ngân ồ ạt gây áp lực tăng giá. Vì vậy công tác quản trị tài chính công cần được Chính phủ thực hiện tốt.

+ Về công tác quản lý giá, Chính phủ cần tăng cường năng lực cho bộ phận phân tích và dự báo sự biến động giá cả các mặt hàng chiến lược có tác động nhiều đến lạm phát như xăng dầu, sắt, thép, lương thực... tránh tình trạng bị động như những năm qua. Cần có cơ quan quản lý giá của Nhà nước chịu sự điều hành và tham mưu công tác điều chỉnh giá cả các mặt hàng chiến lược cho Chính phủ không nên giao cho Bộ Công thương và Bộ Tài chính như hiện nay.

+ Tiếp tục điều hành lãi suất theo hướng thúc đẩy sản xuất trong nước, tạo ra nhiều hàng hóa có chất lượng, giá thành hạ kéo tỷ lệ lạm phát thấp xuống.

+ Cần khôi phục và phát triển thị trường vốn đặc biệt là thị trường chứng khoán.

+ Tiếp tục điều hành tỷ giá giữa đồng nội tệ với đồng ngoại tệ theo hướng có lợi cho sản xuất trong nước và xuất khẩu.

3. KẾT LUẬN

Điều hành kinh tế vĩ mô, bất kỳ Chính phủ nào cũng mong muốn nền kinh tế tăng trưởng cao, lạm phát và thất nghiệp thấp. Tuy nhiên, thực tiễn cho thấy, kinh tế tăng trưởng cao cũng dễ đồng hành với lạm phát cao. Song lạm phát cao lại triệt tiêu các thành quả của nền kinh tế tăng trưởng, dẫn đến giá cả hàng hóa đắt đỏ, đời sống người dân gặp nhiều khó khăn. Vì vậy để đạt mục tiêu tăng trưởng cần thực hiện các biện pháp và chính sách để kiềm chế lạm phát. Hy vọng với sự vận dụng các công cụ điều tiết vĩ mô nền kinh tế và các biện pháp kiềm chế lạm phát của Chính phủ Việt Nam luôn linh hoạt và hiệu quả sẽ giúp nền kinh tế tăng trưởng cao và lạm phát thấp dưới hai con số trong thời gian tới.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] *Tổng cục thống kê/thông tin thống kê năm 2008/www.gos.gov.vn/*
- [2] *Tình hình kinh tế xã hội năm 2013, Tổng cục thống kê*
- [3] *Tapchitaichinh.vn/thi-truong-gia-ca/...25965.tctc*
- [4] *http://www.tapchitaichinh.vn/Thi-truong-Gia-ca/Dien-bien-gia-ca-nam-2012-va-xu-huong-nam-2013/22530.tctc*
Tapchitaichinh.vn/Utilities/printView.aspx/...39891

- [5] Trần Hoàng Ngân, Hoàng Hải Yến và Vũ Thị Lệ Giang; Đại học Kinh tế TP. Hồ Chí Minh (2010); *Lạm phát và tốc độ tăng trưởng kinh tế ở Việt Nam*.
- [6] PGS. TS Nguyễn Văn Trính; Trường Đại học Luật – kinh tế, ĐHQG TP HCM; *Các nguyên nhân và giải pháp kiềm chế lạm phát trong năm 2012 và trung hạn đến năm 2015*.
- [7] ThS. Chu Khánh Lân; Học viện Ngân hàng (2011); *Nguyên nhân lạm phát tại Việt Nam và những gợi ý chính sách*.

INFLATION FLUCTUATION IN VIETNAM FOR THE 2008 – 2013 PERIOD AND SUGGESTIONS OF MEASURES TO CURB INFLATION

Nguyen Thi Hong Diep, Luu Thi Thanh Tu

ABSTRACT

In recent years, although Vietnam economy has been influenced by the world economic crisis, it has still maintained high growth, the inflation rate is always controlled flexibly and efficiently by the State Bank of Vietnam (SBV) . However, considering the evolution of inflation in the 2008-2013 period, Vietnam still has two years suddenly changed of inflation, that is 2008 with 22,97% and 2011 with 18,58%. With experience after hyperinflation in 1986-1987 period, Vietnam government has made its Vietnam economy grown and controlled the inflation within the two digits in 2012 and 2013. The article aims at measuring the inflation fluctuation and the causes that lead to the inflation in Vietnam for the 2008-2013 period, then suggests a number of measures to control inflation in the future.

Key words: *Inflation, VietNam*

Người phản biện: PGS.TS. Hoàng Yến; Ngày nhận bài: 30/01/2014; Ngày thông qua phản biện 12/02/2014; Ngày duyệt đăng: 18/3/2014

LÀM RÕ PHƯƠNG PHÁP LẬP CHỈ TIÊU VỐN BẰNG TIỀN TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN MỘT THÀNH VIÊN MÔI TRƯỜNG VÀ CÔNG TRÌNH ĐÔ THỊ THANH HÓA

Lê Thị Hạnh¹; Lê Thị Minh Huệ²

TÓM TẮT

Báo cáo tài chính là nguồn thông tin quan trọng, cần thiết cho các quyết định kinh tế của nhiều đối tượng khác nhau bên trong cũng như bên ngoài doanh nghiệp. Thông tin trên báo cáo tài chính chưa phù hợp làm tăng rủi ro của các hoạt động kinh tế, gây tổn thất và lãng phí các nguồn lực. Trong quá trình nghiên cứu công tác lập báo cáo tài chính của công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên Môi trường và công trình đô thị Thanh Hóa còn những điểm chưa phù hợp. Trong khuôn khổ bài viết, tác giả xin đề cập đến ghi nhận chỉ tiêu Tiền và các khoản tương đương tiền trên báo cáo tài chính của công ty.

Từ khóa: Báo cáo tài chính, tiền và tương đương tiền, chỉ tiêu.

1. VAI TRÒ CỦA CHỈ TIÊU TIỀN VÀ CÁC KHOẢN TƯƠNG ĐƯƠNG TIỀN TRÊN BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Báo cáo tài chính là phương pháp tổng hợp số liệu từ các sổ kế toán theo các chỉ tiêu kinh tế tổng hợp phản ánh có hệ thống tình hình tài sản, nguồn hình thành tài sản của doanh nghiệp, tình hình và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh, tình hình lưu chuyển các dòng tiền và tình hình vận động sử dụng vốn của doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định. Báo cáo tài chính là một hệ thống các số liệu và phân tích cho biết tình hình tài sản và nguồn vốn, luồng tiền và hoạt động kinh doanh của một doanh nghiệp. Số liệu trên báo cáo tài chính mang tính tổng hợp toàn bộ hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp nhằm phục vụ chủ yếu cho các đối tượng bên ngoài doanh nghiệp. Ngoài ra nó còn là căn cứ để các nhà quản lý đề ra các quyết định về quản lý, điều hành hoạt động kinh doanh của toàn doanh nghiệp. Bảng cân đối kế toán (*the balance sheet*) trình bày thông tin về các nguồn lực kinh tế của một doanh nghiệp và nguồn hình thành các nguồn lực này. Mục đích của bảng cân đối kế toán là cung cấp thông tin về tình hình tài chính của một doanh nghiệp tại một thời điểm nhất định. Các khoản mục trên bảng cân đối kế toán có mối quan hệ mật thiết với nhau, mỗi sự thay đổi của một khoản mục trong báo cáo này trực tiếp hay gián tiếp ảnh hưởng đến các khoản

¹ ThS. Phó trưởng khoa KTQTKD, Trường Đại học Hồng Đức

² ThS. Giảng viên khoa KTQTKD, Trường Đại học Hồng Đức

mục khác. Tiền và các khoản tương đương tiền (*Cash and cash equivalents*) là chỉ tiêu tài sản có tính thanh khoản cao nhất trong phần tài sản của Bảng cân đối kế toán. Chỉ tiêu này trên bảng cân đối kế toán có mối quan hệ với khoản mục khác như: phải thu của khách hàng, phải trả người bán, hàng tồn kho, phải trả người lao động,... Chỉ tiêu này phản ánh tổng giá trị tiền, các khoản tương đương tiền và các tài sản ngắn hạn khác có thể chuyển đổi thành tiền, gồm: tiền, các khoản tương đương tiền. Mã số 110 = Mã số 111 + Mã số 112.

Tiền - Mã số 111: Số liệu để ghi vào chỉ tiêu “Tiền” là số dư Nợ của tài khoản 111 “Tiền mặt”, 112 “Tiền gửi tiết kiệm”, 113 “Tiền đang chuyển” trên sổ cái.

Các khoản tương đương tiền - Mã số 112: Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này là số dư Nợ chi tiết của tài khoản 121 “Đầu tư chứng khoán ngắn hạn” trên Sổ chi tiết TK 121, gồm các loại chứng khoán có thời hạn thu hồi hoặc đáo hạn không quá 3 tháng kể từ ngày mua.

2. THỰC TẾ CÔNG TÁC LẬP BÁO CÁO TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN MÔI TRƯỜNG VÀ CÔNG TRÌNH ĐÔ THỊ THANH HÓA

2.1. Đặc điểm chung của công ty

Công ty TNHH một thành viên Môi trường và công trình đô thị Thanh Hóa hoạt động trong lĩnh vực thu gom, vận chuyển, xử lý rác thải trên địa bàn thành phố Thanh Hóa. Bên cạnh đó công ty còn có hoạt động dịch vụ: trồng cây xanh, ươm cây giống, xây dựng dân dụng, hạ tầng đô thị, dịch vụ vận chuyển,... Năm 2012, 2013 khối lượng rác thu gom, vận chuyển xử lý đạt gần 50.000 tấn. Trong đó, phải kể tới việc hoàn thành đầu nôi hệ thống thoát nước cũ hòa vào hệ thống thoát nước mới nằm trong dự án thoát nước đô thị miền Trung. Đầu tư đáng kể trong lĩnh vực công viên, cây xanh góp phần vào xây dựng cảnh quan sáng, xanh, sạch, đẹp của thành phố. Việc quản lý vận hành điện chiếu sáng công cộng tăng gần 6.000 bóng với công nghệ đèn Led phục vụ kịp thời các sự kiện chính trị của thành phố. Song song với các nhiệm vụ công ích công ty còn làm chủ đầu tư một số dự án như: dự án khu xử lý chất thải rắn cho thành phố và các vùng phụ cận; dự án mở rộng và nâng cấp nghĩa trang nhân dân Chợ Nhàn; dự án phát triển toàn diện thành phố; tiểu dự án xử lý nước thải;... Đến hiện tại, đã 70 dự án lớn nhỏ được thực hiện với tổng mức đầu tư 350 tỷ đồng. Nhiều năm liên tục công ty được đánh giá là doanh nghiệp thực hiện nhiệm vụ công ích đạt loại: Hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ.

Với quy mô ngày càng mở rộng, đa dạng hóa các hoạt động, theo đó 13 đơn vị và xí nghiệp trực thuộc được thành lập: Xí nghiệp xây dựng; xí nghiệp công viên; trung tâm dịch vụ môi trường; xưởng cơ khí;... Tại công ty TNHH một thành viên Môi trường và công trình đô thị Thanh Hóa tổ chức bộ máy kế toán hỗn hợp: Vừa tập trung

vừa phân tán. Tại một số đơn vị trực thuộc thực hiện hạch toán báo số hằng tháng về phòng kế toán công ty; một số đơn vị hạch toán ban đầu, thu nhận thông tin và gửi chứng từ về phòng kế toán trung tâm tập hợp. Công tác lập Báo cáo tài chính của công ty đã được chú trọng, thực hiện theo Quyết định 15/2006-BTC, ngày 20/3/2006 đã cập nhật thông tư số 244/2009/TT-BTC ngày 31 tháng 12 năm 2009 của Bộ Tài chính.

2.2. Thực tế công tác lập báo cáo tài chính tại công ty

Công ty thực hiện lập báo cáo tài chính năm, bao gồm: Bảng cân đối kế toán - theo mẫu số B01 - DN; Báo cáo kết quả kinh doanh - Theo mẫu số B02 - DN; báo cáo lưu chuyển tiền tệ - Mẫu số B03 - DN; bản thuyết minh báo cáo tài chính - theo mẫu B09 - DN;

Việc lập chỉ tiêu Tiền và các khoản tương đương tiền trên Bảng cân đối kế toán

Hầu hết các chỉ tiêu trên báo cáo tài chính nói chung và trên Bảng cân đối kế toán nói riêng đều được lập theo đúng quy định. Tuy nhiên, chỉ tiêu Tiền và các khoản tương đương tiền còn chưa phù hợp theo Thông tư số 244/2009/TT-BTC ngày 31 tháng 12 năm 2009 của Bộ Tài chính.

(Trích) Bảng cân đối kế toán

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2012

NỘI DUNG	Mã số	Thuyết minh	Tại ngày 31/12/2012	Tại ngày 01/01/2012
1	2	3	4	5
TÀI SẢN				
A. TÀI SẢN NGẮN HẠN (100 = 110 + 120 + 130 + 140 + 150)	100		70.640.400.900	46.349.728.898
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	110		5.681.189.046	2.064.005.343
1. Tiền	111	V.01	5.681.189.046	2.064.005.343
2. Các khoản tương đương tiền	112			
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	120	V.02	3.800.000.000	2.540.000.000
1. Đầu tư ngắn hạn	121		3.800.000.000	2.540.000.000
2. Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn (*)	129			
.....				
TỔNG CỘNG TÀI SẢN (270 = 100 + 200)	270		108.827.349.495	88.162.727.797

(Nguồn: Báo cáo tài chính của công ty)

Theo bảng Cân đối kế toán tại ngày 31/12/2012 của công ty:

Mã số 110 - Tiền và các khoản tương đương tiền: 5.681.189.046 đồng

Trong đó: Mã số 111: Tiền: 5.681.189.046 đồng

Mã số 112: Khoản tương đương tiền: 0

Chỉ tiêu - mã số 112 “các khoản tương đương tiền” phản ánh các khoản đầu tư ngắn hạn có thời hạn thu hồi hoặc đáo hạn không quá 3 tháng có khả năng chuyển đổi dễ dàng thành một lượng tiền xác định và không có nhiều rủi ro trong chuyển đổi thành tiền kể từ ngày mua khoản đầu tư đó tại thời điểm báo cáo. Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này là chi tiết số dư Nợ cuối kỳ kế toán của Tài khoản 121 “Đầu tư chứng khoán ngắn hạn” trên Sổ Cái.

Công ty đã trình bày thông tin đầy đủ các chính sách kế toán và chế độ kế toán áp dụng đầy đủ trong bản Thuyết minh báo cáo tài chính như: *Nguyên tắc ghi nhận các khoản tiền và tương đương tiền được trình bày: Tiền bao gồm tiền mặt, tiền gửi ngân hàng không kỳ hạn, có kỳ hạn; Các khoản tương đương tiền là các khoản đầu tư tài chính có thời gian thu hồi hoặc đáo hạn không quá 3 tháng.*

Tại mục V01 - Tiền

Tiền mặt: 927.936.125 đồng

Tiền gửi ngân hàng: 4.755.252.921 đồng (Trong đó: Tiền gửi tại ngân hàng đầu tư và phát triển có kỳ hạn 1 tháng là 1.809.775.364 đồng)

Theo thông tư 161 - Hướng dẫn chuẩn mực số 21 “trình bày báo cáo tài chính” ở phần hướng dẫn trình bày các chỉ tiêu trên báo cáo tài chính, trong đó chỉ tiêu “các khoản tương đương tiền” - mã số 112 và chỉ tiêu “đầu tư ngắn hạn” mã số 121 đã quy định:

Chỉ tiêu - mã số 112 “các khoản tương đương tiền” phản ánh các khoản đầu tư ngắn hạn có thời hạn thu hồi hoặc đáo hạn không quá 3 tháng có khả năng chuyển đổi dễ dàng thành một lượng tiền xác định và không có nhiều rủi ro trong chuyển đổi thành tiền kể từ ngày mua khoản đầu tư đó tại thời điểm báo cáo. Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này là chi tiết số dư Nợ cuối kỳ kế toán của Tài khoản 121 “Đầu tư chứng khoán ngắn hạn” trên Sổ Cái, gồm: chi tiết kỳ phiếu ngân hàng, tín phiếu kho bạc... có thời hạn thu hồi hoặc đáo hạn không quá 3 tháng kể từ ngày mua.” *Như vậy: Các khoản tương đương tiền chỉ bao gồm các khoản Đầu tư chứng khoán ngắn hạn có thời hạn không quá 3 tháng mà thôi – khoản tiền gửi tiết kiệm, có thời hạn không quá 3 tháng không được phản ánh vào chỉ tiêu này.*

Chỉ tiêu - Mã số 121 “Đầu tư ngắn hạn”: Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này là tổng số dư Nợ của các Tài khoản 121 “Đầu tư chứng khoán ngắn hạn” và 128 “Đầu tư ngắn hạn khác” trên Sổ Cái, sau khi trừ đi các khoản đầu tư ngắn hạn đã được tính vào chỉ tiêu “Các khoản tương đương tiền”.

Chỉ tiêu này bao gồm số dư nợ tài khoản 121 sau khi đã trừ đi các khoản cổ phiếu, trái phiếu tín phiếu có thời hạn không quá 3 tháng đã được tính vào chỉ tiêu 112 “tương đương tiền” và tất cả số dư tài khoản 128 (gồm các khoản đầu tư ngắn hạn khác

và khoản tiền gửi có kỳ hạn). Không được trừ các khoản 128 có thời hạn không quá 3 tháng ở chỉ tiêu này để trình bày sang chỉ tiêu 112 “tương đương tiền”.

Ảnh hưởng đến báo cáo lưu chuyển tiền tệ

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ phản ánh khả năng của doanh nghiệp trong việc tạo ra tiền và các nhu cầu của doanh nghiệp trong việc sử dụng luồng tiền. Thực chất là thể hiện lượng tiền tệ của doanh nghiệp đã thực thu, thực chi trong kỳ kế toán. Báo cáo lưu chuyển tiền tệ công ty TNHH một thành viên Môi trường và công trình đô thị Thanh Hóa được lập theo phương pháp trực tiếp. Xuất phát từ việc chỉ tiêu 111, 112, 121 trên bảng Cân đối kế toán lập chưa phù hợp dẫn đến số liệu của một số thông tin trên Báo cáo lưu chuyển tiền tệ sẽ không chính xác, cụ thể:

Khoản mục Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư với chỉ tiêu, mã số 23 - Tiền chi cho vay và mua các công cụ nợ của đơn vị khác theo trình bày của công ty đã giảm 1.809.775.364 và theo đó Chỉ tiêu - Mã số 70 - Tiền và các khoản tương đương tiền cuối kỳ (MS 70=50+60-61) sẽ phải điều chỉnh lại.

Ảnh hưởng đến thuyết minh báo cáo tài chính

Thuyết minh báo cáo tài chính là phần trình bày bổ sung các thông tin cần thiết liên quan đến đặc điểm hoạt động, đặc điểm tổ chức công tác kế toán, tình hình tài sản, nguồn vốn cũng như tình hình và kết quả hoạt động của doanh nghiệp mà thông tin này chưa được trình bày ở báo cáo khác. Việc ghi nhận chưa phù hợp dẫn đến thông tin trên Thuyết minh báo cáo tài chính của công ty sẽ không chính xác, cụ thể: Mục V - Thông tin bổ sung cho các khoản mục trình bày trong Bảng cân đối kế toán: Chỉ tiêu: 01- Tiền; chỉ tiêu: 02 - Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn. Theo đó các khoản mục trong thuyết minh sẽ bị ảnh hưởng như sau:

Chỉ tiêu	Tại ngày 31/12/2012 Sau khi điều chỉnh	Tại ngày 31/12/2012 Trước khi điều chỉnh	Chênh lệch
01 - Tiền	3.871.413.682	5.681.189.046	(1.809.775.364)
Tiền mặt	927.936.125	927.936.125	-
Tiền gửi ngân hàng	2.945.477.575	4.755.252.921	(1.809.775.364)
Các khoản tương đương tiền			
02 – Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	5.609.775.364	3.800.000.000	1.809.775.364
Đầu tư ngắn hạn	5.609.775.364	3.800.000.000	1.809.775.364
Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn			

3. NHẬN XÉT VÀ KIẾN NGHỊ VỀ CÔNG TÁC LẬP BÁO CÁO TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY

*** Nhận xét**

Theo cách lập chỉ tiêu “*Tiền và các khoản tương đương tiền*” - Mã số 110, công ty đã hạch toán khoản tiền gửi có kỳ hạn vào tài khoản 112 - TGNH, và như vậy khoản 1.809.775.364 đồng - tiền gửi có kỳ hạn 1 tháng đã tính vào chỉ tiêu “*Tiền*” chưa phù hợp với hướng dẫn thực hiện chuẩn mực số 21 “*trình bày báo cáo tài chính*”.

Chỉ tiêu “*Đầu tư ngắn hạn*” - Mã số 121, là tổng số dư Nợ của các Tài khoản 121 “*Đầu tư chứng khoán ngắn hạn*” và 128 “*Đầu tư ngắn hạn khác*” trên Sổ Cái, sau khi trừ đi các khoản đầu tư ngắn hạn đã được tính vào chỉ tiêu “*Các khoản tương đương tiền*”. Khoản tiền gửi có kỳ hạn chưa được hạch toán vào tài khoản 128.

Một số kiến nghị:

Để báo cáo tài chính thực sự là bức tranh phản ánh “*sức khỏe*” của doanh nghiệp, đảm bảo tuân thủ đầy đủ các quy định trong chuẩn mực kế toán và các văn bản pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính, công ty cần quy định về hạch toán chi tiết cũng như chỉnh sửa phương pháp lấy số liệu phục vụ cho việc lập Báo cáo tài chính, cụ thể:

- Tiền là chỉ tiêu tổng hợp phản ánh toàn bộ số tiền hiện có của doanh nghiệp tại thời điểm báo cáo, gồm: Tiền mặt tại quỹ của doanh nghiệp, tiền gửi ngân hàng (không kỳ hạn), vàng, bạc, đá quý và tiền đang chuyển. Vì vậy khoản tiền gửi có kỳ hạn của công ty sẽ không được phản ánh vào tài khoản 112 – Tiền gửi ngân hàng. Cần phải mở TK 128 (mở chi tiết TK 1281: Tiền gửi có kỳ hạn) để theo dõi khoản tiền gửi có kỳ hạn tại các ngân hàng và tổ chức tín dụng.

- Khoản tiền gửi có kỳ hạn sẽ không tính vào chỉ tiêu “*Tiền*”, như vậy, chỉ tiêu “*Tiền*” - **Mã số 111 tính đến 31/12/2012 sẽ là 3.871.413.682 đồng**

- Khoản tiền gửi có kỳ hạn tính đến 31/12/2012 là 1.809.775.364 đồng sẽ được phản ánh vào chỉ tiêu “*Đầu tư ngắn hạn*” - **Mã số 121, theo đó: Chỉ tiêu này tính đến 31/12/2012 sẽ là 5.609.775.364 đồng.**

(Trích) Bảng cân đối kế toán

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2012

NỘI DUNG	Mã số	Thuyết minh	Tại ngày 31/12/2012	Tại ngày 01/01/2012
1	2	3	4	5
TÀI SẢN				
A. TÀI SẢN NGẮN HẠN (100 = 110 + 120 + 130 + 140 + 150)	100		70.640.400.900	46.349.728.898
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	110		3.871.413.682	2.064.005.343
1. Tiền	111	V.01	3.871.413.682	2.064.005.343

2. Các khoản tương đương tiền	112			
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	120	V.02	5.609.775.364	2.540.000.000
1. Đầu tư ngắn hạn	121		5.609.775.364	2.540.000.000
2. Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn (*)	129			
.....				
TỔNG CỘNG TÀI SẢN (270 = 100 + 200)	270		108.827.349.495	88.162.727.797

Mặt khác, điều chỉnh thông tin số liệu trong Thuyết minh báo cáo tài chính và Báo cáo Lưu chuyển tiền tệ, cụ thể:

Số liệu trình bày trong thuyết minh báo cáo tài chính:

Tại mục V.01 (Thông tin bổ sung cho các khoản mục trong bảng Cân đối kế toán) - Tiền, được điều chỉnh phần Tiền gửi ngân hàng đến 31/12/2012 chỉ là: 2.945.477.577 đồng; Tại mục V.02: Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn ngày 31/12/2012 là: 5.609.775.364 đồng.

Số liệu trình bày trong Báo cáo lưu chuyển tiền tệ:

Khoản mục Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư với chỉ tiêu, mã số 23 - Tiền chi cho vay và mua các công cụ nợ của đơn vị khác cần phải được trình bày là (1.809.775.364 đồng) và theo đó chỉ tiêu 30- Lưu chuyển tiền tệ thuần từ hoạt động đầu tư: (5.573.691.236 đồng); Chỉ tiêu - Mã số 70 - Tiền và các khoản tương đương tiền cuối kỳ (MS 70=50+60-61) sẽ phải điều chỉnh lại là 3.871.413.682 đồng

Chỉ tiêu - Mã số 70 - Tiền và các khoản tương đương tiền cuối kỳ (MS 70=50+60-61) sẽ phải điều chỉnh lại là: 3.871.413.682 đồng.

4. KẾT LUẬN

Công tác hạch toán kế toán nói chung, công tác lập Báo cáo tài chính nói riêng tại công ty TNHH một thành viên Môi trường và công trình đô thị Thanh Hóa luôn cần phải được thực hiện theo quy định của chế độ kế toán tài chính hiện hành. Bởi vậy, cần thiết phải vận dụng đúng các quy định để xác định chính xác các chỉ tiêu trên báo cáo tài chính nhằm phục vụ cho công tác quản lý cũng như nhu cầu thông tin cho các đối tượng bên ngoài công ty.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Bộ Tài chính (2010), *Thông tư 161 - Hướng dẫn chuẩn mực số 21 “Trình bày báo cáo tài chính”*
- [2] Bộ Tài chính (2006), QĐ 15/2006/QĐ-BTC, ngày 20/3/2006, *chế độ kế toán doanh nghiệp*
- [3] *Khảo sát quy trình hạch toán, lập báo cáo tài chính của Công ty TNHH một thành viên Môi trường và công trình đô thị Thanh Hóa năm 2012.*

**SPECIFYING MEASURES TO LABORATE CASH – BASED
CAPITAL NORMS IN THANH HOA URBAN ENVIRONMENT
AND PUBLIC WORKS ONE MEMBER LIMITED COMPANY**

Nguyen Thi Hanh, Le Thi Minh Hue

ABSTRACT

Financial statements are an important source of information, they are very necessary for making economic decisions both inside and outside the enterprises. The inappropriate information in the financial statements is increasing the risk of economic activities, causing losses and wastage of resources. According to the research, the work of making financial statements in Thanh Hoa Environment and Urban LTD still has some inappropriate points. In this article, the authors would like to mention the recognition Cash and Cash Equivalent Items in the financial statements of this company.

Keywords: *financial statements, cash and cash equivalents, items*

Người phản biện: PGS.TS. Chúc Anh Tú; Ngày nhận bài: 05/12/2013; Ngày thông qua phản biện 8/01/2014; Ngày duyệt đăng: 18/3/2014

VẬN DỤNG MARKETING DỊCH VỤ TRONG VIỆC NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG ĐÀO TẠO TẠI TRƯỜNG ĐẠI HỌC HỒNG ĐỨC

Lê Quang Hiếu¹

TÓM TẮT

Trường Đại học Hồng Đức là trường đại học địa phương đầu tiên ở Việt Nam, được thành lập từ năm 1997, đến nay có quy mô đào tạo hơn 16.000 sinh viên. Xét trên phương diện kinh tế, trường đại học cũng là một tổ chức cung cấp dịch vụ vì vậy việc vận dụng marketing để thỏa mãn nhu cầu khách hàng là một điều tất yếu. Bài viết này sẽ dựa trên mô hình 7Ps của Marketing dịch vụ để đánh giá các yếu tố ảnh hưởng đến chất lượng đào tạo của trường Đại học Hồng Đức từ đó đưa ra một số giải pháp nhằm nâng cao chất lượng đào tạo tại trường.

Từ khóa: Marketing dịch vụ, chất lượng đào tạo đại học, trường Đại học Hồng Đức

1. MỞ ĐẦU

Trong nền kinh tế tri thức ngày nay, giáo dục đại học có vị trí then chốt trong việc đào tạo nguồn nhân lực có trình độ và chất lượng cao. Nhìn lại chặng đường hơn một thập kỷ qua, kể từ ngày thành lập, ngày 24 tháng 09 năm 1997, trường Đại học Hồng Đức đang từng bước khẳng định được vị trí và đã đạt được những thành quả bước đầu đáng khích lệ trong việc đào tạo nguồn nhân lực cho sự phát triển kinh tế xã hội và đẩy mạnh công nghiệp hoá, hiện đại hoá, hội nhập quốc tế và đã có những đóng góp tích cực vào thành tích chung của giáo dục đại học Việt Nam. Mặc dù vậy, nếu xét trên nhiều phương diện trường Đại học Hồng Đức cũng đang phải chịu nhiều áp lực trong việc đáp ứng nhu cầu của xã hội. Với mục đích hướng đến là trong tương lai gần 100% sinh viên ra trường tìm được việc làm đúng ngành học, đáp ứng được nhu cầu xã hội trong bối cảnh mở cửa và hội nhập thế giới trong đào tạo nguồn nhân lực như hiện nay, việc phải tìm ra cho mình những hướng đi phù hợp nhằm hạn chế điểm yếu và phát huy thế mạnh để có thể đón được những cơ hội cũng như vượt qua được những thách thức từ bên ngoài mang lại, qua đó góp phần xây dựng và phát triển bền vững là vấn đề hết sức cấp thiết đối với trường Đại học Hồng Đức.

Mặt khác, theo cách tiếp cận của WTO, giáo dục nói chung, giáo dục đại học nói riêng là một loại hình cung cấp dịch vụ mà ở đó khách hàng là những người học, những người sử dụng lao động,... với những nhu cầu hết sức phong phú và đa dạng. Bên cạnh đó, lý thuyết marketing dịch vụ và các khái niệm đã có hiệu quả trong kinh doanh, đang dần được áp dụng bởi nhiều trường đại học nhằm mục đích đạt được lợi thế cạnh tranh. Khái niệm marketing - mix đã được đưa ra và công nhận trong lý thuyết marketing dịch vụ như là

¹ ThS. Phó trưởng khoa KTQTKD, Trường Đại học Hồng Đức

thiết lập các công cụ marketing mà tổ chức sử dụng để theo đuổi các mục tiêu marketing của mình trong thị trường mục tiêu, chịu ảnh hưởng bởi các biến số môi trường cụ thể. Công cụ 7Ps được nhiều nhà quản trị thừa nhận và vận dụng trong lĩnh vực dịch vụ gồm: **P1**: Sản phẩm (product), **P2**: Giá cả (price), **P3**: Phân phối (place), **P4**: Xúc tiến- khuyến trương (Promotion) **P5**: Con người (People), **P6**: Quá trình dịch vụ (Process of services) và **P7**: Các yếu tố và bằng chứng vật chất của dịch vụ (physical evidences).

Bài viết này đứng trên quan điểm của marketing dịch vụ nghiên cứu quá trình xây dựng và phát triển của trường Đại học Hồng Đức từ đó đưa ra một số giải pháp nâng cao chất lượng đào tạo của nhà trường.

2. THỰC TRẠNG QUÁ TRÌNH XÂY DỰNG VÀ PHÁT TRIỂN TRƯỜNG ĐẠI HỌC HỒNG ĐỨC THEO QUAN ĐIỂM MARKETING DỊCH VỤ

2.1. Chính sách sản phẩm

Về ngành, nghề đào tạo: Nhà trường tiến hành đa dạng hóa cơ cấu và điều chỉnh ngành, chuyên ngành đào tạo theo hướng đáp ứng yêu cầu nguồn nhân lực phục vụ phát triển kinh tế - xã hội của địa phương và đất nước.

Hiện nay, nhà trường đang đào tạo 7 chuyên ngành sau đại học, 29 ngành bậc đại học, 21 ngành bậc cao đẳng. Cùng với đào tạo hệ chính quy, Nhà trường đang đào tạo các hình thức vừa làm vừa học, liên thông, văn bằng đại học thứ 2 và bồi dưỡng ngắn hạn để đáp ứng tối đa nhu cầu của người học. Quy mô đào tạo của Nhà trường hiện nay là gần 16.000 học sinh, sinh viên. Từ năm 2008, nhà trường từng bước thực hiện chuyển đổi phương thức đào tạo từ đào tạo theo niên chế sang đào tạo theo hệ thống tín chỉ. Bên cạnh đó, Nhà trường đã và đang liên kết với các trường đại học để đào tạo các ngành, chuyên ngành đại học và sau đại học.

- Đào tạo trình độ thạc sĩ: Đại học Hồng Đức là trường đại học đầu tiên trong khối các trường đại học địa phương được phép tuyển sinh và đào tạo trình độ thạc sĩ. Sau gần 16 năm thành lập, trường đã được Bộ cho phép tự đào tạo 6 chuyên ngành gồm: Khoa học cây trồng, Ngôn ngữ Việt Nam, Lý luận và phương pháp dạy học Văn- Tiếng Việt, Văn học Việt Nam, Lịch sử Việt Nam, Vật lý lý thuyết và Vật lý Toán và Toán giải tích.

- Đào tạo trình độ đại học và cao đẳng tương đối ổn định về số lượng trong những năm gần đây, tuy nhiên xét về cơ cấu thì có những thay đổi về ngành đào tạo, một số ngành không đáp ứng nhu cầu xã hội, khó tuyển sinh nhà trường tạm thời đóng và mở ra những ngành mới có khả năng đáp ứng yêu cầu xã hội.

Cơ cấu ngành, chuyên ngành đào tạo được điều chỉnh phù hợp với nhu cầu:

+ Từ hai khối ngành (sư phạm và kỹ thuật nông nghiệp) năm học 1998 - 1999 lên bốn khối ngành gồm sư phạm, kinh tế, nông-lâm-ngư nghiệp và kỹ thuật - công nghệ;

+ Giảm bớt một số chuyên ngành không phù hợp với nhu cầu sử dụng như chuyên ngành ngữ văn, nuôi trồng thủy sản, kỹ nghệ hoa viên, mở các ngành đào tạo mới đáp ứng nhu cầu của xã hội; liên kết đào tạo chính quy và vừa làm vừa học;

Về mục tiêu, nội dung chương trình. Chương trình giáo dục, kiểm tra đánh giá, thời khóa biểu, lịch thi được Nhà trường hướng dẫn cụ thể, chi tiết; quy chế đào tạo và rèn luyện của Bộ Giáo dục & Đào tạo được cụ thể hóa và triển khai thực hiện.

Chương trình giáo dục đào tạo có mục tiêu được xác định cụ thể, rõ ràng về tư tưởng chính trị, đạo đức, tác phong đối với người học. Nội dung, chương trình đào tạo bám sát khung chương trình do Bộ Giáo dục và Đào tạo ban hành và được cập nhật, chỉnh sửa, bổ sung thường xuyên theo hướng đáp ứng nhu cầu của người học và xã hội. Sinh viên tốt nghiệp ra trường đảm bảo về trình độ kiến thức cơ bản, kỹ năng nghiệp vụ, có khả năng thích ứng nhanh với thị trường lao động. Kết quả học tập của sinh viên hệ chính quy nhà trường không ngừng được nâng lên đáp ứng được nhu cầu nguồn nhân lực trong quá trình phát triển của địa phương và các tỉnh lân cận.

Về sinh viên (sản phẩm đáp ứng nhu cầu xã hội):

Đã có sự điều chỉnh về bậc học một cách mạnh mẽ, chủ yếu tăng đào tạo đại học, giảm và tiến tới không đào tạo hệ trung cấp: Đến năm 2011, quy mô hệ đại học chính quy tăng 26 lần (từ 250 lên 6.600 sinh viên); sinh viên cao đẳng chính quy giảm 1,7 lần (từ 3.250 xuống còn 1.900 sinh viên).

Thay đổi một cách thích hợp về quy mô đào tạo ở các khối ngành, đáp ứng với thực tế khách quan của nhu cầu đào tạo nguồn nhân lực:

+ Chuyển đổi một phần đào tạo giáo viên trung học phổ thông sang đào tạo giáo viên trung học cơ sở hai môn có trình độ đại học, mở các ngành đào tạo cử nhân khoa học, tăng dần các chuyên ngành đào tạo kỹ thuật - công nghệ;

+ Chuyển hướng từ chỗ chỉ đào tạo nguồn nhân lực đáp ứng nhu cầu phát triển kinh tế - xã hội của tỉnh là chủ yếu sang đáp ứng một phần nhu cầu nguồn nhân lực của các tỉnh lân cận.

Về hình thức đào tạo

Quy mô đào tạo theo hình thức VLVH tăng nhanh nhằm đáp ứng yêu cầu của xã hội:

- Số HSSV hệ VLVH chiếm 46,5% năm 2009 (tự đào tạo);
- Đào tạo liên thông từ cao đẳng lên đại học (12 chuyên ngành), chiếm 20% so với chính quy năm 2009;

Công tác đào tạo của nhà trường đã đáp ứng yêu cầu nguồn nhân lực cho sự phát triển; quy mô đào tạo của nhà trường ngày một tăng; hình thức, cơ cấu ngành, nghề tương đối hợp lý, đáp ứng nhu cầu và phù hợp với khả năng của trường, chất lượng đào tạo ngày càng đáp ứng tốt hơn yêu cầu của xã hội.

Về sản phẩm khoa học công nghệ

Theo số liệu thống kê đến hết năm 2012 cán bộ, giảng viên nhà trường đã thực hiện được 574 đề tài (dự án) khoa học các cấp, trong đó có 5 đề tài cấp Nhà nước, 35 đề tài cấp Bộ, 48 đề tài cấp tỉnh và 486 đề tài cấp cơ sở; sinh viên toàn trường đã thực hiện được 1.899 đề tài khoa học, có 328 đề tài đạt giải cấp trường và 32 đề tài đạt giải trong các cuộc

thi “Tài năng khoa học trẻ”, 4 giải thưởng sáng tạo kỹ thuật Việt Nam. Số bài báo đăng trên các tạp chí chuyên ngành trong nước (890), quốc tế và tuyển tập báo cáo tại các hội nghị khoa học (64). Ngoài ra, Nhà trường đã chủ trì phối hợp với các cơ quan nghiên cứu, tổ chức khoa học trong ngoài tỉnh tổ chức nhiều hội thảo khoa học thu hút đông đảo các nhà khoa học tham gia.

Kết quả NCKH đã đề xuất các giải pháp nâng cao chất lượng, mở rộng quy mô và cơ cấu ngành nghề đào tạo; đổi mới nội dung chương trình và phương pháp dạy học, kiểm tra đánh giá; xây dựng cơ sở thực hành, thực tập, rèn nghề; gắn đề tài NCKH với đề tài luận án tiến sỹ, luận văn thạc sỹ để nâng cao trình độ đội ngũ cán bộ, giảng viên; đổi mới công tác quản lý; phục vụ phát triển kinh tế - xã hội của tỉnh Thanh Hoá.

2.2. Chính sách giá cả

Trường Đại học Hồng Đức là đơn vị sự nghiệp tự đảm bảo một phần chi phí hoạt động. Hơn nữa, là trường đa ngành, đa cấp, có nhiệm vụ đào tạo cán bộ, tạo nguồn nhân lực cho xã hội nói chung và cho tỉnh Thanh Hóa nói riêng. Vì vậy, Nhà trường đã có những giải pháp và kế hoạch tự chủ tài chính để hoàn thành nhiệm vụ được giao. Cụ thể, hiện nay trường có 2 nguồn thu như sau: Nguồn kinh phí Nhà nước cấp, nguồn thu từ hoạt động sự nghiệp: thu từ học phí đào tạo, từ hoạt động nghiên cứu khoa học và thu từ hoạt động dịch vụ.

Trong thời gian tới, trường sẽ tiếp tục củng cố các hoạt động tài chính theo hướng minh bạch, công khai và có kế hoạch, phấn đấu đưa quản lý tài chính là một động lực nâng cao chất lượng đào tạo và nghiên cứu khoa học, tăng thu nhập cho cán bộ nhân viên nhà trường.

Về các khoản thu từ người học như: học phí cho HSSV đào tạo theo tín chỉ của Nhà trường từ 80.000 - 93.000đ/tín chỉ (Đại học) hoặc 60.000-68.000đ/tín chỉ (Cao đẳng); Phí nội trú từ 60.000-70.000 người/tháng. Có thể nói rằng trường Đại học Hồng Đức áp dụng chính sách giá thấp và linh hoạt cho các đối tượng.

2.3. Chính sách phân phối

Trường Đại học Hồng Đức thực hiện chính sách phân phối hết sức linh hoạt cho từng đối tượng người học có nhu cầu. Đối tượng tuyển sinh của trường là tất cả các cá nhân, tổ chức có nhu cầu và đáp ứng các yêu cầu tiêu chuẩn theo đúng quy định của Bộ Giáo dục và Đào tạo trên cả nước.

Về địa điểm tổ chức đào tạo: Đối với người học dài hạn thực hiện việc đào tạo và học tập tại các cơ sở của nhà trường. Hiện tại nhà trường có 3 cơ sở đào tạo được đặt trong thành phố Thanh Hóa: Cơ sở chính là nơi đặt trụ sở chính nhà điều hành và phục vụ đào tạo cho học sinh sinh viên thuộc các khoa Kinh tế - Quản trị kinh doanh, Kỹ thuật công nghệ, Công nghệ thông tin và truyền thông và Nông - lâm - ngư nghiệp; Cơ sở 2 phục vụ đào tạo cho sinh viên các khoa khối ngành sư phạm và xã hội như: Khoa Khoa học tự nhiên, khoa Mầm non, Khoa Ngoại ngữ...; Cơ sở 3 là Trung tâm Giáo dục quốc phòng chuyên phục vụ đào tạo về chương trình giáo dục quốc phòng cho sinh viên toàn trường. Tại cơ sở chính và cơ sở 2 đều có các khu nội trú và các sân bãi tập luyện thể dục thể thao tạo điều kiện đáp

ứng nhu cầu của người học. Đối với những chương trình bồi dưỡng ngắn hạn có thể tổ chức ngay tại các địa điểm theo yêu cầu của đối tác.

Về thời gian phục vụ: Nhà trường thực hiện linh hoạt thời gian học tập theo nhu cầu của từng đối tượng người học. Thời gian học tất cả các ngày trong tuần từ thứ 2- chủ nhật, được chia thành 13 tiết/ngày (trừ thứ 7 và chủ nhật là không quá 10 tiết)

2.4. Chính sách xúc tiến hỗn hợp

Xúc tiến hỗn hợp cung cấp các thông tin về các chương trình học, những thay đổi và phát triển trong chương trình, những thông tin về cơ sở đào tạo, học phí... do đó giúp họ hiểu biết hơn về chương trình, về cơ sở đào tạo... giúp họ tăng cơ hội lựa chọn trước khi tham gia một khóa đào tạo cụ thể. Các thông tin này giúp họ tiết kiệm thời gian, tiền bạc khi quyết định về việc mình nên bổ sung kiến thức, kỹ năng gì, góp phần bảo vệ các học viên ở một mức độ nhất định.

Ngay từ khi mới thành lập, lãnh đạo nhà trường luôn tâm niệm mỗi người học, mỗi cán bộ của nhà trường sẽ là những tuyên truyền viên tốt nhất về hình ảnh của nhà trường, do đó hàng năm nhà trường thường tổ chức các buổi thông tin tuyên truyền tuyển sinh trước hết cho cán bộ và HSSV đang theo học tại trường. Ngoài ra việc gửi các tờ rơi, thông tin trên các phương tiện truyền thông như báo đài cũng được nhà trường hết sức quan tâm.

Công cụ quan hệ công chúng bằng cách tổ chức các sự kiện cũng được nhà trường thường xuyên tổ chức và đầu tư. Thông qua Đoàn trường Đại học Hồng Đức, Hội sinh viên trường và các tổ chức đoàn thể trong trường đã có khá nhiều các sự kiện được tổ chức thành công thu hút sự chú ý của sinh viên trong trường, sinh viên ngoài trường và tổ chức truyền thông đại chúng.

Bên cạnh đó việc cung cấp các thông tin cho người học tại trường được xem là một nội dung quan trọng của Nhà trường. Trường Đại học Hồng Đức là một trong số ít trường mà hệ thống internet wifi miễn phí được phủ sóng rộng khắp cả trường, từ khu làm việc, các giảng đường đến các khu nội trú dành cho sinh viên. Website của Nhà trường cũng luôn được đầu tư nâng cấp và cập nhật các thông tin mới nhất, đầy đủ nhất cho các đối tượng quan tâm.

2.5. Chính sách về con người

Qua hơn 15 năm xây dựng và phát triển trình độ đội ngũ của nhà trường đã có những bước tiến rõ rệt như: số lượng giảng viên có trình độ sau đại học, đặc biệt là trình độ tiến sĩ tăng nhanh; cơ cấu trình độ giảng viên các chuyên ngành từng bước đáp ứng yêu cầu đào tạo; chất lượng đội ngũ được nâng cao một cách đáng kể; trên cơ sở quy hoạch đã từng bước trẻ hoá đội ngũ cán bộ giảng dạy.

Số cán bộ giảng viên có trình độ chuyên môn cao tăng lên theo thời gian:

+ GS, PGS tăng từ 0,2% (năm 1997) lên 0,4% (năm 2010) và gần 1% từ cuối năm 2013.

+ TS tăng từ 1,98% (năm 1997) lên 7,93% (năm 2010) và gần 10% năm 2013.

+ ThS tăng từ 24,15% (năm 1997) lên 48,7% (năm 2010).

Cơ cấu chất lượng đội ngũ thời điểm năm 2006 và năm 2010.

TT	Loại hình	Tổng số		Chia theo trình độ chuyên môn							
				Tiến sĩ		Thạc sĩ		Đại học		Dưới ĐH	
		2006	2010	2006	2010	2006	2010	2006	2010	2006	2010
1	<i>Biên chế</i>	678	544	25	49	189	240	328	217	136	38
1.1	Giảng viên	432	361	18	39	173	206	241	116		
1.2	GVTH, PTTN, Giáo vụ, Quản sinh	31	22				1	3	13	28	8
1.3	Cán bộ hành chính	55	86	7	10	16	33	13	29	19	14
1.4	Nhân viên thừa hành	160	75					71	59	89	16
2	<i>Hợp đồng ngoài biên chế</i>	39	193	0	0	3	27	31	144	5	21
2.1	Giảng viên	6	100			1	24	5	76		
2.2	GVTH, PTTN, Giáo vụ, Quản sinh	16	33				1	15	25	1	7
2.3	Cán bộ hành chính	7	23			2	2	5	21		
2.4	Nhân viên thừa hành	10	36					6	22	4	14
	Tổng cộng	717	737	25	49	192	267	359	351	141	60

(Nguồn: Phòng TCCB)

Nhà trường đã thực hiện các chính sách đãi ngộ của tỉnh đối với CBGV có trình độ TS ở ngoài tỉnh về công tác tại trường và chính sách hỗ trợ cho Thạc sỹ, tiến sỹ giảng dạy ở bậc Đại học.

Mời các GS và các nhà khoa học đầu ngành trong nước giảng dạy các chuyên đề (cho giảng viên) và những học phần mới (cho sinh viên), thông qua đó để đào tạo giảng viên của trường.

Cán bộ, giảng viên tham gia Đề án Liên kết đào tạo đại học và sau đại học với các trường đại học nước ngoài: 80 người. Số CBGV học đại học tiếng Anh (văn bằng 2): 56 người. Thực hiện các chương trình đào tạo, bồi dưỡng ngoại ngữ khác (Đề án 165, Dự án Việt - Bỉ) 7 người.

Công tác quy hoạch và đào tạo đội ngũ được đặc biệt quan tâm và thường xuyên được rà soát, điều chỉnh nhằm chuẩn bị đội ngũ cán bộ đáp ứng yêu cầu trước mắt và lâu dài. Phần lớn đội ngũ cán bộ quản lý, giảng viên của trường đã được rèn luyện, trưởng thành trong quá trình xây dựng nhà trường, có phẩm chất đạo đức tốt, là nhân tố đảm bảo giữ vững và từng bước nâng cao chất lượng đào tạo.

2.6. Chính sách về quy trình hoạt động

Trong những năm qua, trường Đại học Hồng Đức đã không ngừng củng cố và hoàn thiện công tác tổ chức và quản lý, nâng cao hiệu quả hoạt động của từng bộ phận và cá nhân, tăng cường sự lãnh đạo, chỉ đạo của cấp uỷ Đảng, quản lý của chuyên môn, sự phối, kết hợp đồng bộ của các tổ chức đoàn thể trong các hoạt động nhằm thực hiện nhiệm vụ chính trị của Nhà trường, tranh thủ sự chỉ đạo của Tổng Liên đoàn Lao động VN và Bộ Giáo dục - Đào tạo, chủ động xây dựng các chiến lược và kế hoạch phát triển Nhà trường.

Từ năm học 2007-2008, nhà trường đã vận hành quy trình quản lý theo hệ thống quản lý chất lượng ISO: 9001-2000 và đến năm 2010 đã chuyển đổi và vận hành qui trình quản lý chất lượng ISO 9001:2008, đã ban hành các quy trình hoạt động, xây dựng hệ thống thông tin phản hồi về hoạt động cung cấp dịch vụ giáo dục đào tạo tại trường, góp phần nâng cao chất lượng đào tạo, hiệu quả công tác quản lý, điều hành hoạt động trong nhà trường.

2.7. Chính sách về cơ sở hạ tầng

Dự án đầu tư cơ sở vật chất, hạ tầng kỹ thuật, trang thiết bị phục vụ giảng dạy và nghiên cứu khoa học tại Cơ sở chính; cải tạo nâng cấp Cơ sở II được phê duyệt với tổng kinh phí 493 tỷ đồng, tổng diện tích xây dựng khoảng: 56.400m². Trung tâm Giáo dục Quốc phòng Thanh Hoá trực thuộc ĐHHĐ đã có quyết định đầu tư (98 tỷ đồng).

Trong 10 năm mới thành lập, đã đầu tư mới, sửa chữa nâng cấp và đưa vào sử dụng với số kinh phí 175 tỷ đồng: Khu giảng đường 4 tầng (30.000 m² sàn), 3 nhà ký túc xá sinh viên cơ sở 3 (138 phòng, 1.100 chỗ ở); 2 khu nhà ký túc xá cơ sở 1 (4.220 m²); đầu tư công trình hạ tầng với tổng số vốn đầu tư hơn 150 tỷ đồng. Đầu tư chiều sâu 26 phòng thí nghiệm, 8 phòng vi tính, hệ thống mạng thông tin (có dây và không dây), Trung tâm Thông tin - Thư viện, cơ sở hỗ trợ học tập KLF, trang thiết bị dạy và học, thiết bị văn phòng với giá trị hơn 25 tỷ đồng.

Đầu tư mua sắm mới giáo trình, tài liệu phục vụ giảng dạy với 5.250 đầu sách (132.313 cuốn tiếng Việt, 3.777 cuốn ngoại văn), 48.155 số báo tiếng Việt, 4.900 số báo ngoại văn, 162 đĩa CD cơ sở dữ liệu trong và ngoài nước trị giá 2 tỷ đồng.

Có thể thấy rằng cơ sở vật chất của trường được đầu tư đáng kể, cơ bản đã được kiên cố hoá, đặc biệt là hệ thống giảng đường và nhà làm việc, trang thiết bị phục vụ dạy- học. Tuy vậy, hệ thống phòng học, phòng thí nghiệm, hệ thống thông tin, thư viện chưa đáp ứng kịp với yêu cầu đổi mới giáo dục đại học trước mắt và lâu dài. Cơ sở vật chất kỹ thuật chưa đáp ứng yêu cầu để giáo dục toàn diện với sinh viên (giáo dục thể chất, giáo dục thẩm mỹ, thực hành, thí nghiệm)

3. GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG ĐÀO TẠO TẠI TRƯỜNG ĐẠI HỌC HỒNG ĐỨC

3.1. Nâng cao chất lượng chương trình đào tạo, gắn với thực tiễn

Để nâng cao chất lượng dịch vụ giáo dục, cần nâng cao chương trình, gắn đào tạo với thực tiễn để khách hàng – học viên có được kiến thức cần thiết, thực hiện được những nhiệm vụ được giao trong đúng ngành nghề mà họ được đào tạo.

Hoạt động kiểm định chất lượng, được coi như là một trong các giải pháp hữu hiệu nhằm nâng cao chất lượng của trường. Dựa vào khung đảm bảo chất lượng và cơ chế đảm bảo chất lượng, trường cần xây dựng mô hình chất lượng cho trường mình. Tuy nhiên, công việc này trên thực tế là khó khăn và cái đã làm được chưa phải là nhiều và chưa làm hài lòng những ai quan tâm.

Cần nhấn mạnh tính đáp ứng và năng động nhà trường đối với nhu cầu của nền kinh tế đang chuyển đổi. Trong khi nạn thất nghiệp vẫn là mối đe dọa đối với sinh viên tốt nghiệp thì các doanh nghiệp vẫn khó khăn trong tuyển dụng lao động có tay nghề cao, có khả năng linh hoạt, nhanh nhạy, năng động và sáng tạo, có trình độ tin học và ngoại ngữ.

Bên cạnh đó, việc *tăng cường hiệu quả sử dụng các nguồn lực* cũng là một yêu cầu tất yếu trong xác định và quản lý chương trình đào tạo.

Hơn nữa, không thể chỉ nhà nước lo vấn đề đào tạo đại học mà phải gắn với doanh nghiệp. Cần đẩy mạnh mô hình các doanh nghiệp tham gia vào việc đào tạo, tạo điều kiện thực tập cho sinh viên. Nhà trường nên "bắt tay" với các doanh nghiệp tạo cơ hội việc làm cho sinh viên khi ra trường, đây cũng là cách tốt nhất tự giải thoát mình khỏi bế tắc đầu ra, nhằm tăng cường tính gắn kết giữa đào tạo và sử dụng, giữa nhà trường và thị trường lao động nói riêng, giữa nhà trường và xã hội nói chung.

3.2. Nâng cao chất lượng giảng viên và hệ thống cán bộ nhân viên hỗ trợ công tác giảng dạy

Giảng viên, người truyền đạt không chỉ kiến thức mà cả niềm say mê nghề nghiệp cho sinh viên, đóng vai trò quan trọng trong việc nâng cao chất lượng đào tạo.

Thực hiện quy hoạch, kế hoạch đào tạo, bồi dưỡng giảng viên về chuyên môn, ngoại ngữ; tiêu chuẩn hóa cán bộ quản lý phù hợp với chức danh và nhiệm vụ được phân công. Ưu tiên đặc biệt đối với những ngành đào tạo chưa có giảng viên trình độ tiến sĩ.

Thực hiện qui hoạch đào tạo bồi dưỡng đội ngũ lãnh đạo, quản lý các cấp và chuyên gia đầu ngành, đội ngũ giảng viên, nhân viên kỹ thuật; đào tạo và xây dựng đội ngũ cán bộ làm công tác kiểm định chất lượng từ trường đến khoa.

Quy định chính sách khuyến khích động viên để sớm có một tỷ lệ nhất định giảng viên được phong học hàm. Phát triển tổ chức làm nhiệm vụ tạo nguồn cho đào tạo thạc sĩ, tiến sĩ phục vụ chiến lược đào tạo cán bộ sau đại học trong và ngoài nước.

Tuyển dụng cán bộ trẻ có trình độ chuyên môn cao, sinh viên tốt nghiệp đại học loại giỏi về trường.

Hợp tác trao đổi giảng viên giữa nhà trường với các trường đại học nước ngoài. Tăng cường mời chuyên gia, cán bộ khoa học trình độ cao ở các trường đại học, viện nghiên cứu trong nước về giảng dạy các chuyên ngành còn thiếu giảng viên.

Tổ chức cam kết trách nhiệm giữa cán bộ, giảng viên với nhà trường về nghĩa vụ, quyền lợi, kịp thời tôn vinh những người có trình độ cao về chuyên môn nghiệp vụ, ngoại ngữ, tin học và có đóng góp lớn đối với nhà trường.

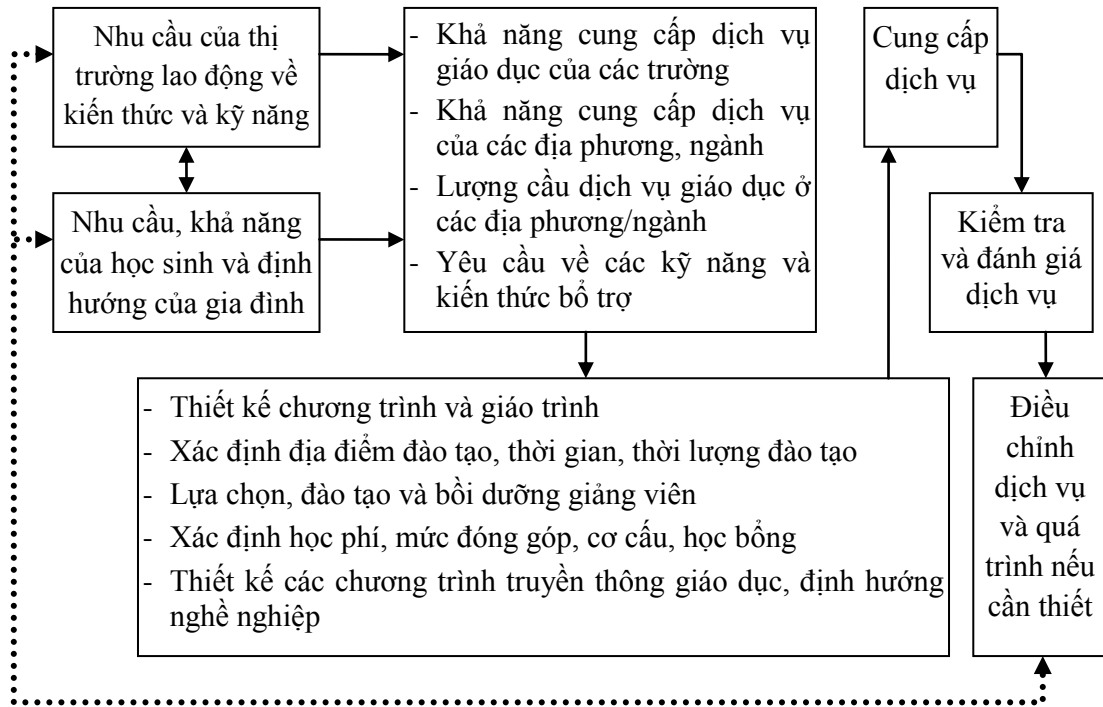
3.3. Đổi mới quy trình cung cấp dịch vụ giáo dục Đại học

Việc này sẽ khuyến khích sự tham gia của cộng đồng vào quá trình cung cấp dịch vụ giáo dục, qua đó thay đổi cách đánh giá chất lượng giáo dục.

Quy trình cung cấp dịch vụ giáo dục đại học ở trường còn nhiều bất cập. Điều đó

ảnh hưởng tới chất lượng cũng như hiệu quả của đầu tư cho giáo dục. Quy trình cung cấp dịch vụ đại học chắc chắn phải thay đổi. Sự thay đổi này hướng tới việc đáp ứng nhu cầu đào tạo nghề nghiệp cho học sinh, sinh viên.

Sơ đồ 3.1. Quy trình cung cấp dịch vụ giáo dục



Bên cạnh đó, việc thay đổi phương pháp giáo dục chất lượng dịch vụ giáo dục là cần thiết. Việc đánh giá chất lượng giáo dục không nên chỉ một chiều: giáo viên đánh giá sinh viên mà cần thiết phải có đánh giá của sinh viên về giáo viên. Dưới góc nhìn của dịch vụ, sinh viên là khách hàng và họ có quyền đánh giá chất lượng dịch vụ thông qua trình độ, thái độ và khả năng của giáo viên.

Nên thiết lập chế độ thưởng theo thành tích, thưởng và ghi nhận các giáo viên có những cải tiến trong công tác giảng dạy, học tập và nghiên cứu. Giáo viên nên được đánh giá thường xuyên bởi chính sinh viên, đồng nghiệp, cấp trên và các tổ chức chuyên đánh giá chất lượng độc lập được mời từ bên ngoài trên các mặt như sự chuẩn bị bài giảng, phương pháp giảng dạy và những đóng góp cho sự phát triển của khoa, trường.

3.4. Thực hiện các chương trình truyền thông giáo dục từ các cấp học phổ thông

Thị trường lao động ngày càng có nhiều cơ hội việc làm cho người lao động trẻ nhưng cũng hàm chứa trong đó không ít thách thức với không chỉ người lao động mà cả các cơ sở đào tạo cung cấp người lao động. Việc thực hiện các chương trình truyền thông nhằm định hướng nghề nghiệp theo khả năng và sở thích của học sinh cần được xem như là một trong những cách giúp người lao động và các cơ sở đào tạo tránh lãng phí nguồn lực hữu

hạn của mình mà đạt được những mục tiêu mong muốn.

Các phương tiện truyền thông đại chúng, trong các diễn đàn và tại các trường phổ thông, việc định hướng nghề cho học sinh cần được chú trọng hơn với nhiều hoạt động như tư vấn nghề nghiệp, chọn ngành, chọn nghề hợp với sở thích, năng lực của các em và góp phần làm thay đổi cách nghĩ của nhiều bậc phụ huynh về những suy nghĩ trái chiều.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Bộ Giáo dục và Đào tạo (2009), *Báo cáo sự phát triển của hệ thống giáo dục đại học, các giải pháp đảm bảo và nâng cao chất lượng đào tạo* (số 760/BC- BGDĐT ngày 29/10/2009 của Bộ trưởng Bộ GD&ĐT).
- [2] Trường Đại học Hồng Đức- *Chương trình Fulbright tại Việt Nam, Kỷ yếu hội thảo “Mô hình trường đại học trực thuộc địa phương ở Việt Nam”*, 04-05/12/2008 tại Thanh Hóa.
- [3] Trường Đại học Hồng Đức- *Chương trình Fulbright tại Việt Nam, Kỷ yếu hội thảo “Quản trị trong các trường đại học địa phương ở Việt Nam”*, 05-06/3/2010 tại Thanh Hóa.
- [4] Nguyễn Văn Bảo (2006), *Trường đại học trực thuộc địa phương, Trường cao đẳng Cộng đồng - mô hình mới đào tạo nguồn nhân lực*, Tạp chí kinh tế và phát triển, Hà Nội.
- [5] Đặng Bá Lâm, Trần Khánh Đức (1997), *Về loại hình Trường cộng đồng trong điều kiện Việt Nam, Phát triển giáo dục*, (4/1997), Viện nghiên cứu phát triển giáo dục, Hà Nội
- [6] Tài liệu từ phòng Tổ chức cán bộ, phòng Đào tạo, phòng Công tác HSSV

APPLYING SERVICE MARKETING TO IMPROVE THE TRAINING QUALITY AT HONG DUC UNIVERSITY

Le Quang Hieu

ABSTRACT

Hong Duc University, which was established in 1997, is the first local university in Viet Nam. Up to now, the scale of education of this university becomes larger with more than 16,000 students. From economic viewpoint, the university is also a service organization. Therefore applying marketing to satisfy customer's needs is essential. This article focus on assessing factors which influence on the quality education of Hong Duc university based on 7P's model of Marketing Services, and we finally propose some solutions in order to increase quality of the university.

Key words: *Marketing Services, quality of university education, Hong Duc University.*

Người phản biện: PGS.TS. Trần Hùng; Ngày nhận bài: 10/1/2014; Ngày thông qua phản biện: 20/1/2014; Ngày duyệt đăng: 18/3/2014

HOÀN THIỆN SỔ KẾ TOÁN TỔNG HỢP CHI PHÍ SẢN XUẤT VÀ TÍNH GIÁ THÀNH SẢN PHẨM TRONG CÁC DOANH NGHIỆP XÂY LẮP TẠI THÀNH PHỐ THANH HÓA

Phạm Thị Hiến¹

TÓM TẮT

Chi phí sản xuất và giá thành sản phẩm là một trong những vấn đề mà các nhà quản trị doanh nghiệp quan tâm hàng đầu. Công tác kế toán tập hợp đúng, đủ chi phí sản xuất làm cơ sở cho việc tính giá thành sản phẩm phục vụ cho việc cung cấp thông tin một cách kịp thời, chính xác là nhiệm vụ rất quan trọng của doanh nghiệp. Đối với các doanh nghiệp xây lắp, việc tổ chức khoa học hệ thống sổ kế toán có vị trí quan trọng, tạo điều kiện nâng cao năng suất lao động của cán bộ kế toán cung cấp thông tin có hệ thống phục vụ cho công tác hạch toán kế toán, tổng hợp số liệu lập báo cáo cũng như việc cung cấp kịp thời, đầy đủ, chính xác thông tin cho các đối tượng, từ đó hình thành năng lực của các doanh nghiệp xây lắp.

Từ khoá: *Sổ kế toán; Doanh nghiệp xây lắp.*

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Hệ thống sổ kế toán chi phí sản xuất và giá thành sản phẩm trong các doanh nghiệp xây lắp là công cụ để tổng hợp các thông tin về các nghiệp vụ kinh tế phát sinh là các khoản mục chi phí của từng công trình hoặc hạng mục công trình, các chi phí bao gồm: chi phí nguyên vật liệu trực tiếp; chi phí nhân công trực tiếp; chi phí sử dụng máy thi công (nếu có); chi phí sản xuất chung, từ đó xác định giá thành sản xuất cho từng sản phẩm. Hệ thống sổ được tổ chức khoa học, hợp lý sẽ tạo điều kiện cho việc nắm bắt thông tin về chi phí phát sinh trong doanh nghiệp để kiểm soát chi phí tốt hơn. Đồng thời, việc ghi nhận và tính toán chi phí chính xác là cơ sở để xác định giá thành sản phẩm xây lắp chính xác. Trong phạm vi bài viết này, tác giả trình bày về thực trạng tổ chức sổ kế toán chi phí và giá thành tại Công ty cổ phần Sông Đà 25, Công ty Sông Mã, Công ty cổ phần Xây lắp điện Thanh Hóa, Công ty cổ phần Đầu tư và Xây dựng Thanh Hóa, điển hình tại thành phố Thanh Hoá từ đó đưa ra các giải pháp góp phần hoàn thiện hệ thống sổ kế toán phục vụ mục tiêu quản trị nội bộ trong doanh nghiệp.

2. NỘI DUNG

2.1. Thực trạng sổ kế toán chi phí sản xuất và giá thành sản phẩm ở các doanh nghiệp xây lắp trên tại Thành phố Thanh Hoá

Tất cả các nghiệp vụ kinh tế phát sinh ở các công ty đã được phản ánh một cách tương đối đầy đủ và kịp thời vào sổ Nhật ký chung theo thứ tự thời gian, phục vụ đắc

¹ ThS. Giảng viên Khoa KTQTKD, trường Đại học Hồng Đức

lực cho công tác, công tác quản lý kinh tế. Công tác lập dự toán công trình, hạng mục công trình tiến hành rất nhanh gọn, có hiệu quả, giúp cho việc xác định được kế hoạch giá thành sản phẩm linh hoạt, tạo điều kiện thuận lợi cho kế toán chi phí sản xuất. Công ty cổ phần Sông Đà 25, Công ty Sông Mã, Công ty cổ phần Xây lắp điện Thanh Hóa vận dụng hình thức kế toán khác nhau. Toàn bộ công tác kế toán của Công ty cổ phần Sông Đà 25, Công ty Sông Mã, Công ty Cổ phần xây lắp điện Thanh Hóa đều được thực hiện tại phòng kế toán của Công ty. Mô hình tổ chức bộ máy kế toán của các công ty trên tổ chức theo hình thức nửa tập trung, nửa phân tán tương đối phù hợp, đảm bảo được yêu cầu về toàn bộ thông tin kế toán trong Công ty, đảm nhận được khối lượng công việc kế toán tương đối lớn và góp phần đặc lực vào công tác quản lý kinh tế tài chính ở Công ty. Hình thức tổ chức kế toán mà công ty đang áp dụng là hình thức Nhật ký chung dựa trên phần mềm kế toán. Hình thức kế toán Nhật ký chung có ưu điểm là đơn giản, dễ áp dụng, hệ thống các sổ không phức tạp, các nghiệp vụ kinh tế tài chính phát sinh được phản ánh rõ ràng trên sổ kế toán theo trình tự thời gian và theo quan hệ đối ứng tài khoản thuận lợi cho việc tổ chức hạch toán cũng như việc kiểm tra đối chiếu số liệu, phù hợp với tổ chức bộ máy kế toán đồng thời việc sử dụng phần mềm kế toán kế toán giảm bớt khối lượng công việc ghi chép tính toán, có khả năng tổng hợp, hệ thống hoá thông tin nhanh chóng và chính xác, phục vụ yêu cầu quản trị doanh nghiệp đáp ứng được một khối lượng nghiệp vụ kinh tế tài chính rất lớn phát sinh ở công ty. Hệ thống sổ kế toán được mở theo đúng chế độ kế toán quy định. Công ty tổ chức hạch toán chi phí sản xuất và tính giá thành sản phẩm xây dựng cho từng công trình, hạng mục công trình trong từng quý một cách rõ ràng cụ thể, dễ hiểu, dễ kiểm tra để phục vụ tốt hơn cho yêu cầu quản lý chi phí sản xuất của công ty nhằm giúp cho việc phân tích và quản lý tốt hoạt động sản xuất kinh doanh trong công ty. Việc tính giá thành sản phẩm xây lắp của công ty được xác định theo từng khoản mục, yếu tố chi phí sản xuất, bao gồm các chi phí trực tiếp phù hợp với yêu cầu hạch toán của chế độ kế toán hiện hành.

Bên cạnh những thành tích đã đạt được công tác kế toán tập hợp chi phí và tính giá thành sản phẩm của các Công ty cổ phần Sông Đà 25, Công ty Sông Mã, Công ty cổ phần Xây lắp điện Thanh Hóa, cũng không thể tránh khỏi những tồn tại cần khắc phục khi áp dụng chế độ kế toán mới, nhất là trong việc hạch toán chi phí sản xuất và tính giá thành sản phẩm xây dựng:

- Về chứng từ kế toán: Địa điểm thi công các công trình khác nhau nên việc luân chuyển chứng từ còn chậm. Thông thường vào cuối tháng nhân viên kế toán ở các đội mới gửi chứng từ gốc về phòng kế toán để hạch toán. Do đó công việc ở phòng kế toán sẽ được tập trung nhiều ở cuối tháng, dẫn đến việc làm có thể gây ra chậm trễ hoặc có thể dẫn đến sai sót trong công việc kế toán.

- Việc giao khoán cho các đội xây lắp mua vật tư nhập thẳng đi công trình thi công dễ dẫn đến tình trạng giá mua vật tư cao, chất lượng không đảm bảo hoặc có thể xảy ra bớt xén khối lượng vật tư do khâu quản lý chưa chặt chẽ... sẽ ảnh hưởng đến uy tín của công ty.

- Chi phí sử dụng máy thi công cho những công trình phải thuê máy thi công thì không tập hợp vào TK 623 mà lại tập hợp luôn vào TK 627.

Do đặc điểm của doanh nghiệp xây lắp là địa điểm thi công các công trình khác nhau nên dẫn đến việc luân chuyển chứng từ chậm. Hơn nữa, thường vào cuối tháng nhân viên kế toán toán đội, mới gửi chứng từ gốc (Hoá đơn, hợp đồng kinh tế, biên bản nghiệm thu khối lượng,...) cùng bảng tổng hợp kinh phí... Điều này dẫn đến công việc ở phòng kế toán sẽ dồn hết vào cuối tháng dễ gây ra sự sai sót, nhầm lẫn về số liệu đã ảnh hưởng lớn đến việc cung cấp thông tin, tập hợp số liệu và quản lý chi phí. Trong khi đó vào các thời điểm khác trong tháng công việc không nhiều, kế toán quen với sự nhàn rỗi ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả công việc. Về kế toán chi phí nguyên vật liệu: đối với các loại vật liệu luân chuyển như ván, cốt pha, tôn khi xuất dùng đều được kế toán phân bổ một lần vào chi phí công trình sử dụng chúng lần đầu tiên mà không quan tâm đến giá trị sử dụng của chúng là bao nhiêu và thời gian sử dụng của chúng là bao nhiêu dẫn đến không phản ánh chính xác chi phí của công trình. Do các công trình thường ở xa nhau nên công ty phải thường xuyên thuê lao động bên ngoài đã ảnh hưởng đáng kể đến năng suất lao động. Vì hầu hết những lao động thuê ngoài này là lao động thời vụ có trình độ chuyên môn và tay nghề thấp nên ảnh hưởng không nhỏ đến chất lượng và tiến độ thi công công trình. Công ty cổ phần Sông Đà 25, Công ty Sông Mã, Công ty cổ phần Xây lắp điện Thanh Hóa, không thực hiện trích trước chi phí sửa chữa lớn máy thi công mà thường thì công ty tập hợp trực tiếp chi phí sử dụng máy cho từng công trình, hạng mục công trình cụ thể. Do đó, khi chi phí sửa chữa lớn máy thi công phát sinh sẽ được hạch toán trực tiếp cho công trình đang sử dụng máy đó. Điều này sẽ làm tăng khoản chi phí vào giá thành của công trình đó, dẫn đến sự biến động chi phí giữa các kỳ, giữa các công trình, làm cho việc hạch toán chi phí sản xuất và tính giá thành các công trình thiếu chính xác. Việc thuê ngoài máy thi công mặc dù có rất nhiều ưu điểm xong sẽ không chủ động trong sản xuất, chi phí thuê máy lại biến động lên xuống theo giá cả thị trường. Công ty không tiến hành trích trước dự phòng cho các công trình để chi bảo hành của công trình nên khi các công trình bị hỏng thì chi phí phát sinh đó sẽ không tính cho công trình đó mà nó được tính cho công trình sau đó. Như vậy, không phản ánh chính xác chi phí và giá thành của công trình, HMCT tại thời điểm đó. Tiền lương công nhân lái máy lại được tập hợp vào TK 627. Công ty không lập các nhật ký chứng từ phục vụ cho việc tính giá thành sản phẩm cụ thể hơn công ty không lập các bảng kê, các bảng phân bổ và nhật ký chứng từ số 7 để phục vụ cho việc tập hợp chi phí sản xuất và tính giá thành tại công ty vì nhật ký này mẫu số nhiều cột kết hợp việc ghi chép và tổng hợp cao đòi hỏi nhân viên kế toán phải giỏi về chuyên môn nghiệp vụ, biết sử dụng thành thạo máy vi tính mới có thể vận dụng lập để phục vụ cung cấp thông tin kịp thời, chính xác. Công ty không lập thẻ

tính giá thành cho từng công trình, các chi phí sản xuất phát sinh cũng như giá trị dở dang đầu kỳ, cuối kỳ và giá thành của các công trình được tập hợp và phản ánh trên bảng tính giá thành (mỗi công trình ghi một dòng). Bảng tính giá thành này không thể thay thế cho việc tính giá thành vì thông tin trong bảng không thể thực hiện rõ sự tham gia của các khoản mục cho chi phí và giá thành công trình, do đó không đáp ứng được yêu cầu của việc phân tích quản trị chi phí.

2.2. Giải pháp hoàn thiện hệ thống sổ kế toán chi phí sản xuất và tính giá thành sản phẩm trong các doanh nghiệp xây lắp hoạt động tại thành phố Thanh Hoá

Thứ nhất, công tác tổ chức tập hợp chứng từ kế toán: để đảm bảo công việc được dàn đều trong tháng, giảm bớt công việc cuối tháng hạn chế những sai sót có thể xảy ra trong quá trình tổng hợp, xử lý thông tin kế toán, công ty cần quy định các nhân viên thống kê tại các đội thi công định kỳ 10 - 15 ngày phải gửi chứng từ đã tập hợp được về phòng tài chính kế toán (đối với những công trình ở xa thì có thể định kỳ hàng tháng gửi về) tùy theo từng điều kiện cụ thể của các công trình được thi công.

Thứ hai, việc ứng dụng kế toán máy vào công tác kế toán chi phí sản xuất. Với phần mềm kế toán mà công ty đang áp dụng đã giúp cho công việc kế toán đơn giản và gọn nhẹ hơn đặc biệt là công tác tập hợp chi phí sản xuất và tính giá thành sản phẩm được nhanh chóng. Tuy nhiên, đối với phần hành kế toán tiền lương thì công ty lại thực hiện bằng kế toán thủ công mà không thực hiện được trên máy. Do đó, việc thực hiện kế toán thủ công làm cho công việc của kế toán viên vào cuối tháng là rất nhiều. Do đó, có thể gây ra sự chậm trễ trong việc hạch toán. Để khắc phục những hạn chế này và để phục vụ cho công tác kế toán chi phí và tính giá thành sản phẩm tại công ty ngày càng đạt hiệu quả cao hơn thì công tác khoán tiền lương Công ty cần lập một chương trình tính lương ngoài phần mềm kế toán ACsoft.

Thứ ba, việc giao khoán và thanh lý hợp đồng giao khoán: để cho giá giao khoán được phù hợp với thực tế, Công ty nên theo dõi sát sự biến động của giá cả thị trường để có được mức khoán phù hợp cho các đội tránh tình trạng mua vật tư giá cao, chất lượng không đảm bảo hoặc cũng có thể xảy ra bớt xén khối lượng vật tư do khâu quản lý chưa chặt chẽ làm cho chất lượng công trình không đảm bảo sẽ ảnh hưởng đến uy tín của công ty.

Chi phí nhân công trực tiếp bao gồm các khoản như: tiền lương, tiền công tiền ăn ca... ở đây công ty tính theo phương pháp trả lương chủ yếu là khoán theo khối lượng công việc và đơn giá sản phẩm. Người lao động có hai đối tượng là: công nhân trong danh sách và lao động thuê ngoài, do vậy khi tổng hợp tiền lương, tiền công khoán cần tách rõ hai đối tượng này để trích các khoản bảo hiểm và tính thu nhập của người lao động được chính xác. Đồng thời, định kỳ kế toán phải tiến hành phân tích chi phí nhân công trực tiếp so với kế hoạch, với dự toán tìm ra nguyên nhân và đề xuất các biện pháp hữu hiệu để quản lý loại chi phí này.

**Mẫu sổ theo dõi tình hình thực hiện kế hoạch
chi phí công trình - hạng mục công trình**

TT	Khoản mục	Thực tế	Dự toán	Chênh lệch
1	Nguyên vật liệu trực tiếp			
2	Nhân công trực tiếp			
3	Chi phí máy thi công			
4	Chi phí SX chung			

Việc ghi chép số liệu vào cột giá thực tế. Kế toán căn cứ vào số liệu thực tế, phát sinh của từng công trình, hạng mục công trình. Cột dự toán căn cứ vào giá dự toán đã lập cho từng công trình, hạng mục công trình. Sổ này được lập cho kỳ kế toán (tháng, hàng quý, năm) giúp cho kế toán có thể so sánh tình hình thực hiện kế hoạch chi phí cho từng công trình, hạng mục công trình. Như vậy kế toán dễ dàng xác định được sự biến động của chi phí đối với từng khoản mục và từ đó tìm ra nguyên nhân đưa ra các biện pháp kịp thời để điều chỉnh. Việc tính toán theo dõi tập hợp và phân bổ chi phí sản xuất chung, chi phí sử dụng máy thi công của công ty nên căn cứ vào tình hình thực tế sử dụng để tính toán sao cho phù hợp cho từng công trình, hạng mục công trình.

Thứ tư, hoàn thiện hệ thống sổ kế toán: kế toán phải mở đầy đủ các sổ kế toán chi tiết để theo dõi chi tiết chi phí sản xuất đến từng loại vật tư cho từng công trình hoặc hạng mục công trình để phục vụ cho công tác quản lý và hạch toán; từng loại chi phí nhân công trực tiếp đầu là chi phí nhân công trong danh sách, đầu là chi phí nhân công thuê ngoài sử dụng cho từng công trình hoặc hạng mục công trình để phục vụ cho công tác, quản lý lao động và hạch toán; theo dõi chi tiết chi phí sản xuất chung liên quan đến từng khoản chi phí sản xuất chung cho từng công trình hoặc hạng mục công trình. Hoàn thiện hệ thống sổ kế toán tổng hợp, kế toán phải mở đầy đủ các sổ kế toán tổng hợp theo qui định của hình thức kế toán nhật ký chung mà công ty lựa chọn để theo dõi và ghi sổ cho từng công trình hoặc hạng mục công trình để phục vụ cho công tác quản lý và hạch toán như mở sổ Nhật ký chuyên dùng.

3. KẾT LUẬN

Trong cơ chế thị trường để tồn tại và phát triển các doanh nghiệp vấn đề cạnh tranh là một tất yếu khách quan. Bởi vậy mỗi doanh nghiệp luôn phải cải tiến, điều chỉnh trong đó có công tác kế toán nói chung và hoàn thiện hệ thống sổ kế toán nói riêng cho từng doanh nghiệp với mong muốn các giải pháp đã đề xuất trên sẽ góp phần hoàn thiện hệ thống sổ kế toán tập hợp chi phí sản xuất và tính giá thành sản phẩm nhằm góp phần quản lý chặt chẽ chi phí sản xuất nhằm giảm chi phí sản xuất, hạ giá thành sản phẩm xây lắp tạo lợi thế kinh doanh cho các doanh nghiệp xây lắp.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Bộ Tài chính, *Hướng dẫn lập chứng từ kế toán hướng dẫn ghi sổ kế toán*, NXB. Tài chính Hà Nội (2006).
- [2] Bộ Tài chính, *Tài liệu bồi dưỡng kế toán trưởng doanh nghiệp*, NXB. Tài chính Hà Nội (2007).
- [3] PGS.PTS Lê Gia Lục, *Giáo trình Tổ chức công tác kế toán*, NXB. Tài chính Hà Nội (2007).
- [4.] GS.TS Đoàn Xuân Tiên, *Giáo trình Kế toán quản trị doanh nghiệp*, NXB. Tài chính Hà Nội (2012).
- [5] GS.TS Nguyễn Văn Công, *Lý thuyết và thực hành Kế toán tài chính*, NXB. Tài chính Hà Nội (2011).
- [6] Học viện Tài chính. Chủ biên: GS.TS Ngô Thế Chi - PGS.TS Trương Thị Thuý, *Kế toán doanh nghiệp*, NXB. Thống kê Hà Nội (2012).
- [7] Vụ chế độ Kế toán và Kiểm toán, *Chế độ Kế toán doanh nghiệp*, NXB. Tài chính Hà Nội (2011).
- [8] Các tài liệu liên quan đến Công ty cổ phần Sông Đà 25, Công ty Sông Mã, Công ty cổ phần Xây lắp điện Thanh Hóa, Công ty cổ phần Đầu tư và Xây dựng Thanh Hóa các năm 2009 đến năm 2012.

**PEFECTING ACCOUNTING BOOKING SYSTEM IN PRODUCTION
EXPENDITURE AND CALCULATION OF PRODUCT COSTS IN
CONSTRUCTION COMPANIES IN THANH HOA CITY**

Pham Thi Hien

ABSTRACT

Production expenditure and product price is one of problems that corporate managers concern the most. Accounting work which collects fully and properly production costs as the basis for calculating product price in order to provide information timely, accurately is an extremely important task of a corporation. For construction companies, the rational organization of booking system plays a significant role, to improve labor productivity of accountants in providing systematic information in order to support booking, collecting data, forming financial reports as well as analysing information for supplying opportunely, fully and correctly information for all users; from which to form ability of construction corporations.

Key words: *accounting books, construction corporations.*

Người phản biện: PGS.TS. Chúc Anh Tú; Ngày nhận bài: 20/8/2013; Ngày thông qua phản biện 9/11/2013; Ngày duyệt đăng: 18/3/2014

TỔ CHỨC KẾ TOÁN QUẢN TRỊ CHI PHÍ TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN MÍA ĐƯỜNG LAM SƠN

Lê Thị Hồng¹, Lê Thị Minh Huệ²

TÓM TẮT

Tổ chức công tác kế toán quản trị là điều kiện quan trọng để cung cấp thông tin hữu ích phục vụ nhà quản trị ra các quyết định kinh doanh, làm cơ sở cho kiểm soát, sử dụng chi phí của đơn vị một cách có hiệu quả. Tuy nhiên trong tổ chức công tác kế toán quản trị chi phí tại công ty Cổ phần mía đường Lam Sơn còn tồn tại một số hạn chế trong công tác phân loại chi phí, xây dựng định mức, lập các báo cáo kế toán quản trị... Bài viết này khái quát thực trạng kế toán quản trị chi phí tại Công ty cổ phần Mía đường Lam Sơn, từ đó đề xuất phương hướng và các giải pháp nhằm hoàn thiện tổ chức kế toán quản trị chi phí tại Công ty cổ phần Mía đường Lam Sơn.

Từ khoá: *Tổ chức, kế toán quản trị, chi phí.*

1. ĐẶC ĐIỂM CHUNG CỦA CÔNG TY MÍA ĐƯỜNG LAM SƠN ẢNH HƯỞNG ĐẾN TỔ CHỨC KẾ TOÁN QUẢN TRỊ CHI PHÍ

Công ty cổ phần Mía đường Lam Sơn (Lasuco) chuyên sản xuất các sản phẩm như đường LS (tiêu chuẩn Việt Nam), đường RE (tiêu chuẩn EU), đường vàng tinh khiết, còn xuất khẩu... và nhiều sản phẩm khác; trong những năm qua, công ty đã không ngừng phát triển và lớn mạnh. Với đặc điểm sản xuất kinh doanh đa mặt hàng, lĩnh vực như trên làm cho khâu kiểm soát chi phí trong công ty phức tạp và khó khăn hơn các doanh nghiệp sản xuất khác.

Với quy trình công nghệ khép kín, tất cả các sản phẩm phụ, phế liệu thu hồi được sử dụng một cách triệt để nhất góp phần làm giảm chi phí và giá thành sản xuất đường, đồng thời giải quyết tốt vấn đề môi trường sinh thái: bùn lọc thu hồi và nước thải được làm phân bón và tưới mía; bã mía được đốt lò phát điện tự cấp để sản xuất, ngoài ra còn bán điện cho Sở Điện lực Thanh Hóa; nguồn hơi và mật rỉ cung cấp cho hai nhà máy cồn sản xuất; việc sử dụng nước cũng hết sức tiết kiệm, nước được tuần hoàn liên tục bởi bể làm mát, chỉ khi cần thiết mới bổ sung thêm nước mới. Tất cả các quy trình trên đều được theo dõi và xử lý một cách tự động hóa trên hệ thống máy móc thiết bị hiện đại và được lưu dữ liệu trên hệ thống máy vi tính đã được nối mạng. Với quy trình sản xuất khép kín như trên tất cả sản phẩm phụ trong kỳ đều được tận dụng vì vậy việc kiểm soát chi phí xác định chính xác giá thành cho từng loại sản phẩm là vô cùng quan trọng làm cơ sở để tính chi phí cho các sản

^{1,2} ThS. Giảng viên khoa KTQTKD, trường Đại học Hồng Đức

phẩm giai đoạn sau. Xuất phát từ đặc điểm này khi thực hiện kế toán quản trị chi phí việc theo dõi chi tiết chi phí trên các sổ kế toán và báo cáo sản xuất là rất quan trọng, việc lựa chọn phương pháp phân bổ chi phí chung trong đơn vị nhằm phục vụ cho xác định giá thành toàn bộ của sản phẩm phục vụ cho xác định kết quả kinh doanh cho từng loại sản phẩm, mặt khác, thường xuyên có sự phân tích biến động của chi phí cũng như chất lượng sản phẩm phụ nhằm đánh giá chính xác nhất hiệu quả của quá trình sản xuất.

2. THỰC TRẠNG TỔ CHỨC KẾ TOÁN QUẢN TRỊ CHI PHÍ Ở CÔNG TY CỔ PHẦN MÍA ĐƯỜNG LAM SƠN

** Tổ chức bộ máy kế toán*

Tổ chức bộ máy để thu thập thông tin chưa đầy đủ: chưa có tổ chức kế toán quản trị chi phí riêng, công tác kế toán quản trị ở các doanh nghiệp chỉ mới dừng lại ở việc kế toán chi tiết. Bộ máy kế toán mới chỉ được xây dựng nhằm phục vụ cho công tác kế toán tài chính, còn công tác kế toán quản trị gần như chưa được quan tâm.

** Phân loại chi phí sản xuất kinh doanh*

Thứ nhất, công ty cổ phần mía đường Lam Sơn sử dụng cách phân loại chi phí theo các yếu tố chi phí

Chi phí vật liệu bao gồm: Nguyên liệu chính (mía cây), tiền mua nguyên liệu mía và các chi phí vận chuyển, nông vụ, chi phí đầu tư phát triển vùng nguyên liệu, chi phí xây dựng, sửa chữa đường giao thông vùng mía, chi phí. Giá trị vật liệu phụ, bao bì, nhiên liệu, phụ tùng thay thế và chi phí nguyên vật liệu khác sử dụng vào sản xuất kinh doanh. Vật liệu phụ được chia làm các nhóm: (1) Các loại hóa chất: H_3PO_4 , HCL, Na_2CO_3 , chất trợ lắng; (2) Bao bì như bao PP, bao PE, chỉ khâu bao; (3) Nhiên liệu gồm: xăng, dầu như: các loại dầu mỡ: Dầu Angla 1500, dầu GR-XP 1500, mỡ chịu nhiệt SHC 220... than củi.

Chi phí nhân công, bao gồm các khoản tiền lương chính, phụ, phụ cấp theo lương phải trả cho người lao động và các khoản trích theo (bao gồm Ban lãnh đạo Công ty, khối quản lý, khối nguyên liệu, khối sản xuất, khối phục vụ, khối bán hàng).

Chi phí khấu hao tài sản cố định: Chi phí khấu hao tài sản cố định cho sản xuất: Máy ép mía, máy li tâm... TSCĐ phục vụ cho vận tải như các xe chở mía... Các TSCĐ ở khối phòng ban.

Chi phí dịch vụ thuê ngoài: Dịch vụ điện nước, chi phí bảo hiểm tài sản, dịch vụ thuê nhà cửa, phương tiện vận chuyển và máy cày, bừa phục vụ cho trồng mía...

Chi phí khác bằng tiền: Phản ánh toàn bộ chi phí khác bằng tiền chưa phản ánh ở các yếu tố trên dùng vào hoạt động sản xuất kinh doanh trong kỳ.

Thứ hai, phân loại theo khoản mục chi phí, cách phân loại này dựa vào công dụng của chi phí và mức phân bổ cho từng đối tượng. Theo quy định hiện hành và áp dụng tại Lasuco, chi phí sản xuất kinh doanh được chia thành các khoản mục sau:

Chi phí nguyên vật liệu trực tiếp, bao gồm: nguyên liệu chính (mía), phụ tùng thay thế, vật tư hóa chất khử màu, nhiên liệu, bao bì đóng gói, vật liệu khác.

Chi phí nhân công trực tiếp: bao gồm toàn bộ chi phí nhân công trực tiếp tham gia vào hoạt động sản xuất đường của Công ty, đó chính là chi phí tiền lương và có tính chất lương của công nhân trực tiếp sản xuất ở hai nhà máy đường.

Chi phí sản xuất chung, bao gồm: khấu hao cơ bản tài sản cố định; chi phí sửa chữa lớn tài sản cố định; chi phí tiền lương, bảo hiểm xã hội của bộ phận quản lý nhà máy; văn phòng phẩm, công cụ dụng cụ... và chi phí sản xuất chung khác.

Như vậy, hiện tại công ty mới chỉ thực hiện việc phân loại chi phí theo yếu tố chi phí và theo khoản mục chi phí. Cách phân loại này chỉ thể hiện những phí tổn đã bỏ ra trong quá trình sản xuất mà chưa đưa ra thông tin giúp các nhà quản trị có thể so sánh, lựa chọn phương án tối ưu trong từng quyết định kinh doanh. Công ty không phân loại chi phí nhằm phục vụ cho kế toán quản trị như phân loại chi phí theo cách ứng xử (định phí, biến phí, chi phí hỗn hợp), hoặc phân loại chi phí thành chi phí kiểm soát được và chi phí không kiểm soát được... vì vậy không thể đưa ra những phân tích, đánh giá chính xác khoản chi phí nào có thể tiết kiệm, khoản chi phí nào không thể cắt giảm để tư vấn cho nhà quản trị đưa ra quyết định hiệu quả trong quản lý chi phí sản xuất và dự toán chi phí sản xuất.

*** Công tác lập kế hoạch, dự toán và kiểm soát chi phí**

Trên cơ sở quá trình nghiên cứu sản phẩm, phòng kế hoạch xây dựng định mức tiêu hao cho từng loại sản phẩm bao gồm: nguyên vật liệu chính, vật liệu phụ, bao bì và xác định chi phí tiền lương cho sản phẩm đường. Trên cơ sở định mức chi tiết cho từng sản phẩm, phòng kế hoạch sẽ lên bảng tổng hợp định mức tiêu hao sản phẩm cho tất cả các sản phẩm trong từng phân xưởng.

Như vậy, việc lập dự toán và định mức các khoản chi phí chưa được quan tâm đúng mức tại công ty. Mặc dù hệ thống dự toán trong công ty đã được thiết lập, tuy nhiên dự toán mới chỉ dừng lại ở kế hoạch sản xuất, dự toán cố định cho một mức sản xuất; chưa phải dự toán linh hoạt nên chưa đáp ứng được nhu cầu linh hoạt về thông tin khi có sự biến động của các yếu tố cũng như thị trường; chưa chi tiết phần dự toán chi phí hỗn hợp như chi phí sản xuất chung thành phần định phí và biến phí. Vì vậy chưa giúp được các nhà quản trị nắm được khái quát về tình hình chi phí và giá thành sản phẩm. Công ty khi xây dựng dự toán nên xây dựng ở ít nhất là 3 mức sản lượng và tính riêng cho phần định phí và biến phí.

*** Tổ chức thu thập và phân tích thông tin**

Phương pháp hạch toán chi phí sản xuất theo công việc: Chi phí sản xuất (chi phí nguyên vật liệu trực tiếp, chi phí nhân công trực tiếp, chi phí sản xuất chung) khi phát sinh được tính dồn và tích lũy theo công việc, giúp nhà quản trị biết được giá thành từng công việc, so sánh với giá thành kế hoạch nhằm kiểm soát, điều chỉnh, xử lý kịp thời chi phí, phù hợp với đặc điểm của công ty. Tuy nhiên, việc tổ chức kế toán quản trị

chi phí sản xuất của Công ty cổ phần Mía đường Lam Sơn chưa hoàn chỉnh bởi theo mô hình này, mỗi sản phẩm cần lập một phiếu chi phí công việc. Phiếu này là một loại sổ chi tiết dùng để tập hợp chi phí sản xuất theo phương pháp xác định chi phí theo công việc. Chi phí nguyên vật liệu trực tiếp được xác định căn cứ trên phiếu xuất kho; chi phí nhân công trực tiếp được căn cứ trên bảng phân bổ tiền lương hoặc bảng chấm công, phiếu theo dõi sản phẩm hoàn thành; chi phí sản xuất chung được xác định theo mức phân bổ. Cuối cùng các chi phí trên được tập hợp vào phiếu chi phí công việc, nhưng công ty chưa theo dõi được các chi phí sản xuất trên các phiếu chi phí công việc.

Nhìn chung tổ chức hạch toán ban đầu, hạch toán các nghiệp vụ được kế toán thực hiện theo đúng trình tự, thủ tục. Đối với giá thành các loại sản phẩm: đường, cốm, nua, nước uống có cốm và không có cốm... công ty chú trọng và phân tích theo khoản mục chi phí để đánh giá biến động chi phí cấu thành nên giá thành thực tế.

Việc phân tích thông tin thực hiện và thông tin dự toán chi phí hầu như chưa được thực hiện, công ty chỉ quan tâm đến phân tích báo cáo tài chính. Chủ yếu là thông tin quá khứ và hiện tại chưa xây dựng hệ thống thu nhận thông tin tương lai. Chưa khai thác được các kỹ thuật phân tích thông tin của kế toán quản trị và phân tích kinh tế để đánh giá các nhân tố ảnh hưởng hay lựa chọn các phương án kinh doanh hiệu quả; chưa thực sự phân tích sâu chênh lệch phí phát sinh giữa chi phí thực tế và chi phí dự toán.

*** Tổ chức lập báo cáo kế toán và ra quyết định**

Công tác lập báo cáo kế toán ở Công ty cổ phần Mía đường Lam Sơn bao gồm các loại báo cáo tình hình sản xuất, báo cáo tình hình cung ứng vật tư, báo cáo tình hình tạm ứng và thanh toán tạm ứng... Tuy nhiên, những thông tin trên mới chỉ phục vụ cho việc theo dõi tiến độ sản xuất. Công ty vẫn chưa lập các báo cáo phục vụ cho công tác kế toán quản trị chi phí và giá thành. Các báo cáo kế toán quản trị không được thực hiện thường xuyên và chưa cung cấp đủ thông tin cần thiết phục vụ yêu cầu quản trị doanh nghiệp. Vì vậy, các nhà quản trị không có đủ thông tin để phân tích, đánh giá chi phí, điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh đạt hiệu quả.

3. MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN TỔ CHỨC KẾ TOÁN QUẢN TRỊ CHI PHÍ TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN MÍA ĐƯỜNG LAM SƠN

Thứ nhất, hoàn thiện mô hình tổ chức kế toán quản trị

Mô hình kết hợp giữa kế toán tài chính và kế toán quản trị, theo đó kế toán quản trị sử dụng các tài khoản kế toán chi tiết, hệ thống sổ kế toán và báo cáo kế toán quản trị kết hợp chung trong một hệ thống kế toán thống nhất với kế toán tài chính.

Trên cơ sở đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty, việc tổ chức công tác kế toán quản trị chi phí cần giải quyết tốt mối quan hệ giữa kế toán tài chính và kế toán quản trị với tính năng đó mô hình được sử dụng là mô hình kết hợp giữa kế toán tài chính và kế toán quản trị tỏ ra phù hợp và hiệu quả hơn đối với công ty.

Mô hình này giúp doanh nghiệp từng bước thực hiện công việc kế toán quản trị bởi nhân viên kế toán các phân hành vừa đảm nhận công việc của kế toán tài chính vừa kiêm thêm một số công việc của kế toán quản trị. Việc tồn tại một hệ thống kế toán kết hợp sẽ tiết kiệm được chi phí trong hạch toán kế toán, đảm bảo nguyên tắc tiết kiệm hiệu quả.

Thứ hai, phân loại chi phí sản xuất

Để phù hợp với đặc điểm sản xuất kinh doanh của công ty, thuận lợi cho việc theo dõi, quản lý chi phí, chi phí sản xuất trong công ty nên được phân loại theo cách ứng xử của chi phí. Phân loại chi phí theo cách ứng xử của chi phí sẽ cho phép nhà quản trị công ty biết được biến động của chi phí tương ứng như thế nào với mức độ hoạt động. Do vậy, để đáp ứng yêu cầu lập kế hoạch, kiểm soát và chủ động điều tiết chi phí cho phù hợp, các nhà quản trị cần phân loại chi phí theo cách ứng xử chi phí. Thông qua cách phân loại này các nhà quản trị sẽ nhận biết trong các chi phí của đơn vị chi phí nào là định phí, biến phí từ đó có biện pháp ứng xử đối với từng loại chi phí một cách phù hợp, đánh giá đúng hiệu quả của từng sản phẩm và tìm phương pháp tác động đến mối quan hệ chi phí - khối lượng - lợi nhuận để nhằm tối đa lợi nhuận của công ty.

Thứ ba, hoàn thiện công tác lập dự toán chi phí

Nhằm cung cấp cho các nhà quản lý công ty thông tin về kế hoạch sản xuất trong từng thời gian cụ thể và của cả quá trình sản xuất, giúp cho các nhà quản lý dự định trong tương lai cần thực hiện giải pháp nào để đạt được mục đích đề ra, làm căn cứ đánh giá tình hình thực hiện các chỉ tiêu đã dự kiến và khai thác khả năng tiềm tàng về nguồn lực tài chính nhằm phát huy nội lực và tăng sức cạnh tranh của công ty. Công ty cần lập các dự toán sản xuất sau: Dự toán sản lượng sản xuất, Dự toán chi phí nguyên vật liệu trực tiếp, Dự toán chi phí nhân công trực tiếp, Dự toán chi phí sản xuất chung.

Các dự toán cần xây dựng dưới dạng dự toán linh hoạt cho các mức sản lượng khác nhau để có thể phục vụ cho nhà quản trị có thông tin để ra các quyết định trong trường hợp có sự thay đổi về thị trường về quy mô sản xuất. Có thể theo dõi dự toán linh hoạt của công ty như sau.

Dự toán linh hoạt sản xuất đường vàng tỉnh

Chỉ tiêu	Biến phí đơn vị dự toán (đồng)	Dự toán linh hoạt		
		7.100 tấn	7.500 tấn	8.000 tấn
1. Biến phí sản xuất	663.913.646	4.713.786.890	4.979.352.350	5.311.309.000
- Chi phí nguyên vật liệu	541.146.200	3.842.138.000	4.058.597.000	4.329.170.000
- Chi phí nhân công	2.671.308	18.966.286.	20.034.810	21.370.464
- Biến phí sản xuất chung	116.254.000	825.403.400	871.905.000	930.032.000
2. Định phí sản xuất chung	429.456.000	3.049.137.600	3.220.920.000	3.435.648.000
3. Tổng chi phí sản xuất	1.093.370.000	7.762.927.000.000	8.200.275.000.000	8.746.960.000.000

(Nguồn tác giả xử lý số liệu từ sổ kế toán Lasuco)

Thứ tư, tổ chức hệ thống chứng từ, sổ kế toán, báo cáo kế toán phục vụ cho tổ chức kế toán quản trị chi phí.

Về hệ thống chứng từ và sổ kế toán, ngoài các chứng từ và sổ kế toán được quy định mang tính bắt buộc đơn vị nên thiết kế các chứng từ, sổ kế toán phục vụ cho yêu cầu kiểm soát chi phí trong đơn vị theo hướng như: tăng cường các chứng từ nội sinh, mở sổ kế toán chi tiết theo yêu cầu quản lý, đối với các sổ kế toán phản ánh doanh thu và chi phí nên bổ sung thêm các cột dự toán hoặc kế hoạch để thường xuyên có sự tham chiếu và đánh giá giữa tình hình thực tế và kế hoạch, dự toán.

Về báo cáo kế toán, ngoài các báo cáo tài chính được lập theo quy định cần tăng cường các báo cáo bộ phận như báo cáo sản xuất; báo cáo tình hình sử dụng mứa, báo cáo về tình hình lao động cũng như chi phí nhân công, báo cáo tiêu thụ, các báo cáo này được lập chi tiết cho từng đối tượng có liên quan nhằm tăng cường công tác kiểm soát hoạt động sản xuất và bán hàng, đồng thời cung cấp thông tin kịp thời cho quyết định liên quan của nhà quản trị.

Thứ năm, tổ chức phân tích thông tin phục vụ cho việc ra quyết định kinh doanh

Trong quá trình thu nhận thông tin phải kết hợp sử dụng nhiều phương pháp như: phương pháp quan sát, phương pháp thực nghiệm, phương pháp chuyên gia, thống kê, khảo sát... nhằm tạo điều kiện tốt cho phân tích và hệ thống hóa các thông tin chi phí phục vụ cho nhà quản trị. Phân tích thông tin chi phí thích hợp giúp nhà quản lý nhanh chóng có được những dữ liệu thông tin để ra quyết định trong từng tình huống sản xuất kinh doanh nhưng vẫn đảm bảo cơ sở khoa học và thực tiễn kinh tế của các quyết định. Nhà quản lý có được những thông tin chọn lọc, đầy đủ để tập trung cho quyết định quản lý nhằm tăng tính hiệu quả trong từng tình huống sản xuất kinh doanh hay bổ sung dữ liệu cho những quyết định kinh doanh giúp cho nhà quản lý khai thác hay kiểm soát tốt những nguồn thu, chi phí trong tương lai để doanh nghiệp hoạt động tốt hơn.

Thông tin về các khoản chi phí và thu nhập phát sinh phải được thu nhận, phân tích và đánh giá nhằm cung cấp thông tin hữu ích cho nhà quản trị có thể đưa ra các quyết định điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp. Thông quan báo cáo kết quả kinh doanh của doanh nghiệp ta có thể tính toán, phân tích chi phí trong mối quan hệ với sự thay đổi sản lượng và lợi nhuận nhằm giúp cho các nhà quản trị của doanh nghiệp có cơ sở vững chắc để lựa chọn các quyết định kinh doanh như: Xác định sản lượng và doanh thu hòa vốn, quyết định về sản lượng tiêu thụ với mức lợi nhuận mong muốn, lựa chọn quyết định khi thay đổi định phí và biến phí, doanh thu./.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Bộ Tài chính (2006); *Thông tư số 53/2006 TT/BTC Hướng dẫn áp dụng kế toán quản trị trong doanh nghiệp.*
- [2] Lê Thị Mỹ Dung (2011); *Hoàn thiện kế toán toán tập hợp chi phí sản xuất và tính giá thành sản phẩm tại Công ty cổ phần Mía đường Lam Sơn* - Luận văn thạc sỹ.
- [3] Nathan S. Slanvin (1994); *Kế toán chi phí*, NXB. Thống kê.
- [4] TS. Huỳnh Lợi (2009); *Ứng dụng và phân tích mô hình thông tin thích hợp lập báo cáo phân tích phương án kinh doanh*; Tạp chí kiểm toán số 8 năm 2009.
- [5] Tài liệu về Công ty cổ phần Mía đường Lam Sơn
- [6] Các trang Web: webketoan.com; mof.gov.com;

**COST ADMINISTRATIVE ACCOUNTING ORGANIZATION IN
LAM SON SUGAR CORPORATION COMPANY**

Le Thi Hong, Le Thi Minh Hue

ABSTRACT

Organizing the cost management accounting is an important condition to provide useful information for managers to make business decisions, is the basis for control and using the unit cost effectively. However, the organization of cost management accounting in Lam Son Sugar Joint Stock Company has some weaknesses in classifying costs, building norms and providing management accounting reports, ... This article is an overview of reality of cost management accounting in Lam Son Sugar Joint Stock Company; from which the authors suggest orientation and solutions to improving the organization of cost management accounting in the company.

Keywords: *Organization, management accounting, cost.*

Người phản biện: PGS.TS. Chúc Anh Tú; Ngày nhận bài: 05/12/2013; Ngày thông qua phản biện 21/01/2014; Ngày duyệt đăng: 18/3/2014.

HOÀN THIỆN KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ CỦA HỢP ĐỒNG XÂY DỰNG TRONG CÁC DOANH NGHIỆP XÂY LẮP TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH THANH HOÁ

Lê Thị Minh Huệ¹

TÓM TẮT

Xây dựng cơ bản là ngành sản xuất vật chất quan trọng mang tính chất công nghiệp nhằm tạo ra cơ sở vật chất kỹ thuật cho nền kinh tế quốc dân. Trong điều kiện hiện nay các doanh nghiệp xây lắp chịu sức ép nặng nề từ chi phí đầu tư lớn, chậm thu hồi vốn đầu tư không những ảnh hưởng đến tình hình tài chính của doanh nghiệp mà còn gây rất nhiều khó khăn trong việc hạch toán doanh thu và chi phí của hợp đồng xây dựng. Trên cơ sở đánh giá thực trạng kế toán tại các doanh nghiệp xây lắp trên địa bàn tỉnh Thanh Hoá, tác giả đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện kế toán doanh thu và chi phí của hợp đồng xây dựng tại các doanh nghiệp xây lắp trên địa bàn tỉnh Thanh Hoá.

Từ khóa: *Xây dựng cơ bản, doanh nghiệp xây lắp*

1. MỞ ĐẦU

Doanh thu, chi phí của hợp đồng xây dựng có vai trò quan trọng trong sự tồn tại và phát triển bền vững của doanh nghiệp xây lắp. Thực hiện tốt công tác kế toán sẽ giúp cho doanh nghiệp xây lắp ngày càng đứng vững và phát triển mạnh mẽ trong nền kinh tế. Tuy nhiên, do đặc tính của ngành xây dựng cơ bản nên việc kế toán doanh thu và chi phí giữa các doanh nghiệp xây lắp chưa thực sự thống nhất, chưa phản ánh một cách kịp thời chính xác các thông tin về doanh thu và chi phí của hợp đồng xây dựng vốn đã rất phức tạp nay lại càng khó khăn. Mặt khác, trên thực tế hiện nay việc kế toán doanh thu, chi phí của hợp đồng xây dựng gây rất nhiều khó khăn cho quá trình quản lý, kiểm tra, kiểm toán tại doanh nghiệp, các cơ quan chủ quản có liên quan.

Tại các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Thanh Hoá mặc dù đã có những đơn vị vận dụng chuẩn mực kế toán Việt Nam số 15 vào thực tế công tác kế toán chi phí, doanh thu nhưng việc áp dụng vẫn còn tồn tại một số hạn chế như: Các khoản tiền thu do sự thay đổi phạm vi công việc, sai sót trong thiết kế phải phá đi các doanh nghiệp xây lắp hạch toán vào thu nhập khác, các khoản chi phí phát sinh liên quan đến bảo hành công trình thường không được các DNXL tính vào chi phí của HĐXD theo quy định...

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

2. NỘI DUNG VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

2.1. Đặc điểm các doanh nghiệp xây lắp trên địa bàn tỉnh Thanh Hoá

2.1.1. *Đặc điểm quy trình sản xuất trong doanh nghiệp xây lắp trên địa bàn tỉnh Thanh Hoá*

Xây dựng cơ bản là ngành sản xuất vật chất với thời gian đầu tư dài, chi phí đầu tư lớn, lợi nhuận cao. Trong những năm gần đây, các doanh nghiệp xây lắp trong cả nước cũng như ở tỉnh Thanh Hóa phát triển mạnh cả về số lượng và quy mô được thể hiện tại Bảng 2.1 như sau:

Bảng 2.1. Bảng thống kê số lượng DN xây lắp tỉnh Thanh Hoá đến ngày 31/12/2012

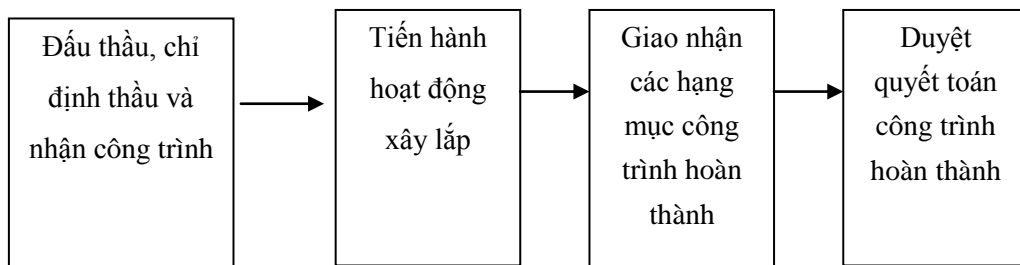
Loại hình DN	Số lượng
DN nhà nước	425
Công ty cổ phần	1.683
Công ty trách nhiệm hữu hạn	2.156
DN tư nhân	252
Tổng cộng	4.446

(Nguồn: Sở Kế hoạch Đầu tư tỉnh Thanh Hóa)

Trong số đó có phần lớn các doanh nghiệp xây lắp có quy mô nhỏ vừa chiếm tỷ trọng 91,2%, các doanh nghiệp có quy mô lớn chiếm tỷ trọng 8,8% số lượng các doanh nghiệp xây lắp trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa. Hoạt động sản xuất của các doanh nghiệp xây lắp được thực hiện: Công trình xây dựng dân dụng, nhà cao tầng; công trình hạ tầng san lấp, đường giao thông; xây hệ thống công thoát nước...

* Quy trình công nghệ sản xuất các doanh nghiệp xây lắp.

Các công trình xây lắp đều có những yếu tố kỹ thuật, định mức thi công khác nhau nhưng nhìn chung quy trình công nghệ như sơ đồ sau:



Sơ đồ 1. Quy trình công nghệ sản xuất các doanh nghiệp xây lắp

2.1.2. *Đặc điểm công tác kế toán tại các doanh nghiệp xây lắp trên địa bàn tỉnh Thanh Hoá*

Qua điều tra 120 doanh nghiệp xây lắp cho thấy, các doanh nghiệp áp dụng mô hình hình thức tổ chức công tác kế toán tập trung chiếm 63,3% thường tập trung ở các doanh nghiệp có quy mô nhỏ và vừa, các DN áp dụng mô hình phân tán 24,2% tập trung ở các công ty có quy mô lớn, 12,5% doanh nghiệp áp dụng mô hình vừa tập trung vừa phân tán thường tại các tổng công ty.

Bảng 2.2. Mô hình hình thức tổ chức công tác kế toán

Mô hình kế toán	Kết quả khảo sát	
	Doanh nghiệp	Tỷ lệ vận dụng (%)
Tập trung	76	63,3
Phân tán	29	24,2
Hỗn hợp	15	12,5
Tổng	120	100

(Nguồn số liệu điều tra)

Các doanh nghiệp xây lắp trên địa tỉnh Thanh Hoá áp dụng Chế độ kế toán của doanh nghiệp nhỏ và vừa được ban hành theo Quyết định số 48/2006/QĐ-BTC, ngày 14/9/2006 của Bộ trưởng Bộ Tài chính và Chế độ kế toán doanh nghiệp ban hành theo Quyết định số 15/2006/QĐ-BTC, ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng Bộ Tài chính. Theo đặc thù của ngành xây lắp, chế độ kế toán xây lắp ban hành theo Quyết định 1864/1998/QĐ-BTC ngày 16/12/1998 của Bộ Tài chính. Trong đó, có 36% doanh nghiệp xây lắp đã ứng dụng phần mềm kế toán máy, có 63% doanh nghiệp xây lắp đang thực hiện công tác kế toán thủ công với các hình thức kế toán: Chứng từ ghi sổ chiếm 33%, Nhật ký chung chiếm 23%, Nhật ký chứng từ chiếm 8%.

2.2. Thực trạng kế toán doanh thu và chi phí hợp đồng xây dựng của các doanh nghiệp xây lắp trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa

2.2.1. Thực trạng về kế toán doanh thu của hợp đồng xây dựng (HĐXD)

Doanh thu của HĐXD là tổng số tiền và các tài sản tương đương tiền mà các doanh nghiệp xây lắp thu được từ việc thực hiện HĐXD. Việc xác định doanh thu HĐXD một cách chính xác sẽ giúp doanh nghiệp xác định đúng đắn những lợi ích mà doanh nghiệp thu được từ việc thực hiện hợp đồng, từ đó sẽ xác định được kết quả thực hiện HĐXD đó lãi hay lỗ. Thời điểm ghi nhận doanh thu trong các doanh nghiệp xây lắp phụ thuộc vào đặc điểm của từng công trình, hạng mục công trình và các điều khoản ghi trong HĐXD của công trình, hạng mục công trình đó.

Trong trường hợp HĐXD với giá cố định (giá trúng thầu) nếu giá cả tăng lên mà trong hợp đồng có quy định được điều chỉnh giá và bên chủ đầu tư chấp nhận doanh

nghiệp sẽ lập phụ lục hợp đồng điều chỉnh giá. Đối với khối lượng công việc hoàn thành đã ghi nhận doanh thu theo giá cũ doanh nghiệp sẽ làm phiếu giá ghi nhận chênh lệch giá sau khi hai bên ký xác nhận trên phiếu giá, kế toán căn cứ vào phiếu giá để ghi nhận doanh thu. Nếu trong hợp đồng quy định không được điều chỉnh giá và bên chủ đầu tư không chấp nhận thanh toán thì công ty phải chịu và phần giá tăng của các yếu tố đầu vào sẽ làm tăng chi phí của HĐXD.

Phương pháp kế toán doanh thu của HĐXD

Tại các doanh nghiệp xây lắp, hầu hết các HĐXD đều quy định nhà thầu được thanh toán theo giá trị khối lượng thực hiện. Để ghi nhận doanh thu trong kỳ, các doanh nghiệp thường mở sổ chi tiết doanh thu để theo dõi chi tiết cho từng công trình, hạng mục công trình. Căn cứ vào phiếu giá kế toán sẽ phản ánh doanh thu của các HĐXD:

Nợ TK 131

Có TK 511 (chi tiết cho từng công trình, hạng mục công trình)

Có TK 3331

Đối với khoản thu được từ việc bán vật liệu thừa, thu thanh lý máy móc thiết bị thi công khi công trình xây dựng hoàn thành bàn giao, thì các doanh nghiệp xây lắp coi như một khoản thu nhập khác và được phản ánh vào TK 711 mà không ghi giảm chi phí của HĐXD:

Nợ TK 111, 112, 131

Có TK 711

Có TK 3331

Các khoản tiền thưởng từ đơn vị chủ đầu tư:

Nợ TK 111, 112, 131

Có TK 711

2.2.2. Thực trạng về kế toán chi phí của hợp đồng xây dựng

Hiện nay trong các doanh nghiệp xây lắp chi phí của hợp đồng xây dựng bao gồm 4 khoản mục chi phí: Chi phí nguyên vật liệu trực tiếp, Chi phí nhân công trực tiếp, Chi phí sử dụng máy thi công, chi phí sản xuất chung.

*** Chi phí nguyên vật liệu trực tiếp:**

Để thực hiện quá trình xây lắp, vật liệu đóng một vai trò quan trọng trong các chi phí, yếu tố đầu vào. Chi phí nguyên vật liệu trực tiếp là loại chi phí quan trọng, chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng giá trị công trình (từ 70% đến 75%). Loại chi phí này có sự phát sinh liên tục và có nhiều biến động trong quá trình thi công công trình đặc biệt là đối với các công trình xây dựng. Do vậy, việc hạch toán đầy đủ và chính xác loại chi phí này là công việc vô cùng quan trọng để từ đó xác định được chính xác giá thành sản phẩm.

Nguyên vật liệu được sử dụng gồm nhiều chủng loại khác nhau: xi măng, sắt thép,

gạch, vôi, cát, ván khuôn, giàn giáo... các thiết bị lắp đặt công trình, cấu kiện bê tông và các vật liệu khác. Đây là một bộ phận chiếm tỷ trọng lớn nhất trong giá thành sản phẩm xây lắp tại các doanh nghiệp xây lắp. Do đó, việc hạch toán chính xác và đầy đủ vật liệu ảnh hưởng rất nhiều tới sự biến động của giá thành và kết quả sản xuất kinh doanh toàn đơn vị.

Phương pháp kế toán chi phí nguyên vật liệu trực tiếp:

Các đội thi công các công trình thường tự mua nguyên vật liệu căn cứ vào tiến độ thi công các công trình, nếu có dự trữ cũng rất ít hoặc dự trữ trong thời gian ngắn và thường dự trữ ngay tại lán trại công trình.

Riêng đối với chi phí vận chuyển vật tư về công trình thì các doanh nghiệp xây lắp thường hạch toán trực tiếp vào chi phí thay vì cộng vào giá trị vật tư mua về.

Nợ TK 621, 154

Nợ TK 133.

Có TK 111, 112, 331, 141

Trường hợp mua ngoài vật tư kế toán tiến hành định khoản:

Nợ TK 152

Nợ TK 133

Có TK 111, 112, 331, 141(3)

Sau đó mới thực hiện bút toán xuất kho nguyên vật liệu: xi măng, thép, sắt,... cho xây dựng hạch toán như sau:

Nợ TK 621; 154

Có TK 152.

*** Chi phí nhân công trực tiếp:**

Khoản mục chi phí nhân công trực tiếp bao gồm tiền lương chính, lương phụ, phụ cấp lương, các khoản trích theo lương của công nhân trực tiếp sản xuất. Hiện nay, lực lượng lao động của trong các doanh nghiệp xây lắp bao gồm: Lực lượng lao động trong biên chế và lao động ngoài biên chế. Lực lượng này thường chiếm một tỷ lệ nhỏ nhưng là lực lượng nòng cốt, doanh nghiệp áp dụng hình thức trả lương khoán theo khối lượng công việc hoàn thành, đồng thời, dựa trên hệ số lương và số ngày công để tính lương cho công nhân. Lực lượng lao động ngoài biên chế: là lực lượng chiếm tỷ trọng lớn, thực hiện những công việc giản đơn, yêu cầu kỹ thuật không cao, doanh nghiệp cũng áp dụng hình thức khoán theo khối lượng công việc thực hiện cho tổ lao động.

Phương pháp kế toán chi phí nhân công trực tiếp

Khi tính lương, các khoản trích theo lương, ghi sổ kế toán như sau:

Nợ TK 154

Có TK 334.

Đối với lao động địa phương thuê ngoài có tính chất thời vụ để thực hiện các công việc giản đơn như: Đào móng, đội đất, đổ trần... khi tính tiền lương phải các đơn vị thanh toán như sau:

Nợ TK 154

Có TK 111, 338(8)

* Chi phí sử dụng máy thi công:

Máy thi công là một phần không thể thiếu đối với các công trình xây dựng. Đối với các doanh nghiệp xây lắp trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa thì phần chi phí máy móc thiết bị chiếm từ 6%-10% giá trị công trình thi công. Máy móc thiết bị phục vụ thi công công trình tại công ty chủ yếu là cốp pha thép, giáo chống các loại....

Bảng 2.3. Tình trạng sử dụng máy thi công

Máy thi công	Kết quả khảo sát	
	DN	Tỷ lệ (%)
Thuê ngoài thi công	25	20,8
Vừa có máy vừa thuê ngoài thi công	29	75
DN có máy thi công	5	4,2
Tổng	120	100

(Nguồn số liệu điều tra)

Như vậy, số lượng doanh nghiệp xây lắp thuê ngoài máy thi công chiếm 20,8% chủ yếu tập trung vào những doanh nghiệp có quy mô nhỏ. Phần lớn các doanh nghiệp có đầu tư trang bị máy thi công tuy nhiên số lượng đáp ứng cho các đội xây dựng chỉ được một phần còn đa số các đội phải thuê ngoài như các loại cầu tháp, máy trộn, vận thăng... Ngoài ra, đối với các thiết bị để thi công có giá trị nhỏ phục vụ cho thi công trực tiếp cho đội xây dựng không dùng chung với các đội xây dựng khác như: Máy hàn, tôn tấm, cốp pha... các đội xây dựng tiến hành mua ngoài và phân bổ dần vào giá trị công trình.

Hàng quý, tại đội xây dựng hạch toán phần chi phí sử dụng máy thi công phần như sau:

Nợ TK 623, 154: (Chi tiết cho từng công trình)

Có TK 214, 334, 338,...(Chi tiết cho từng công trình).

Đối với trường hợp thuê máy thi công dài, số tiền thuê trả nhiều kỳ hoặc công cụ dụng cụ mua về phục vụ cho hoạt động của máy thi khi mua kế toán tiến hành ghi sổ:

Nợ TK 242: Chi tiết máy móc

Nợ TK 133

Có TK111, 112, 331, 141(3)....

Sau đó, phân bổ hàng quý vào công trình thi công:

Nợ TK 623, 154 Công trình, đội thi công

Có TK 242.

*** Chi phí sản xuất chung**

Chi phí sản xuất chung là toàn bộ chi phí phục vụ cho việc quản lý thi công tại công trình. Các khoản chi phí này cũng liên tục phát sinh và nhiều khi khó tập hợp chính xác.

Phương pháp kế toán chi phí sản xuất chung

Các chi phí sản xuất chung dịch vụ mua ngoài như: Điện, nước, điện thoại... thì hạch toán:

Nợ TK 627, 154

Có TK 334....

Chi phí nhân viên ở các tổ đội, các khoản trích theo lương của công nhân trực tiếp sản xuất, nhân viên ở các tổ đội toàn bộ nhân công trực tiếp hạch toán vào tài khoản 627 như sau:

Nợ TK 627

Có TK 334, 111

Chi phí về văn phòng phẩm đội xây dựng, chi phí chè nước, chi phí tủ, bàn ghế... tại đội xây dựng, phát sinh các chi phí này phản ánh vào sổ kế toán:

Nợ TK 627, 154

Nợ TK 242

Có TK 152, 153, 242...

Các chi phí sản xuất chung dịch vụ mua ngoài như: Điện, nước, điện thoại... thì hạch toán:

Nợ TK 627, 154

Nợ TK 133

Có TK 111, 112, 331...

*** Chi phí bảo hành, chi phí lãi vay**

Hầu hết các doanh nghiệp xây lắp trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa không ghi trích trước chi phí bảo hành, mà khi phát sinh chi phí sẽ giảm doanh thu của kỳ sau, điều đó phản ánh không đúng bản chất của nghiệp vụ.

Nợ TK 154

Có TK 621, 622, 623, 627

Sau đó ghi giảm doanh thu cho kỳ sau:

Nợ TK511

Có TK 154 (Chi phí bảo hành)

Khi phản ánh lãi vay vốn các doanh nghiệp xây lắp trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa đều sử dụng TK 635 – “Chi phí tài chính”. Tuy nhiên, đối với các khoản vay đủ tiêu chuẩn được vốn hóa không được tính vào chi phí của HĐXD, việc hạch toán như vậy là không phù hợp. Theo chuẩn mực kế toán thì chi phí lãi vay đủ điều kiện được vốn hoá phải hạch toán vào chi phí của HĐXD, khi phát sinh chi phí lãi vay cho các khoản vay phục vụ cho việc thi công công trình trong HĐXD:

Nợ TK154

Có TK 112, 315

2.3. Đánh giá thực trạng vận dụng công tác kế toán doanh thu và chi phí của hợp đồng xây dựng tại các doanh nghiệp xây lắp trên địa bàn tỉnh Thanh Hoá

2.3.1. Kết quả đạt được

Các doanh nghiệp xây lắp đã xác định đúng đắn vị trí, vai trò của kế toán doanh thu, chi phí của HĐXD nên công tác hạch toán doanh thu, chi phí đã được chú trọng. Một số lượng không nhỏ doanh nghiệp xây lắp đã trang bị hệ thống máy vi tính được cài đặt phần mềm kế toán giúp cho việc hạch toán doanh thu, chi phí được rõ ràng, nhanh chóng và chính xác.

Việc tổ chức bộ máy kế toán của hầu hết doanh nghiệp xây lắp là tương đối hợp lý với việc áp dụng mô hình kế toán tập trung, phân tán và mô hình hỗn hợp, tạo ra sự phối hợp nhịp nhàng, linh hoạt giữa các thành viên trong bộ máy kế toán từ đó tạo điều kiện cho công tác hạch toán và kiểm tra, đối chiếu. Các doanh nghiệp xây lắp đã xây dựng và áp dụng hệ thống chứng từ, tài khoản kế toán tương đối đầy đủ, phù hợp với quy mô của đơn vị. Quá trình luân chuyển chứng từ được tổ chức khoa học từ việc lập, phê duyệt, sử dụng, lưu trữ, bảo quản giúp cho công tác kế toán được tiến hành chặt chẽ và hiệu quả thuận lợi cho việc theo dõi và kiểm tra khi cần thiết.

2.3.2. Những hạn chế còn tồn tại

Về hạch toán doanh thu:

Các khoản tiền thưởng nhận được từ chủ đầu tư hầu hết các doanh nghiệp xây lắp không hạch toán vào doanh thu của HĐXD (TK511) mà hạch toán vào thu nhập khác (TK711). Các khoản thu từ việc bán nguyên vật liệu thừa hay thanh lý máy thi công, kế toán ghi vào thu nhập khác. Việc hạch toán như vậy không phản ánh đúng bản chất của các khoản doanh thu đó.

Về việc hạch toán chi phí

Các khoản chi phí lãi vay trong hoạt động sản xuất kinh doanh thông thường kế toán ghi nhận vào chi phí tài chính (TK635) là phù hợp. Nhưng đối với những chi phí lãi vay đủ tiêu chuẩn vốn hóa như lãi vay của HĐXD hạch toán như vậy là chưa phù hợp.

Các khoản chi phí phát sinh liên quan đến bảo hành công trình thường được các doanh nghiệp xây lắp hạch toán ghi giảm doanh thu của kỳ tiếp. Việc hạch toán như vậy là chưa phù hợp vì bản chất chi phí bảo hành là một khoản chi phí của HĐXD sẽ làm phát sinh tăng chi phí của HĐXD mà không phải là một khoản giảm doanh thu.

Các khoản tiền phạt do vi phạm hợp đồng hay chi phí cho việc trợ giúp kỹ thuật kế toán phản ánh vào TK 811. Việc hạch toán như vậy sẽ dẫn đến việc tập hợp chi phí cho HĐXD không đầy đủ, tạo ra sự không thống nhất trong công tác hạch toán, từ đó ảnh hưởng đến yêu cầu so sánh được của các thông tin kế toán giữa các doanh nghiệp xây lắp.

2.4. Một số đề xuất nhằm hoàn thiện kế toán doanh thu và chi phí của hợp đồng xây dựng tại các doanh nghiệp xây lắp trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa

2.4.1. Hoàn thiện việc hạch toán chi phí sửa chữa, bảo hành công trình

Các doanh nghiệp xây lắp nên tổ chức ước tính và thực hiện tính trước các khoản chi phí này. Việc trích trước chi phí sửa chữa và bảo hành công trình được thực hiện theo từng lần ghi nhận doanh thu của hợp đồng hoặc khi kết thúc năm tài chính. Khi trích trước chi phí sửa chữa và bảo hành công trình kế toán ghi sổ theo định khoản:

Nợ TK 627 “Chi phí sản xuất chung”

Nợ TK 154 “Chi phí sản xuất kinh doanh dở dang”

Có TK 352 “Dự phòng phải trả”

Khi phát sinh chi phí thực tế kế toán ghi sổ theo định khoản:

Nợ TK 627

Nợ TK 133

Có TK 352 “Dự phòng phải trả”

Cuối kỳ kết chuyển chi phí sửa chữa, bảo hành công trình thực tế phát sinh:

Nợ TK 1544 “Chi phí bảo hành”

Có TK 627, 1543

Khi công việc sửa chữa và bảo hành hoàn thành kết chuyển chi phí sửa chữa bảo hành và bảo hành công trình thực tế phát sinh:

Nợ TK 352 “Dự phòng phải trả”

Có TK 1544 “Chi phí bảo hành”

Nếu như trong thời gian tới mà việc phải bảo hành công trình ít xảy ra các doanh nghiệp xây lắp có thể không phải trích trước chi phí bảo hành. Trong trường hợp này các doanh nghiệp xây lắp cũng không nên hạch toán ghi giảm doanh thu cho kỳ sau của HĐXD như vẫn thường làm mà nên ghi nhận đó là một khoản chi phí và ghi tăng chi phí cho HĐXD.

Nợ TK 632 (Chi tiết cho từng CT, HMCT)

Có TK 111, 112, 152, 623, 334...

2.4.2. Hoàn thiện việc hạch toán phế liệu thu hồi, thanh lý máy móc thiết bị thi công

Khi phát sinh các khoản thu hồi về bán vật liệu thừa, phế liệu thu hồi, thanh lý máy móc thiết bị thi công chuyên dùng cho một hợp đồng kế toán phải ghi giảm chi phí của hợp đồng xây dựng theo định khoản:

Nợ TK111, 112, 131

Có TK 154 “Chi phí sản xuất kinh doanh dở dang nếu đã kết chuyển sang chi phí”

Có TK 621, 623, 627 (Nếu chưa kết chuyển sang TK 154)

Có TK 3331 “Thuế GTGT phải nộp nếu có”

2.4.3. Hoàn thiện việc hạch toán chi phí lãi vay, hạch toán các khoản thưởng, phạt HĐXD

Đối với các khoản chi phí lãi vay:

Nợ TK 635 (Nếu không đủ tiêu chuẩn vốn hóa)

Nợ TK 627 (Nếu đủ tiêu chuẩn vốn hóa được ghi nhận là chi phí HĐXD)

Có TK 315, 112...

Đối với các khoản tiền phạt các doanh nghiệp xây lắp phải trả cho chủ đầu tư, kế toán phải ghi tăng chi phí của HĐXD:

Nợ TK 627

Có TK 111, 112, 131

Đối với những khoản tiền thưởng các doanh nghiệp xây lắp thu được từ chủ đầu tư kế toán phải hạch toán vào doanh thu của HĐXD:

Nợ TK 111, 112, 131

Có TK 511 (Chi tiết cho từng CT, HMCT)

Như vậy hoàn thiện công tác kế toán nói chung và hoàn thiện ghi nhận doanh thu chi phí của hợp đồng xây dựng nói riêng là vấn đề cần thiết cho các doanh nghiệp xây lắp trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa. Qua đó đảm bảo phù hợp với chuẩn mực kế toán số 15 đồng thời đáp ứng yêu cầu quản lý tài chính của các doanh nghiệp xây lắp.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] *Nghị định số 99/2007/NĐ-CP ngày 13/6/2007 của Chính phủ về quản lý chi phí đầu tư xây dựng công trình*
- [2] *Nghị định 48/2010/NĐ-CP ngày 07 tháng 5 năm 2010 của Chính phủ về hợp đồng trong hoạt động xây dựng*

- [3] Lê Thị Diệu Linh (2011) *Hoàn thiện công tác kế toán chi phí sản xuất và tính giá thành sản phẩm trong các doanh nghiệp xây dựng dân dụng* - Luận án tiến sĩ.
- [4] Số liệu Sở Kế hoạch Đầu tư Thanh Hóa tháng 12/2012
- [5] Các trang Web: webketoan.com; mof.gov.com

COMPLETING REVENUE ACCOUNTING AND COSTS OF CONSTRUCTION CONTRACTS IN THE CONSTRUCTION ENTERPRISES OF THANH HOA PROVINCE

Le Thi Minh Hue

ABSTRACT

Basic construction is an important material manufacturing industry, which has the industrial nature, creates the material and technical basis for the national economy. In the current conditon, the construction enterprises are under a big pressure from the high investment cost and slow capital recovery. These problems not only affect their financial situation, but also cause a lot of difficulties in the revenues and costs accounting of the construction contracts. On the basis of assessing the real accounting situation in the construction businesses in the province of Thanh Hoa, the author aims to propose some solutions to complete their accounting revenues and costs of the construction contracts.

Key words: *Basic construction, construction enterprises.*

Người phản biện: TS. Nguyễn Vũ Việt; Ngày nhận bài: 7/5/2013; Ngày thông qua phản biện 15/7/2013; Ngày duyệt đăng: 18/3/2014

XÂY DỰNG HỆ THỐNG DỰ TOÁN CHI PHÍ LINH HOẠT CHO CÁC DOANH NGHIỆP SẢN XUẤT XI MĂNG VIỆT NAM

Trần Thị Thu Hương¹

TÓM TẮT

Khủng hoảng kinh tế ảnh hưởng đến các doanh nghiệp, đòi hỏi các nhà quản trị luôn phải cập nhật thông tin biến động thị trường khi đưa ra các quyết định kinh doanh. Phát huy công cụ cung cấp thông tin cho các nhà quản lý doanh nghiệp, kế toán quản trị cần vận dụng các kỹ thuật và phương pháp phù hợp như hệ thống báo cáo kế toán quản trị, hệ thống định mức, hệ thống dự toán... Kế toán quản trị ngoài hệ thống dự toán tĩnh đang được lập trong các doanh nghiệp cần quan tâm đến việc lập các dự toán linh hoạt đối phó với các biến động của thị trường. Dự toán linh hoạt được lập cho từng mức độ hoạt động phù hợp với nhu cầu thực tế của khách hàng giúp các nhà quản trị điều chỉnh kịp thời các quyết định sản xuất đảm bảo tính hiệu quả.

Từ khóa: *Dự toán linh hoạt, doanh nghiệp sản xuất xi măng*

1. MỞ ĐẦU

Dự toán là một trong những công cụ kế toán quản trị quan trọng trong các doanh nghiệp để định hướng và kiểm soát tình hình hoạt động của doanh nghiệp. Hệ thống dự toán chi phí sẽ cung cấp thông tin hữu ích cho các cấp quản trị trong doanh nghiệp kiểm soát chi phí thực tế phát sinh thông qua việc so sánh với số liệu dự toán, từ đó đưa ra các quyết định đối với hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, nhằm thực hiện đúng các kế hoạch xây dựng đầu kỳ. Các doanh nghiệp xi măng đã lập dự toán chi phí đầu năm nhưng còn khái quát, sơ sài, chưa chi tiết bài bản và đầy đủ để phục vụ thông tin cho công tác kiểm soát và phân tích chi phí phát sinh trong kỳ. Như vậy, để phát huy hiệu quả công cụ hữu hiệu là kế toán quản trị chi phí trong các công ty sản xuất xi măng Việt Nam thì việc xây dựng hệ thống dự toán phù hợp cần phải được quan tâm và thiết kế hợp lý.

2.. NỘI DUNG NGHIÊN CỨU

Hiện nay, hệ thống dự toán được lập trong các doanh nghiệp chủ yếu là *dự toán tĩnh*, được lập cho một mức độ hoạt động cụ thể. Do mức độ hoạt động thực tế thường khác với mức độ hoạt động dự kiến (ảnh hưởng của những biến động thị trường ngoài dự kiến) nên so sánh dự toán tĩnh với kết quả thực tế thường có ý nghĩa kém trong việc

¹ ThS. Giảng viên khoa KTQTKD, trường Đại học Hồng Đức

đánh giá hiệu quả kiểm soát chi phí do đó cần lập dự toán linh hoạt. *Dự toán linh hoạt* là dự toán được xây dựng trên một loạt mức độ hoạt động nhằm cung cấp thông tin về tình hình chi phí, doanh thu và lợi nhuận doanh nghiệp có thể đạt được theo các phương án kinh doanh và khả năng có thể xảy ra. Nếu kết quả hoạt động kinh doanh khác với mức độ hoạt động của dự toán thì một dự toán mới sẽ được lập cho mức độ hoạt động thực tế để làm cơ sở so sánh, đánh giá thực tế với dự toán. Trong dự toán linh hoạt, định phí không thay đổi ở phạm vi mức độ hoạt động phù hợp, còn biến phí sẽ được điều chỉnh theo mức độ hoạt động thực tế. Chênh lệch giữa chi phí, doanh thu thực tế phát sinh với chi phí, doanh thu dự toán đã được điều chỉnh theo mức độ hoạt động thực tế sẽ là cơ sở để đánh giá các nhà quản lý đã kiểm soát chi phí, doanh thu và đánh giá tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Hệ thống dự toán là công cụ quản lý quan trọng trong doanh nghiệp giúp các doanh nghiệp định hướng được hoạt động sản xuất kinh doanh và kiểm soát, đánh giá hoạt động sản xuất kinh doanh khi đã hoàn thành. Dự toán chi phí với các tác dụng cụ thể như:

- Cụ thể các kế hoạch kinh doanh và kế hoạch sản xuất tại thời điểm đầu kỳ bằng thước đo định lượng (Số liệu về mặt hiện vật và giá trị) từ đó doanh nghiệp chủ động để chuẩn bị các nguồn lực cần thiết cho hoạt động sản xuất kinh doanh trong kỳ, chủ động trước những khó khăn đã được tiên liệu để có thể ứng phó phù hợp (Sự thay đổi về giá cả đầu vào của nguyên phụ liệu, giá nhân công thay đổi, nguồn cung ứng thay đổi...).

- Khi hoạt động sản xuất kinh doanh trong kỳ đã hoàn thành, kế toán có thể so sánh số liệu phát sinh thực tế và số liệu theo dự toán từ đó kiểm soát chênh lệch để phát hiện ra những tồn tại, những hạn chế của từng điểm phát sinh chi phí, từng loại chi phí và các nội dung cụ thể để có thể quy trách nhiệm và điều chỉnh kịp thời trong thời gian tới.

Đối với các doanh nghiệp lớn như các doanh nghiệp sản xuất xi măng thì hệ thống dự toán là công cụ không thể thiếu để đánh giá và kiểm soát chi phí hiệu quả đối với quản trị nội bộ trong doanh nghiệp. Dự toán được lập tại các doanh nghiệp sản xuất xi măng được lập cho từng năm tài chính trong khi kỳ tính giá thành là kỳ theo tháng (Biến động chi phí sản xuất thể hiện từng tháng sẽ không được so sánh, đối chiếu và điều chỉnh kịp thời). Do vậy, quá trình xây dựng hệ thống dự toán chi phí phải tuân thủ theo quy trình khoa học và thống nhất tại các doanh nghiệp sản xuất xi măng đảm bảo tính hiệu quả của công cụ quản lý.

Đảm bảo tính thống nhất trong kỳ và trong toàn doanh nghiệp: Hệ thống dự toán chi phí được xây dựng trên cơ sở các dự toán tiêu thụ và dự toán sản xuất tổng thể. Chi phí định mức được lập cho một đơn vị sản phẩm đã được cập nhật những thay đổi để phù hợp với điều kiện sản xuất hiện thời và sản lượng dự kiến sản xuất (theo thông tin tìm hiểu nhu cầu thị trường và năng lực sản xuất của từng đơn vị). Tính thống nhất thể hiện ở chi phí định mức, dự toán chi phí và sự biến động của giá cả thị trường đối với các yếu tố đầu vào, thống nhất mang tính hệ thống từ dự toán tiêu thụ, dự toán sản xuất đến dự toán chi phí từng loại để cụ thể hóa các nguồn lực cần huy động để phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh.

Hệ thống dự toán cần đảm bảo tính linh hoạt, chủ động: Dự toán hiện được xây dựng tại các công ty xi măng là dự toán tĩnh và được lập cho từng năm đã thể hiện những bất cập trong quản lý khi kỳ báo cáo chi phí và giá thành sản phẩm là kỳ theo từng tháng. Như vậy, doanh nghiệp cần lập cả dự toán chi phí linh hoạt mà cơ sở là định mức về mặt lượng của các yếu tố đầu vào, khi có sự biến động về giá cả các yếu tố đầu vào qua các tháng trong năm có thể điều chỉnh cho phù hợp với thay đổi để có thể phản ánh thực tế hơn kế hoạch cụ thể từng thời điểm. Hoặc trong tình huống doanh nghiệp nhận được các đơn hàng bổ sung, thay đổi sản lượng sản phẩm sản xuất thì có thể điều chỉnh dự toán linh hoạt cho phù hợp với điều kiện thị trường có nhiều biến động bất thường như hiện nay.

Để thể hiện những yêu cầu trên đây có thể xây dựng dự toán linh hoạt chi phí cho một loại sản phẩm của các doanh nghiệp sản xuất xi măng làm điển hình. Bảng biểu thể hiện dự toán chi phí linh hoạt cho từng mức độ hoạt động của từng loại sản phẩm sản xuất như sau:

Dự toán chi phí linh hoạt cho từng loại sản phẩm sản xuất (XM PC30)

(ĐVT: Triệu đồng)

Chỉ tiêu	Định mức chi phí (1 tấn sản phẩm)	Dự toán linh hoạt		
		25.000 (tấn)	30.000 (tấn)	...
1. Biến phí sản xuất (đồng)	662,678	16.566.950	19.880.340	
- Chi phí NVL TT (đồng)	579,767	14.494.175	17.393.010	
- Chi phí NC TT (đồng)	17,911	197.775	237.330	
- Biến phí sản xuất chung (đồng)	65,000	1.625.000	1.950.000	
2. Định phí sản xuất chung (đồng)	100,656	2.516.400	3.019.680	
3. Tổng chi phí sản xuất	763,334	19.083.350	22.900.020	

(Nguồn số liệu: Phòng Kế toán Công ty CP Xi măng Bim Sơn)

Dự toán chi phí linh hoạt cho phép các doanh nghiệp dự tính chi phí phát sinh cho nhiều mức hoạt động khác nhau phù hợp với điều kiện thị trường nhiều biến động như hiện nay. Như số liệu vận dụng cho loại xi măng PC30 của Công ty cổ phần Xi măng Bim Sơn cho phép doanh nghiệp có thể thu hẹp hoặc mở rộng quy mô sản xuất khi các biến động của thị trường có dung sai và kế hoạch hoàn toàn thích ứng được. Với mức sản xuất là 25.000 tấn doanh nghiệp có thể có bộ chi phí phù hợp đã được tính cụ thể. Đồng thời có thể lập với mức tiêu thụ là 30.000 tấn để chủ động với tình huống thay đổi. Từ số liệu của dự toán chi phí linh hoạt cho từng loại sản phẩm sản xuất theo mức độ hoạt động, kế toán kết hợp với số liệu thực tế thực hiện để phân tích mức chênh lệch từng loại chi phí và điều chỉnh kịp thời những biến động bất lợi đối với doanh nghiệp. Với mỗi quy mô sản xuất và tiêu thụ của doanh nghiệp phù hợp với nhu cầu thực tế của thị trường doanh nghiệp hoàn toàn thích ứng linh

hoạt để chủ động kiểm soát chi phí phát sinh. Bảng biểu thể hiện nội dung phân tích chi phí dựa trên dự toán chi phí linh hoạt như sau:

**Bảng phân tích chi phí dựa trên dự toán linh hoạt
(xi măng PC30)**

(ĐVT: Triệu đồng)

Chỉ tiêu	Dự toán (1)	Thực hiện (2)	Chênh lệch	
			Mức (3=2-1)	Tỷ lệ (%) (3/1)
1. Sản lượng sản phẩm sản xuất (tấn)	25.000	28.000	3.000	12%
2. Biến phí sản xuất (đồng)	16.566.950	18.857.093	2.290.143	13,82%
- Chi phí NVL trực tiếp (đồng)	14.494.175	16.534.575	2.040.400	14,07%
- Chi phí nhân công trực tiếp (đồng)	197.775	502.518	304.743	154%
- Biến phí sản xuất chung (đồng)	1.625.000	1.820.000	195.000	12%
3. Định phí sản xuất chung (đồng)	2.516.400	2.516.400	0	0
4. Tổng chi phí sản xuất (đồng)	19.083.350	21.373.493	2.290.143	12%

(Nguồn số liệu: Phòng Kế toán Công ty CP Xi măng Bim Sơn)

Với việc vận dụng hệ thống dự toán linh hoạt theo từng mức độ hoạt động trong giai đoạn hiện nay, các doanh nghiệp sản xuất xi măng có thể tính toán trước được chi phí phát sinh để chủ động đưa ra mức giá linh hoạt với từng đơn đặt hàng bổ sung nhằm kiểm soát chi phí phát huy lợi thế cạnh tranh trong giai đoạn hiện nay.

3. KẾT LUẬN

Hệ thống dự toán linh hoạt được lập cho các doanh nghiệp sản xuất xi măng cho phép các nhà quản lý có thông tin đầy đủ về chi phí phát sinh cho từng mức hoạt động. Đây là thông tin cần thiết cho các quyết định kiểm soát nhằm giảm chi phí sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp. Khi ra các quyết định kinh doanh với đặc thù thị trường nhiều biến động như hiện nay cần phát huy hiệu quả công cụ cung cấp thông tin hữu ích - kế toán quản trị. Đồng thời với việc vận dụng và phát huy các kỹ thuật khác thì hoàn thiện hệ thống dự toán linh hoạt là điều kiện cần thiết cho quá trình ra quyết định điều hành các doanh nghiệp sản xuất xi măng Việt Nam.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Anthony A Atkinson, Rajiv D. Banker, Rober A. Kaplan, S. Mark Young (1998), *Management Accounting*, Prentice Hall, Upper Saddle River
- [2] Atkinson, Kaplan & Young (2004), *Management Accounting*, Prentice Hall, New Jersey.
- [3] Cristiano Busco a,*, Paolo Quattrone, Angelo Ricacabonia (2007), *Management Accounting Issues in interpreting ist nature and change*, Management Accounting Research 18 (2007)

- [4] Hilton (1997), *Managerial Accounting*, Mc Graw- Hill, USD
- [5] [Http://www.vicem.vn/view/gioithieu/qua-trinh-hinh-thanh-va-phat-trien/11.aspx](http://www.vicem.vn/view/gioithieu/qua-trinh-hinh-thanh-va-phat-trien/11.aspx)
- [6] [Http://www.vicem.vn/view/gioi-thieu/chiến-lược-phát-triển/34.aspx](http://www.vicem.vn/view/gioi-thieu/chiến-lược-phát-triển/34.aspx)
- [7] [Http://www.ybcmjsc.com/home/detail/php?icat=19&idata=33&module=new&page=6](http://www.ybcmjsc.com/home/detail/php?icat=19&idata=33&module=new&page=6)
- [8] Jonas Gerdin(2005); Accounting, Organizations and Society 30; *Management accounting system design in manufacturing departments: an empirical investigation using a multiple contingencies approach.*
- [9] Huỳnh Lợi (2008); *Xây dựng kế toán quản trị trong doanh nghiệp sản xuất ở Việt Nam, Luận án tiến sĩ kinh tế*; Đại học Kinh tế thành phố Hồ Chí Minh.
- [10] Nguyễn Hoàn (2011); *Tổ chức kế toán quản trị chi phí trong các doanh nghiệp sản xuất bánh kẹo của Việt Nam*; Luận án Tiến sĩ kinh tế; Đại học Kinh tế quốc dân Hà Nội.
- [11] PGS.TS. Nguyễn Ngọc Quang; *Giáo trình kế toán quản trị*; NXB. Giáo dục; Hà Nội, 2008.
- [12] PGS.TS. Nguyễn Minh Phương; *Giáo trình kế toán quản trị*; NXB. Giáo dục; Hà Nội; 2005.
- [13] Tài liệu cung cấp từ các công ty xi măng Việt nam.
- [14] *Thông tư số 53/2006/TT-BTC ngày 12 tháng 6 năm 2006* (Hướng dẫn áp dụng Kế toán quản trị trong các doanh nghiệp)

TO DEVELOPE OF FLEXIBLE COST ESTIMATING SYSTEM IN THE CEMENT MANUFACTURING COMPANIES

Tran Thi Thu Huong

ABSTRACT

The current economic crisis that has been affecting the enterprises requires managers constantly to update information of the market volatility for making their business decisions. To prove the role of providing information for the managers, management accounting system needs to apply appropriate techniques and methods, such as management accounting reports system, norms system, estimating cost system, ... Beside the Cost Estimating System in the enterprises currently, management accounting should concern to establish the Flexible Cost Estimating System, in order to cope with the unforeseeable fluctuations of the market.

Key words: *Cement manufacturing companies, management accounting*

Người phản biện: PGS.TS. Nguyễn Ngọc Quang; Ngày nhận bài: 20/01/2013;
Ngày thông qua phản biện 18/02/2014; Ngày duyệt đăng: 18/3/2014

THU HÚT TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI VÀO LĨNH VỰC NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN TẠI TỈNH THANH HÓA: THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP

Lê Hoàng Bá Huyền¹

TÓM TẮT

Thanh Hóa là một trong những tỉnh được đánh giá là có lợi thế lớn để phát triển ở tất cả các lĩnh vực nông, lâm và ngư nghiệp. Tuy nhiên, việc thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) vào khu vực nông nghiệp và nông thôn tại địa phương này vẫn còn rất hạn chế. Bài viết đánh giá khái quát thực trạng thu hút FDI vào khu vực nông nghiệp và nông thôn tại tỉnh Thanh Hóa giai đoạn 2001 - 2013, từ đó đề xuất một số giải pháp nhằm tăng cường thu hút nguồn vốn FDI vào khu vực này trong thời gian tới.

Từ khóa: *Vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài, nông nghiệp và nông thôn*

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Vai trò của vốn đầu tư nước ngoài đối với phát triển kinh tế - xã hội của Việt Nam nói chung và của tỉnh Thanh Hoá nói riêng đã được thực tiễn minh chứng. Với tốc độ tăng trưởng kinh tế trung bình ở mức hai con số, khu vực có vốn đầu tư nước ngoài đã đóng góp rất tích cực vào quá trình tăng trưởng kinh tế của tỉnh Thanh Hoá (nếu xét về số tuyệt đối và trực tiếp), và từ đó góp phần cải thiện cơ cấu kinh tế của tỉnh theo hướng công nghiệp hóa - hiện đại hóa [5]. Đặc biệt trong năm 2013, Thanh Hóa đã trở thành một trong những địa phương thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài nhiều nhất cả nước với 2,8 tỷ USD. Vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài tăng gấp 2,6 lần, đứng thứ 2 trong cả nước (*Báo cáo Hội đồng nhân dân tỉnh Thanh Hóa, 2013*). Với kết quả đáng khích lệ này, Thanh Hóa đang tập trung xây dựng các giải pháp nhằm tăng cường hơn nữa việc thu hút vốn FDI vào địa phương và coi đây là nguồn lực quan trọng thúc đẩy tăng trưởng kinh tế - xã hội của tỉnh.

Mặc dù có sự phát triển vượt bậc trong thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài nói chung nhưng theo nhận định của nhiều chuyên gia kinh tế, FDI đầu tư vào lĩnh vực nông nghiệp và phát triển nông thôn tại tỉnh Thanh Hoá vẫn chưa tương xứng với tiềm năng và lợi thế của địa phương này. Hơn nữa, so với hoạt động đầu tư nước ngoài (ĐTNN) trong các lĩnh vực khác, hiệu quả thực hiện các dự án trong lĩnh vực này còn thấp. Do vậy, bài viết này được thực hiện với mục đích đánh giá khái quát thực trạng

¹ TS. Giảng viên khoa KTQTKD, trường Đại học Hồng Đức

ĐTNN trong lĩnh vực nông nghiệp và phát triển nông thôn tại tỉnh Thanh Hóa, đồng thời đề xuất một số giải pháp nhằm tăng cường thu hút ĐTNN vào nông nghiệp và phát triển nông thôn trong thời gian tới.

2. THỰC TRẠNG ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI VÀO LĨNH VỰC NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH THANH HÓA

Thứ nhất, đầu tư nước ngoài vào lĩnh vực nông nghiệp và phát triển nông thôn trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa giai đoạn 2001 – 2012 chiếm tỷ trọng nhỏ về số lượng dự án và vốn đầu tư trong tổng FDI của toàn tỉnh. Trong giai đoạn 2001 đến 2012, tổng số dự án đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Thanh Hóa được cấp phép là 57 dự án với số vốn đăng ký 6,401,08 triệu USD. Trong đó, số dự án đầu tư vào lĩnh vực nông nghiệp là 9 dự án, chiếm 8,82% tổng số dự án đăng ký, với số vốn đăng ký là 87,07 triệu USD, chiếm 1,5% tổng số vốn đăng ký.

Bảng 1. Đầu tư trực tiếp nước ngoài vào ngành nông nghiệp phân theo địa phương

(Giai đoạn 2001 – 2012)

TT	Địa phương	Số dự án	Vốn đăng ký (USD)	Vốn thực hiện (USD)	Tỷ lệ vốn điều lệ (%)
1	Bình Dương	265	1.109.622.258	450.439.627	20.31
2	Đồng Nai	103	1.058.744.864	468.793.875	21.14
3	TPHCM	85	268.579.865	101.309.892	4.57
4	Tây Ninh	25	222.527.500	149.407.680	6.74
5	Lâm Đồng	77	172.100.716	105.429.882	4.75
6	Long An	19	150.201.700	56.433.936	2.54
7	Vũng Tàu	24	108.443.720	48.023.720	2.17
8	Nghệ An	6	105.838.640	50.638.000	2.28
9	Thanh Hóa	9	87.079.000	33.290.000	1.50
10	Ninh Bình	5	63.329.672	26.322.529	1.19
11	Các tỉnh khác	348	1.336.397.754	727.966.035	32.82
	Tổng số	952	4.682.865.689	2.218.055.176	100.00

(Nguồn: Cục Đầu tư nước ngoài - Bộ Kế hoạch và Đầu tư)

Thứ hai, các dự án đầu tư nước ngoài trên địa bàn tỉnh có sự phân bố không đồng đều trong nông nghiệp. Các dự án FDI trong lĩnh vực này chỉ tập trung vào một số ngành như: sản xuất đường mía, sản xuất chè, dược liệu, chế biến nhựa thông, sản xuất phân bón...Có thể nói, tiềm năng về nông, lâm, ngư nghiệp của Thanh Hóa là khá dồi dào nhưng số dự án đầu tư vào lĩnh vực này còn chưa nhiều. Hiện có rất ít các doanh nghiệp FDI đầu tư khai thác các tiềm năng, lợi thế về lâm nghiệp ở 11 huyện miền núi hay các dự án đầu tư vào lĩnh vực thủy sản cũng còn hạn chế so với tiềm năng của một địa phương có trên 100km đường bờ biển.

Thứ ba, phân bố không đồng đều trên địa bàn toàn tỉnh. Hầu hết các dự án FDI vào nông nghiệp và phát triển nông thôn tập trung vào các Khu công nghiệp, KKT như Khu công nghiệp Lễ Môn, KKT Nghi Sơn và một số huyện có lợi thế về vùng nguyên liệu, có điều kiện thuận lợi về thổ nhưỡng, khí hậu, như: Thọ Xuân, Như Xuân, Thạch Thành... Trong khi đó nhiều địa phương khác trong tỉnh cũng có thế mạnh về khai thác đầu tư trong lĩnh vực nông nghiệp và phát triển nông thôn nhưng chưa được các nhà đầu tư quan tâm.

Bảng 2. Vốn FDI đến hết năm 2012 theo khu vực

Khu vực	Số dự án	Số vốn đăng ký (triệu USD)
- Khu CN và khu kinh tế Nghi Sơn	14	6.850
- Các địa phương khác không thuộc KCN và KKT Nghi Sơn	33	295

(Nguồn số liệu: Báo cáo của Sở Kế hoạch và Đầu tư Thanh Hoá)

Thứ tư, cơ cấu theo hình thức đầu tư và nguồn gốc đầu tư. Hiện nay có 13 quốc gia và vùng lãnh thổ có dự án FDI còn hiệu lực ở Thanh Hóa. Các nhà đầu tư nước ngoài đầu tư tại Thanh Hoá, chủ yếu đến từ châu Á, cụ thể đến từ các nước và vùng lãnh thổ như: Đài Loan, Nhật Bản, Trung Quốc, Hàn Quốc, Cô oét. Trong đó: Về tổng vốn đầu tư thì các nhà đầu tư Nhật Bản chiếm 45%; Cô oét, chiếm 33,7%; Đài Loan, chiếm 1,01%; Hàn Quốc chiếm 0,67%; Trung Quốc chiếm 0,5%.... Vốn FDI trong lĩnh vực nông nghiệp và phát triển nông thôn được thực hiện chủ yếu dưới hai hình thức là hình thành doanh nghiệp liên doanh và doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài. Trong đó, Nhật Bản là nhà đầu tư nước ngoài vào lĩnh vực nông nghiệp lớn nhất tại Thanh Hóa tính đến thời điểm này. Như vậy, xét theo nguồn gốc đầu tư, có thể thấy đầu tư vào Thanh Hóa nói chung và đầu tư vào lĩnh vực nông nghiệp và phát triển nông thôn tại Thanh Hóa nói riêng thiếu vắng các nhà đầu tư từ EU, Mỹ và một số khu vực phát triển khác trên thế giới.

3. ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI VÀO LĨNH VỰC NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN TẠI TỈNH THANH HÓA

3.1. Những thành tựu chủ yếu của đầu tư nước ngoài vào lĩnh vực nông nghiệp và phát triển nông thôn tại tỉnh Thanh Hóa

- Một là, các dự án đầu tư nước ngoài trong lĩnh vực nông nghiệp và phát triển nông thôn đã góp phần bổ sung nguồn vốn cho đầu tư phát triển trong lĩnh vực này, tạo thêm nguồn thu cho ngân sách địa phương.

- *Hai là*, hoạt động của các dự án đầu tư nước ngoài trong lĩnh vực này đã bước đầu thực hiện chủ trương chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông nghiệp và phát triển nông thôn của tỉnh, góp phần đa dạng hoá sản phẩm, nâng cao giá trị hàng nông sản xuất khẩu và tiếp thu một số công nghệ mới.

- *Ba là*, đầu tư nước ngoài trong lĩnh vực nông nghiệp và phát triển nông thôn đã góp phần tạo thêm nhiều việc làm mới, nâng cao thu nhập cho dân cư các địa phương trong tỉnh, cải thiện đời sống kinh tế - xã hội của nhiều vùng nông nghiệp và nông thôn.

3.2. Một số hạn chế của đầu tư nước ngoài trong lĩnh vực nông nghiệp và phát triển nông thôn trong thời gian qua

- Tỷ trọng đầu tư nước ngoài vào lĩnh vực này còn thấp cả về số lượng dự án và số vốn đăng ký so với các lĩnh vực khác trong tỉnh cũng như so với nhiều địa phương khác trong cả nước.

- Đầu tư nước ngoài vào lĩnh vực này chưa phát huy đầy đủ tiềm năng của địa phương, đặc biệt là tiềm năng về kinh tế lâm nghiệp và kinh tế biển.

- Phân bổ nguồn vốn đầu tư nước ngoài không đồng đều giữa các vùng trong tỉnh.

- Đối tác nước ngoài trong lĩnh vực này còn thiếu tính đa dạng, chủ yếu là các đối tác đến từ khu vực châu Á.

Những hạn chế trên bắt nguồn từ những nguyên nhân sau:

Một là, hoạt động sản xuất nông lâm nghiệp nói chung và thu hút đầu tư nước ngoài trong lĩnh vực này gặp nhiều rủi ro hơn các lĩnh vực khác do chịu ảnh hưởng bởi thời tiết, khí hậu, thiếu đảm bảo về điều kiện hạ tầng, đất đai và nguồn nhân lực. [3]

Hai là, địa phương chưa có những chính sách ưu đãi cụ thể đối với các nhà đầu tư nước ngoài vào lĩnh vực nông nghiệp và phát triển nông thôn. Chính sách thu hút đầu tư hiện nay đang được cào bằng đã làm cho dòng vốn FDI không chảy nhiều vào lĩnh vực nông nghiệp và phát triển nông thôn.

Ba là, kết cấu hạ tầng nông thôn trên địa bàn tỉnh còn rất nghèo nàn, chưa đủ sức hấp dẫn nhà đầu tư. Điện cung cấp cho nông thôn thường không ổn định vào mùa hè. Nguồn cung cấp nước sạch cho sinh hoạt ở nông thôn vẫn còn thiếu, chưa nói đến hệ thống cung cấp nước cho sản xuất. Giao thông đi lại còn khó khăn, nhất là các huyện miền núi phía Tây...

Bốn là, khu vực nông nghiệp, nông thôn hiện nay ở Thanh Hóa vẫn đang thiếu những lao động có tay nghề cao và quản lý tốt trong khi lại thừa lao động phổ thông.

Chính phủ và chính quyền địa phương đã có đề án triển khai đào tạo nghề cho lao động nông thôn. Tuy nhiên, qua một số năm thực hiện, hoạt động đào tạo nghề cho nông thôn vẫn chưa hiệu quả, vẫn bộc lộ những yếu kém và bất cập trong quá trình triển khai thực hiện như: thiếu quy hoạch ngành nghề nông thôn tới cấp cơ sở, thiếu quy hoạch cụ thể những lao động làm nông nghiệp và những lao động có khả năng chuyển đổi sang làm các ngành nghề khác, dạy nghề cho lao động nông thôn còn chưa đúng đối tượng... và đặc biệt là chưa chú trọng đào tạo nguồn nhân lực đủ điều kiện nhằm đáp ứng yêu cầu của các doanh nghiệp FDI tại khu vực nông nghiệp.

Năm là, công tác vận động, xúc tiến đầu tư nước ngoài vào lĩnh vực này còn kém hiệu quả. Thời gian qua mặc dù địa phương đã rất chú trọng trong việc kêu gọi đầu tư, đặc biệt là đầu tư trực tiếp nước ngoài. Tuy nhiên, xét về lĩnh vực nông nghiệp và phát triển nông thôn còn thiếu các hoạt động xúc tiến, quảng bá để các nhà đầu tư thấy rõ tiềm năng và lợi thế của địa phương cũng như những ưu đãi của địa phương khi họ đầu tư vào lĩnh vực này. Điều này cũng là một lý do dẫn đến có rất ít nhà đầu tư nước ngoài đầu tư vào lĩnh vực này.

4. GIẢI PHÁP NHẪM TĂNG CƯỜNG THU HÚT FDI VÀO LĨNH VỰC NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH THANH HÓA

Thứ nhất, cần thiết phải xây dựng một cơ chế phối hợp giữa các sở, ngành và huyện, thị để lựa chọn, đề xuất các lĩnh vực, địa bàn ưu tiên đầu tư ngay từ khâu mời gọi và xúc tiến đầu tư. Cơ cấu ngành nghề trong khu vực nông nghiệp, nông thôn cũng cần được xem xét để đảm bảo sự phát triển chuyên môn hóa các ngành. Xây dựng hệ thống kết cấu hạ tầng nông nghiệp, nông thôn cho những khu vực khó khăn, như: khu vực miền núi phía Tây, các vùng bãi ngang ven biển...

Thứ hai, xây dựng chính sách hỗ trợ nhà đầu tư FDI phát triển vùng nguyên liệu. Việc xây dựng vùng nguyên liệu ổn định, có chất lượng cao và nằm trong sự kiểm soát của nhà nước là yêu cầu rất bức xúc của các vùng nguyên liệu đã quy hoạch cho từng dự án FDI trong nông nghiệp hiện nay. Vì vậy, cần khuyến khích các nhà đầu tư cùng với chính quyền địa phương đầu tư phát triển các vùng nguyên liệu trong tỉnh như là cây dược liệu, cây mía, luồng, cao su, cây sắn... để đáp ứng đúng yêu cầu kinh doanh của nhà đầu tư và đảm bảo lợi ích của nông dân đã chuyển giao quyền sử dụng đất cho nhà đầu tư FDI.

Thứ ba, đẩy mạnh thực hiện chính sách phát triển nguồn nhân lực. Để khắc phục những yếu kém và nâng cao tính hấp dẫn của nguồn nhân lực trong các dự án FDI trong

nông nghiệp, địa phương cần có chương trình đào tạo, bồi dưỡng nhiều mặt cho lực lượng lao động làm việc tại các dự án này. Chính quyền các cấp nhất là chính quyền cơ sở hỗ trợ các nhà đầu tư tổ chức các lớp đào tạo, tập huấn đội ngũ lao động trực tiếp và lao động gián tiếp cả về kiến thức ngoại ngữ, chuyên môn và đạo đức nghề nghiệp. Phát triển hệ thống đào tạo nghề ở nông thôn, hệ thống khuyến nông, chuyển giao kỹ thuật, kiến thức kinh tế và kiến thức về thị trường cho người lao động tại chỗ, trong đó có lao động làm việc cho FDI. Phát huy vai trò của các tổ chức đoàn thể địa phương trong việc hỗ trợ các nhà đầu tư FDI tiếp cận người dân, gia đình những người làm việc cho FDI để tạo sự hiểu biết, chia sẻ và hiểu biết lẫn nhau, qua đó phát triển nguồn nhân lực địa phương nói chung và nguồn nhân lực làm việc cho FDI.

Thứ tư, địa phương cần có chính sách quảng bá, mời gọi các doanh nghiệp, đặc biệt là thu hút các nguồn vốn FDI cho khu vực nông nghiệp, nông thôn. Cần tăng cường công tác truyền thông để các nhà đầu tư nước ngoài nắm bắt đầy đủ các thông tin và những định hướng về chính sách ưu đãi của Nhà nước đối với hoạt động đầu tư tại khu vực nông nghiệp, nông thôn. Điều này sẽ góp phần khẳng định chính sách nhất quán của Nhà nước trong việc đảm bảo tính pháp lý về quyền lợi của các doanh nghiệp, các nhà đầu tư nước ngoài trong khu vực này./.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Báo cáo Hội đồng nhân dân tỉnh Thanh Hóa, 2013
- [2] Chu Tiến Quang, 2005; “*Huy động và sử dụng các nguồn lực trong phát triển kinh tế nông thôn*”; NXB. Chính trị Quốc gia; Hà Nội.
- [3] Chu Tiến Quang, Hà Huy Ngọc; 2011; “*Đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) vào lĩnh vực nông nghiệp thực trạng và chính sách*”, Tạp chí Cộng sản điện tử, số 9 (225).
- [4] Đặng Thị Tô Tâm, 2013; *Giải pháp thu hút FDI vào đào tạo nguồn nhân lực, phát triển nông nghiệp - nông thôn*; Tạp chí Tài chính số 10 - 2013.
- [5] Lê Hoàng Bá Huyền, Nguyễn Thị Thu Phương, Nguyễn Thu Hương; 2013; “*Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến đầu tư của các doanh nghiệp FDI trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa*”, Tạp chí Kinh tế & Phát triển; số 188(II), tr.76-81.
- [6] Lê Hoàng Bá Huyền, Trần Đại Nghĩa; 2013; “*Xác định nhân tố chủ yếu ảnh hưởng đến thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài vào tỉnh Thanh Hóa*”, Tạp chí Kinh tế & Phát triển; số 190 (II), tr.34-39.
- [7] Lê Mai Trang, Hà Thị Cẩm Vân; 2013; *Nông nghiệp, nông thôn: Vì sao chưa hấp dẫn FDI?*, Tạp chí Kinh tế và Dự báo; số 11/2013.

- [8] Phạm Hồng Mạnh, Nguyễn Anh Tuấn; 2013; “*Nâng cao khả năng thu hút FDI vào khu vực nông nghiệp, nông thôn Việt Nam*”, Tạp chí Tài chính, số 4 - 2013.
- [9] [Http://baodautu.vn/thanh-hoa-thu-hut-fdi-dung-thu-hai-ca-nuoc.html](http://baodautu.vn/thanh-hoa-thu-hut-fdi-dung-thu-hai-ca-nuoc.html)

ATTRACTING FOREIGN DIRECT INVESTMENT INTO AGRICULTURE AND RURAL DEVELOPMENT IN THANH HOA PROVINCE: REALITIES AND SOLUTIONS

Le Hoang Ba Huyen

ABSTRACT

Thanh Hoa is one of the province who is considered to have great advantages in the development of all sectors, namely: agriculture, forestry and fisheries. However, attracting foreign direct investment (FDI) into agriculture and rural development sector is still very limited. The paper describes the realities attracting FDI into agriculture and rural development sector in Thanh Hoa province from 2001 to 2013, and; accordingly, proposes some major solutions to enhance the efficiency of attraction FDI into this sector in coming years.

Key words: *Foreign direct investment, agriculture*

Người phản biện: PGS.TS. Nguyễn Thị Bất; Ngày nhận bài: 10/12/2013; Ngày thông qua phản biện 18/01/2014; Ngày duyệt đăng: 18/3/2014

HUY ĐỘNG VỐN TỪ TIỀN GỬI VÀ PHÁT HÀNH GIẤY TỜ CÓ GIÁ TẠI MỘT SỐ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI NHÀ NƯỚC CHI NHÁNH THANH HÓA: THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP

Trịnh Thị Thu Huyền¹

TÓM TẮT

Trong giai đoạn từ năm 2008 đến nay, mức độ cạnh tranh giữa các ngân hàng thương mại trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa ngày càng gay gắt, các ngân hàng thương mại phải san sẻ thị phần nguồn vốn huy động. Điều đó đã gây áp lực không nhỏ đối với những ngân hàng thương mại nhà nước chi nhánh Thanh Hóa. Mặc dù là những ngân hàng có bề dày lịch sử trên địa bàn tỉnh, nhưng các ngân hàng thương mại Nhà nước chi nhánh Thanh Hóa vẫn còn gặp phải những khó khăn nhất định trong công tác huy động vốn như trình độ kỹ thuật công nghệ chưa cao, công tác tuyên truyền, quảng cáo còn chưa phổ biến, chưa chủ động trong việc điều hành chính sách lãi suất... Bài viết phân tích thực trạng huy động vốn từ tiền gửi và phát hành giấy tờ có giá tại một số ngân hàng thương mại nhà nước chi nhánh Thanh Hóa giai đoạn 2010-2012. Từ đó đề xuất một số giải pháp chủ yếu góp phần khơi tăng nguồn vốn huy động từ tiền gửi và giấy tờ có giá tại một số ngân hàng thương mại này.

Từ khóa: Ngân hàng thương mại Nhà nước

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Thanh Hoá là một trong những tỉnh có diện tích lớn và đông dân ở miền Bắc, có nhiều tiềm năng phát triển kinh tế... Trong những năm gần đây, nhiều ngân hàng thương mại ngoài quốc doanh đã mở chi nhánh tại Thanh Hoá, như ngân hàng Á châu (ACB), ngân hàng Quốc tế (VIBBank), ngân hàng Việt Nam Thịnh vượng (VPBank)... Thách thức đối với các ngân hàng thương mại Nhà nước trên địa bàn tỉnh ngày càng gia tăng khi tiến đến xoá bỏ dần những bảo hộ của Nhà nước đối với ngân hàng thương mại trong nước. Điều này đã gây thêm nhiều áp lực cạnh tranh đối với các ngân hàng thương mại Nhà nước đã có bề dày phát triển trên địa bàn tỉnh. Trong những năm qua, mặc dù các ngân hàng thương mại Nhà nước trên địa bàn tỉnh đã nỗ lực cố gắng tăng cường huy động vốn cho hoạt động của mình, nhưng hiệu quả hoạt động huy động vốn còn chưa cao. Trong cơ cấu nguồn vốn thì vốn vay của các tổ chức tín dụng khác và sử dụng nguồn vốn điều hoà trong toàn hệ thống còn chiếm tỷ trọng rất lớn (gần 40%), mặc dù thị phần nguồn vốn huy động của các ngân hàng thương mại Nhà nước chiếm tỷ trọng

¹ ThS. Giảng viên khoa KTQTKD, Trường Đại học Hồng Đức

cao nhưng có xu hướng giảm qua các năm, bên cạnh đó là hạn chế về khả năng huy động vốn theo lãi suất thị trường, mức độ thuận tiện đối với khách hàng còn thấp,... Vì vậy, bài toán đối với các ngân hàng thương mại nhà nước luôn đặt ra là hoạt động huy động vốn thực sự có hiệu quả, đó là làm thế nào thu hút được lượng vốn lớn trong dân, tăng tỷ trọng nguồn vốn huy động từ tiền gửi và phát hành giấy tờ có giá, giảm tỷ trọng tiền vay. Để góp phần nâng cao hiệu quả huy động vốn cho một số ngân hàng thương mại nhà nước chi nhánh Thanh Hóa, tác giả đánh giá thực trạng huy động vốn tiền gửi và phát hành giấy tờ có giá tại một số ngân hàng thương mại nhà nước chi nhánh Thanh Hóa. Từ đó đề xuất một số giải pháp tăng cường huy động vốn tại các ngân hàng thương mại này. Trong phạm vi bài viết, nguồn vốn huy động từ tiền gửi và phát hành giấy tờ có giá tác giả gọi chung là nguồn vốn huy động.

2. KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU

2.1. Thực trạng huy động vốn từ tiền gửi và phát hành giấy tờ tại một số ngân hàng thương mại nhà nước chi nhánh Thanh Hóa

2.1.1. Quy mô, tốc độ tăng trưởng của nguồn vốn huy động của ngân hàng thương mại Nhà nước chi nhánh Thanh Hóa

Thanh Hóa là một tỉnh có nhiều tiềm năng và lợi thế để phát triển kinh tế. Mặc dù thời gian qua địa phương đã có nhiều chính sách thu hút các nguồn vốn đầu tư phát triển kinh tế - xã hội. Trong thời gian qua, các NHTM nhà nước đã phát huy thế mạnh của hệ thống ngân hàng chủ lực trên địa bàn, quán triệt phương châm “đi vay để cho vay”, công tác điều hành nguồn vốn của các ngân hàng thương mại nhà nước luôn tập trung cao cho nhiệm vụ huy động vốn, vừa chú trọng khai thác nguồn vốn trong dân cư, vừa có nhiều giải pháp tích cực trong việc khai thác nguồn vốn của các doanh nghiệp và các tổ chức kinh tế - xã hội. Kết quả nguồn vốn huy động và tốc độ tăng trưởng qua các năm có bảng như sau:

Bảng 1. Quy mô, tốc độ tăng trưởng của nguồn vốn huy động tại một số ngân hàng thương mại nhà nước chi nhánh Thanh Hoá

(ĐVT: Triệu đồng)

STT	Ngân hàng	Năm 2010	Năm 2011		Năm 2012			
		Số dư BQ	Số dư BQ	Chênh lệch năm 2011/2010		Số dư BQ	Chênh lệch năm 2011/2010	
				Mức	Tỷ lệ		Mức	Tỷ lệ
1	Agribank Thanh Hóa	6.368.500	8.933.004	2.564.504	40,3%	9.403.162	470.158	5,3%
2	BIDV Thanh Hóa	1.790.224	1.903.663	113.439	6,3%	1.730.602	-173.060	-9,1%
3	Vietinbank T.Hóa	2.032.150	2.611.422	579.272	28,5%	2.270.802	-340.620	-13,0%
4	Vietcombank T.Hóa	82.931	187.415	104.484	126,0%	234.268	46.854	25,0%

(Nguồn: Ngân hàng Nhà nước chi nhánh Thanh Hóa)

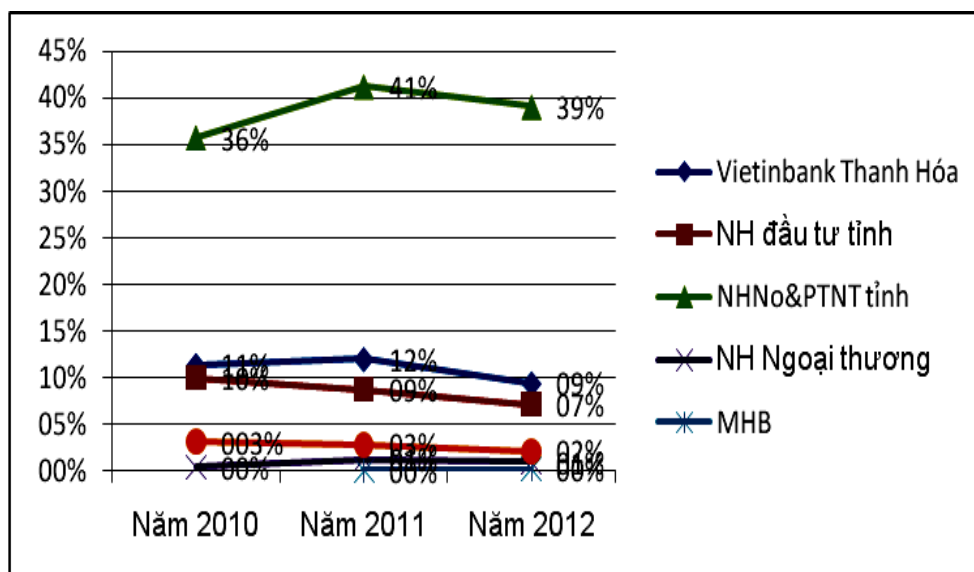
Qua bảng trên ta thấy: Năm 2011 so với năm 2010, số dư nguồn vốn huy động bình quân của các ngân hàng thương mại nhà nước chi nhánh Thanh Hóa đều có xu hướng tăng lên qua các năm. Trong đó có Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Thanh Hóa tăng 40,3%, Ngân hàng Công thương chi nhánh Thanh Hóa tăng 28,5%, Ngân hàng Ngoại thương tăng 126%. Tuy nhiên, sang năm 2012, nguồn vốn huy động của các ngân hàng đã có sự biến động, bên cạnh việc Ngân hàng Ngoại thương và Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn quy mô nguồn vốn huy động tăng lên thì các ngân hàng còn lại đều có xu hướng giảm. Nguyên nhân là năm 2012, kinh tế - xã hội tại Việt Nam nói chung và tỉnh Thanh Hóa nói riêng tiếp tục bị ảnh hưởng bởi sự bất ổn của kinh tế thế giới, những bất lợi từ sự sụt giảm của kinh tế thế giới ảnh hưởng xấu đến hoạt động sản xuất kinh doanh và đời sống dân cư trong nước và trên địa bàn tỉnh. Thị trường tiêu thụ hàng hóa bị thu hẹp, hàng tồn kho ở mức cao, sức mua trong dân giảm. Tỷ lệ nợ xấu ngân hàng ở mức đáng lo ngại. Nhiều doanh nghiệp, nhất là doanh nghiệp nhỏ và vừa phải thu hẹp sản xuất, dừng hoạt động hoặc giải thể. Bên cạnh đó lãi suất có xu hướng giảm trong năm 2012, chỉ trong vòng chưa đầy ba tháng, Ngân hàng Nhà nước liên tiếp hạ trần lãi suất huy động VND, từ 14%/năm xuống còn 9%/năm có hiệu lực từ ngày 11/6/2012, vì vậy, mặc dù ngân hàng đã đa dạng hóa các sản phẩm huy động nhưng hầu như vẫn chưa thu hút được lượng tiền lớn trong dân cư.

2.1.2. Thị phần nguồn vốn huy động của một số ngân hàng thương mại nhà nước chi nhánh Thanh Hóa

Cuối năm 2008 và đầu năm 2009, trên địa bàn tỉnh xuất hiện thêm các chi nhánh của Ngân hàng Quân đội, ngân hàng Á Châu, Hàng Hải, Liên Việt nâng tổng số các tổ chức tín dụng trên địa bàn lên 16 chi nhánh trực thuộc các ngân hàng thương mại, tổ chức tín dụng Việt Nam. Đến năm 2012, tổng số các tổ chức tín dụng trên địa bàn tỉnh là 27, trong đó chủ yếu tập trung ở khu vực thành phố đã và đang nỗ lực phân chia lại thị phần hoạt động. Các tổ chức tín dụng (trừ hệ thống Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, Ngân hàng Chính sách xã hội và Quỹ Tín dụng nhân dân có trụ sở và mạng lưới hoạt động trên cả địa bàn thành thị và nông thôn) chủ yếu hoạt động trên địa bàn đô thị, bên cạnh đó đã và đang mở rộng thị trường hoạt động tại các vùng ven và một số khách hàng lớn ở nông thôn. Do đặc điểm về tổ chức mạng lưới hoạt động như trên nên mức độ cạnh tranh giữa các tổ chức tín dụng ngày càng gay gắt.

Trong giai đoạn 2010 đến 2012, thị phần nguồn vốn huy động của các ngân hàng thương mại nhà nước chi nhánh Thanh Hóa đều có xu hướng giảm qua các năm. Điều này được thể hiện qua số dư bình quân nguồn vốn huy động qua các năm so với tổng nguồn vốn của các tổ chức tín dụng trên địa bàn tỉnh trên.

Đồ thị 2.1. Xu hướng thị phần vốn huy động của một số ngân hàng thương mại nhà nước chi nhánh Thanh Hóa qua các năm trên địa bàn toàn tỉnh



(Nguồn: Ngân hàng nhà nước chi nhánh Thanh Hóa)

Thị phần nguồn vốn huy động của ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Thanh Hóa giảm từ 42,8% năm 2010 xuống còn 39% trong năm 2012; ngân hàng Công thương Thanh Hóa giảm từ 13,7% năm 2010 xuống còn 9,3% năm 2012; ngân hàng Đầu tư Thanh Hóa giảm từ 12% xuống còn 7,2% năm 2012. Trong số các ngân hàng thương mại Nhà nước chi nhánh Thanh Hóa chỉ có ngân hàng Phát triển nhà đồng bằng sông Cửu Long là thị phần có xu hướng tăng lên. Như vậy, xét về mặt quy mô huy động thì nguồn vốn huy động của các ngân hàng thương mại nhà nước chi nhánh Thanh Hóa cũng có xu hướng tăng nhưng xét về thị phần hầu như có xu hướng giảm đi. Nguyên nhân thị phần của ngân hàng thương mại Nhà nước chi nhánh Thanh Hóa có xu hướng giảm là do các tổ chức tín dụng mới thành lập tăng được thị phần huy động vốn, trên địa bàn ngày càng xuất hiện thêm nhiều tổ chức tín dụng và các tổ chức tín dụng này huy động với lãi suất cao hơn để bù đắp khả năng thanh khoản, điển hình là ngân hàng Bắc Á, lãi suất bình quân từ 0,9%/tháng lên 2,6%/tháng...

2.1.3. Cơ cấu nguồn vốn huy động

Nguồn vốn huy động từ tiền gửi tiết kiệm luôn là nguồn vốn chiếm tỷ trọng cao trong tổng nguồn vốn huy động. Đây là hình thức huy động chủ yếu cung cấp nguồn vốn cho ngân hàng hoạt động. Có thể xem xét cơ cấu nguồn vốn huy động của ngân hàng thương mại Nhà nước chi nhánh Thanh Hóa giai đoạn 2010-2012 thông qua Bảng 2.

Bảng 2. Cơ cấu nguồn vốn huy động của ngân hàng thương mại nhà nước chi nhánh Thanh Hoá giai đoạn 2010-2012

Chi tiêu	Năm	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012	
		Số dư (triệu đồng)	Tỷ trọng (%)	Số dư (triệu đồng)	Tỷ trọng (%)	Số dư (triệu đồng)	Tỷ trọng (%)
I. Agribank Thanh Hóa		6.368.500		8.933.004		9.403.162	
1. Tiền gửi tiết kiệm		5.168.675	81,16	7.351.862	82,30	8.292.110	88,18
2. Tiền gửi các tổ chức kinh tế		976.928	15,34	1.202.382	13,46	955.682	10,16
3. Phát hành giấy tờ có giá		222.898	3,50	378.759	4,24	155.370	1,65
II. BIDV Thanh Hóa		1.790.224		1.903.663		1.730.602	
1. Tiền gửi tiết kiệm		1.296.122	72,40	1.243.092	65,30	1.251.398	72,31
2. Tiền gửi các tổ chức kinh tế		461.878	25,80	578.713	30,40	443.829	25,65
3. Phát hành giấy tờ có giá		32.224	1,80	81.857	4,30	35.375	2,04
III. Vietinbank Thanh Hóa		2.032.150		2.611.422		2.270.802	
1. Tiền gửi tiết kiệm		1.508.365	74,23	1.846.028	70,69	1.783.602	78,55
2. Tiền gửi các tổ chức kinh tế		258.215	12,71	310.112	11,88	245.148	10,80
3. Phát hành giấy tờ có giá		265.570	13,07%	455.282	17,43	242.052	10,66
IV. Vietcombank Thanh Hóa		82.931		187.415		234.268	
1. Tiền gửi tiết kiệm		49.417	59,59	124.086	66,21	163.271	69,7
2. Tiền gửi các tổ chức kinh tế		33.514	40,41	63.329	33,79	70.998	30,3
3. Phát hành giấy tờ có giá		0	0,00	0	0,00	0	0

(Nguồn: Ngân hàng nhà nước chi nhánh Thanh Hoá)

Đối với ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Thanh Hóa số lượng khách hàng gửi tiết kiệm tập trung chủ yếu ở vùng nông thôn, quy mô món gửi nhỏ nhưng có tính ổn định cao. Từ năm 2010 đến 2012, cơ cấu tiền gửi tiết kiệm có xu hướng tăng lên và tiền gửi của các tổ chức kinh tế có xu hướng giảm qua các năm. Nguyên nhân khách hàng là doanh nghiệp có quan hệ còn rất ít, khả năng tiếp cận có khó khăn. Các doanh nghiệp có hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu lại chưa có quan hệ với Agribank Thanh Hoá.

Đối với ngân hàng Đầu tư và Phát triển Thanh Hóa, ngân hàng công thương và ngân hàng ngoại thương khách hàng chủ yếu ở thành thị, số lượng khách tuy ít hơn ở khu vực nông thôn, nhưng thường có nhiều món tiền gửi lớn. Cơ cấu nguồn tiền gửi từ các tổ chức kinh tế của BIDV và Vietinbank có xu hướng giảm qua các năm. Một thực tế do nền kinh tế giai đoạn 2010-2012 có nhiều biến động, hoạt động của doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn. Vì vậy các ngân hàng gần như xác định đối tượng huy động vốn chủ yếu là dân cư. Đối với Vietcombank Thanh Hóa do mới thành lập trên địa bàn, do

vậy còn thực hiện nhiều chính sách huy động khuyến mại, nâng cao lãi suất để thu hút lượng tiền gửi của khách hàng.

2.2. Các nhân tố ảnh hưởng đến thực trạng huy động vốn của một số ngân hàng thương mại nhà nước chi nhánh Thanh Hóa

2.2.1. Về phía chủ quan của ngân hàng

Thứ nhất, Các ngân hàng chưa có biện pháp hữu hiệu để thu hút vốn của nhóm khách hàng là doanh nghiệp. Tỷ trọng nguồn vốn từ khách hàng là doanh nghiệp chiếm tỷ trọng nhỏ.

Doanh nghiệp là nhóm khách hàng lớn, chiếm tỷ trọng cao trong tổng nguồn vốn huy động ở một số NHTM trên địa bàn. Nhưng ở NHTM nhà nước chi nhánh Thanh Hóa khách hàng là doanh nghiệp còn quá ít, đặc biệt doanh nghiệp sản xuất kinh doanh xuất nhập khẩu có nhu cầu thanh toán quốc tế chưa đặt quan hệ với ngân hàng, nên chủ trương mở huy động ngoại tệ trước mắt vẫn chưa có đầu ra để cho vay, mà phải gửi vốn về NHTM Trung ương gây lãng phí và có khi thua lỗ.

Thứ hai, Công tác tuyên truyền, quảng cáo, tiếp thị đối với người gửi tiền chưa làm được nhiều, chưa trở thành giải pháp phổ biến trong toàn chi nhánh.

+ Bên cạnh việc quan tâm chỉ đạo của Ban Giám đốc, một số chi nhánh của các ngân hàng thương mại nhà nước chi nhánh Thanh Hóa làm tốt công tác tuyên truyền, quảng cáo, nhưng số nhiều còn chưa thật sự có chuyển biến tích cực, nên một bộ phận lớn dân cư, một số địa bàn, vùng xa xôi còn ít, thậm chí thiếu thông tin của ngân hàng. Ngay cả những nơi có tổ chức tuyên truyền, quảng cáo cũng mang tính hình thức, chiếu lệ mà không hoặc chưa kiểm tra lại thông tin đó đến dân cư và khách hàng.

+ Hình thức tuyên truyền trên phương tiện thông tin đại chúng còn ít và kém hấp dẫn.

+ Hình thức tuyên truyền quảng bá bằng tờ rơi, cách làm còn có nhiều điểm hạn chế: Ngân hàng để tờ rơi tại các điểm giao dịch là chính, như vậy chỉ hướng tới những đối tượng khách hàng đã có quan hệ với ngân hàng hoặc đã phát sinh nhu cầu quan hệ với ngân hàng (mà với đối tượng này, bằng nhiều cách khác nhau, họ đều dễ dàng tiếp cận được với thông tin về các sản phẩm của ngân hàng). Theo tác giả, đối tượng quan trọng cần hướng tới là khách hàng chưa có quan hệ với ngân hàng để bất kỳ lúc nào khi phát sinh nhu cầu họ đều sẵn có tờ rơi thông tin về sản phẩm của ngân hàng mà không phải tìm kiếm các luồng thông tin khác. Thậm chí có thể khi nhận được tờ rơi của ngân hàng họ sẽ phát sinh nhu cầu. Thực tế giai đoạn vừa qua tờ rơi của ngân hàng đến tay các đối tượng dân cư chưa có quan hệ với ngân hàng là rất ít.

+ Công tác Marketing ngân hàng chưa được quan tâm đúng mức. Trong huy động vốn, hoạt động marketing tại ngân hàng đang được thực hiện tản mạn hoặc kiêm nhiệm tại các phòng ban khác nhau, với những cán bộ chưa được đào tạo chuyên sâu, chưa tập

trung một đầu mỗi nên hiệu quả thấp. Ví dụ như: công tác marketing tại ngân hàng nông nghiệp và Phát triển nông thôn do phòng nguồn vốn và kế hoạch tổng hợp thực hiện.

Thứ ba, giới hạn quyền của NHTM chi nhánh Thanh Hoá trong một số lĩnh vực hoạt động ảnh hưởng lớn tính năng động, chủ động trong điều hành, đặc biệt công tác huy động vốn còn phụ thuộc vào Trung ương khi đưa ra các hình thức huy động, lãi suất huy động cạnh tranh...

Đây là một hạn chế, NHTM nhà nước Việt Nam cần sớm giao quyền chủ động điều hành cho Giám đốc thành viên, trên cơ sở đảm bảo hiệu quả kinh doanh và chế độ, pháp luật cho phép.

Thứ tư, ở Agribank Thanh Hóa, mạng lưới rộng khắp là một lợi thế trong huy động, nhưng lại hạn chế trong việc hiện đại hoá hoạt động ngân hàng, chậm được đổi mới công nghệ và cơ sở vật chất, thiếu tiện ích phục vụ khách hàng nên chưa phát huy tốt ưu thế của mạng lưới. Chất lượng hoạt động của nhiều chi nhánh còn chưa cao.

Đối với Agribank với số lượng ngân hàng cấp 2, cấp 3, quỹ tiết kiệm và phòng giao dịch lớn tại trải rộng trên khắp địa bàn tỉnh Thanh Hoá, đặc biệt có 6 huyện miền núi, đi lại khó khăn, giao thông, thông tin liên lạc không thuận lợi, trên 50% ngân hàng cấp 3 còn chưa có trụ sở đang thuê mượn tạm, hoặc xuống cấp, trang bị công nghệ mới vừa khó, vừa thiếu nên thực sự ảnh hưởng lớn đến chất lượng hoạt động huy động vốn.

Thứ năm, trình độ của một số cán bộ làm công tác huy động vốn còn yếu, một số cán bộ chưa nắm vững về quy trình, sản phẩm huy động vốn nên khả năng tuyên truyền, tư vấn cho khách hàng còn hạn chế. Có thể minh họa vấn đề này bằng kết quả kỳ kiểm tra nghiệp vụ năm 2010 của Agribank Thanh Hoá đối với những cán bộ có liên quan đến huy động vốn (CBTD, kế toán tiền gửi): Trong tổng số 510 cán bộ phải trả lời câu hỏi về huy động vốn chỉ có 121 người đạt điểm khá (chiếm 23%); 325 người chỉ đạt điểm trung bình (64%); 65 người không đạt điểm trung bình (13%). Bên cạnh còn nhiều giao dịch viên còn yếu về trình độ tin học, hạn chế khả năng ứng dụng công nghệ hiện đại làm ảnh hưởng đến chất lượng phục vụ và khả năng thu hút khách hàng.

2.2.2. Về phía khách hàng và môi trường kinh doanh

Khách hàng tiền gửi của NHTM nhà nước chi nhánh Thanh Hoá chủ yếu là dân cư chủ yếu là thành thị (trừ Agribank Thanh Hóa) thường có món tiền gửi lớn nhưng số lượng khách hàng bị hạn chế, trong khi đó mức độ cạnh tranh trên địa bàn thành thị là rất lớn, bên cạnh đó bị ràng buộc bởi cơ chế huy động. Đây là một thực tế đòi hỏi công tác điều hành của NHTM nhà nước chi nhánh Thanh Hoá cần có biện pháp khắc phục.

Như đã trình bày trên, dân cư Thanh Hoá còn nghèo, tích lũy thấp nên lượng vốn nhàn rỗi trong nền kinh tế hạn chế, quy mô từng món tiền nhàn rỗi nhỏ, phân tán trên diện rộng, nên khả năng huy động vốn của NHTM nhà nước chi nhánh Thanh Hoá gặp khó khăn.

Một số doanh nghiệp có quan hệ với NHTM Nhà nước chi nhánh Thanh Hóa vẫn còn kinh doanh kém hiệu quả, vốn tự có thấp, năng lực vay vốn và sử dụng vốn vay bị hạn chế. Do vậy, ngoài việc mở tín dụng ở loại hình này có giới hạn thì khả năng huy động vốn nhàn rỗi của họ rất thấp.

Trình độ quản lý của một số chủ doanh nghiệp yếu kém. Sự hiểu biết về các sản phẩm dịch vụ ngân hàng còn nhiều hạn chế. Tư tưởng thích dùng tiền mặt trong đại đa số dân chúng và nhiều doanh nghiệp còn phổ biến, nên nhiều dịch vụ thanh toán có thể thực hiện qua ngân hàng cũng không được thực hiện làm cho khả năng sử dụng vốn nhàn rỗi của doanh nghiệp trên tài khoản khó khăn.

Năm 2010, thị trường bất động sản hết sức sôi động, kinh doanh bất động sản đem lại siêu lợi nhuận nên nhiều người dân thay vì gửi tiền vào ngân hàng đã đầu tư mua nhà đất, thậm chí còn rút tiền gửi để đầu tư kinh doanh nhà đất nhằm hưởng lợi nhuận cao. Bên cạnh đó, trong suốt thời kỳ 2010-2012, giá vàng liên tục tăng; chỉ số giá tiêu dùng tăng cao đã ảnh hưởng tới tâm lý khách hàng, dẫn đến một bộ phận vốn không nhỏ được người dân sử dụng để tích trữ vàng. Mặt khác, sự biến động về giá cả cũng gây khó khăn rất lớn cho các ngân hàng trong việc mở rộng huy động các nguồn vốn dài hạn.

Chỉ trong 3 năm, một lượng lớn các chi nhánh ngân hàng được mở tại địa bàn, điều này làm tăng áp lực cạnh tranh với NHTM Nhà nước chi nhánh Thanh Hóa.

Nhiều thông tư, nghị định được ban hành giúp tháo gỡ khó khăn cho doanh nghiệp, số lượng doanh nghiệp mới thành lập tăng lên đáng kể, dẫn đến một khối lượng vốn nhàn rỗi của dân cư trước đây (kể cả tiền gửi của dân cư tại ngân hàng) nay được huy động để đầu tư vào quá trình sản xuất kinh doanh.

2.3. Một số giải pháp khơi tăng nguồn vốn huy động tại một số ngân hàng thương mại nhà nước chi nhánh Thanh Hóa

Thứ nhất, tiếp tục đa dạng và nâng cao chất lượng các hình thức huy động vốn

Tại thị trường Thanh Hoá những năm qua thể thức huy động tiết kiệm dự thưởng luôn hấp dẫn các đối tượng khách hàng, tất cả các đợt huy động tiết kiệm dự thưởng của các NHTM đều đạt được kết quả rất cao. Vì vậy, từ năm 2010 đến nay, ngoài các đợt tiết kiệm dự thưởng do Agribank Việt Nam phát hành, Agribank Thanh Hoá thường xuyên phát hành xen kẽ các đợt tiết kiệm dự thưởng của Agribank Thanh Hoá. Tuy cơ cấu giải thưởng không lớn nhưng phù hợp với tâm lý khách hàng nên kết quả đạt được rất tốt. Hay nhiều NHTM nó chung và NHTM Nhà nước chi nhánh Thanh Hóa nói riêng đã áp dụng hình thức giải thưởng bằng việc trao tiền thưởng trước cho khách hàng, theo mức tiền gửi hoặc bốc thăm. Tuy nhiên, thực tế nhiều khách hàng đến gửi tiết kiệm ở ngân hàng không phải do tìm hiểu hình thức khuyến mại này mới đến gửi tiền tại ngân

hàng mà đến gửi tiền ngân hàng thì mới biết. Do vậy, mặc dù ngân hàng đã đưa ra nhiều hình thức huy động khác nhau nhưng hiệu quả chưa cao vì rất nhiều khách hàng không tiếp cận được các sản phẩm này.

Thứ hai, đẩy nhanh tiến độ hiện đại hoá công nghệ ngân hàng, tăng thêm tiện ích phục vụ khách hàng

Đây là một trong những giải pháp quan trọng, có tính chiến lược, nhằm nâng cao năng suất lao động, chất lượng phục vụ, tạo thế và lực trong cạnh tranh hội nhập. Đây là một vấn đề không chỉ của riêng một NHTM nào mà là một yêu cầu bức xúc của toàn hệ thống ngân hàng trong xu thế hội nhập.

Thứ ba, phát triển mạng lưới hoạt động

Với đặc thù của công tác huy động vốn dân cư là đối tượng khách hàng gồm mọi tầng lớp dân cư ở tất cả các vùng miền trong tỉnh, hơn nữa các món tiền nhỏ lẻ được tích lũy hàng ngày trong dân là rất lớn mà nếu người dân ở xa các điểm giao dịch của ngân hàng thì những khoản tiền này có thể sẽ được cất giữ trong nhà đến khi đủ lớn sẽ dùng để mua vàng hoặc ngoại tệ tích trữ; mặt khác, việc sử dụng các dịch vụ ngân hàng chỉ có thể phát triển mạnh được khi thực sự nó đảm bảo tiện ích cho người dân, mà trước hết là khoảng cách tới các điểm cung cấp sản phẩm dịch vụ. Với những phân tích như trên, việc phát triển mạng lưới có ý nghĩa rất quan trọng trong việc thu hút nguồn vốn từ dân cư. Việc mở rộng mạng lưới không nhất thiết phải mở chi nhánh với đầy đủ các hoạt động nghiệp vụ mà trước mắt cần quan tâm mở các điểm giao dịch tiền gửi và cung cấp các dịch vụ thanh toán tại các khu tập trung dân cư. Bên cạnh đó, cần chú trọng phát triển các điểm giao dịch điện tử hoạt động 24/24h (ví dụ như máy ATM có thể nhận tiền gửi tiết kiệm, chuyển tiền thanh toán; các thiết bị chấp nhận thẻ; internet banking...). Hiện nay chỉ có Agribank là có chi nhánh giao dịch ở các vùng miền trên địa bàn tỉnh, còn lại các NHTM nhà nước chi nhánh khác cần có giải pháp chiến lược mở rộng thêm chi nhánh ở các huyện trong tỉnh.

3. KẾT LUẬN

Trong bất kỳ giai đoạn nào, hoạt động huy động vốn đối với các ngân hàng thương mại luôn đóng một vai trò quan trọng. Đặc biệt là đối với các ngân hàng thương mại nhà nước chi nhánh Thanh Hóa, khi mà mức độ cạnh tranh của các ngân hàng ngày càng gia tăng. Trong bài viết, tác giả đã phân tích được thực trạng huy động vốn và các nhân tố ảnh hưởng đến huy động vốn của Agribank Thanh Hóa, Vietcombank Thanh Hóa, Vietinbank Thanh Hóa và BIDV Thanh Hóa. Trên cơ sở đó, đã đưa ra một số giải pháp tăng nguồn vốn huy động cho một số ngân hàng thương mại Nhà nước chi nhánh Thanh Hóa.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Ngân hàng Nhà nước chi nhánh Thanh Hoá; *Báo cáo tổng kết năm 2010, 2011 và 2012*; Thanh Hoá.
- [2] Agrbank Thanh Hoá; *Báo cáo tổng kết năm 2010, 2011 và 2012*; Thanh Hoá.
- [3] Vietcombank Thanh Hoá; *Báo cáo tổng kết năm 2010, 2011 và 2012*; Thanh Hoá.
- [4] Vietibank Thanh Hoá; *Báo cáo tổng kết năm 2010, 2011 và 2012*; Thanh Hoá.
- [5] BIDV Thanh Hoá; *Báo cáo tổng kết năm 2010, 2011 và 2012*; Thanh Hoá.
- [6] Trang web www.sbv.gov.vn

RAISING CAPITAL OF DEPOSIT AND ISSUEING VALUABLE NOTES IN SOME STATE COMMERCIAL BANKS - BRANCH THANH HOA: SITUATIONS AND SOLUTIONS

Le Thi Thu Huyen

ABSTRACT

In the period from 2008 to present, the competition between commercial banks become more and more fiercely in Thanh Hoa province, these commercial banks have to share market share for raising capital. This situation causes pressure for agency of the state commercial banks. Although having a long history of activity in Thanh Hoa province, these agency of state commercial banks still have to face many difficulties in raising capital including capacity of technology, advertisement, and the active in controlling interest rate... From this point of view, this paper analyse the situation of raising capital from deposits and re-issue valuable bank notes at some agency of state commercial banks in Thanh Hoa province in period form 2010 to 2012. Based on that results, we propose necessary solution to increase deposits and reissue valuable paper in these state commercial banks.

Key words: *State commercial banks*

Người phản biện: TS. Lê Hoàng Bá Huyền; Ngày nhận bài: 03/3/2014; Ngày thông qua phản biện 13/01/2014; Ngày duyệt đăng: 18/3/2014

TÁC ĐỘNG CỦA SIÊU THỊ ĐỐI VỚI NÔNG DÂN SẢN XUẤT THỰC PHẨM NÔNG SẢN QUY MÔ NHỎ TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH THANH HÓA

Ngô Chí Thành¹; Nguyễn Thị Oanh²

TÓM TẮT

Thanh Hóa là địa phương có điều kiện tự nhiên thuận lợi để phát triển các sản phẩm nông nghiệp đa dạng, cung cấp khối lượng lớn thực phẩm nông sản cho người tiêu dùng. Phần lớn hộ nông dân trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa là những người sản xuất trên diện tích đất với quy mô nhỏ. Đây cũng là bộ phận thường gặp những khó khăn nhất định trong việc tiếp cận thị trường để tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp. Trong những năm qua, cùng với xu hướng của cả nước, các siêu thị trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa đã hình thành và phát triển mạnh mẽ, đem đến những lợi ích đối với người tiêu dùng trong việc có thêm lựa chọn sản phẩm với chất lượng tiêu chuẩn và dịch vụ tốt hơn. Đồng thời, cũng mang đến những cơ hội và thách thức không nhỏ đối với nông dân sản xuất nhỏ trên địa bàn tỉnh. Xuất phát từ lý luận và thực tiễn trên, bài báo phân tích những tác động của siêu thị đối với nông dân sản xuất nhỏ trên địa bàn tỉnh. Từ đó, đề xuất những định hướng giải pháp nhằm hỗ trợ nông dân tiếp cận thị trường sản phẩm.

Từ khóa: Nông dân sản xuất nhỏ, siêu thị, thị trường thực phẩm, kinh tế Thanh Hóa.

1. GIỚI THIỆU

Nông dân sản xuất quy mô nhỏ khó khăn trong tiếp cận thị trường nói chung và thị trường phân phối thực phẩm nông sản hiện đại nói riêng. Tiếp cận thị trường là chìa khóa để nông dân sản xuất nhỏ nâng cao thu nhập cho cuộc sống (Senyolo *et al.*, 2009).

Trong hai thập kỷ qua, các siêu thị đã tăng lên nhanh chóng và tạo lên làn sóng phát triển siêu thị ở các nước đang phát triển (Reardon *et al.*, 2003). Cuộc cách mạng của siêu thị đã mang đến những lợi ích không nhỏ đối với người tiêu dùng trong việc có thêm sự lựa chọn sản phẩm, dịch vụ và tiêu dùng theo hướng văn minh hiện đại. Đồng thời, sự xuất hiện của siêu thị cũng mang đến những tác động không nhỏ đối với người sản xuất hàng hóa, đặc biệt là nông dân sản xuất nông sản thực phẩm với quy mô nhỏ. Sự thay đổi của xu hướng tiêu dùng và những yêu cầu khắt khe về chất lượng sản phẩm đã trực tiếp ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận thị trường hiện đại và nâng cao thu nhập

¹ TS. Giảng viên khoa KTQTKD, trường Đại học Hồng Đức

² ThS. Giảng viên khoa KTQTKD, trường Đại học Hồng Đức

của người nông dân sản xuất nhỏ. Đối với nước ta, mặc dù hệ thống siêu thị đã hình thành và phát triển từ những năm 1993, nhưng đến nay việc nâng cao số lượng sản phẩm được tiêu thụ qua kênh phân phối hiện đại này vẫn còn hạn chế so với kênh truyền thống (Ngô Chí Thành, 2013).

Thanh Hóa là một tỉnh lớn về diện tích và dân số trong các đơn vị hành chính trực thuộc trung ương. Trong những năm qua, hệ thống kênh phân phối hiện đại đã hình thành và phát triển trên địa bàn tỉnh cùng với xu hướng chung của đất nước. Hệ thống phân phối hiện đại nói chung và các siêu thị nói riêng đã thực sự thay đổi bộ mặt hệ thống phân phối hàng hóa và mang đến nhiều lợi ích đối với người tiêu dùng trên địa bàn tỉnh. Về phía người sản xuất thực phẩm nông sản, là những sản phẩm thiết yếu của con người, sự chuyển đổi của hệ thống phân phối đã có những tác động không nhỏ đến việc định hướng sản xuất và tiếp cận thị trường. Thanh Hóa là địa phương có đông đảo bộ phận nông dân sản xuất thực phẩm nông sản với nhiều sản phẩm phong phú. Trong đó một bộ phận lớn là nông dân sản xuất trên quy mô nhỏ với diện tích nhỏ hơn 1ha (Tổng cục Thống kê, 2012). Nông dân sản xuất với quy mô nhỏ, manh mún cũng là thực trạng chung trong sản xuất nông nghiệp của nước ta hiện nay (Vương Đình Huệ, 2013). Để nông dân sản xuất nhỏ tiếp cận được hệ thống phân phối hiện đại, đòi hỏi các nhà nghiên cứu cũng như các nhà hoạch định chính sách cần phân tích đánh giá đúng tác động của sự phát triển của kênh hiện đại nói chung và các siêu thị nói riêng đối với nông dân sản xuất nhỏ, phát hiện các cơ hội và chỉ ra những thách thức để tìm giải pháp phát triển. Xuất phát từ lý luận và thực tiễn trên, bài báo phân tích các tác động của siêu thị đối với nông dân sản xuất nhỏ trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa và đề xuất những định hướng cơ bản giúp nông dân tiếp cận thị trường trong giai đoạn phát triển mới.

Phương pháp nghiên cứu của bài báo chủ yếu dựa trên phân tích số liệu thống kê và sử dụng tiếp cận lý thuyết cạnh tranh không hoàn hảo. Nội dung phân tích thực trạng về sự phát triển của siêu thị và tình hình sản xuất nông sản thực phẩm được dựa trên các nguồn số liệu tin cậy như niên giám thống kê (của địa phương và cả nước) và các bài báo trên các tạp chí uy tín trong và nước ngoài. Các phân tích về cơ hội và thách thức của nông dân sản xuất nhỏ khi tiếp cận thị trường được dựa trên lý thuyết cạnh tranh không hoàn hảo, như sự chuyển đổi và cạnh tranh trong hệ thống phân phối thực phẩm; yêu cầu về chất lượng tạo nên sự khác biệt sản phẩm và đặt ra những thách thức với người sản xuất thực phẩm; nông dân nhỏ và những rào cản gia nhập thị trường như khả năng đàm phán hợp đồng, các phương thức thu gom chuyên nghiệp khi cung cấp sản phẩm tới siêu thị. Từ những phân tích thực trạng, cơ hội và thách thức, các tác giả đề xuất một số định hướng hỗ trợ nông dân sản xuất nhỏ tiếp cận thị trường.

2. SỰ PHÁT TRIỂN CỦA SIÊU THỊ TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH THANH HÓA

Số liệu của Tổng cục Thống kê về số siêu thị và trung tâm thương mại trên địa bàn tỉnh được thể hiện ở Bảng 1. Có thể thấy, ngay từ những năm đầu hình thành số lượng siêu thị trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa đã phát triển khá nhanh (10 siêu thị trên địa bàn tỉnh so với 386 trên tổng số cả nước).

Bảng 1. Siêu thị và trung tâm thương mại trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa

Đơn vị	Năm 2008		Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012	
	Siêu thị	TT Thương mại	Siêu thị	TT Thương mại	Siêu thị	TT Thương mại	Siêu thị	TT Thương mại	Siêu thị	TT Thương mại
Cả nước	386	72	451	85	571	101	638	116	659	115
Thanh Hóa	10	2	8	2	12	2	12	3	12	4

(Nguồn: Niên giám thống kê 2012, Tổng cục Thống kê)

Thanh Hóa là địa phương có số lượng siêu thị phát triển khá nhanh và là một trong những tỉnh có nhiều siêu thị hoạt động trên địa bàn. Trong những năm tới, theo quy hoạch phát triển mạng lưới siêu thị, trung tâm thương mại đến năm 2020, toàn tỉnh có 120 siêu thị (trong đó có 3 siêu thị hạng I, 18 siêu thị hạng II, 99 siêu thị hạng III với diện tích đất 62.739 m², diện tích kinh doanh 110.750 m²) và 64 trung tâm thương mại. Điều đó cho thấy, trong những năm tới, hệ thống phân phối của Thanh Hóa tiếp tục chuyển đổi theo hướng văn minh hiện đại. Với xu hướng trên, người tiêu dùng có cơ hội được lựa chọn sản phẩm với chất lượng tiêu chuẩn và dịch vụ chất lượng cao. Đồng thời, người sản xuất nói chung và nông dân sản xuất thực phẩm nông sản nói riêng được cung cấp sản phẩm qua nhiều kênh phân phối và nâng cao thu nhập.

3. TÌNH HÌNH SẢN XUẤT NÔNG SẢN THỰC PHẨM Ở THANH HÓA

3.1. Các hộ nông dân sản xuất nhỏ ở Thanh Hóa

Thực tế cho thấy, phần lớn các hộ sản xuất thực phẩm nông sản trên địa bàn tỉnh là các nông dân sản xuất nhỏ. Đây chính là nguyên nhân dẫn đến những thách thức mà người sản xuất phải vượt qua để tiếp cận thị trường. Theo số liệu Tổng cục Thống kê, tính đến năm 2011, Thanh Hóa có 783.360 hộ nông thôn, trong đó 71,17% hộ trong lĩnh vực nông lâm thủy sản. Trong tổng số 783.360 hộ thì có hơn 667.821 hộ hiện đang sử dụng đất nông nghiệp. Quy mô sử dụng đất nông nghiệp của các hộ trên địa bàn tỉnh được thể hiện ở Bảng 2.

Số liệu tổng điều tra nông nghiệp, nông thôn và thủy sản năm 2011 của Tổng cục Thống kê cho thấy có đến 39,86% hộ sử dụng đất nông nghiệp nhỏ hơn 0,2 ha, trên

46,43% số hộ canh tác trên diện tích từ 0,2 đến dưới 0,5ha. Chỉ có trên 13,50% số hộ canh tác trên diện tích đất lớn hơn 0,5ha trong đó với 1,11% số hộ có diện tích đất nông nghiệp sử dụng lớn hơn 2ha. Đây cũng là hiện trạng chung của cả nước khi cả nước cũng có tới 67% hộ sử dụng diện tích đất nông nghiệp nhỏ hơn 0,5 ha.

Bảng 2. Cơ cấu hộ nông dân chia theo quy mô diện tích đất

Đơn vị	Tổng số hộ (hộ)	Cơ cấu chia hộ theo quy mô (%)			
		Dưới 0,2 ha	Từ 0,2 đến dưới 0,5 ha	Từ 0,5 đến 2 ha	Từ 2 ha trở lên
Cả nước	11.948.261	34,67	34,33	24,82	6,18
Thanh Hóa	667.821	39,86	46,43	12,40	1,11

Nguồn: Kết quả tổng điều tra nông thôn, nông nghiệp và thủy sản năm 2011

Với điều kiện canh tác trên diện tích nhỏ, số lượng cung cấp thực phẩm nông sản mỗi lần tới thị trường không lớn, cùng với việc sản xuất chủ yếu tập trung ở khu vực nông thôn, nhiều vùng cách xa khu đô thị và các trung tâm thành phố, thị xã, việc tiếp cận của nông dân sản xuất nhỏ trên địa bàn tỉnh đến thị trường nói chung và đặc biệt là cung cấp tới các siêu thị nói riêng đặt ra nhiều thách thức.

3.2. Tình hình sản xuất một số thực phẩm nông sản ở Thanh Hóa

Thanh Hóa là tỉnh có điều kiện tự nhiên thuận lợi để sản xuất nhiều thực phẩm nông sản phong phú, nhiều nông sản có ưu thế tiếp cận thị trường sản phẩm hàng hóa, cung cấp đến người tiêu dùng, đặc biệt là số lượng lớn rau củ quả các loại. Đây chính là nguồn sản phẩm đa dạng có thể nâng cao thu nhập cho hộ nông dân nếu được cung cấp hiệu quả trên thị trường sản phẩm hàng hóa.

Bảng 3. Một số thực phẩm nông sản cây hàng năm và rau củ quả chủ yếu của Thanh Hóa

	Diện tích gieo trồng (ha)			Sản lượng (tấn)		
	2010	2011	Ước 2012	2010	2011	Ước 2012
Rau đậu các loại	36822	37598	39140	379606	380033	382207
Dừa	1081	1167	996	11132	11208	11102
Xoài	67	71	79	315	353	361
Cam	597	525	543	3392	3192	3239
Táo	259	261	262	453	460	486
Nhãn	1099	1179	1099	10150	7046	7092
Vải, chôm chôm	2142	2146	2151	21728	21938	22148
Dứa	2032	1910	1874	28297	23924	23388

(Nguồn: Niên giám thống kê 2012, Cục Thống kê tỉnh Thanh Hóa)

4. NHỮNG CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC ĐỐI VỚI NÔNG DÂN SẢN XUẤT NHỎ

4.1. Sản phẩm đa dạng và những cơ hội tiếp cận thị trường hiện đại

4.1.1. Cơ hội nâng cao thu nhập và xây dựng thương hiệu nông sản thực phẩm của địa phương

Sự hình thành kênh phân phối hiện đại đã dần hình thành xu hướng tiêu dùng mới theo hướng văn minh hiện đại, đặc biệt ở các khu đô thị đông dân cư và khu vực thành phố, thị xã. Một bộ phận khách hàng đã di chuyển từ kênh phân phối truyền thống sang tiêu dùng một số thực phẩm ở các siêu thị. Đây là xu hướng tất yếu trong quá trình phát triển của nền kinh tế và sự chuyển đổi hệ thống phân phối nói riêng. Xu hướng tiêu dùng hiện nay cho thấy, một bộ phận khách hàng sẵn sàng trả giá cao hơn để lựa chọn tiêu dùng các sản phẩm có chất lượng tiêu chuẩn với dịch vụ tiện lợi. Chẳng hạn ưa thích tiêu dùng các thực phẩm có dán tem nhãn, nguồn gốc chất lượng, niêm yết giá, hạn sử dụng v.v... Từ thực tế trên, chúng tôi nhận thấy:

(i) Sự phát triển của mạng lưới siêu thị với một bộ phận đối tượng khách hàng mới chính là cơ hội để người nông dân sản xuất nhỏ trên địa bàn tỉnh có điều kiện nâng cao thu nhập của mình thông qua việc cung cấp sản phẩm với giá cả hấp dẫn hơn. Từ chỗ thực phẩm nông sản thực phẩm chỉ được bán ở các chợ thì nay các sản phẩm trên có cơ hội được phân phối tại các siêu thị với đối tượng khách hàng có điều kiện về thu nhập hơn và sẵn sàng trả giá cao hơn để tiêu dùng thực phẩm chất lượng.

(ii) Việc cung cấp sản phẩm thông qua tem nhãn hàng hóa, tiêu chuẩn chất lượng bảo quản và nguồn gốc chất lượng cũng chính là cơ hội để nông dân giới thiệu sản phẩm của mình tới người tiêu dùng và lâu dài xây dựng được thương hiệu cho sản phẩm. Nếu dạo qua một vòng các quầy thực phẩm tươi nông sản tại các siêu thị, có thể nhận thấy hầu hết các sản phẩm được cung cấp tại đây đều có nguồn gốc xuất xứ, tem nhãn sử dụng rõ ràng, có hình ảnh đặc trưng giới thiệu sản phẩm. Rõ ràng đây là cơ hội để các nhà sản xuất, các hộ nông dân và HTX nhanh chóng giới thiệu và tạo được tên tuổi của sản phẩm của mình tới người tiêu dùng.

4.1.2. Cơ hội ổn định trong sản xuất và cung cấp nông sản thực phẩm

Một trong những khó khăn của nông dân sản xuất nhỏ lâu nay khi cung cấp cho thị trường truyền thống là tình trạng bấp bênh trong tiêu thụ nông sản thực phẩm. Từ đó, dẫn tới sự không ổn định ở khâu sản xuất của nông dân. Sự không ổn định ở cả hai khía cạnh tiêu thụ và sản xuất như trên có nhiều nguyên nhân, nhưng một trong những nguyên nhân quan trọng là việc tiêu thụ nông sản thực phẩm tới kênh truyền thống chủ yếu thông qua những người thu gom, thương lái và không thông qua hợp đồng, dẫn đến nông dân thường xuyên bị ép giá.

Khác với kênh truyền thống, việc cung cấp sản phẩm tới kênh phân phối hiện đại thường đòi hỏi phải thông qua hợp đồng với các điều khoản chặt chẽ về số lượng, chất lượng và thời điểm giao hàng cũng như thủ tục thanh toán. Việc tiêu thụ thông qua hợp đồng sẽ giúp nông dân nhỏ có kế hoạch sản xuất và cung cấp ổn định, tránh bị rơi vào thế bị động chạy theo thị trường. Chính vì vậy, nếu nông dân có thể cung cấp sản phẩm thông qua các siêu thị sẽ là cơ hội để nông dân có thể ổn định về thị trường tiêu thụ và đồng thời ổn định sản xuất, hình thành các vùng chuyên canh sản xuất chuyên môn hóa.

4.2. Nông dân sản xuất nhỏ và những thách thức tiếp cận cung cấp sản phẩm tại siêu thị

4.2.1. Yêu cầu chất lượng, cung ứng chuyên nghiệp và chi phí vận chuyển

Chất lượng sản phẩm, phương thức cung ứng chuyên nghiệp và chi phí vận chuyển là những thách thức lớn đối với nông dân nhỏ trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa.

Một là, để cung cấp được thực phẩm nông sản tại các siêu thị, nông dân phải đáp ứng được yêu cầu khắt khe về chất lượng sản phẩm, về hình thức, tem nhãn, an toàn thực phẩm và các chất lượng tiêu chuẩn khác. Thói quen trong việc cung cấp thực phẩm nông sản từ trước đến nay chủ yếu tới các chợ truyền thống, các chợ địa phương. Việc tiêu thụ thực phẩm nông sản thường thông qua việc bán trực tiếp của nông dân tới các chợ địa phương hoặc thông qua thương lái, chưa chú trọng nhiều đến đảm bảo chất lượng tiêu chuẩn (tem nhãn, hạn sử dụng). Việc đảm bảo yêu cầu chất lượng sản phẩm khi cung cấp tới các siêu thị hiện nay còn thực sự là thách thức khi có sự cạnh tranh khốc liệt giữa các nhà cung cấp, hoặc các sản phẩm của nông dân ở các địa phương đã được khẳng định thương hiệu. Nếu dạo qua quầy thực phẩm tươi sống (Fresh Foods) hiện nay ở một số siêu thị của Thanh Hóa, khách hàng có thể nhận thấy, bên cạnh các thực phẩm rau hoa quả được nhập từ nước ngoài, còn có nhiều thực phẩm hoa quả đã có thương hiệu được nhập từ các địa phương khác trong cả nước. Chính vì vậy, nông dân sản xuất nhỏ ở Thanh Hóa phải có chiến lược để nông sản thực phẩm của địa phương được xuất hiện nhiều hơn trong các siêu thị của tỉnh nhà.

Hai là, sự chuyển đổi của hệ thống phân phối cũng có những thay đổi về phương thức cung ứng. Hệ thống các siêu thị đòi hỏi hệ thống cung ứng sản phẩm chuyên nghiệp hơn từ nông dân, như thông qua hợp đồng (về số lượng, chất lượng, thời gian giao hàng) và thanh toán thông qua tài khoản ngân hàng, thủ tục thanh toán chặt chẽ hơn với quy định hệ thống hóa đơn chứng từ. Với phương thức cung ứng chuyên nghiệp, nếu các nông dân sản xuất nhỏ không có những hỗ trợ nhất định thì sẽ khó khăn trong việc tiếp cận thị trường.

Ba là, chi phí vận chuyển cũng là vấn đề đối với nông dân sản xuất nhỏ. Thông thường các siêu thị thường bố trí ở khu vực đô thị, thành phố, thị xã, hoặc trung tâm các huyện trong tỉnh, trong khi đó các khu vực sản xuất lại ở xa trung tâm, có nhiều địa phương ở cách xa hàng trăm kilomet. Để vận chuyển được thực phẩm rau củ quả từ nơi

sản xuất đến nơi tiêu dùng đòi hỏi chi phí vận chuyển cao và đây thực sự là khó khăn đối với những cá thể nông dân sản xuất nhỏ.

4.2.2. Thách thức về kiến thức, thông tin thị trường và đàm phán hợp đồng

Để tiếp cận cung cấp sản phẩm cho các siêu thị, không chỉ phải đảm bảo về chất lượng mẫu mã sản phẩm và phương thức cung ứng, mà nông dân còn phải có kiến thức và thông tin thị trường, cũng như kỹ năng trong việc thỏa thuận hợp đồng cung cấp. Đây chính là những thách thức đối với nông dân khi xu hướng và sở thích tiêu dùng của khách hàng thường xuyên thay đổi, nếu nông dân không có kiến thức và thông tin kịp thời về thị trường, sẽ bị động ngay từ khi sản xuất cho đến khâu cung ứng sản phẩm và dẫn đến mất thị trường khi siêu thị lựa chọn nhập các sản phẩm từ các địa phương ngoài tỉnh hoặc nhập khẩu từ nước ngoài.

Song song với kiến thức về thị trường là khả năng đàm phán thỏa thuận hợp đồng. Trước khi có siêu thị, các hộ nông dân nhỏ chủ yếu cung cấp thực phẩm tới thị trường thông qua người thu gom và thương lái, với thỏa thuận mua bán đơn giản, phần lớn không thông qua hợp đồng. Kỹ năng trong đàm phán thỏa thuận hợp đồng cung cấp cũng là một thách thức lớn, nếu nông dân đơn lẻ không có các đại diện, không được thông qua các lớp đào tạo về đàm phán hợp đồng hoặc thiếu kinh nghiệm thì sẽ phải đối diện với rủi ro trong việc cung cấp sản phẩm.

5. MỘT SỐ ĐỊNH HƯỚNG HỖ TRỢ NÔNG DÂN TIẾP CẬN THỊ TRƯỜNG

Một là, tập trung phát triển HTX tiêu thụ nông sản: Kinh nghiệm của các nước trên thế giới cho thấy, trong điều kiện nông dân nhỏ khó tiếp cận thị trường để cung cấp sản phẩm, sự xuất hiện của các HTX tiêu thụ nông sản sẽ là một giải pháp hữu hiệu để hỗ trợ nông dân sản xuất nhỏ thương mại hóa sản phẩm. Hiện nay, trên địa bàn toàn tỉnh Thanh Hóa có 922 HTX (thời điểm tháng 8/2012) hoạt động trong các lĩnh vực đa dạng. Tỉnh cần tập trung phát triển các HTX tiêu thụ nông sản. Các HTX sẽ hỗ trợ nông dân tiếp cận thị trường thông qua các hoạt động sau: (i) Nâng cao chất lượng thực phẩm nông sản thông qua chế biến bảo quản, hoặc đóng gói, tem nhãn và đăng ký tiêu chuẩn chất lượng; (ii) Tìm kiếm thị trường và đàm phán ký kết hợp đồng với các siêu thị; (iii) Hỗ trợ vận chuyển đến nơi tiêu thụ nhằm giảm chi phí so với vận chuyển của nông dân đơn lẻ.

Hai là, đẩy mạnh công tác truyền thông, cung cấp thông tin thị trường đến nông dân: Tỉnh cần đẩy mạnh hơn nữa công tác truyền thông về thông tin thị trường, xu hướng thị trường để nông dân có thể chủ động trong sản xuất và cung ứng. Thành lập mạng lưới cung cấp thông tin thị trường đến từng địa phương và từng khu vực sản xuất. Với hệ thống cung cấp thông tin chuyên nghiệp sẽ giúp cho nông dân luôn chủ động trong sản xuất và cung ứng, giảm thiểu rủi ro, và đặc biệt nâng cao sức cạnh tranh với các nông sản thực phẩm nhập ngoài địa phương khi cung cấp thực phẩm bắt nhịp xu thế thị trường.

Ba là, cần có chính sách và khuyến khích các siêu thị chủ động liên kết trực tiếp với nông dân hoặc thông qua HTX. Các siêu thị có thể trên cơ sở xác định nhu cầu của thị trường và tìm đến với người sản xuất thực phẩm nông sản để ký kết hợp đồng. Các siêu thị có thể thông qua hợp đồng để hỗ trợ vốn hoặc vật tư cho nông dân để nông dân sản xuất sản phẩm theo đặt hàng của siêu thị.

Bốn là, hình thành vùng sản xuất tập trung gắn với chuyên môn hóa: để tiếp cận được thị trường hiện đại, ổn định trong cung cấp sản phẩm và xây dựng được thương hiệu lâu dài cho thực phẩm nông sản của địa phương. Việc hình thành vùng sản xuất tập trung gắn với chuyên môn hóa là hết sức cần thiết. Đây cũng chính là định hướng gắn với chiến lược phát triển nông thôn mới của tỉnh Thanh Hóa trong giai đoạn hiện nay.

6. KẾT LUẬN VÀ Ý KIẾN ĐỀ XUẤT

Nông dân sản xuất nhỏ là bộ phận thường gặp khó khăn trong việc tiếp cận thị trường để tiêu thụ sản phẩm. Trong những năm qua, sự phát triển của siêu thị trên địa bàn tỉnh đã có tác động không nhỏ đến người sản xuất nông sản thực phẩm, đặc biệt là nông dân sản xuất nhỏ. Là địa phương có điều kiện tự nhiên thuận lợi cho việc sản xuất nông nghiệp với sản phẩm nông sản đa dạng và phong phú, sự hình thành xu hướng tiêu dùng mới theo hướng văn minh hiện đại với sản phẩm tiêu chuẩn chất lượng cao và dịch vụ tốt hơn đã mang đến cơ hội cho người nông dân nâng cao được thu nhập và giới thiệu, xây dựng thương hiệu sản phẩm. Tuy nhiên, để tiếp cận được thị trường, các hộ sản xuất nhỏ trên địa bàn tỉnh cũng phải đối diện trước yêu cầu đảm bảo chất lượng sản phẩm, phương thức cung ứng chuyên nghiệp và chi phí vận chuyển cao. Đây chính là nguyên nhân chúng tôi đề xuất đẩy mạnh phát triển hợp tác xã tiêu thụ sản phẩm, tăng cường công tác truyền thông về thông tin thị trường cũng như có chiến lược xây dựng vùng sản xuất chuyên môn hóa tập trung, đó chính là những giải pháp giúp nông dân tiếp cận thị trường và nâng cao thu nhập, thực hiện mục tiêu xây dựng nông thôn mới trên địa bàn tỉnh.

Để nắm bắt được cơ hội và vượt qua những thách thức, bên cạnh những định hướng trên, bộ phận nông dân sản xuất quy mô nhỏ cần tích cực trong việc áp dụng tiến bộ khoa học trong sản xuất, nâng cao chất lượng, uy tín cho sản phẩm. Đồng thời, chủ động trong việc nắm bắt thông tin và xu hướng tiêu dùng trong xu hướng chuyển đổi hệ thống phân phối thực phẩm theo hướng văn minh, hiện đại.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Cổng thông tin điện tử tỉnh Thanh Hóa; *Quy hoạch phát triển mạng lưới siêu thị, trung tâm thương mại tỉnh Thanh Hoá đến năm 2020 theo Quyết định số 3615/QĐ-UBND ngày 14/10/2009 của Chủ tịch UBND tỉnh Thanh Hoá*, <http://thanhhoa.gov.vn/vi-vn/Pages/Printer.aspx?articleID=36920>

- [2] Hương Thơm (2012), *Toàn tỉnh hiện có 922 hợp tác xã*, Báo Thanh Hóa điện tử, <http://baothanhhoa.vn/vn/kinh-te/n95758/Toan-tinh-hien-co-922-hop-tac-xa>.
- [3] Ngô Chí Thành (2013); *Làm thế nào để tiêu thụ thực phẩm nông sản Việt Nam ở kênh phân phối hiện đại*; Tạp chí Kinh tế và Dự báo; tháng 9, 2013.
- [4] Senyolo *et al.*, (2009); *Patterns of access and utilization of output markets by emerging farmers in South Africa: A factor analysis Approach*; African Journal of Agricultural Research; Vol. 4 (3): pp 208 – 214.
- [5] Reardon *et al.*, (2003); *The rise of supermarket in Affrica, Asia, and Latin America*; American Journal of Agricultural Economics; 85 (5): 1140-1146.
- [6] Cục Thống kê Thanh Hóa (2013); *Niên giám thống kê 2012*; NXB. Thống kê, Hà Nội.
- [7] Tổng cục Thống kê (2012); *Niên giám thống kê 2012*; NXB. Thống kê; Hà Nội.
- [8] Tổng cục Thống kê (2012); *Kết quả tổng điều tra nông nghiệp, nông thôn và thủy sản năm 2011*; NXB. Thống kê. Hà Nội.
- [9] Vương Đình Huệ, (2013); *Tái cơ cấu ngành nông nghiệp nước ta hiện nay*; Tạp chí Cộng sản, số 854; Tháng 12, 2013

IMPACT OF SUPERMARKET ON FARMERS WHO PRODUCE FOODSTUFF AND AGRICULTURAL PRODUCTS IN SMALL SCALE IN THANH HOA PROVINCE

Ngô Chí Thành, Nguyễn Thị Oanh

ABSTRACT

Thanh Hoa province has convenient conditions to develop variety kinds of agricultural products, supplying enough foods for the consumers. Most of farmers in Thanh Hoa are small producers who exploit on small lands. This group normally has difficulties to access markets to deliver their products. In recent years, following up the emergence of supermarkets in the whole country, supermarkets in Thanh Hoa increase rapidly, which bring more choices to the consumers with standard products and good services. It also has impacts on the small farmers. Based on such a point of view, this paper analyzes oppotunities and obstacle to the small farmers at Thanh Hoa province and propose solutions to supporting these producers to access product markets.

Keywords: *small farmers, supermarkets, product market, Thanh Hoa economics*

Người phản biện: PGS.TS. Trần Hùng; Ngày nhận bài: 10/01/2014; Ngày thông qua phản biện 20/01/2014; Ngày duyệt đăng: 18/3/2014

PHÁT TRIỂN NGUỒN NHÂN LỰC ĐÁP ỨNG NHU CẦU PHÁT TRIỂN CỦA CÁC DOANH NGHIỆP TRÊN ĐỊA BÀN KHU KINH TẾ NGHI SƠN ĐẾN NĂM 2020

Lê Thị Lan¹

TÓM TẮT

Hơn 7 năm kể từ khi thành lập, khu kinh tế Nghi Sơn đang dần khẳng định vị thế của mình trong vùng kinh tế Bắc Trung Bộ. Sự phát triển của khu vực này đòi hỏi phải có nguồn nhân lực với chất lượng tương xứng. Bài viết này đánh giá tình hình phát triển chung của khu kinh tế Nghi Sơn và đi sâu vào đánh giá thực trạng nguồn nhân lực của khu kinh tế này. Trên cơ sở đó, đề xuất một số giải pháp cụ thể về phát triển nguồn nhân lực cho các doanh nghiệp của khu kinh tế này.

Từ khoá: Khu kinh tế Nghi Sơn, Phát triển nguồn nhân lực.

1. GIỚI THIỆU

Khu kinh tế là mô hình mới có tính đột phá cho phát triển kinh tế vùng nhằm khai thác các lợi thế về điều kiện tự nhiên và vị trí địa kinh tế. Khu kinh tế (KKT) Chu Lai là khu kinh tế mở đầu tiên ở Việt Nam được thành lập năm 2003 nhằm tạo ra điều kiện và môi trường đặc biệt thuận lợi cho đầu tư và phát triển sản xuất công nghiệp. Đến nay, Thủ tướng Chính phủ đã quyết định thành lập 18 Khu kinh tế với tổng diện tích đất liền và mặt nước biển hơn 730.000ha. Đến năm 2012, các KKT cả nước hiện thu hút được khoảng 130 dự án FDI với tổng mức đầu tư hơn 25 tỷ USD và khoảng 650 dự án đầu tư trong nước với tổng vốn đầu tư gần 537 nghìn tỷ đồng.[3] Sự ra đời và phát triển của các KKT, KCN đã đóng góp lớn vào việc phát triển kinh tế - xã hội, bảo đảm an ninh, quốc phòng của đất nước.

Khu kinh tế Nghi Sơn được thành lập năm 2006 với diện tích 18.000 ha và đến tháng 10/2013 đã có 74 dự án đăng ký hoạt động với số vốn đăng ký kinh doanh lên tới hơn 16,5 tỷ USD (93.000 tỷ đồng và 12,1 tỷ USD) [4]. Nghị quyết Đại hội Đảng bộ tỉnh Thanh Hóa lần thứ XVII đã xác định, xây dựng và phát triển KKT Nghi Sơn thành trọng điểm kinh tế của tỉnh và khu vực; trở thành động lực thúc đẩy phát triển kinh tế - xã hội của tỉnh. Tuy nhiên, sự hình thành và phát triển mạnh mẽ của KKT Nghi Sơn cũng gặp phải những tồn tại chung của các KKT Việt Nam đặc biệt là bài toán về nhân lực đã qua

¹ ThS. Giảng viên Khoa KTQTKD, trường Đại học Hồng Đức

đào tạo và với trình độ chuyên môn phù hợp với sự phát triển của các Khu vực tiềm năng này. Trên cơ sở đánh giá thực trạng bài viết đề xuất một số giải pháp phát triển nhân lực đáp ứng nhu cầu phát triển của KKT Nghi Sơn đến năm 2020.

2. TÌNH HÌNH PHÁT TRIỂN CỦA KHU KINH TẾ NGHI SƠN

Để thực hiện mục tiêu phát triển, Chính phủ đã ban hành và cho áp dụng chính sách ưu đãi cao nhất của Nhà nước dành cho các nhà đầu tư có dự án đầu tư vào KTT Nghi Sơn. Đến tháng hết tháng 6 năm 2013, KTT Nghi Sơn đã thu hút được 67 dự án đầu tư (25 dự án đã đi vào hoạt động). Trong đó 61 dự án đầu tư trong nước với tổng vốn đầu tư 92.061,55 tỷ đồng và 06 dự án đầu tư nước ngoài với tổng vốn đầu tư 9.697,85 triệu USD, dự án Khu liên hợp lọc hóa dầu Nghi Sơn đã nâng mức vốn đăng ký đầu tư từ 6,1 tỷ USD lên gần 9,1 tỷ USD là một trong những dự án đầu tư nước ngoài lớn nhất của Việt Nam, dự án Trung tâm Nhiệt điện Nghi Sơn có vốn đầu tư trên 3 tỷ USD. Ngoài ra còn các dự án khác như: Nhà máy Xi măng Nghi Sơn (liên doanh với Nhật Bản), Nhà máy Xi măng Công Thanh, Nhà máy Nhiệt điện Công Thanh, Nhà máy luyện cán thép Nghi Sơn v.v... đang hoạt động hoặc triển khai xây dựng, góp phần thúc đẩy KKT Nghi Sơn nhanh chóng phát triển trở thành Trung tâm công nghiệp lớn của đất nước. Năm 2012 có 07 dự án đăng ký đầu tư mới với vốn đăng ký là 4.854,9 tỷ đồng và 10 dự án điều chỉnh tăng thêm là 3.717,68 tỷ đồng. Vốn thực hiện năm 2012 là 11.651.36 tỷ đồng và 40,03 triệu USD. Vốn thực hiện trong 6 tháng đầu năm 2013 đối với các dự án trong nước là 1.490,81 tỷ đồng, lũy kế đến tháng 6/2013 vốn thực hiện của các dự án này đạt 64.417,11 tỷ đồng. Đối với các dự án đầu tư nước ngoài vốn thực hiện là 875,74 triệu USD trong đó 6 tháng đầu năm 2013 đạt 3,49 triệu USD.

Tỷ lệ vốn thực hiện trong nước so với tổng vốn đăng ký trong nước tăng lên khá rõ rệt (năm 2013 I à 69,97%). Điều này thể hiện nỗ lực giải phóng mặt bằng và hỗ trợ với các doanh nghiệp cũng như quyết tâm của BQL KKT Nghi Sơn đối với các dự án chậm tiến độ. Tỷ lệ vốn FDI thực hiện so với đăng ký khá thấp (khoảng 10%). Lý do chủ yếu là dự án lớn nhất là dự án lọc hóa dầu Nghi Sơn còn đang trong giai đoạn xây dựng cơ sở hạ tầng cơ bản nên và ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế toàn cầu nên tiến độ chậm hơn so với kế hoạch.

Năm 2013, tổng số vốn đăng ký đầu tư của các dự án trong nước giảm xuống do có 3 dự án đầu tư bị thu hồi giấy phép là Nhà máy sản xuất bê tông thương phẩm và cấu kiện BTĐS, dự án xây dựng kinh doanh kết cấu hạ tầng trung tâm hậu cần dầu khí PETECHIM, Trung tâm tài chính ngân hàng BIDV.

Bảng 1. Tính lũy kế tình hình thu hút đầu tư của Khu kinh tế Nghi Sơn

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	2010	2011	2012	6 tháng 2013
1	Tổng số dự án đầu tư	Dự án	41	63	60	67
2	Số dự án trong nước	Dự án	35	49	54	61
3	Tổng vốn ĐK đầu tư trong nước	Tỷ đồng	70.625,24	84.277,34	92.851	92.061,55
4	Số dự án FDI	Dự án	6	6	6	6
5	Tổng vốn FDI	Triệu USD	6.846,85	6.846,85	6.846,85	9.697,85
6	Số dự án đi vào hoạt động	Dự án	14	16	18	25
7	Tổng vốn trong nước thực hiện	Tỷ đồng	11.032,8	14.072,47	25.723,83	64.417,11
8	% vốn trong nước thực hiện/Vốn trong nước ĐK	%	15,62	16,69	27,70	69,97
8	Tổng vốn FDI thực hiện	Triệu USD	625,46	830,64	870,64	875,74
9	% vốn FDI thực hiện/Tổng vốn FDI đăng ký	%	9,13	12,13	12,71	9,03

(Nguồn: Tổng hợp báo cáo hằng năm của KKT Nghi Sơn)

3. THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN VỀ SỐ LƯỢNG VÀ CHẤT LƯỢNG LAO ĐỘNG CỦA KKT NGHI SƠN

Năm 2012, tổng số lao động của KKT Nghi Sơn là 6.908 người tăng gần gấp đôi năm 2011 và gấp hơn 3,5 lần năm 2008. Năm 2012, lao động tăng chủ yếu từ nhà máy sản xuất hải sản Long Hải và Công ty giấy ANNORA. Năm 2011, KKT Nghi Sơn có số lượng lao động là 3.625 người tăng 4,5% so với năm 2010. Năm 2010 có tỷ lệ lao động tăng đột biến. Cụ thể tăng 64,8% so với năm 2009. Lý do là năm 2008 KKT có vốn đăng ký đầu tư tăng cao nhất và các doanh nghiệp này chủ yếu bắt đầu sản xuất kinh doanh từ đầu năm 2010.

Theo giới tính thì lao động nữ của KKT Nghi Sơn chỉ chiếm từ 24% (năm 2010) đến 40,7% (năm 2011). Lao động nam tại KKT chiếm tỷ lệ lớn từ 60%-76% do các doanh nghiệp tại KKT chủ yếu hoạt động trong lĩnh vực công nghiệp nên lao động nam giới phù hợp hơn. Tuy nhiên, năm 2012, tỷ lệ này có sự thay đổi rõ rệt. Năm 2012, tỷ lệ lao động nữ là 4,697 người tương đương với 68%. Lý do có sự thay đổi lớn này là Công ty Giấy Annora đã tuyển thêm gần 2.000 lao động chủ yếu là nữ.

Theo trình độ, năm 2011 số lao động có trình độ từ Cao đẳng trở lên là 689 người, chiếm 20,5% tổng số lao động (tăng 54 người so với năm 2009 tương ứng với tỷ lệ tăng là 9,11%). Số lao động có trình độ Trung cấp và lao động nghề là 2.851 người chiếm tỷ lệ đa số. Số lao động ở trình độ này tăng nhanh, năm 2011 tăng gấp hơn 4 lần năm 2010. Lao động phổ thông chỉ chiếm từ 2,5-4%, năm 2011 có 145 lao động chủ

yếu là lao động của 2 Nhà máy Xi măng Nghi Sơn và Xi măng Công Thanh làm các công việc nặng nhọc. Đến năm 2012 lực lượng lao động phổ thông tăng nhanh là do sự hoạt động của Công ty Giấy Annora. Như vậy, lao động tại KKT Nghi Sơn gần như đều phải trải qua đào tạo và đào tạo lại ở mức độ Trung cấp và lao động nghề là chủ yếu. Điều này sẽ định hướng cho chiến lược đào tạo nguồn lao động cho KKT trong thời gian tới.

Bảng 2. Tình hình lao động làm việc tại KKT Nghi Sơn giai đoạn 2008-2012

Chỉ tiêu	Năm 2008		Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012	
	Số lượng (người)	Cơ cấu (%)	Số lượng (người)	cơ cấu (%)	Số lượng (người)	Cơ cấu (%)	Số lượng (người)	Cơ cấu (%)	Số lượng (người)	Cơ cấu (%)
Tổng lao động	1925	100	2104	100	3469	100	3625	100	6908	100
1. Theo giới tính										
- Nam	1238	64.31	1385	65.83	2636	75.99	2.165	59.72	2.211	32
- Nữ	687	35.69	719	34.17	833	24.01	1460	40.28	4.697	68
2. Theo trình độ										
- Từ cao đẳng trở lên	432	22.44	551	26.19	635	18.30	689	19.01	1123	17,37
- Trung cấp, lao động nghề	1449	75.27	1500	71.29	2753	79.36	2851	78.65	5091	73,69
- L.động phổ thông	44	2.29	53	2.52	81	2.33	145	3.25	694	10.04

(Nguồn: Xử lý từ số liệu từ báo cáo tổng hợp tình hình lao động tại các DN trong KKT Nghi Sơn và các KCN trên địa bàn tỉnh của Ban quản lý KKT Nghi Sơn)

Dự báo năm 2015 tổng số lao động làm việc tại KKT Nghi Sơn là: 30.000 người, trong đó lao động có trình độ đại học, trên đại học 6.300 người, lao động có trình độ cao đẳng, trung cấp 6.600 người, công nhân kỹ thuật 7.500 người và lao động phổ thông và đã qua đào tạo nghề 9.600 người. Giai đoạn từ năm 2015 đến 2020 được xác định là giai đoạn then chốt, đặt nền móng vững chắc cho quá trình phát triển KKT Nghi Sơn, tập trung xây dựng cơ sở hạ tầng, hoàn thiện cơ chế, chính sách. Đến năm 2020 KKT Nghi Sơn sẽ có khoảng từ 95 - 100 ngàn lao động đến làm việc [1]. Chủ yếu là các ngành công nghiệp nặng và công nghiệp hoá chất như Công nghiệp lọc hoá dầu, cảng biển, đóng tàu, luyện cán thép...

4. ĐÁNH GIÁ CHUNG VỀ TÌNH HÌNH PHÁT TRIỂN NGUỒN NHÂN LỰC CỦA KHU KINH TẾ NGHI SƠN

Để đánh giá tình hình phát triển nguồn nhân lực của KKT Nghi Sơn thông qua số liệu thứ cấp thu thập từ năm 2008 đến năm 2012 và số liệu sơ cấp điều tra tháng 10/2013 thông qua quan sát, phỏng vấn trực tiếp và phát phiếu điều tra đối với các đối tượng là

những người trong độ tuổi lao động thuộc 12 xã vùng nghiên cứu; người lao động làm việc tại các doanh nghiệp trong KKT Nghi Sơn; nhà quản lý doanh nghiệp, các nhà quản lý KKT và các nhà quản lý địa phương thuộc KKT Nghi Sơn.

4.1. Những kết quả đạt được

Công tác phát triển nhân lực tại KKT Nghi Sơn bước đầu đã có những kết quả tốt. Các doanh nghiệp hoạt động trong KKT hầu như đã tuyển dụng được lao động phù hợp với yêu cầu. Để đạt được những kết quả như trên là thành quả của các chính sách hỗ trợ từ Chính phủ, UBND tỉnh Thanh Hoá, các hoạt động tuyên truyền, giới thiệu, kết nối của Ban quản lý KKT Nghi Sơn... Vì vậy, chính sách phát triển nhân lực tại KKT đã đạt được những kết quả tốt trên các phương diện như sau:

** Về công tác tuyển dụng*

Cho đến nay, công tác tuyển dụng và thu hút nhân lực của các doanh nghiệp trong KKT Nghi Sơn đã được thực hiện khá tốt. Cơ bản các doanh nghiệp đã tuyển dụng được lao động đáp ứng nhu cầu về số lượng và chất lượng.

** Về hệ thống tiền lương và các khuyến khích tài chính khác*

Chế độ đãi ngộ lao động của các Doanh nghiệp tại KKT Nghi Sơn đã đạt được kết quả nhất định đó là lương , thu nhập khá cao .(cao hơn khoảng 30% so với các Khu công nghiệp trong Tỉnh). Có nhiều khoản hỗ trợ tăng thêm thu nhập cho người lao động như tiền ăn trưa, tiền tăng ca, tiền thưởng sáng kiến, tăng năng suất.

- Tiền lương của người lao động ở KKT Nghi Sơn cao hơn mặt bằng chung của KCN trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa khoảng 30% và không ngừng tăng lên theo các năm với tỷ lệ tăng hằng năm từ 12-15% đã góp phần nâng cao đời sống cho người lao động.

- Hệ thống tiền thưởng khá phong phú, có nhiều hình thức thưởng vì vậy đã góp phần nâng cao thu nhập cho người lao động và khuyến khích sự cống hiến, sáng tạo cho người lao động.

- Hệ thống phúc lợi, bảo hiểm y tế và công tác chăm lo sức khỏe cho người lao động, đặc biệt là trong 2 năm 2010 và 2011 được thực hiện tương đối đầy đủ. Đáp ứng nhu cầu của đa số CBCNV trong doanh nghiệp.

** Về công tác đào tạo phát triển nhân sự và phân công bố trí công việc*

- Công tác đào tạo tại KKT Nghi Sơn được quan tâm chú trọng, số lượng người và doanh nghiệp được hỗ trợ đào tạo hằng năm tăng lên đáng kể, các hình thức đào tạo phong phú, nội dung đào tạo đa dạng và cơ bản đáp ứng nhu cầu của thực tiễn.

- Có nhiều chính sách ưu đãi cho các cơ sở đào tạo vì vậy đã có 1 trường Trung cấp nghề đã đi và hoạt động và 1 trường trung cấp khác đang khởi công xây dựng riêng cho KKT Nghi Sơn.

- Sự phân công bố trí nhân sự về trình độ, giới tính... khoa học và hợp lý, góp phần nâng cao năng suất lao động và hiệu quả làm việc của các doanh nghiệp trong KKT.

** Về môi trường nơi ăn ở và điều kiện sinh hoạt*

Một số doanh nghiệp đã xây dựng và trang bị được hệ thống cơ sở vật chất về nhà cửa, trang thiết bị khang trang, hiện đại. Công tác an toàn vệ sinh trong lao động, phòng cháy chữa cháy thường xuyên được kiểm tra đôn đốc, cơ bản đã đảm bảo đáp ứng nhu cầu về điều kiện và phương tiện làm việc.

Cơ sở hạ tầng đang từng bước được hoàn thiện các trục đường chính đã hoàn thiện, hệ thống thông tin liên lạc đầy đủ, các dịch vụ tài chính, công nghệ thông tin đáp ứng nhu cầu, các dự án về trường học, bệnh viện đang chuẩn bị khởi công xây dựng.

4.2. Những tồn tại và hạn chế

Bên cạnh những thành tựu về công tác thu hút lao động như đã đề cập ở trên, công tác này ở KKT Nghi Sơn vẫn còn tồn tại một số hạn chế trên các mặt như sau:

** Về hệ thống tiền lương, thưởng*

- Mức lương của người lao động ở các doanh nghiệp trên địa bàn KKT Nghi Sơn được đánh giá là khá cao so với mặt bằng chung ở các doanh nghiệp tại địa phương, mức lương lại thường xuyên được nâng lên hằng năm. Điều này chứng tỏ các doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả, dần cải thiện được thu nhập của người lao động. Tuy nhiên, tiền lương của người lao động tăng 12-15% mỗi năm nhưng do lạm phát nên mức tăng này không đủ để bù đắp trượt giá. Chính vì vậy, ở một số công ty tiền lương danh nghĩa của người lao động tăng lên nhưng tiền lương thực tế lại giảm đi, làm cho cuộc sống của người lao động vẫn còn gặp rất nhiều khó khăn.

- Các doanh nghiệp đã xây dựng được hệ thống tiền thưởng khá phong phú. Tuy nhiên, số tiền thưởng không lớn và chưa được thực hiện một cách thường xuyên, các phần thưởng về vật chất chưa đi kèm với những biểu dương hợp lý, vì vậy chưa phát huy hết được tác dụng đôn đốc của loại công cụ này.

** Về công tác đào tạo*

Mặc dù có nhiều chính sách hỗ trợ đào tạo cho người lao động cũng như các cơ sở đào tạo, số người lao động được hỗ trợ đào tạo để làm việc tại KKT còn ít, các cơ sở đào tạo chưa phát triển. Chưa có một cơ sở đào tạo nào thực sự là của KKT. Hoạt động đào tạo chưa thực sự đáp ứng nhu cầu.

** Về nhà ở và điều kiện sinh hoạt*

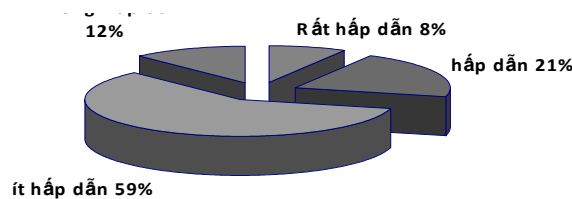
Nhà ở của người lao động trên địa bàn KKT Nghi Sơn còn tạm bợ, số doanh nghiệp có nhà ở cho người lao động còn ít người lao động phải thuê nhà vì vậy sẽ tăng

chi phí và tạo cảm giác không ổn định vì vậy sẽ khó thu hút được người lao động làm việc lâu dài.

Hệ thống trường học, bệnh viện, khu vui chơi tại KKT chưa có, người lao động có nhu cầu phải di chuyển khá xa đến trung tâm huyện Tĩnh Gia (20km) hoặc phải đi 60 km đến thành phố Thanh Hoá.

Các hoạt động nghỉ ngơi, vui chơi giải trí còn chưa phong phú, chưa có nhiều địa điểm cũng như các hoạt động, sự kiện giải trí cho người lao động tham gia. Đời sống tinh thần của người lao động còn thiếu thốn.

Môi trường làm việc và môi trường sống còn nhiều ô nhiễm ảnh hưởng đến sức khoẻ và sức sản xuất của người lao động cả trước mắt và lâu dài.



Biểu đồ 1: Đánh giá về mức độ hấp dẫn của các chính sách phát triển nhân lực của KKT Nghi Sơn

(Nguồn: Số liệu điều tra tháng 10/2013)

Theo kết quả khảo sát ý kiến đánh giá chung của người lao động về độ hấp dẫn của các chính sách phát triển nguồn nhân lực của KKT Nghi Sơn tháng 10/2013 cho thấy đa số ý kiến (59%) cho rằng, các chính sách hiện nay còn ít hấp dẫn.

5. MỘT SỐ GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN NGUỒN NHÂN LỰC CHO CÁC DOANH NGHIỆP TRÊN ĐỊA BÀN KHU KINH TẾ NGHI SƠN

Để thực hiện chiến lược phát triển nguồn nhân lực đáp ứng nhu cầu phát triển của KKT Nghi Sơn đến năm 2020 cần phải có các giải pháp đồng bộ từ chính sách của Nhà nước, của UBND tỉnh, các đơn vị đào tạo cũng như các doanh nghiệp trong KKT. Cần thực hiện đồng bộ các giải pháp chung như: Định kỳ rà soát và điều chỉnh chính sách xác nhu cầu lao động của KKT; Tăng cường hoạt động truyền thông, quảng bá rộng rãi thông tin về nhu cầu tuyển dụng lao động đến các đối tượng trong xã hội; đào tạo nguồn nhân lực đáp ứng nhu cầu phát triển KKT Nghi Sơn với các chính sách cụ thể cho từng đối tượng lao động nghề, lao động có trình độ cao cũng như các chính sách đối với lao động người nước ngoài. Đồng thời phải có các giải pháp tiền đề cho sự phát triển nhân lực như: Giải pháp về nhà ở cho người lao động; Giải pháp về môi trường văn hóa – xã

hội trong KKT Nghi Sơn; Giải pháp về việc làm cho nhân dân địa phương trong vùng, đặc biệt là những hộ thuộc diện tái định cư.

Đặc biệt với các doanh nghiệp tại KKT cần chú ý tới các giải pháp:

** Xây dựng chiến lược nguồn nhân lực cho doanh nghiệp làm cơ sở cho việc xây dựng chiến lược phát triển nguồn nhân lực của KKT*

- Phân tích hiện trạng nhân lực về số lượng, cơ cấu và chất lượng lao động của doanh nghiệp mình;

- Phân tích sự phù hợp của nguồn nhân lực với chiến lược phát triển của các chung;

- Dự báo nhu cầu nguồn nhân lực để đảm bảo thực hiện các mục tiêu của chiến lược phát triển doanh nghiệp;

- Cân đối nguồn nhân lực để xây dựng giải pháp giải quyết lao động thừa hoặc thiếu một cách hợp lý nhất;

- Dự báo cung về nguồn nhân lực;

- Xây dựng kế hoạch thực hiện chi tiết, cụ thể và đảm bảo tính khả thi cao;

- Kiểm tra đánh giá khoa học và tìm ra hướng giải quyết kịp thời.

** Nâng cao nhận thức, kỹ năng quản lý cho các cán bộ lãnh đạo*

Một là, mỗi cán bộ lãnh đạo, quản lý phải luôn luôn nhận thức sâu sắc được ý nghĩa, vai trò và tầm quan trọng của việc phát triển nguồn nhân lực đối với sự thành công và phát triển của doanh nghiệp. Từ đó, cần quản lý theo định hướng con người và minh bạch.

Hai là, cán bộ lãnh đạo, quản lý cần phải đảm bảo các kỹ năng về đánh giá con người, thực hành động viên người lao động, biết cách trao quyền thực sự cho người dưới quyền, phát huy tiềm lực của nhân viên trẻ và giữ chân người giỏi. Bên cạnh đó, cũng cần phải xem đây là một trong những tiêu chuẩn bắt buộc khi bố trí đề bạt cán bộ.

** Xây dựng chiến lược đào tạo cho mỗi doanh nghiệp phù hợp với xu hướng phát triển của doanh nghiệp.*

- Mục tiêu đào tạo, trước hết phải đạt được yêu cầu đào tạo song hành và đón đầu, phù hợp với xu thế hội nhập kinh tế khu vực và quốc tế. Bên cạnh đó, công tác đào tạo cũng cần phải xác định rõ mục tiêu cụ thể là nhằm tạo ra được một đội ngũ CBCNV có trình độ chuyên môn, có kỹ năng làm việc, đủ năng lực và phẩm chất đáp ứng được yêu cầu chức danh công việc, không ngừng phát triển hoàn thiện nâng cao về mọi mặt để sẵn sàng đáp ứng mọi yêu cầu của doanh nghiệp trong từng giai đoạn phát triển

- Xây dựng kế hoạch đào tạo trung và ngắn hạn đáp ứng được một số nội dung cơ bản sau đây:

- Phối hợp với các cơ sở đào tạo để xây dựng các danh mục ngành nghề cần đào tạo, chương trình đào tạo sao cho phù hợp và xác thực với công việc doanh nghiệp với các nội dung chủ yếu:

- Chọn lọc đối tượng đào tạo trên cơ sở bảng đánh giá hoàn thành công việc của từng CBCNV và phải đảm bảo chọn đúng người, đúng mục đích, đúng yêu cầu với hiệu quả cao và kịp thời. Người ở vị trí nào chưa đáp ứng, người nào có tiềm năng thăng tiến, có nhu cầu... đều được vào kế hoạch đào tạo.

- Đánh giá kết quả đào tạo

* *Thu hút và duy trì các chuyên gia giỏi cho doanh nghiệp theo các quan điểm:*

- Giữ chân người giỏi là chiến lược không phải là biện pháp đối phó nhất thời.

- Những tiêu chí định tính và định lượng giúp doanh nghiệp nhận diện ra nhân viên giỏi

- Những yếu tố quyết định để giữ nhân viên giỏi

* *Hoàn thiện các chế độ khuyến khích và động viên nhân viên:*

- Đổi mới chính sách tiền lương

- Đổi mới chế độ phân phối tiền thưởng

- Chuẩn xác công tác đánh giá nhân viên

* *Quan tâm đến đời sống tinh thần và tạo điều kiện thuận lợi về làm việc và sinh hoạt cho người lao động.*

- Tăng cường cơ hội nghỉ ngơi, tham quan du lịch cho người lao động.

- Thường xuyên tổ chức hoạt động tập thể tạo môi trường gắn kết giữa các thành viên trong doanh nghiệp.

- Tạo điều kiện xây dựng các khu vui chơi giải trí ngay tại công ty để người lao động giải trí lành mạnh.

- Hỗ trợ người lao động nơi ăn ở, khám chữa bệnh để người lao động yên tâm công tác.

5. KẾT LUẬN

Khu kinh tế Nghi Sơn là một KKT còn non trẻ, do vậy việc tạo dựng những nền tảng nguồn lực ban đầu, nhất là nguồn nhân lực là việc hết sức cần thiết. Để thực hiện điều này, nhiệm vụ cấp thiết đặt ra là phải bằng nhiều giải pháp phát triển nguồn nhân lực để xây dựng và phát triển KKT Nghi Sơn.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Ban quản lý KKT Nghi Sơn (2010); *Đề án Đào tạo và giải quyết việc làm cho người lao động tại KKT Nghi Sơn.*
- [2] Ban quản lý KKT Nghi Sơn; *Báo cáo hoạt động hằng năm của Ban quản lý KKT Nghi Sơn.*
- [3] Bộ Kế hoạch và đầu tư; *Tổng kết hội thảo về cơ chế, chính sách phát triển các*

Khu kinh tế ven biển tại KKT Chu Lai.

- [4] UBND tỉnh Thanh Hóa (2013); *Hướng dẫn đầu tư vào KKT Nghi Sơn và các vùng phụ cận.*

HUMAN RESOURCES DEVELOPMENT TO MEET THE NEEDS OF BUSINESSES IN NGHI SON ECONOMIC ZONE TO 2020

Le Thi Lan

ABSTRACT

More than 7 years since foundation its inception, Nghi Son Economic Zone has gradually affirmed its position in the North Central economy region. The development of this region requires human resources with adequate quality. This paper evaluates the overall development of Nghi Son Economic Zone and focuses on a situational analysis of human resource development of the economic zone. Based on this some specific solutions are proposed for human resources development for the businesses in the economic zone.

Keywords: *Nghi Son economic zone, human resource development*

Người phản biện: GS.TS. Nguyễn Thành Độ; Ngày nhận bài: 10/02/2013; Ngày thông qua phản biện 20/02/2014; Ngày duyệt đăng: 18/3/2014

PHÁT TRIỂN ĐÀO TẠO NGHỀ TẠI TRƯỜNG ĐẠI HỌC

HỒNG ĐỨC CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC

Phạm Thị Ngọc¹

TÓM TẮT

Bài viết phân tích thực trạng đào tạo nghề của Trường Đại học Hồng Đức từ năm 2005 đến 2012, đồng thời phân tích những cơ hội và thách thức trong phát triển đào tạo nghề hiện nay. Kết quả nghiên cứu cho thấy đào tạo nghề của Trường trong những năm qua chỉ do Trung tâm Ứng dụng nghiên cứu khoa học tổ chức với qui mô nhỏ và ngành nghề đơn điệu. Trước bối cảnh trong nước và quốc tế hiện nay, phát triển đào tạo nghề là hướng đi đúng với nhiều cơ hội song cũng có không ít thách thức phải vượt qua. Trên cơ sở nghiên cứu, bài viết đưa ra một số đề xuất nhằm phát triển đào tạo nghề của Trường.

Từ khóa: Cơ hội, Đại học Hồng Đức, phát triển đào tạo nghề, thách thức.

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Phát triển đào tạo nghề hiện nay đang được Đảng, Nhà nước quan tâm như Quyết định số 630/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ; Quyết định 1956/QĐ-TTg... và đặc biệt là Quyết định 1379/QĐ-TTg về "phát triển giáo dục, đào tạo và dạy nghề các tỉnh trung du, miền núi phía Bắc và các huyện phía Tây tỉnh Thanh Hóa, tỉnh Nghệ An giai đoạn 2013-2020". Bên cạnh đó tình trạng "thừa thầy thiếu thợ" đang hiện hữu đối với Việt Nam nói chung và tỉnh Thanh Hóa nói riêng. Nhận thức được điều đó, đào tạo nghề trong trường Trường Đại học Hồng Đức đang và sẽ ngày càng được coi trọng cụ thể là QĐ số 04/2013/CNTKHT/TCĐN ngày 09/01/2013 Bộ LĐTB&XH - Tổng cục dạy nghề thì năm 2013, Trường bắt đầu mở hệ cao đẳng nghề với 6 ngành mới: Nghề lâm sinh, nghề quản trị mạng máy tính, kỹ thuật lắp đặt điện và điều khiển trong công nghiệp, kế toán doanh nghiệp, công tác xã hội, hướng dẫn du lịch. Tuy nhiên trước thời kỳ hội nhập quốc tế và với sự phát triển đa dạng của các hình thức giáo dục hiện nay thì đào tạo nghề của trường có nhiều cơ hội phát triển nhưng cũng không ít thách thức đang chờ phía trước.

2. KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU

2.1. Thực trạng phát triển đào tạo nghề trường Đại học Hồng Đức

Đại học Hồng Đức là trường đa ngành trực thuộc UBND tỉnh Thanh Hóa, là cơ sở có dạy nghề. Trong những năm 2005 đến 2012, trường có tổ chức dạy nghề hệ dài hạn 18 tháng giai đoạn 2005-2007 và trung cấp nghề giai đoạn 2008-2012 do Trung tâm

ứng dụng nghiên cứu khoa học tổ chức. Tuy nhiên qui mô đào tạo nhỏ, ngành nghề đơn điệu cụ thể bảng 1. Như vậy, năm 2005, 2006 Trung tâm tuyển chủ yếu là ngành tin học kế toán, sau đó từ năm 2007-2012 không tuyển sinh được; ngành chăn nuôi chỉ tuyển sinh được 16 học viên năm 2010.

Bảng 1. Quy mô tuyển sinh đào tạo chia theo nhóm nghề giai đoạn 2005-2012

DVT: người

STT	Ngành nghề	Năm 2005	Năm 2006	Giai đoạn 2007-2009	Năm 2010	Giai đoạn 2011-2012
1	Tin học kế toán	220	97	-	-	-
2	Chăn nuôi	-	-	-	16	-

(Nguồn: Trung tâm Ứng dụng nghiên cứu khoa học trường Đại học Hồng Đức)

Nguyên nhân dẫn đến tình trạng trên là do đây là 1 trung tâm của trường nên quy mô nhỏ vì vậy cơ sở vật chất thiếu và lạc hậu, bên cạnh đó học viên học ở trung tâm này không có đầy đủ quyền lợi đối với người học như các trường trung cấp, cao đẳng nghề như học bổng... Mặt khác, các cơ sở dạy nghề khối tư nhân vào cuộc tạo việc làm đầu ra cho học viên sau khi học, khối các trường dạy nghề thì liên kết với doanh nghiệp trong đầu ra và dạy nghề và từ năm 2008 trường Đại học Công nghiệp TP HCM mở cơ sở ở tỉnh nên vấn đề tuyển sinh của Trung tâm càng khó khăn hơn. Hiện nay năm 2013 trường bắt đầu tuyển sinh hệ cao đẳng theo QĐ số 04/2013/CNTKHT/TCDN ngày 09/01/2013 Bộ LĐTB&XH - Tổng cục dạy nghề với 6 ngành mới: Nghề lâm sinh, nghề quản trị mạng máy tính, kỹ thuật lắp đặt điện và điều khiển trong công nghiệp, kế toán doanh nghiệp, công tác xã hội, hướng dẫn du lịch và để có thể phát triển đào tạo nghề phù hợp thời kỳ mới trường đã chuẩn bị trang bị tốt về cơ sở vật chất, nguồn nhân lực mạnh.

2.2. Cơ hội và thách thức

2.2.1. Cơ hội (O)

O1: Đảng, Nhà nước các cấp và xã hội ngày càng quan tâm và đầu tư nhiều hơn cho đào tạo nghề cụ thể. Kết luận số 242-TB/TW ngày 15 tháng 4 năm 2009 của Bộ Chính trị về việc tiếp tục thực hiện Nghị quyết T.Ư 2 (khoá VIII) phương hướng phát triển Giáo dục và Đào tạo đến năm 2020: “*Đẩy mạnh công tác đào tạo nghề, kể cả những nghề thuộc lĩnh vực công nghệ cao. Mở rộng mạng lưới cơ sở dạy nghề, phát triển trung tâm dạy nghề quận, huyện*”. Quyết định số 630/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ; Quyết định 1956/QĐ-TTg... và đặc biệt là Quyết định 1379/QĐ-TTg về

"phát triển giáo dục, đào tạo và dạy nghề các tỉnh Trung du, miền núi phía Bắc và các huyện phía Tây tỉnh Thanh Hóa, tỉnh Nghệ An giai đoạn 2013-2020". Với mục tiêu tổng quát: Đến năm 2020, dạy nghề đáp ứng được nhu cầu của thị trường lao động cả về số lượng, chất lượng, cơ cấu nghề và trình độ đào tạo; chất lượng đào tạo của một số nghề đạt trình độ các nước phát triển trong khu vực ASEAN và trên thế giới; hình thành đội ngũ lao động lành nghề, góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia; phổ cập nghề cho người lao động, góp phần thực hiện chuyển dịch cơ cấu lao động, nâng cao thu nhập, giảm nghèo vững chắc, đảm bảo an sinh xã hội.

O2: Tốc độ tăng trưởng kinh tế ở nước ta nói chung và tỉnh Thanh Hóa nói riêng duy trì ở mức cao trong nhiều năm, tạo thêm việc làm mới, thu hút được nhiều lao động thông qua đào tạo nghề.

O3: Hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng là cơ hội tốt để công tác đào tạo nghề ở Trường Đại học Hồng Đức nhanh chóng tiếp cận với các thành tựu và kinh nghiệm dạy nghề của các nước.

O4: Học viên học nghề ở trường Đại học Hồng Đức có thể tham gia dự tuyển sinh liên thông lên hệ đại học sau khi tốt nghiệp, đây là yếu tố thuận lợi hơn cho học viên so với các cơ sở dạy nghề không có quyền lợi này trong tỉnh như khối dạy nghề thuộc doanh nghiệp...

O5: Cơ sở vật chất và trình độ giáo viên so với mặt bằng chung của các cơ sở dạy nghề trong tỉnh là có lợi thế để chuẩn bị mở 6 ngành mới năm 2013. Trình độ giáo viên đạt chuẩn đào tạo nghề là 100% trong khi trình độ chung của các cơ sở dạy nghề khác trong tỉnh đạt 90%. Hiện tại có 103 giáo viên dạy nghề trong đó có 62% trình độ sau đại học. Bên cạnh đó trường còn có tiềm năng về nguồn nhân lực dạy nghề vì hiện có 759 GV trong đó có 68% trình độ sau đại học. Là một trường đại học đầu tiên trực thuộc tỉnh nên được trang bị cơ sở vật chất lớn. Đào tạo nghề có thể sử dụng chung cơ sở vật chất như: Phòng học, giảng đường 152 phòng (10.100m², hội trường lớn 380m², 16 phòng máy tính là 900m², 7 phòng học ngoại ngữ, 2 phòng đa phương tiện, thư viện 400 chỗ ngồi, 10 phòng thí nghiệm 1934m², KTX 5333m², nhà ăn sinh viên 1300m²; Nhà đa năng 2060m², sân vận động 10.000m², nhà điều hành 12 tầng 10.800m². Có 16 phòng thực hành máy tính, phòng thí nghiệm mạng máy tính, thí nghiệm điện điện tử, thí nghiệm vật lý, thí nghiệm thực vật, động vật, nuôi cấy mô, hóa sinh tổ chức, xưởng thực hành của Khoa Kỹ thuật công nghệ.

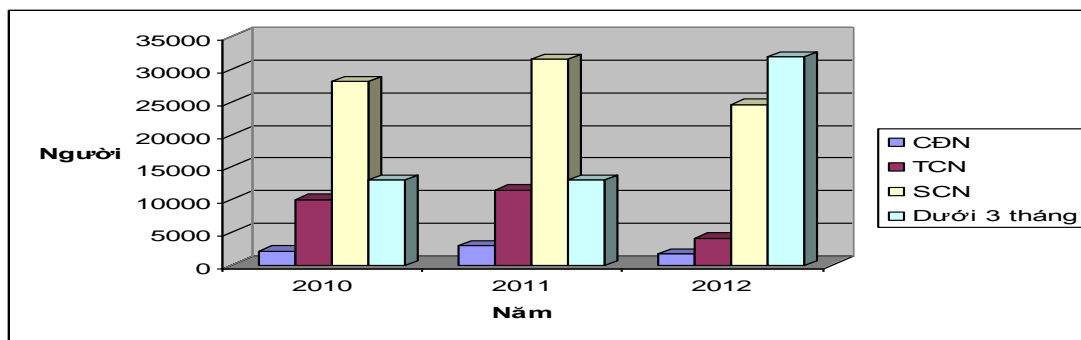
Bảng 2. Cơ sở vật chất và giáo viên trang bị từng nghề

Nghề	Phòng lý thuyết (phòng)	Phòng thực hành, Xưởng, điểm thực tập	Giáo viên (người)	Chia theo trình độ	
				Đại học	Sau đại học
1. Lâm sinh	4	2	20	3	17
2. Quản trị mạng máy tính	4	8	30	5	25
3. Kỹ thuật lắp đặt điện và điều khiển trong công nghiệp	4	4	10	6	4
4. Kế toán doanh nghiệp	4	2	21	8	13
5. Công tác xã hội	4	8	10	6	4
6. Hướng dẫn du lịch	4	8	12	11	1
Tổng	24	32	103	39	64

(Nguồn: Trung tâm Phát triển đào tạo và Hỗ trợ học tập trường Đại học Hồng Đức)

O6: Qui mô tuyển sinh hàng năm của tỉnh tăng điều đó chứng tỏ nhu cầu học nghề ngày càng cao, trong xu thế cần lao động nghề chất lượng cao nhưng các cơ sở dạy nghề trong tỉnh chủ yếu là đào tạo nghề trình độ trung, sơ cấp và dưới 3 tháng do không đủ nguồn nhân lực giáo viên dạy nghề và trang bị cơ sở vật chất. Như vậy mở hệ cao đẳng nghề của trường có cơ hội phát triển.

O7: Sự phát triển vùng kinh tế trọng điểm - KKT Nghi Sơn - tạo điều kiện, cơ hội cho các cơ sở đào tạo cung cấp nguồn lao động chất lượng cao.



Biểu đồ 1. Quy mô tuyển sinh đào tạo nghề chia theo trình độ tỉnh Thanh Hóa

Theo báo cáo điều tra lao động việc làm của Tổng Cục Thống kê năm 2012, cả nước có tổng lực lượng lao động là 47.411,4 nghìn người thì có 38.906,2 nghìn người không có trình độ chuyên môn kỹ thuật (chiếm 82%). Riêng tỉnh Thanh Hóa quy mô đào tạo nghề ở các giai đoạn 2013-2015 là 210.300 người, giai đoạn 2016-2020 là 388.500 người (bảng 3), đây là cơ hội để nhà trường tiếp tục mở rộng quy mô đào tạo đáp ứng nhu cầu rộng này không chỉ có cao đẳng, trung cấp nghề mà còn cả các hệ nghề khác như: sơ cấp nghề, dạy nghề dưới 3 tháng.

Bảng 3. Dự báo quy mô đào tạo nghề tỉnh Thanh Hóa giai đoạn 2013-2020

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	GD 2016-2020
1. Số lao động được đào tạo nghề	người	66.500	70.300	73.500	388.500
2. Cao đẳng nghề	người	5.700	7.500	9.600	35.000
3. Trung cấp nghề	người	14.500	16.000	18.000	80.000
4. Sơ cấp nghề	người	30.000	30.500	31.000	180.000
5. Dạy nghề dưới 3 tháng	người	16.300	16.000	14.900	93.500

(Nguồn: Cục Thống kê và Sở LĐTBXH tỉnh Thanh Hóa)

2.2.2. Thách thức (T)

T1: Việc mở rộng thị trường lao động trong tiến trình hội nhập quốc tế tạo sự cạnh tranh gay gắt giữa lao động kỹ thuật trực tiếp của Việt Nam với các nước khác và cả sự cạnh tranh của thị trường trong nước. Đã có một số doanh nghiệp phải nhập khẩu lao động trình độ cao từ các nước khác. Như vậy nguy cơ là lao động Việt Nam không cạnh tranh nổi với lao động nước khác ngay tại thị trường lao động Việt Nam và điều đó ảnh hưởng đến quy mô đào tạo chung của các cơ sở dạy nghề nói chung và trường Hồng Đức nói riêng.

T2: Nền kinh tế Việt Nam và tỉnh Thanh đang trong giai đoạn chuyển đổi sang nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa nên có sự thay đổi về cơ chế chính sách về đào tạo nghề cho phù hợp với tình hình mới. Vậy nếu phát triển đào tạo nghề trường cần có cơ chế chính sách linh động cho phù hợp với sự chuyển biến chung.

T3: Hiện nay xu hướng phát triển cơ sở đào tạo nghề ngày càng tăng. Năm trong khu vực tỉnh Thanh Hóa, trường Đại học Hồng Đức cũng sẽ phải đối mặt với sự cạnh tranh đó. Mạng lưới cơ sở dạy nghề tăng khá nhanh bao gồm cả hệ thống các trường nghề, các trường có dạy nghề và các doanh nghiệp có đăng ký dạy nghề. Năm 2010 chỉ có 92 cơ sở dạy nghề đến năm 2012 tăng lên là 111 cơ sở, tăng mạnh là khối doanh nghiệp đăng ký dạy nghề. Bên cạnh đó, các trường đại học - cao đẳng hiện nay thành lập mới quá nhiều, điều kiện đầu vào các trường đại học - cao đẳng này lại thoáng nên thí sinh không việc gì phải chọn học nghề. Điều đó khiến cho thí sinh không “mặn” với học nghề.

T4: Cơ chế liên thông lên cao đẳng, đại học ngày càng khó khăn như quy định 55 của Bộ Giáo dục và Đào tạo về việc thắt chặt liên thông đã khiến cho con đường học tập nâng cao trình độ của học viên học nghề càng trở nên hẹp hơn. Muốn liên thông lên đại học, các bạn phải đợi 36 tháng hoặc thi lại như học sinh phổ thông trung học, trong khi kiến thức nền ở cấp trung học phổ thông, sau 2 - 3 năm học nghề nhiều học viên đã bị mai một, không còn nắm vững nữa. Điều đó ảnh hưởng đến tư tưởng vốn không thích

vào học nghề, nay lại càng ngại, mặc dù học viên học nghề khi tốt nghiệp luôn có tỉ lệ tìm được việc làm đúng với chuyên môn rất cao.

T5: Do tâm lý bằng mọi giá phải cho con cái học tại các trường đại học, cao đẳng của các gia đình nên việc tuyển sinh học nghề rất khó, tiếp đến là lo cho đầu ra khi học nghề vì họ nghĩ bằng cao đẳng, đại học còn không có giá trị hướng chi là bằng nghề, nên một là đi học chuyên nghiệp hai là đi làm thuê kiếm tiền.

T6: Tâm lý lao động thích học các trường thương hiệu của Trung ương đóng trên địa bàn cùng tỉnh như Đại học Công nghiệp thành phố Hồ Chí Minh hoặc nơi khác. Trong khi đó Đại học Hồng Đức lại là trường trực thuộc tỉnh.

T7: Mặc dù có nhiều chính sách hỗ trợ đối với học viên học nghề nhưng chi phí đào tạo hiện nay tăng liên tục. Tuy nhiên chi phí đào tạo cho một học viên nghề lại cao hơn nhiều so với học phí mà họ đóng, đó là 1 nghịch lý. Nghịch lý này rất khó xử lý, nếu không có những đổi mới trong tư duy và trong vận dụng vào thực tế, nhằm giúp cho phụ huynh của những gia đình khó khăn, có con em đang học trong suốt những năm học nghề nhất là hệ dài hạn như cao đẳng nghề mà Trường Đại học Hồng Đức đào tạo ở năm 2013.

T8: Là trường đại học thuộc tỉnh Thanh Hóa, đối tượng tuyển sinh chủ yếu trong tỉnh. Tham gia đào tạo nghề muộn so với các cơ sở dạy nghề khác trong tỉnh nên chưa có kinh nghiệm trong tuyển sinh, đào tạo ngành nghề, năm 2013 chính thức tuyển sinh đào tạo nghề hệ cao đẳng.

T9: Các cơ sở dạy nghề thuộc khối doanh nghiệp thường có khả năng tạo việc làm tốt hơn cho nên thu hút được lao động học nghề khá lớn.

2.3. Một số đề xuất nhằm phát triển đào tạo nghề

Một là, đào tạo nghề phải xuất phát từ yêu cầu của thị trường lao động nhằm đáp ứng tốt hơn nhu cầu nhân lực cho nền kinh tế - xã hội đang chuyển dịch theo hướng trở thành nước công nghiệp

Hai là, dạy nghề phải phục vụ cho chuyển dịch cơ cấu lao động, nhất là khu vực nông nghiệp, nông thôn gắn với giải quyết việc làm cho người lao động,

Ba là, cần xây dựng mối liên kết giữa doanh nghiệp và nhà trường nhằm tạo quan hệ trong hoạt động dạy nghề, điếm thực tế và việc làm sau khi ra trường.

Bốn là, cần phát triển dạy nghề theo hướng chuẩn hoá, hiện đại hoá và xã hội hoá; phát triển cả ở nông thôn, thành thị; cả ở vùng thuận lợi cũng như vùng khó khăn; đáp ứng nhu cầu học suốt đời, bảo đảm công bằng về cơ hội học tập cho mọi người; chú trọng đến nhóm đối tượng đặc thù, các đối tượng yếu thế trong xã hội...

Năm là, thiết lập mối quan hệ giữa Trường Hồng Đức với trường phổ thông. Từ đó, tạo ra mối liên hệ chặt chẽ, có kế hoạch công tác rõ ràng về nội dung hợp tác, thời gian thực hiện và trách nhiệm của mỗi bên nhằm nâng cao hiệu quả hướng nghiệp cho học sinh và gia đình của họ. Nội dung hợp tác có thể bao gồm: giới thiệu ngành nghề đào tạo, dạy nghề hướng nghiệp, sinh hoạt ngoại khóa hay tư vấn nghề nghiệp tại trường phổ thông...

Sáu là, cần tổ chức nâng cao trình độ, học hỏi kinh nghiệm trong và ngoài nước đối với lĩnh vực đào tạo nghề cho cán bộ quản lý đào tạo nghề của trường. Đối với xu hướng trong tương lai là cần đội ngũ lao động nghề chất lượng cao vì vậy cần học hỏi mô hình đào tạo tiên tiến của các nước để vận dụng linh hoạt vào mô hình đào tạo nghề của trường, có như vậy phát triển đào tạo nghề trường Đại học Hồng Đức mới hướng tới đào tạo được nguồn lao động nghề chất lượng cao mà xã hội rất cần và cạnh tranh được với lao động nghề trên thế giới.

3. KẾT LUẬN

Bối cảnh trong nước và quốc tế đòi hỏi Trường Đại học Hồng Đức phải phát huy lợi thế, tranh thủ thời cơ để đổi mới và phát triển dạy nghề theo hướng hiện đại đào tạo và cung cấp nguồn nhân lực có chất lượng cao phục vụ công nghiệp hóa-hiện đại hóa đất nước, xuất khẩu lao động hội nhập kinh tế quốc tế góp phần giải quyết việc làm cải thiện đời sống của người lao động. Trong phạm vi nghiên cứu của bài báo, tác giả đã đánh giá được thực trạng đào tạo nghề của trường, phân tích được những cơ hội và thách thức, từ đó đề xuất các nhóm giải pháp nhằm phát triển đào tạo nghề trong thời gian tới.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] QĐ số 04/2013/CNTKHT/TCDN ngày 09/01/2013, Bộ LĐTB&XH - Tổng Cục dạy nghề về cấp phép đào tạo ngành nghề trường Đại học Hồng Đức.
- [2] Thủ tướng Chính phủ (2009), Quyết định số 1956/QĐ-TTg ngày 27/11/2009 về phê duyệt Đề án "Đào tạo nghề cho lao động nông thôn đến năm 2020".
- [3] Thủ tướng Chính phủ (2012), Quyết định số 630/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ ngày 29 tháng 5 năm 2012 về việc phê duyệt Chiến lược phát triển Dạy nghề thời kỳ 2011 - 2020
- [4] Thủ tướng Chính phủ (2013), Quyết định 1379/QĐ-TTg về "Phát triển giáo dục, đào tạo và dạy nghề các tỉnh trung du, miền núi phía Bắc và các huyện phía Tây tỉnh Thanh Hóa, tỉnh Nghệ An giai đoạn 2013-2020".
- [5] Trường Đại học Hồng Đức (2012), Báo cáo thực trạng về các điều kiện đảm bảo cho hoạt động dạy nghề.

- [6] Thông tư số 55/2012/TT-BGDĐT của Bộ Giáo dục Đào tạo về quy định đào tạo liên thông trình độ cao đẳng, đại học.
- [7] Sở Lao động Thương binh và Xã hội (2012), *Báo cáo kết quả tuyển sinh giai đoạn 2006-2012*

DEVELOPMENT OF VOCATIONAL TRAINING AT THE HONG DUC UNIVERSITY OPPORTUNITIES AND CHALLENGES

Pham Thi Ngoc

ABSTRACT

The paper analyzes the current status of vocational training at the University of Hong Duc from 2005 to 2012 as well as the opportunities and challenges in the training development. Its findings show that the vocational training in recent years is held by the center application of Scientific Research with small scale and monotony. In the context of the current national and international, the development of training is going in the right direction opportunities but also many threats to overcome. Based on the research, the article gives some suggestion to development vocational training at Hong Duc university.

Keywords: *Hong Duc university, training development, opportunities, challenges*

Người phản biện: TS. Nguyễn Xuân Dương; Ngày nhận bài: 01/11/2013; Ngày thông qua phản biện 03/12/2013; Ngày duyệt đăng: 18/3/2014

GIẢI PHÁP HUY ĐỘNG VỐN CỦA CÁC DOANH NGHIỆP CHẾ BIẾN THỦY SẢN THANH HÓA TRONG ĐIỀU KIỆN HIỆN NAY

Nguyễn Cẩm Nhung¹

TÓM TẮT

Với đặc điểm quy mô nhỏ, vốn ít gây khó khăn cho việc duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh, cộng với sự tác động mạnh của suy thoái kinh tế, các doanh nghiệp chế biến thủy sản (CBTS) Thanh Hóa trong thời gian qua phải sản xuất cầm chừng, thu hẹp sản xuất, thậm chí phá sản, đóng cửa. Điều này gây thiệt hại cho các chủ doanh nghiệp, người lao động và sự phát triển kinh tế của ngành Thủy sản Thanh Hóa (TH), cũng như sự phát triển kinh tế của tỉnh. Trên cơ sở đánh giá và phân tích thực trạng công tác huy động vốn của các doanh nghiệp chế biến thủy sản Thanh Hóa trong thời gian qua, nhóm tác giả đề xuất một số giải pháp tăng cường huy động vốn cho các doanh nghiệp chế biến thủy sản Thanh Hóa trong thời gian tới.

Từ khóa: Huy động vốn, doanh nghiệp thủy sản.

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Vốn là điều kiện tiên quyết đối với (HĐKD) của các doanh nghiệp (DN). Đặc biệt trong điều kiện nền kinh tế vĩ mô bất ổn, suy thoái kinh tế, lạm phát gia tăng, lãi suất thị trường duy trì ở mức cao trong thời gian dài, dẫn đến các DN gặp rất nhiều khó khăn trong việc huy động đủ vốn để duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh (KD). Nhận thức được vấn đề trên, các DN CBTS TH trong thời gian qua, đã không ngừng nỗ lực trong công tác HĐV và đạt được những kết quả nhất định. Tuy nhiên, công tác HĐV của các DN vẫn còn tồn tại những hạn chế. Vì vậy, việc đánh giá rõ thực trạng hoạt động HĐV của các DN, từ đó tạo cơ sở để đưa ra các giải pháp tăng cường HĐV cho các DN CBTS TH trong thời gian tới là hết sức cần thiết. Xuất phát từ những vấn đề trên, nhóm nghiên cứu lựa chọn và thực hiện nghiên cứu đề tài: "**Một số giải pháp HĐV của các doanh nghiệp chế biến thủy sản TH**".

2. KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU

2.1. Thực trạng tình hình nguồn vốn và huy động vốn của các DN chế biến thủy sản Thanh Hóa giai đoạn 2009-2011

Hoạt động HĐV được tiến hành ở mỗi DN một cách thường xuyên, liên tục và là một hoạt động quan trọng không thể thiếu của các DN, các phương thức HĐV được thực hiện bằng nhiều cách khác nhau phù hợp với nhu cầu vốn của từng giai đoạn phát triển của mỗi DN. Trong những năm qua, các DN thuộc lĩnh vực CBTS TH cũng đã nỗ lực không

¹ ThS. Giảng viên khoa KTQTKD, trường Đại học Hồng Đức.

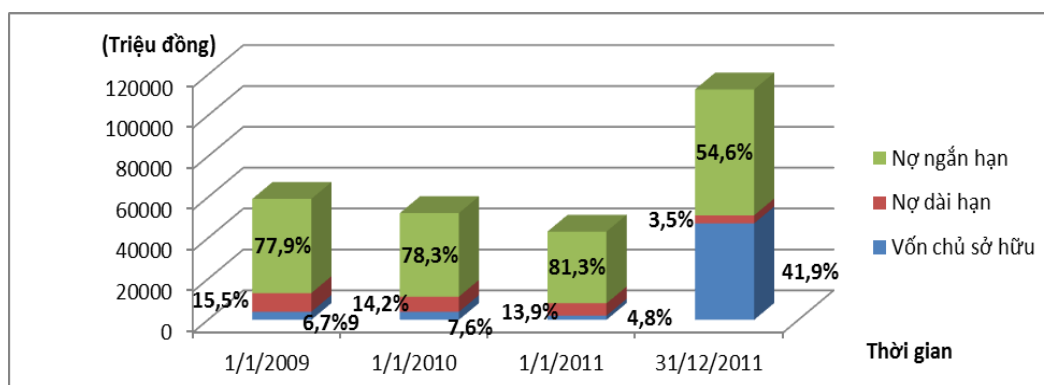
ngừng trong công tác HĐV, đảm bảo đáp ứng nhu cầu về vốn cho HĐKD của DN. Thực trạng tình hình nguồn vốn và hoạt động HĐV của các DN trong giai đoạn 2009-2011 được nghiên cứu thông qua 4 DN, đó là: Công ty Xuất nhập khẩu thủy sản TH; Công Ty CPCB Thủy sản Thanh Hoá; Công ty cổ phần Thương mại vận tải và Chế biến hải sản Long Hải; Công ty cổ phần Nước mắm Thanh Hương.

2.1.1. Thực trạng nguồn vốn và HĐV của Công ty CP XNK thủy sản TH từ 2009-2011

Năm 2009, 2010 quy mô vốn CSH của công ty ở mức thấp, giảm vào năm 2010 do công ty bị thua lỗ. Về nguồn vốn vay, công ty đã không thực hiện huy động thêm nợ vay dài hạn, nợ ngắn hạn chiếm tỷ trọng cao trong tổng nguồn vốn, chủ yếu là nợ vay ngắn hạn ngân hàng, các hình thức huy động khác như tín dụng thương mại, chưa được thực hiện. Đến năm 2011, để khắc phục tình trạng thua lỗ, khôi phục lại hoạt động sản xuất KD, công ty đã tiến hành tái cấu trúc lại DN bằng cách huy động thêm một lượng vốn cổ phần mới, tăng hơn 10 lần, từ đó dẫn đến doanh số huy động nợ của công ty tăng lên. Việc tái cấu trúc lại DN đã đưa DN trạng thái thua lỗ, đứng trước bờ phá sản đi vào ổn định và hoạt động đã có lãi.

Về thực trạng về tình hình nguồn vốn và cơ cấu nguồn vốn của DN được thể hiện một cách rõ nét hơn thông qua đồ thị sau:

Đồ thị 1. Thực trạng cơ cấu nguồn vốn của CP XNK thủy sản TH năm 2009-2011



(Nguồn: Báo cáo tài chính của Công ty CPXNK thủy sản TH năm 2009-2011)

Qua tìm hiểu thực tiễn về tình hình HĐV của công ty cho thấy:

- Nguồn vốn chủ: số vốn CSH tăng thêm, được công ty huy động 100% từ một số các cổ đông lớn, công ty chưa thực hiện huy động từ các cổ đông nhỏ trong DN cũng như huy động từ công chúng đầu tư. Nhận thức tầm quan trọng của vốn đối với HĐKD, công ty đã nỗ lực trong công tác HĐV, ban đầu là HĐV chủ, để cải thiện hệ số nợ, giữ một mức độ an toàn nhất định về tài chính, tạo điều kiện mở rộng hơn nữa quy mô hoạt động. Tuy nhiên để làm được điều đó, công ty cần phải tăng cường huy động nợ vay, đặc biệt là nợ dài hạn.

- Nguồn vốn phải trả: Nợ ngắn hạn của công ty chiếm tỷ trọng lớn, trong đó chủ yếu là vay nợ ngân hàng, các khoản phải trả, phải nộp khác cũng ở mức đáng kể, còn nguồn vốn tín dụng thương mại (phải trả người bán) chiếm tỷ trọng nhỏ không đáng kể (năm 2990 đạt

901,7 triệu đồng, chiếm 1,7%; năm 2010 đạt 235,8 triệu đồng, chiếm 5,2%; năm 2011 đạt 2.492 triệu đồng, đạt 5,5% trong tổng nợ ngắn hạn). Đối với nợ dài hạn, công ty chỉ sử dụng hình thức vay dài hạn ngân hàng, ngoài ra chưa huy động bằng phương thức thuê tài chính và phát hành trái phiếu, cũng như các phương thức huy động khác từ thị trường tài chính.

2.1.2. Thực trạng nguồn vốn và HĐV của CT CP TMVT&CB hải sản Long Hải từ 2009-2011

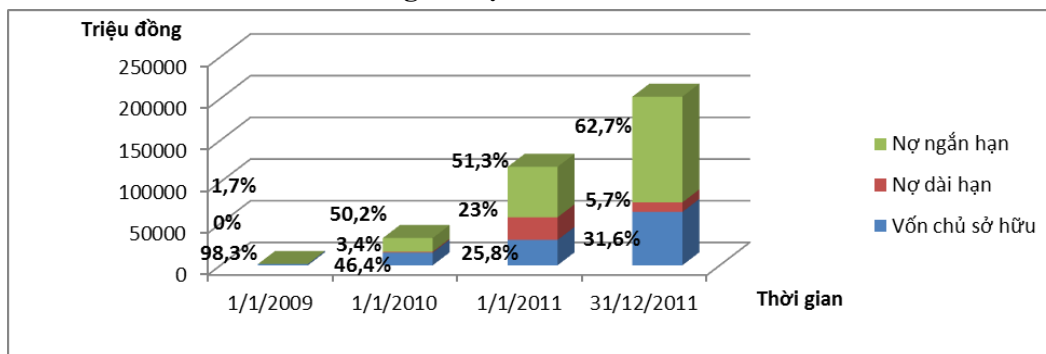
Được thành lập từ năm 2002, đến năm 2008, Nhà máy Chế biến hải sản Long Hải của Công ty mới chính thức đi vào hoạt động. Giai đoạn 2009-2011, Công ty cổ phần TMVT&CB hải sản Long Hải đã nỗ lực không ngừng và đã đạt những thành tựu đáng kể về hoạt động HĐV, đáp ứng nhu cầu về vốn, đảm bảo cho quá trình KD của DN dần đi vào ổn định và phát triển.

Về kết quả huy động đối với từng nguồn vốn của công ty như sau:

Đối với nguồn vốn CSH: Nguồn vốn góp đã không ngừng tăng qua các năm với tốc độ tăng trưởng cao. Ngoài nguồn vốn góp, nguồn lợi nhuận sau thuế của DN đã được hình thành, tuy nhiên mới chỉ ở mức thấp, nguyên nhân do DN đang nằm trong giai đoạn đầu của dự án.

Đối với nguồn nợ phải trả: số nợ vay mà công ty huy động được trong những năm qua cũng đạt ở mức cao. Phần lớn số nợ DN huy động là nợ ngắn hạn, nguồn nợ dài hạn chiếm tỷ trọng nhỏ. Thực trạng nguồn vốn và cơ cấu nguồn vốn giai đoạn 2009-2011 của doanh nghiệp được thể hiện rõ nét hơn qua đồ thị sau:

Đồ thị 2. Thực trạng cơ cấu nguồn vốn của CTCP TMVT&CBHS Long Hải giai đoạn 2009 - 2011



(Nguồn: Báo cáo tài chính của CT CPTMVT&CB hải sản Long Hải từ 2009-2011)

Thực tiễn nghiên cứu về thực trạng nguồn vốn và HĐV của công ty, cho thấy:

Đối với nguồn vốn CSH, công ty thực hiện HĐV bằng cách phát hành chứng khoán cho các cổ đông lớn, cán bộ công nhân viên, cổ phiếu của công ty chưa được phân phối rộng rãi đến công chúng đầu tư. Phần vốn chủ huy động từ lợi nhuận để lại trong các năm qua là chưa đáng kể, nguồn vốn này có khả năng tăng trưởng trong tương lai, do HĐKD của DN đã và đang dần ổn định và phát triển.

Đối với việc huy động nợ vay, công ty chủ yếu huy động nợ ngắn hạn, khoản này chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nợ (tỷ lệ nợ ngắn hạn trên tổng nợ luôn ở mức cao, cụ thể vào

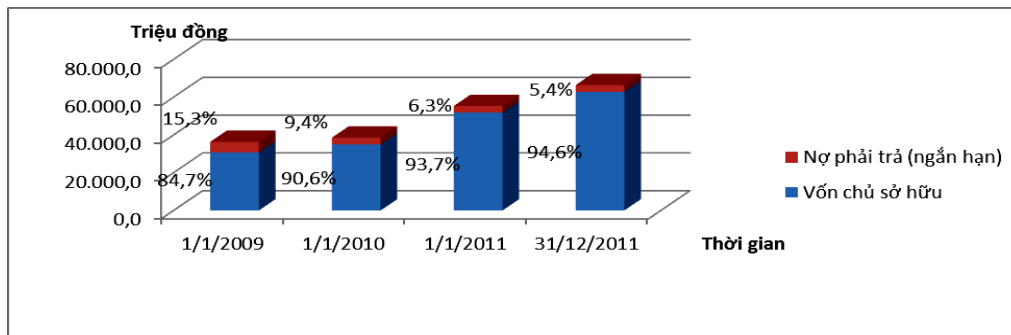
thời điểm đầu năm 2009 là 100%; đầu năm 2010 là 93,7%; đầu năm 2011 là 69%; cuối năm 2012 là 91,7%). Điều này thể hiện khả năng đảm bảo an toàn vốn của công ty đạt thấp.

Nguồn vốn nợ dài hạn được công ty huy động bằng cách vay vốn ngân hàng, chưa thực hiện các phương thức huy động khác như phát hành trái phiếu, thuê tài chính... Đối với nguồn vốn nợ ngắn hạn, chủ yếu được công ty thực hiện bằng cách vay ngắn hạn từ các trung gian tài chính, hình thức tín dụng thương mại và các hình thức huy động khác còn ít được sử dụng, thể hiện tỷ trọng của các nguồn ngắn hạn này trong tổng số vốn huy động ngắn hạn còn hạn chế.

2.1.3. Thực trạng nguồn vốn và HDV của CTCP Nước mắm Thanh Hương từ 2009-2011

Công ty cổ phần Nước mắm Thanh Hương là một trong những DN đạt hiệu quả KD cao, có nguồn vốn KD dồi dào, là một trong số ít DN không bị ảnh hưởng về hoạt động nguồn vốn trong điều kiện lãi suất trên thị trường tăng, gây khó khăn cho hầu hết các DN do thiếu vốn. Nguồn vốn của công ty tăng trưởng tốt trong các năm, chủ yếu là từ lợi nhuận sau thuế (kết quả HĐKD của DN). Về cơ cấu nguồn vốn của công ty từ năm 2009-2011 được thể hiện qua đồ thị sau:

Đồ thị 3. Thực trạng cơ cấu nguồn vốn của CTCP NM Thanh Hương giai đoạn 2009-2011



(Nguồn: BC tài chính của CTCP Nước mắm Thanh Hương từ năm 2009-2011)

Trong thời gian qua công ty hoạt động chủ yếu bằng nguồn vốn của CSH, tốc độ tăng trưởng cao. Cụ thể về từng nguồn vốn huy động được thực hiện trong thời gian qua như sau:

Đối với nguồn vốn CSH: Đây là nguồn vốn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn vốn của công ty. Trong giai đoạn 2009-2011, nguồn vốn này được hình thành từ 3 nguồn: nguồn vốn góp, nguồn vốn khác, các quỹ được hình thành từ lợi nhuận sau thuế của công ty. Năm 2009-2010 duy trì ở mức 18.000 triệu đồng, trong năm 2011, công ty đã thực hiện thoái vốn, với giá trị 12.000 triệu đồng, giảm 66,7%, so với số vốn góp trước đó, sự thoái vốn này được thực hiện bằng cách phát tiền mặt cho các cổ đông; nguồn vốn khác được hình thành từ quỹ đề giải phóng mặt bằng dự án quy hoạch của tỉnh; nguồn vốn từ lợi nhuận để lại là

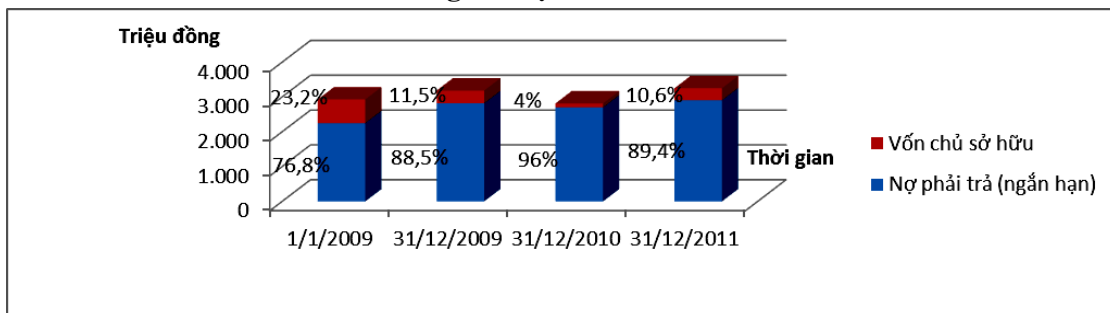
nguồn vốn tăng trưởng ổn định trong thời gian qua: Đầu năm 2009 là 5195,3 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 16,8% trong tổng nguồn vốn của CSH, đến cuối năm 2009 đạt mức 9380,6 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 26,8% nguồn vốn CSH; Cuối năm 2010 đạt 17.436,9 triệu đồng, chiếm tỷ trọng trong tổng nguồn vốn chủ là 33,6%; cuối năm 2011 đạt mức 44.118,5 triệu đồng, chiếm tỷ trọng trong tổng vốn của chủ sở là 70,2%.

Đối với nguồn nợ vay: Nguồn nợ vay chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng nguồn vốn hoạt động của DN (dưới 10%), trong đó 100% là nợ ngắn hạn, chủ yếu là các khoản phải trả, phải nộp, công ty gần như không huy động nợ, đặc biệt là không có nợ dài hạn.

2.1.4. Thực trạng nguồn vốn và hoạt động HĐV của công ty CP CBTS TH từ 2009-2011

Công ty cổ phần CBTS là công ty cổ phần hóa từ DN nhà nước, nguồn vốn góp của CSH cho đến nay không tăng từ khi thành lập và ở mức thấp 1.272 triệu đồng. Công ty hoạt động luôn trong tình trạng thua lỗ, dẫn đến số vốn của CSH bị giảm đáng kể trong thời gian qua. Trong giai đoạn 2009-2011, quy mô nguồn vốn của công ty thay đổi không đáng kể. Thực trạng về quy mô nguồn vốn và cơ cấu nguồn vốn của công ty trong thời gian qua được thể hiện trong sơ đồ sau:

Đồ thị 4. Thực trạng cơ cấu nguồn vốn của CTCP CB thủy sản giai đoạn 2009-2011



(Nguồn: Báo cáo tài chính của Công ty CPCBTS TH năm 2009-2011)

Giai đoạn 2009-2011, Công ty hoạt động chủ yếu bằng nguồn vốn góp và nợ phải trả ngắn hạn, công ty không có nợ dài hạn.

Đối với nguồn vốn CSH: Ngoài số vốn góp ban đầu, trong thời gian qua, công ty không có bất kỳ một hoạt động tạo lập vốn mới nào, nguồn vốn CSH của công ty bị giảm dần sau các năm, do HĐKD kém hiệu quả, phát sinh các khoản lỗ trong các năm, làm giảm quy mô vốn CSH. Cho đến năm 2011, HĐKD của DN mới cho kết quả dương, bù đắp được một phần lỗ lũy kế từ trước, đã làm giảm sự thâm hụt vốn của CSH. Mặt khác, có thể thấy công ty đã giảm một phần vốn CSH bằng cách mua cổ phiếu quỹ.

Đối với nguồn nợ vay, trong thời gian qua do công ty làm ăn thua lỗ kéo dài, nên đã không trả được nợ ngân hàng, đồng thời phát sinh thêm các khoản phải trả cán bộ công nhân viên, phải nộp bảo hiểm, nộp ngân sách ở mức cao.

2.2. Đánh giá hoạt động HĐV của các DN CBTS TH giai đoạn 2009-2011

2.2.1. Những thành tựu đạt được

Trong những năm qua, với đặc điểm của các DN CBTS Thanh Hóa là các DN nhỏ và vừa, hoạt động trong điều kiện nền kinh tế vĩ mô gặp rất nhiều khó khăn, lạm phát duy trì ở mức cao và kéo dài. Vì vậy để đảm bảo duy trì HĐKD cũng là một thách thức lớn đối với các DN, đặc biệt là hoạt động nguồn vốn, đảm bảo đủ vốn để duy trì HĐKD. Đứng trước những khó khăn trên, các DN đã tận dụng khai thác các nguồn vốn, để duy trì hoạt động sản xuất KD, như HĐV cổ phần mới, thực hiện huy động các nguồn nợ phải trả, tháo gỡ khó khăn về vốn trong điều kiện khan hiếm nguồn vốn do sự biến động của kinh tế vĩ mô.

2.2.2. Những tồn tại và nguyên nhân

Những năm qua, các công ty CBTS trên địa bàn tỉnh TH đã đạt được những kết quả nhất định trong công tác HĐV. Tuy nhiên vẫn còn bộc lộ những hạn chế nhất định. Đó là:

- *Thứ nhất*, đối với nguồn vốn góp của CSH:

Trong thời gian qua, nguồn vốn góp được các công ty sử dụng đã cho kết quả đáng kể về quy mô. Tuy nhiên nguồn vốn này chỉ được huy động từ một số cổ đông lớn, tỷ trọng huy động từ cán bộ công nhân viên thấp, đặc biệt chưa huy động được từ công chúng đầu tư, chưa thực hiện hoạt động liên doanh, liên kết để HĐV CSH. Đối với các DN sản xuất hàng tiêu dùng trong nước, đặc biệt là các DN cung cấp sản phẩm cho người tiêu dùng trong tỉnh, với những sản phẩm là nước mắm và mắm các loại, phương thức sản xuất thủ công là chủ yếu, chưa khai thác tốt nguồn vốn này.

- *Thứ hai*, đối với nguồn vốn huy động từ lợi nhuận để lại: Trong thời gian qua, hầu hết các DN đều có lợi nhuận âm, hoặc đạt mức thấp, thậm trí có DN lãi lũy kế âm, do DN có dự án đầu tư mới đi vào hoạt động hoặc mới tái cấu trúc tài chính DN làm giảm đáng kể nguồn vốn của CSH.

- *Thứ ba*, đối với nguồn vốn nợ phải trả dài hạn chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng nguồn vốn sử dụng của các DN. Phương thức huy động được sử dụng duy nhất một phương pháp đó là vay nợ dài hạn của ngân hàng. Các phương thức huy động bằng hình thức thuê tài chính, phát hành trái phiếu chưa được thực hiện do DN chưa đáp ứng đủ các điều kiện.

- *Thứ tư*, nguồn vốn nợ ngắn hạn của các DN đang ở mức cao, chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn vốn sử dụng. Số nợ ngắn hạn được huy động chủ yếu bằng cách vay ngân hàng. Các phương thức huy động nguồn tín dụng thương mại, các khoản vay từ các chủ thể khác: cán bộ công nhân viên... chưa được sử dụng.

* Nguyên nhân của các hạn chế:

Những hạn chế về HĐV của các DN CBTS trong thời gian qua xuất phát từ những yếu kém từ chính bản thân các DN, cũng như những khó khăn của nền kinh tế. Đó là:

Thứ nhất, Quy mô vốn CSH thấp.

Theo nghiên cứu ở trên, ta thấy quy mô vốn CSH của các DN CBTS TH hiện nay đang ở mức thấp, mà nguồn vốn CSH là cơ sở để các DN tiếp cận được những khoản nợ vay. Đối với DN, một đòi hỏi tất yếu để được vay vốn là khoản tiền vay cần được đảm bảo bởi tài sản thế chấp hợp pháp của DN. Do đó, vốn vay dài hạn ngân hàng của các DN trong thời gian qua ở mức rất khiêm tốn.

Thứ hai, Hiệu quả hoạt động sản xuất KD của DN CBTS TH trong thời gian qua chưa cao; Mức độ an toàn vốn còn thấp.

Thực tế trong thời gian qua, hiệu quả sản xuất KD của các DN CBTS trên địa bàn tỉnh TH nói chung là thấp thể hiện tỷ suất lợi nhuận trên vốn KD đạt mức thấp, thấp hơn mức lãi suất bình quân trên thị trường tài chính. Cụ thể: Đối với công ty CPXNK thủy sản Thanh Hóa đạt 8,6%/năm; Công ty cổ phần thương mại vận tải và chế biến hải sản Long Hải 9,8%; Công ty cổ phần Chế biến thủy sản Thanh Hóa 2 năm 2009 và 2010 ở mức âm (-1%), đến năm 2011 đạt 11,54%. Mức độ an toàn vốn của các DN đạt thấp, thể hiện hầu hết các DN có hệ số nợ ngắn hạn trên tổng nợ chiếm trên 90%.

Thứ ba, các DN chưa nỗ lực trong việc nâng cao hiệu quả KD, tạo uy tín, thương hiệu cho DN trên thị trường. Cụ thể chưa nỗ lực trong việc hoạch định được chiến lược đầu tư để sản xuất sản phẩm mới, cũng như xây dựng mạng lưới bán lẻ đưa sản phẩm đến tay người tiêu dùng, đáp ứng nhu cầu ngày càng đa dạng của người tiêu dùng.

Thứ tư, bối cảnh của nền kinh tế vĩ mô chưa tạo điều kiện thuận lợi cho HDKD cũng như hoạt động HDV của DN.

2.3. Một số giải pháp HDV của các DN chế biến thủy sản TH

2.3.1. Nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất KD của các DN

Nâng cao hiệu quả sản xuất KD của DN là giải pháp cơ bản để tạo điều kiện cho các DN gia tăng nguồn vốn từ nội lực. Để tăng hiệu quả sản xuất KD, các nghiệp CBTS TH, cần tập trung vào thực hiện các giải pháp cụ thể sau:

Thứ nhất, đẩy mạnh tiêu thụ sản phẩm, giảm lượng hàng tồn kho, tránh ứ đọng, lãng phí nguồn vốn, đẩy nhanh tốc độ luân chuyển vốn, tăng hiệu suất sử dụng vốn, dẫn đến tăng tỷ suất lợi nhuận trên vốn, tạo điều kiện huy động được vốn từ lợi nhuận để lại, các nguồn tài trợ từ bên ngoài DN.

Thứ hai, cần nâng cao chất lượng và đa dạng hóa các loại sản phẩm: tăng cường nghiên cứu thị trường, mạnh dạn đầu tư, đổi mới công nghệ để sản xuất đa dạng sản phẩm nước mắm nhằm đáp ứng ngày càng tốt hơn nhu cầu của người tiêu dùng, giữ vững được thị phần về tiêu thụ sản phẩm trong tỉnh cũng như mở rộng đến thị trường cả nước. Đối với các DN có sản phẩm xuất khẩu, cần mạnh dạn hơn nữa trong việc đầu tư vào các dự án sản xuất, chế biến sản phẩm từ nguyên liệu biển, như chả cá, chả mực... làm nâng giá trị thủy, hải sản thay vì sản phẩm cấp đông là chủ yếu như hiện nay.

Thứ ba, cần xây dựng và tăng cường quản lý mạng lưới bán lẻ để cung cấp sản phẩm đến tận tay người tiêu dùng tại các vùng, miền trong cả tỉnh. Hiện nay, đối với các

loại sản phẩm nước mắm có thương hiệu thực sự chưa được cung cấp đến tận tay người tiêu dùng. Qua số liệu điều tra sơ bộ, người tiêu dùng trên toàn tỉnh không mua được sản phẩm nước mắm có uy tín, do mạng lưới bán lẻ của các DN nước mắm chưa được gây dựng và quản lý tốt. Thực tế, chất lượng sản phẩm mà người tiêu dùng mua được từ công ty, cửa hàng bán lẻ chính của Công ty có chất lượng tốt hơn nhiều so với sản phẩm mua tại địa phương. Bên cạnh đó các loại sản phẩm đa dạng của các DN như: Chinsu, Nam Ngư... vừa dễ mua, sử dụng lại thuận tiện, nên người tiêu dùng đã chấp nhận những nhãn hiệu sản phẩm trên.

2.3.2. Đa dạng hóa các phương thức HDV đáp ứng nhu cầu vốn KD của DN.

a. Tăng cường nguồn vốn góp của CSH

Trong thời gian qua, có thể nói các DN CBTS TH đã có những thành công nhất định trong việc huy động thêm vốn góp của CSH, trong khi các nguồn nợ vay trên thị trường rất khó tiếp cận, do lãi suất thị trường tăng, nguồn vốn của các ngân hàng thương mại khan hiếm. Có thể nói việc huy động thêm được vốn từ CSH đã tránh bị gián đoạn sản xuất cho các DN. Tuy nhiên, nguồn vốn góp các DN đã huy động được chủ yếu từ một số các cổ đông lớn. Vì vậy công ty cần tiến hành các bước để tiếp cận, khai thác nguồn vốn cán bộ công nhân viên, tiến tới HDV từ công chúng đầu tư. Muốn vậy, các DN cùng với việc nâng cao hiệu quả KD, cũng cần phải xây dựng lộ trình tham gia thị trường tài chính, đặc biệt là thị trường chứng khoán.

b. Thực hiện HDV từ hoạt động liên doanh, hợp tác KD với các DN, cơ sở sản xuất KD khác

Hoạt động với quy mô nhỏ, đang là một trở ngại (về vốn, công nghệ, thị trường...) đối với các DN CBTS TH. Vì vậy, liên doanh, hợp tác KD với các DN, các cơ sở sản xuất khác là một giải pháp tháo gỡ các khó khăn trên của DN. Để có thể liên doanh, hợp tác thành công các công ty phải thực hiện những giải pháp như:

- *Thứ nhất*, công ty cần chuẩn bị tốt phương án KD hợp tác vì có như vậy thì khi đi mời gọi các công ty khác tham gia liên doanh mới có thể có được sự quan tâm của các nhà đầu tư.

- *Thứ hai*, cần phải chuẩn bị được lượng vốn đối ứng phù hợp với quy mô của liên doanh. Vì dù cho công ty muốn thông qua liên doanh để HDV thì cũng vẫn phải có vốn để tham gia liên doanh đảm bảo cân bằng lợi ích cũng như quyền lợi của các bên tham gia.

- *Thứ ba*, lựa chọn bên đối tác liên doanh phù hợp với yêu cầu của mình để có thể tiến hành liên doanh được hiệu quả. Việc lựa chọn bên đối tác liên doanh tùy thuộc vào quy mô của liên doanh cũng như mục tiêu mà công ty muốn đạt được thông qua liên doanh. Và cũng cần phải cân nhắc đến số vốn mà công ty để có thể tham gia liên doanh.

- Thứ tư, đàm phán các điều khoản về liên doanh một cách chặt chẽ để có thể tránh những xung đột có thể xảy ra trong tranh chấp quyền lợi mà từ đó dẫn đến liên doanh đổ vỡ...

c. Tăng cường huy động nguồn vốn tín dụng ngân hàng

Để tiếp cận được với nguồn vốn tín dụng ngân hàng, đặc biệt là nguồn vốn dài hạn, các DN phải xây dựng được các dự án khả thi, đặc biệt khả thi về mặt tài chính, đảm bảo được khả năng trả nợ cho ngân hàng, ngoài điều kiện về tài sản thế chấp. Muốn xây dựng được các phương án sản xuất KD khả thi, các dự án đầu tư hiệu quả, các DN phải nghiên cứu kỹ thị trường, nghiên cứu phương thức sản xuất ra các sản phẩm mới, phù hợp với nhu cầu của người tiêu dùng.

d. Tiếp cận với các công ty tài chính để HDV dài hạn thông qua nghiệp vụ thuê tài chính

Tương tự như hoạt động tín dụng dài hạn ngân hàng, nghiệp vụ cho thuê tài chính của các ngân hàng thương mại cũng được thực hiện trên cơ sở các dự án đầu tư hiệu quả, có tính khả thi cao, đặc biệt là hiệu quả về mặt tài chính. Tuy nhiên, đối với hoạt động thuê tài chính, các DN không cần phải có tài sản thế chấp, tài sản đảm bảo tiền vay như đối với nghiệp vụ cho vay vốn dài hạn thông thường của ngân hàng thương mại. Vì vậy, đối với những DN gặp khó khăn về đảm bảo tiền vay, khi đã xây dựng được các phương án sản xuất KD khả thi, thì cần tìm hiểu, nghiên cứu tiếp cận với phương thức tài trợ này.

e. Mở rộng HDV ngắn hạn từ nguồn vốn tín dụng thương mại, các khoản vay ngắn hạn khác

Trong những năm qua, các DN chủ yếu huy động nợ ngắn hạn bằng hình thức vay ngắn hạn ngân hàng, nguồn tín dụng thương mại (mua chịu hàng hóa), các nợ ngắn hạn khác chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng nợ ngắn. Để tránh tình trạng phụ thuộc quá nhiều vào ngân hàng, các DN cần quan tâm khai thác nguồn vốn này. Để có được những khoản tín dụng thương mại, DN phải chấp nhận chi phí vốn cao, luôn giữ uy tín với bạn hàng.

g. Huy động vốn bằng cách phát hành trái phiếu

Việc phát hành trái phiếu để huy động vốn của các DN CBTS TH hiện nay là khó, nguyên nhân do hiệu quả sản xuất KD của các DN chưa cao, uy tín trên thị trường còn hạn chế. Tuy nhiên, các DN cũng nghiên cứu, đưa ra lộ trình để thực hiện việc phát hành trái phiếu DN để huy động vốn, tránh sự phụ thuộc vào các trung gian tài chính.

3. KẾT LUẬN

Trong hoạt động sản xuất KD, vốn là một trong những yếu tố quyết định sự tồn tại và phát triển của từng DN. Vốn không những đảm bảo khả năng mua sắm máy móc thiết bị, dây chuyền công nghệ để phục vụ cho quá trình sản xuất mà còn đảm bảo cho hoạt động

sản xuất KD diễn ra thường xuyên, liên tục. Chính vì lẽ đó, huy động vốn luôn được coi là một trong những ưu tiên hàng đầu của DN. Thực hiện tốt việc huy động vốn cho HĐKD với một cơ cấu hợp lý đồng nghĩa với việc tăng được vị thế cạnh tranh của DN trên thị trường. Mặt khác để thực hiện huy động vốn hiệu quả đòi hỏi DN phải hoạt động có hiệu quả, có được sự tin nhiệm của các nhà đầu tư.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Cục thống kê TH(2011); *Niên giám thống kê 2010*; NXB. Thống kê.
- [2] PGS.TS. Phạm Quang Trung (2009); *Giáo trình Quản trị tài chính DN*; NXB. Đại học Kinh tế Quốc dân.
- [3] PGS. TS. Nguyễn Đình Kiệt; TS Bạch Đức Hiền (2010); *Giáo trình TCDN NXB. Tài chính*.
- [4] Tỉnh ủy, UBND tỉnh TH (2011); *Phát triển kinh tế - xã hội vùng biển đến năm 2015; Quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế - xã hội Vùng ven biển TH thời kỳ đến năm 2020*.
- [5] Sở Kế hoạch Đầu tư (2011); *Các số liệu về DN hoạt động khai thác*, CBTS TH.
- [6] *Các báo cáo tài chính và thuyết minh báo cáo tài chính trong ba năm 2009, 2010, 2011 của các công ty CBTS TH*.

SOLUTIONS TO CAPITAL MOBILIZATION AT THANHHOA SEAFOOD PROCESSING ENTERPRISES IN CURRENT CONDITIONS

Nguyen Cam Nhung

ABSTRACT

With small-scale, the low capital causes difficulties for maintaining operation, together with a great impact of economic crisis, in recent years, Thanh Hoa seafood enterprises have had to produce moderately, and narrow production, and even go bankrupt. This causes losses to business owners, employees and the economic development of Thanh Hoa seafood industry as well as the economic development of the whole province. On the basis of the evaluation and analysis the real situation of capital mobilization of Thanh Hoa seafood processing enterprises in recent years, the authors state some solutions to strengthen mobilization for these enterprises in near future.

Key words: *capital mobilization, seafood processing enterprises.*

Người phản biện: PGS.TS. Nguyễn Thị Bất; Ngày nhận bài: 10/12/2013; Ngày thông qua phản biện 18/1/2014; Ngày duyệt đăng: 18/3/2014

GIẢI PHÁP THỨC ĐẨY SỰ PHÁT TRIỂN CÁC HỘ KINH DOANH TRÊN ĐỊA BÀN THANH HÓA

Đỗ Thị Hà Thương¹, Nguyễn Thị Hồng Điệp²

TÓM TẮT

Trong những năm qua, cùng với xu thế phát triển chung của cả nước, kinh tế tỉnh Thanh Hóa luôn duy trì được tốc độ tăng trưởng khá, năm sau cao hơn năm trước. Tốc độ tăng trưởng bình quân là 12%/năm. Với thành phần kinh tế đa dạng, số lượng doanh nghiệp lớn, tỉnh Thanh Hóa đã đóng góp không nhỏ vào sự phát triển của cả nước. Để đạt được thành tựu đó, phải kể đến sự đóng góp quan trọng của hộ kinh doanh đặc biệt trong giai đoạn hiện nay khi khu vực kinh tế doanh nghiệp đang tắc nghẽn trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Tuy nhiên, hiện nay hộ kinh doanh chưa phát triển đúng với tiềm năng và thế mạnh. Bài báo tiến hành đánh giá những khó khăn tồn tại trong hoạt động của hộ kinh doanh trên địa bàn Thanh Hóa, từ đó đưa ra giải pháp để thúc đẩy hộ kinh doanh phát triển tương xứng với tiềm lực của hộ, góp phần vào sự phát triển kinh tế của đất nước.

Từ khóa: Hộ kinh doanh, kinh tế hộ, tỉnh Thanh Hóa,...

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Trong những năm gần đây, các mô hình kinh doanh nhỏ, lẻ liên tục gia tăng trong đó có một bộ phận không nhỏ số lượng gia nhập vào hàng ngũ này là chuyển từ các doanh nghiệp kinh doanh lớn sang. Trong bối cảnh kinh tế gặp khó khăn, khả năng thành công với các mô hình kinh doanh có quy mô lớn ngày càng bị thu hẹp đã tạo cho các mô hình kinh doanh nhỏ lẻ vốn được cho là bị yếu thế đang gặp nhiều thuận lợi. Đây được coi là khu vực kinh tế khá năng động, dễ thích nghi, có quy mô đang mở rộng và đóng góp đáng kể trong tạo việc làm cũng như tăng thu nhập.

Theo công bố của Tổng cục Thống kê, hơn 3 triệu hộ kinh doanh hiện đang đóng góp vào GDP hàng năm trung bình lên đến 18%, cao hơn rất nhiều so với khối doanh nghiệp tư nhân, thậm chí cao hơn cả khối doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Việc nộp vào ngân sách Nhà nước một tỷ lệ lớn hàng năm, các hộ kinh doanh đã tạo ra hàng trăm ngàn tỷ đồng giá trị gia tăng mỗi năm. Bên cạnh đó, các hộ kinh doanh còn tạo ra hàng triệu chỗ làm cho người lao động. Không những giải quyết việc làm, tăng thu nhập, tăng nguồn thu cho ngân sách... mà hộ kinh doanh còn là mạng lưới rộng lớn nhất, phát triển về tận những vùng xa, vùng khó khăn mà các lĩnh vực kinh doanh khác không

^{1,2} ThS. Giảng viên khoa KTQTKD, trường Đại học Hồng Đức

đáp ứng được. Với những đóng góp không nhỏ cho nền kinh tế, với sự thích nghi nhanh với những biến động của nền kinh tế, trong giai đoạn hiện nay, hộ kinh doanh đang là sự lựa chọn tốt nhất cho phần lớn người dân để cải thiện cuộc sống, nâng cao thu nhập. Tuy nhiên, trong quá trình hoạt động, hộ kinh doanh phải đối mặt với không ít khó khăn làm giảm hiệu quả hoạt động của hộ. Bài báo tiến hành đánh giá thực trạng phát triển của hộ kinh doanh trên địa bàn Thanh Hóa, để từ đó tìm ra những tồn tại trong hoạt động của hộ và đưa ra giải pháp nhằm thúc đẩy hộ kinh doanh phát triển.

2. NỘI DUNG

2.1. Khái quát về hộ kinh doanh

Theo Nghị định số 36/2006/NĐ-CP ngày 29/8/2006 và Nghị định số 43/2010/NĐ-CP ngày 15/4/2010 của Chính phủ, hộ kinh doanh được định nghĩa như sau: hộ kinh doanh do một cá nhân là công dân Việt Nam hoặc một nhóm người hoặc một số hộ gia đình làm chủ, chỉ được đăng ký kinh doanh tại một địa điểm, sử dụng không quá mười lao động, không có con dấu và chịu trách nhiệm bằng toàn bộ tài sản của mình đối với hoạt động kinh doanh. Theo đó, kinh tế hộ có những đặc trưng cơ bản sau:

Thứ nhất, kinh tế hộ không có tư cách pháp nhân: Theo Điều 84, Bộ Luật Dân sự quy định một tổ chức có tư cách pháp nhân phải có đủ bốn điều kiện: thành lập hợp pháp; có cơ cấu tổ chức chặt chẽ; có tài sản độc lập với cá nhân, tổ chức khác và chịu trách nhiệm bằng tài sản đó và nhân danh mình tham gia vào các quan hệ pháp luật một cách độc lập. Kinh tế hộ không đủ bốn điều kiện trên nên không phải là pháp nhân.

Thứ hai, kinh tế hộ là hình thức kinh doanh có quy mô nhỏ: Theo quy định, thì kinh tế hộ không sử dụng quá mười lao động và chỉ được kinh doanh tại một địa điểm. Chính vì thế, quy mô của hộ kinh doanh tương đối nhỏ. Đây cũng là ưu điểm đối với loại hình kinh doanh này, vì có sức sống dẻo dai, dễ dàng vượt qua được các biến động của nền kinh tế.

Thứ ba, kinh tế hộ chịu trách nhiệm vô hạn đối với các khoản nợ: Do không phân biệt được tài sản của hộ kinh doanh với tài sản của chủ hộ nên chủ hộ phải chịu trách nhiệm vô hạn đối với các khoản nợ của hộ bằng toàn bộ tài sản của mình.

Tính bền vững của kinh tế hộ không cao: Do đặc thù hộ kinh doanh có quy mô nhỏ, thiếu vốn, do cá nhân làm chủ,... nên tính bền vững không cao.

Kinh tế hộ không phân biệt được giữa lao động của chủ hộ với người lao động làm thuê: Chủ hộ vừa là người quản lý vừa là người lao động. Do đó, rất khó phân biệt lao động nào là lao động của chủ hộ và lao động nào của người làm thuê.

Từ những phân tích trên, có thể thấy kinh tế hộ là loại hình kinh tế có quy mô nhỏ, đa dạng về loại hình hoạt động và chịu trách nhiệm vô hạn với các khoản nợ của hộ. Do

đó, hộ kinh doanh được thành lập dễ dàng, nhanh gọn, công tác quản lý tương đối đơn giản, phù hợp với tất cả các lĩnh vực sản xuất kinh doanh. Chính vì thế, kinh tế hộ dễ thích nghi, năng động và có sức sống dẻo dai hơn so với các thành phần kinh tế khác. Tuy nhiên, để hộ kinh doanh có thể phát triển lớn mạnh thì đòi hỏi phải có sự quan tâm, khuyến khích của Nhà nước.

2.2. Tình hình hoạt động của hộ kinh doanh trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa

Trong giai đoạn 2005 - 2011, tỷ trọng đóng góp trong GDP của kinh tế hộ khá ổn định và có xu hướng tăng nhẹ từ mức 29,9% năm 2005 lên 32% năm 2013. Mức đóng góp này không thua kém so với tỷ trọng 33,03% của khối doanh nghiệp Nhà nước trong GDP năm 2013, dù cho khu vực Nhà nước chiếm tới hơn 45% tổng vốn đầu tư của cả nước, sử dụng 60% vốn vay từ các NHTM và chiếm đến 70% các nguồn viện trợ phát triển.

Trên khía cạnh tạo thu nhập, với mức đóng góp khoảng 35% vào thu nhập của hộ gia đình ở thành thị và 26% ở nông thôn, nguồn thu từ hoạt động kinh tế hộ cá thể có một vị trí quan trọng. Những đặc điểm này đã góp phần giảm nhẹ những cú sốc thất nghiệp và biến cố giảm sút thu nhập của hộ gia đình, đặc biệt trong những thời kỳ kinh tế khó khăn như giai đoạn vừa qua.

Trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa, giai đoạn 2010 - 2013, hộ kinh doanh ngày càng phát triển, thể hiện ở bảng sau:

**Bảng 1. Tình hình hộ kinh doanh trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa
giai đoạn 2010 – 2013**

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	2010	2011	2012	2013
1	Số hộ	Hộ	90.297	91.196	104.619	113.139
2	Số lao động	Người	129.862	130.363	144.909	154.210
3	Nguồn vốn	Triệu đồng	7.572.321	10.362.551	10.553.782	11.230.300
4	Doanh thu	Triệu đồng	15.270.869	20.477.964	26.735.390	27.980.250
5	Nộp ngân sách	Triệu đồng	91.552	93.276	97.358	100.521

(Nguồn: Cục Thống kê Thanh Hóa)

Trong những năm gần đây, số hộ kinh doanh tăng liên tục qua các năm, từ 90.297 hộ năm 2010 đến năm 2013 là 113.139 hộ. Đây là dấu hiệu đáng mừng cho nền kinh tế đang trong giai đoạn khó khăn khi có nhiều doanh nghiệp lớn phá sản, giải thể, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp chuyển mô hình kinh doanh từ lớn sang nhỏ để thích nghi với nền kinh tế khó khăn. Hộ kinh doanh đã giúp nhiều người lao động có việc làm, năm 2010 có 129.862 lao động tham gia lao động tại các hộ kinh doanh đến năm 2013 là 154.210 lao động. Chính kinh tế hộ gia đình đã góp phần

quan trọng trong việc giảm thiểu tỷ lệ thất nghiệp. Bên cạnh đó, trong quá trình hoạt động hộ kinh doanh mang lại cho tổng thu NSNN từ 91.552 triệu đồng năm 2010 đến 100.521 triệu đồng năm 2013.

2.3. Những khó khăn, tồn tại của hộ kinh doanh trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa

Với những đóng góp không nhỏ cho nền kinh tế, hộ kinh doanh được coi là giải pháp cho các cá thể trong giai đoạn nền kinh tế khó khăn. Tuy nhiên, trong quá trình hoạt động, hộ kinh doanh gặp phải một số vấn đề gây cản trở đến hiệu quả hoạt động kinh doanh. Cụ thể:

Về mặt bằng kinh doanh: Theo số liệu điều tra của Cục Thống kê: 62% các hộ kinh doanh sử dụng chính nhà ở làm điểm kinh doanh, trong đó hộ có điều kiện kinh tế hơn (tức hộ giàu) có 57% sử dụng, và hộ nghèo có tới 64% sử dụng. Việc mở rộng mặt bằng kinh doanh còn rất hạn chế trong khi đó đất đai chủ yếu là tài sản của hộ gia đình, mặt bằng đi thuê chỉ chiếm rất ít với 4%.

Về vốn kinh doanh: Theo số liệu điều tra của Cục Thống kê: 67,4% các hộ kinh doanh hoạt động chủ yếu bằng nguồn vốn tự có, và chỉ 5% (các hộ có đăng ký kinh doanh) là hoạt động nhờ nguồn vốn tín dụng khác. Thời gian qua, trong sự chuyển hướng về chiến lược cho vay, các ngân hàng cũng đã ưu tiên đưa ra những gói tín dụng khuyến khích khách hàng là các cá nhân có nhu cầu kinh doanh hoặc các doanh nghiệp có quy mô hoạt động vừa và nhỏ. Điển hình như gói tín dụng cho vay “Hỗ trợ kinh doanh cá thể” của ngân hàng TMCP Kỹ thương Việt Nam (Techcombank) vừa tung ra. Theo đó, Techcombank sẽ cho các cá nhân, hộ gia đình - những người có tham gia hoạt động kinh doanh cá thể vay vốn sử dụng vào các mục đích như: thực hiện hợp đồng thương mại; hợp đồng đại lý, nhập hàng hoá... Ngân hàng HDBank cũng đưa ra các gói tín dụng vốn ưu đãi lãi suất 1.000 tỉ đồng với khách hàng cá nhân (bao gồm hộ kinh doanh cá thể và doanh nghiệp tư nhân) tiêu dùng, sản xuất - kinh doanh. Tuy nhiên, các hộ cũng gặp nhiều khó khăn trong việc tiếp cận nguồn vốn vay chính thức, các hộ không có tài sản thế chấp để vay ngân hàng. Tài sản giá trị nhất của hộ là đất ở sở hữu nên chỉ vay được ít, vay ngắn hạn và với mức lãi suất cao hơn so với doanh nghiệp.

Về nghĩa vụ thuế với Nhà nước: Trước kia, các hộ kinh doanh đều đóng thuế khoán. Hiện nay, phần lớn các hộ chuyển từ thuế khoán sang cách tính thuế mới, tức là tính thuế dựa trên doanh thu và tính phần lãi ở từng sạp có khấu trừ gia cảnh theo biểu thuế thu nhập cá nhân. Tuy nhiên, theo hình thức này, thực tế khoản thuế phải nộp gần như không giảm so với trước. Việc đóng thuế như hiện nay đối với hộ kinh doanh là chưa hợp lý. Bởi lẽ nếu doanh nghiệp làm ăn có lãi, thì mới đóng thuế thu nhập doanh nghiệp; còn hộ kinh doanh dù lãi hay lỗ, thuế vẫn cố định. Bên cạnh đó, thực tế rất hiếm khi hộ kinh doanh được giảm thuế, và thuế năm sau luôn cao hơn năm trước.

Về khả năng tiếp cận thông tin và các điều kiện hỗ trợ kinh doanh từ phía chính quyền địa phương: Thiếu thông tin đang là một trong những rào cản lớn cho việc phát triển và nâng cao năng lực cạnh tranh của hộ kinh doanh. Kinh tế hộ cho đến nay vẫn chưa có hệ thống thông tin riêng về thị trường, về đối thủ cạnh tranh, về những sản phẩm thích hợp để đưa ra thị trường trong và ngoài nước. Hiện nay, khả năng tiếp cận thông tin đối với hộ kinh doanh rất khó khăn. Thậm chí, việc hỗ trợ từ chính quyền địa phương gần như không có. Về sự hỗ trợ từ chính quyền địa phương, theo điều tra từ các chủ hộ thì đa số ý kiến khẳng định sự quan tâm là rất ít, nếu không muốn nói là không có. Thậm chí, các hộ còn nhìn nhận vai trò của chính quyền địa phương trong việc cải thiện môi trường kinh doanh của hộ kinh doanh là không tích cực và chưa có sự ưu tiên thỏa đáng để phát triển kinh tế hộ mà chỉ có xu hướng ưu tiên nhiều hơn cho doanh nghiệp.

Về trình độ quản lý: Trình độ học vấn của chủ hộ kinh doanh nước ta hiện còn thấp, quy mô kinh doanh còn nhỏ, sử dụng ít lao động và chủ yếu là lao động gia đình. Cơ chế quản lý theo kinh nghiệm, chưa có chiến lược kinh doanh.

2.4. Giải pháp thúc đẩy sự phát triển các hộ kinh doanh trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa

Trong thời gian tới, để hộ kinh doanh phát triển tương xứng với tiềm năng của mình, đòi hỏi các cơ quan chức năng cần phải có những chính sách phù hợp, kịp thời. Trên cơ sở những tồn tại, bất cập trong phát triển kinh tế hộ kinh doanh trong thời gian qua, tác giả xin đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh cho hộ kinh doanh

Thứ nhất, Nhà nước cần hoàn thiện văn bản pháp luật kinh tế hộ góp phần tạo cơ sở pháp lý quan trọng cho sự phát triển của khu vực kinh tế này. Xây dựng khung pháp lý chính thức cho khu vực kinh tế hộ, đặc biệt là chính sách thuế nhằm tránh tình trạng áp thuế tùy tiện, không rõ ràng, minh bạch. Đồng thời, tiến hành sửa đổi, bổ sung, điều chỉnh các văn bản pháp quy không phù hợp với thực tiễn phát triển của hộ kinh doanh. Khi đó, hộ kinh doanh sẽ được phát triển song song với khu vực doanh nghiệp và đặc biệt trong giai đoạn khu vực doanh nghiệp còn khó khăn thì đẩy mạnh sự phát triển của kinh tế hộ là giải pháp tức thời và hiệu quả nhất hiện nay.

Thứ hai, Nhà nước cần bổ sung, chỉnh sửa chính sách đối với hộ kinh doanh nhằm nâng cao tư cách pháp nhân của hộ trong nền kinh tế, từ đó tạo được niềm tin của hộ đối với các tổ chức tín dụng, các trung gian tài chính. Có như thế, khả năng tiếp cận vốn kinh doanh của hộ với các nguồn vốn chính thức sẽ dễ dàng, tạo điều kiện cho hộ kinh doanh mở rộng quy mô.

Thứ ba, Nhà nước cần có chính sách để hỗ trợ cho hộ kinh doanh tiếp cận với mặt bằng kinh doanh như miễn giảm tiền thuê đất những năm đầu cho các hộ, như xây dựng các khu chợ chuyên ngành cho các hộ kinh doanh nhỏ lẻ tập trung buôn bán.

Thứ tư, các cơ quan chức năng cần tạo điều kiện thuận lợi cho các hộ kinh doanh trong việc phát triển thị trường như hỗ trợ các hộ kinh doanh có các thông tin về thị trường trong và ngoài nước, hỗ trợ trong đổi mới công nghệ để từ đó giảm chi phí một cách thấp nhất khi gia nhập thị trường. Cần thiết lập hệ thống thu thập và xử lý thông tin về cơ chế, chính sách, chế độ, thông tin về thị trường giá cả cho kinh tế hộ. Tăng cường tuyên truyền, nâng cao nhận thức cho chủ hộ bằng các phương tiện thông tin đại chúng, tổ chức các buổi hội thảo về thương mại điện tử và khai thác Internet, cách thức kinh doanh trên Internet,.. cho các chủ hộ được tiếp cận.

Thứ năm, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực. Cần có chính sách hỗ trợ hộ kinh doanh trong việc phát triển nguồn nhân lực có khả năng quản trị quá trình sản xuất kinh doanh và hỗ trợ trong đào tạo đội ngũ người lao động có tay nghề cao đáp ứng yêu cầu phát triển của hộ nói riêng nền kinh tế nói chung như tổ chức các chương trình huấn luyện tại chỗ, tổ chức các chương trình phổ biến kiến thức quản trị dành riêng cho hộ kinh doanh.

Thứ sáu, hoàn thiện liên kết hộ kinh doanh. Trong xu thế kinh tế hiện nay, vai trò của các Hiệp hội ngày càng quan trọng và cần thiết trong việc định hướng sản xuất kinh doanh, trong việc phối hợp giữa các hộ kinh doanh trên thị trường trong nước và ngoài nước. Hiện nay, trên địa bàn tỉnh đã có các hội ngành nghề như hiệp hội thủy sản, hiệp hội kinh doanh vàng,... Tuy nhiên, các hoạt động của các Hiệp hội chưa được thường xuyên và liên tục. Do đó, trong thời gian tới, cần tăng cường hoạt động của các hiệp hội, tổ chức thường xuyên các hoạt động của các hiệp hội trong vai trò tư vấn kỹ năng quản lý, tổ chức hội chợ, liên kết bảo vệ lẫn nhau chống các hành vi độc quyền, tranh chấp thị trường, đầu cơ,...

3. KẾT LUẬN

Hộ kinh doanh trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa có rất nhiều tiềm năng và thế mạnh để phát triển. Tuy nhiên, trong thời gian qua sự phát triển của kinh tế hộ chưa tương xứng với tiềm năng vốn có. Điều này, xuất phát từ nhiều nguyên nhân, nhiều yếu tố như nguồn vốn, nguồn nhân lực, khả năng tiếp cận thông tin... Bài báo đã đưa ra các nguyên nhân gây cản trở đến sự phát triển của hộ kinh doanh, từ đó đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của hộ kinh doanh trên địa bàn của tỉnh trong thời gian tới.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Báo cáo hàng năm của Cục Thống kê Thanh Hóa
- [2] Niên giám Thống kê Thanh Hóa năm 2010 - 2012
- [3] Ngô Thế Chi (2002); “Giải pháp hỗ trợ kinh tế tư nhân phát triển sản xuất kinh doanh trong điều kiện hội nhập”; Tạp chí Tài chính số tháng 7 năm 2002.
- [4] Lê Hữu Nghĩa - Đinh Văn Ân, 2004; *Phát triển kinh tế nhiều thành phần ở Việt Nam - Lý luận và thực tiễn*; NXB. Chính trị Quốc gia; Hà Nội.
- [5] Hà Huy Thành, 2002; *Thành phần kinh tế cá thể tiểu chủ và tư bản tư nhân - Lý luận và chính sách*; NXB. Chính trị Quốc gia, Hà Nội.
- [6] Đinh Thị Thơm, 2004, *Phát triển kinh tế hộ*, NXB. Thống kê, Hà Nội.
- [7] Nghị định số 36/2006/NĐ-CP ngày 29/8/2006 và Nghị định số 43/2010/NĐ-CP ngày 15/4/2010 của Chính phủ

**SOLUTIONS TO PROMOTING DEVELOPMENT FOR BUSINESS
HOUSEHOLDS IN THANH HOA PROVINCE**

Do Thi Ha Thuong, Nguyen Thi Hong Diep

ABSTRACT

In recent years, along with the general trend of development of our country, Thanh Hoa province's economy has maintained a relatively high growth rate, it's higher and higher after years. The average growth rate 12% per year. With diverse economic sector, a large number of enterprise, Thanh Hoa province has contributed significantly to the development of our country. To achieve that success, in the obstructed production and business activities of other enterprises, the contribution of the household business in the current period is considerable. However, the business household area is developing not corresponding to its potentials and strengths. This article aims at evaluating the existing difficulties in the operation of the business in Thanh Hoa, from which the author is suggesting solutions to promote their business development and contribute to the economic development of the country.

Keywords: *Business, Thanh Hoa province's...*

Người phản biện: PGS.TS. Nguyễn Thị Bất; Ngày nhận bài: 10/01/2014; Ngày thông qua phản biện 10/02/2014; Ngày duyệt đăng: 18/3/2014

ĐÁNH GIÁ NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH THANH HÓA

Nguyễn Đức Việt¹, Nguyễn Thị Thanh Xuân², Lê Thị Lan³

TÓM TẮT

Doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) Thanh Hóa chiếm tỷ lệ khoảng 95% trong tổng số các doanh nghiệp hoạt động trên địa bàn tỉnh. Các doanh nghiệp này càng ngày càng khẳng định vị trí quan trọng trong chiến lược phát triển kinh tế - xã hội của địa phương cũng như góp phần không nhỏ trong việc tạo công ăn việc làm, nâng cao thu nhập và an sinh xã hội. Tuy nhiên, những doanh nghiệp này có quy mô vốn và lao động nhỏ, thường là các doanh nghiệp khởi sự thuộc khu vực kinh tế tư nhân. Vì vậy năng lực cạnh tranh của khối doanh nghiệp này còn nhiều hạn chế. Bài viết này tập trung vào đánh giá năng lực cạnh tranh của các DNNVV Thanh Hóa dựa vào các tiêu chí: vốn, lao động, khả năng tiếp cận vốn, năng lực về hoạt động kinh doanh, từ đó đưa ra một số đề xuất nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh cho các doanh nghiệp trong khối này.

Từ khóa: *Doanh nghiệp nhỏ và vừa*

1. MỞ ĐẦU

Doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) Thanh Hóa chiếm tỷ lệ khoảng 95% trong tổng số các doanh nghiệp hoạt động trên địa bàn tỉnh. Các doanh nghiệp này càng ngày càng khẳng định vị trí quan trọng trong chiến lược phát triển kinh tế - xã hội của địa phương cũng như góp phần không nhỏ trong việc tạo công ăn việc làm, nâng cao thu nhập và an sinh xã hội. Tuy nhiên, những doanh nghiệp này có quy mô vốn và lao động nhỏ, thường là các doanh nghiệp khởi sự thuộc khu vực kinh tế tư nhân. Vì vậy năng lực cạnh tranh của khối doanh nghiệp này còn nhiều hạn chế. Bài viết này tập trung vào đánh giá năng lực cạnh tranh của các DNNVV Thanh Hóa, từ đó đưa ra một số đề xuất nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh cho các doanh nghiệp trong khối này.

2. NỘI DUNG

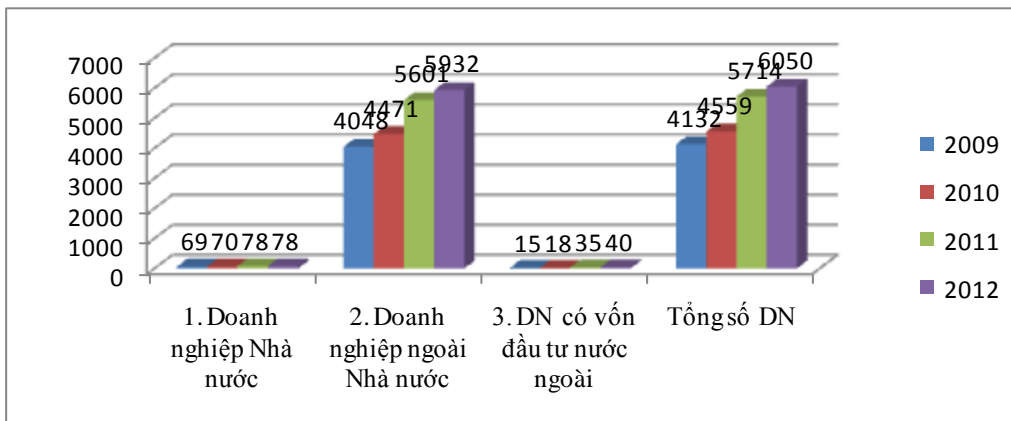
2. 1. Giới thiệu về doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa

* Về số lượng:

Theo kết quả báo cáo của Sở Kế hoạch & Đầu tư tỉnh Thanh Hóa, tính đến 31/12/2012 toàn tỉnh có khoảng 6.050 DNNVV đang hoạt động (chiếm 95% doanh nghiệp đang hoạt động trên địa bàn); 1.059 hợp tác xã và 521 mô hình kinh tế trang trại.

¹ TS. Giảng viên khoa KTQTKD, trường Đại học Hồng Đức

^{2,3} ThS. Giảng viên khoa KTQTKD, trường Đại học Hồng Đức

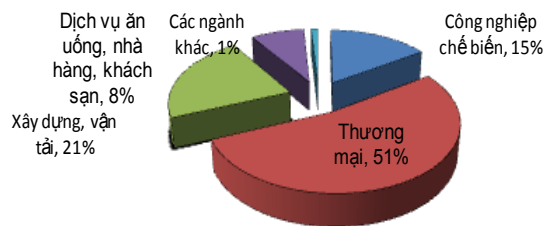


Hình 1. Số lượng các DNNVV trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa tính đến 31/12/2012

Trong các loại hình DNNVV thì số lượng doanh nghiệp nhà nước gần như không tăng lên. Riêng năm 2011 tăng lên 8 doanh nghiệp là do sự chia tách của các doanh nghiệp nhà nước trên địa bàn tỉnh. Số lượng doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tăng nhưng chậm và với số lượng khá khiêm tốn. Chủ yếu các DNNVV Thanh Hóa là các doanh nghiệp ngoài nhà nước (chiếm gần 98%).

*** Về cơ cấu ngành nghề của DNNVV**

Các DNNVV trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa tham gia hoạt động vào nhiều lĩnh vực kinh doanh các ngành nghề khác nhau, đa dạng và phong phú. Các ngành nghề kinh doanh chủ yếu là: nông, lâm nghiệp; thủy sản; công nghiệp chế biến; xây dựng; thương mại; xây dựng; vận tải; dịch vụ ăn uống, nhà hàng, khách sạn; thông tin liên lạc; văn hóa, y tế, giáo dục;... Trong đó các DNNVV hoạt động trong lĩnh vực thương mại chiếm tỷ trọng lớn nhất. Đây là lĩnh vực yêu cầu số vốn lưu động tương đối lớn, tốc độ luân chuyển vốn nhanh nên các DN dễ bị rơi vào tình trạng thiếu hụt vốn lưu động, gây cản trở cho hoạt động kinh doanh. Vì vậy các DN rất cần nguồn vốn tài trợ từ bên ngoài để đảm bảo cho hoạt động kinh doanh được diễn ra một cách thường xuyên, liên tục.



(Nguồn: Cục thuế Thanh Hóa)

Hình 2. Cơ cấu ngành nghề các DNNVV Thanh Hóa năm 2012

*** Tình hình sản xuất kinh doanh**

Nhìn chung, tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong năm 2012 gặp nhiều khó khăn, nhất là các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực xây dựng, sản xuất vật liệu xây dựng, kinh doanh bất động sản, chế biến, chế tạo và thương mại. Tuy nhiên, bằng nhiều giải pháp tháo gỡ các khó khăn của các cấp, các ngành, tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đã dần được cải thiện trong những tháng cuối năm. Năm 2012, tổng doanh thu của các doanh nghiệp đạt 60.000 tỷ đồng, tăng 9,1% so với cùng kỳ; trong đó, khu vực dân doanh có tổng doanh thu cao nhất đạt 36.000 tỷ đồng, chiếm 60%; doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài đạt 9.500 tỷ đồng, chiếm 15%; khu vực doanh nghiệp đóng góp 36% GDP toàn tỉnh. Một số lĩnh vực tăng thu cao so với cùng kỳ như: thu doanh nghiệp FDI tăng 158,5%, thu thuế công thương nghiệp ngoài quốc doanh tăng 8,1%.

2.2. Đánh giá năng lực cạnh tranh của DNNVV trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa

*** Năng lực về vốn của DNNVV**

Qui mô về vốn và lao động của các doanh nghiệp nhỏ và vừa Thanh Hóa còn khá nhỏ. Các doanh nghiệp vừa chỉ chiếm tỷ lệ rất khiêm tốn (chưa đến 10%). Chủ yếu là các doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ chiếm tỷ lệ 90.38%, đặc biệt loại hình doanh nghiệp siêu nhỏ với vốn dưới 1 tỷ đồng và dưới 10 lao động chiếm tỷ lệ là 28.55%. Đây là các doanh nghiệp cung ứng dịch vụ, thương mại... hoặc sản xuất tiêu thủ công nghiệp. Các doanh nghiệp này tính chuyên nghiệp trong kinh doanh thường chưa cao và khó tiếp cận với vốn tín dụng và các chính sách hỗ trợ của nhà nước

Bảng 1. Phân loại DNNVV Thanh Hóa theo qui mô

(Nguồn: VCCI Thanh Hóa)

STT	Loại doanh nghiệp	Ghi chú	Số lượng (DN)	Tỷ lệ (%)
1	Doanh nghiệp vừa	Vốn ĐKKD từ 20 tỷ đến dưới 100 tỷ đồng 200-300 lao động	582	9.62
2	Doanh nghiệp nhỏ	Vốn ĐKKD từ 1 tỷ đến dưới 20 tỷ đồng và 10-200 lao động	3.741	61.83
3	Doanh nghiệp siêu nhỏ	Vốn ĐKKD từ dưới 1 tỷ đồng và 10 lao động	1.727	28.55
Tổng			6.050	100

Vốn đăng ký bình quân của một doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa năm 2008 là 4 tỷ, năm 2009 là 5,1 tỷ, năm 2010 là 6,5 tỷ, năm 2011 là 6,9 tỷ đồng, năm 2012

là 7,1 tỷ đồng. Trong khi đó, tại các tỉnh khác như Ninh Bình năm 2007 vốn đăng ký bình quân đã là 5,6 tỷ, Hải Phòng là 6,3 tỷ. Như vậy về quy mô vốn bình quân của DNNVV của tỉnh Thanh Hóa so với các tỉnh lân cận khác là không cao. Chính vì vậy cần phải nâng cao khả năng tiếp cận nguồn vốn của các doanh nghiệp nói chung và DNNVV để bổ sung tăng cường cho nguồn vốn tự có.

****Năng lực về lao động***

Bảng 2. Tình hình về vốn và lao động của các DNNVV Thanh Hóa giai đoạn 2008-2012

STT	Các chỉ tiêu	ĐVT	2008	2009	2010	2011	2012
1	Số doanh nghiệp	DN	3.534	4.132	4.559	5.714	6.050
2	Tổng số lao động	Người	113.302	146.667	168.265	197.024	207.228
3	Số lao động trung bình	Người	32.1	35.5	36.9	34.5	34.3
4	Lương bình quân/lao động	Triệu đồng	1,5	1,8	2,2	2,6	3,4
5	Vốn đăng ký bình quân/DN	Triệu đồng	4.060	5.100	6.500	6.900	7.100

(Nguồn: Sở Kế hoạch Đầu tư Thanh Hóa)

Các DNVVN Thanh Hóa hằng năm đã đóng góp đáng kể vào ngân sách nhà nước cũng như góp phần giải quyết việc làm cho hàng trăm nghìn lao động địa phương. Số lượng lao động của các doanh nghiệp vừa và nhỏ Thanh Hóa tăng lên nhanh chóng. Từ năm 2008 đến 2012 số lượng này đã tăng gần gấp đôi. Điều này thể hiện sự phát triển về quy mô của người lao động trong khối này. Tuy nhiên số lao động bình quân của các doanh nghiệp còn thấp (trung bình khoảng 32-36 người/doanh nghiệp) và tăng lên không đáng kể. Ngoài ra lương bình quân của các doanh nghiệp khối này còn thấp, đây cũng chính là lý do dẫn đến việc chưa hấp dẫn người lao động chất lượng cao. Từ đó dẫn đến chất lượng nhân lực của khối doanh nghiệp này chưa thực sự cao.

**** Về khả năng tiếp cận vốn***

Các DNNVV Thanh Hóa với quy mô còn nhỏ và tính chuyên nghiệp chưa cao nên khả năng tiếp cận vốn ngân hàng còn nhiều hạn chế. Đặc biệt là các DN tư nhân, HTX do năng lực và trình độ quản trị kinh doanh còn hạn chế, dẫn tới việc chưa xây

dựng được kế hoạch, phương án SX – KD có hiệu quả; công tác hạch toán kế toán và lập báo cáo tài chính theo qui định chưa đáp ứng đúng qui định, dẫn tới việc xúc tiến hồ sơ vay vốn còn nhiều lúng túng, bất cập. Đối với các doanh nghiệp mới hoạt động, các doanh nghiệp chưa có quan hệ tín dụng với ngân hàng rất khó khăn được ngân hàng chấp thuận cho vay không có tài sản đảm bảo. Cụ thể tính đến ngày 31/12/2012 các ngân hàng và các tổ chức tín dụng đã cung cấp dịch vụ tín dụng cho 3.073 doanh nghiệp với tổng mức dư nợ 19.634 tỷ đồng. Như vậy vẫn còn khoảng 3.000 doanh nghiệp (tức gần 50% tổng số doanh nghiệp) chưa tiếp nhận được nguồn vốn tín dụng.

*** Về năng lực hoạt động kinh doanh của các DNNVV**

Theo kết quả rà soát doanh nghiệp (theo quyết định 01/QĐ-BKH của Bộ trưởng Bộ Kế hoạch Đầu tư tháng 1/2012), trong tổng số các doanh nghiệp ở Thanh Hóa có 82,4% đang hoạt động sản xuất kinh doanh, 6,8% đã đăng ký nhưng chưa hoạt động đang trong giai đoạn đầu tư, 7,8% tạm ngừng sản xuất kinh doanh; 0,9% tạm ngừng chờ giải thể, sáp nhập và 2,1% mất tích không tìm thấy trên địa bàn.

Trong các doanh nghiệp vừa và nhỏ đang hoạt động trên địa bàn tỷ lệ doanh nghiệp kinh doanh có lãi chưa cao trong khoảng 55-61%. Tuy nhiên tỷ lệ kinh doanh lỗ cũng khá thấp khoảng 5%. Điều này nói lên sức sống dẻo dai của các DNNVV Thanh Hóa

Bảng 3. Một số chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sản xuất kinh doanh của DNNVV

STT	Các chỉ tiêu	ĐVT	2008	2009	2010	2011	2012
1	Số DNNVV hoạt động có lãi	DN	1961	2210	2396	3986	4520
2	Tỷ lệ DNNVV hoạt động có lãi	%	55,5	56,1	53,6	58,3	60,1
3	Số DNNVV hoạt động thua lỗ	DN	206	205	252	369	361
4	Số DNNVV hoạt động có lãi	%	5,8	5,2	5,64	5,4	4,8

(Nguồn: Cục Thuế tỉnh Thanh Hóa)

*** Về năng lực công nghệ**

Do quy mô còn nhỏ nên các doanh nghiệp vừa và nhỏ Thanh Hóa phần lớn chưa áp dụng khoa học công nghệ tiên tiến vào sản xuất. Theo số liệu của Cục Thống kê Thanh Hóa, hiện nay 62% số công nghệ của doanh nghiệp Thanh Hóa ở mức độ trung bình và lạc hậu; 89,5% doanh nghiệp chưa đầu tư nâng cao năng lực khoa học công nghệ; chỉ có 7% doanh nghiệp đăng ký quyền sở hữu công nghiệp. Điều đó, dẫn tới năng suất lao động của các doanh nghiệp thấp, chi phí sản xuất và giá thành sản phẩm cao, khả năng cạnh tranh trên thị trường thấp.

*** Về năng lực quản lý và công tác tìm hiểu thị trường**

Đội ngũ quản lý của các doanh nghiệp nhỏ và vừa Thanh Hóa còn hạn chế về kiến

thức và kỹ năng. Điều này một phần là do chưa có môi trường đào tạo các lớp ngắn hạn về quản lý phát triển mạnh như ở các địa phương khác, một phần do các nhà quản lý còn chưa thực sự chú trọng đến công tác đào tạo cho mình và cho đội ngũ quản lý của doanh nghiệp. Ngoài ra công tác nghiên cứu thị trường, khách hàng còn chưa được đầu tư một cách bài bản, đặc biệt là nghiên cứu thị trường quốc tế. Theo số liệu khảo sát của VCCI, chỉ có gần 10% doanh nghiệp thường xuyên, 42% tìm hiểu thị trường nước ngoài ở mức độ không thường xuyên và khoảng 20% các DN VN Thanh Hóa không có các hoạt động tìm hiểu thị trường nước ngoài.

2.3. Một số đề xuất nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh cho các DNNVV trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa.

Thứ nhất, nâng cao khả năng quản trị tài chính. Để có thể huy động được vốn vay từ phía các NHTM, doanh nghiệp cần phải có những chiến lược kinh doanh cụ thể, trong hoạt động sản xuất - kinh doanh các doanh nghiệp phải chứng minh được dự án hoạt động khả thi, lợi ích về mặt kinh tế, chứng minh sự minh bạch về tài chính, kiện toàn bộ máy kế toán theo hướng nâng cao năng lực lập các báo cáo tài chính và tư vấn cho các nhà quản trị doanh nghiệp, hoàn chỉnh hệ thống sổ sách kế toán tạo thuận tiện cho các NHTM trong việc theo dõi hoạt động sản xuất - kinh doanh, từ đó nhanh chóng đưa ra quyết định cho vay vốn.

Thứ hai, nâng cao năng lực quản lý. Các DNNVV nên cử cán bộ tham gia các lớp đào tạo kỹ năng nâng cao năng lực quản trị doanh nghiệp cùng các kỹ năng khác như lập dự án đầu tư, phương án sản xuất - kinh doanh...

Thứ ba, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực nói chung tiếp tục đổi mới hệ thống thể chế và tập trung hướng tới nguồn nhân lực chất lượng sẽ tạo ra những điều kiện thuận lợi cho DNNVV. Tăng cường đào tạo nguồn nhân lực cho sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa; nâng cao tỷ lệ lao động được đào tạo ở nông thôn; chú trọng đào tạo nhân lực khoa học, công nghệ trình độ cao, cán bộ quản lý giỏi và đào tạo nhân lực cho nông thôn đáp ứng được yêu cầu chuyển dịch cơ cấu kinh tế và cơ cấu lao động; nâng cao nhận thức của người lao động về ý thức, tác phong, kỷ luật và sự phối hợp tập thể trong công việc.

Thứ tư, các doanh nghiệp vừa và nhỏ Thanh Hóa phải không ngừng đổi mới công nghệ, sử dụng hiệu quả và tiết kiệm năng lượng. Từ đó, nâng cao chất lượng giảm giá thành sản phẩm... từ đó khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp sẽ dần được nâng lên. Song song với điều này các doanh nghiệp phải coi trọng công tác nghiên cứu thị trường đúng mức. Công tác này mà làm tốt sẽ mở ra nhiều cơ hội kinh doanh mới cũng như là phục vụ các khách hàng hiện tại tốt hơn.

Thứ năm, địa phương cần có nhiều hơn nữa và tuyên truyền rộng rãi các chính sách tạo môi trường phát triển cho các DNNVV. Vì đây là khối doanh nghiệp không những đóng góp lớn vào ngân sách, góp phần tạo việc làm cho số lượng lớn lao động, giải quyết vấn đề an sinh xã hội... mà khối doanh nghiệp này thường có qui mô nhỏ, nhiều doanh nghiệp mới thành lập... vì vậy nhu cầu hỗ trợ là rất lớn.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Sở Kế hoạch & Đầu tư tỉnh Thanh Hóa; *Báo cáo tình hình thực hiện năm 2012, kế hoạch năm 2013 lĩnh vực phát triển doanh nghiệp.*
- [2] Hiệp hội doanh nghiệp tỉnh Thanh Hóa; *Báo cáo tổng hợp khó khăn, vướng mắc của doanh nghiệp, đề xuất, kiến nghị giải pháp tháo gỡ khó khăn.*
- [3] Sở Kế hoạch & Đầu tư tỉnh Thanh Hóa; *Báo cáo tình hình hoạt động của doanh nghiệp và thu hút đầu tư quý I năm 2013.*
- [4] *Nghị quyết số 02/NQ-CP ngày 07/01/2013 về một số giải pháp tháo gỡ khó khăn cho sản xuất, kinh doanh hỗ trợ thị trường, giải quyết nợ xấu.*
- [5] *Thực trạng và khó khăn của các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa.*
<http://thanhhoa.gov.vn/vi-vn/thongke/Pages/Article.aspx?ChannelId=2&articleID=58>

EVALUATION OF COMPETITIVENESS OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES IN THANH HOA PROVINCE.

Nguyen Duc Viet, Nguyen Thi Thanh Xuan, Le Thi Lan

ABSTRACT

Small and Medium Enterprises (SMEs) in Thanh Hoa representing about 95% of the total number of enterprises operating in the province. This business sector is increasingly positioned itself through the number of firms, profitability, ability to create jobs and contribute to the state budget.. However, these businesses with capital and labor less, often starting businesses in the private sector. So the competitiveness of this sector is limited. This article focuses on assessing the competitiveness of SMEs in Thanh Hoa, which gives some suggestions to enhance the competitiveness of enterprises in this sector.

Key words: *Small and Medium Enterprises*

Người phản biện: PGS.TS. Trần Hùng; Ngày nhận bài: 5/3/2014; Ngày thông qua phản biện 13/3/2014; Ngày duyệt đăng: 18/3/2014

KẾT QUẢ SẢN XUẤT THỬ GIỐNG LÚA THUẦN HỒNG ĐỨC 9 TẠI CÁC TỈNH PHÍA BẮC

Lê Hoài Thanh¹, Nguyễn Thị Lan²

TÓM TẮT

Giống Hồng Đức 9 đã được sản xuất thử từ vụ Xuân 2013 và vụ Mùa 2013 tại nhiều địa phương từ Bắc Trung bộ đến các tỉnh đồng bằng, miền núi và trung du Bắc Việt Nam, trên diện tích trên 905 ha. Các địa phương sản xuất thử giống Hồng Đức 9 đều đánh giá cao về tính thích ứng, năng suất và chất lượng, thời gian sinh trưởng ngắn cũng như khả năng chống chịu với điều kiện khí hậu và sâu bệnh tốt của giống lúa Hồng Đức 9. Các địa phương tham gia sản xuất thử đều có ý kiến đề nghị Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn công nhận chính thức giống lúa Hồng Đức 9.

Quá trình sản xuất thử đã khẳng định giống Hồng Đức 9 phù hợp cho gieo cấy 2 vụ, thích hợp với Xuân muộn, Mùa sớm, tạo khung thời vụ tốt cho phát triển sản xuất cây vụ Đông.

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Những năm gần đây năng suất và sản lượng lúa nước ta tương đối cao, nhưng chất lượng lúa gạo còn nhiều hạn chế, chưa đáp ứng được với nhu cầu trong nước và xuất khẩu [1]. Đặc biệt ở khu vực miền Bắc và miền Trung, những giống lúa được gieo trồng phổ biến chủ yếu vẫn là Khang Dân và Q5. Hai giống này có ưu điểm về tiềm năng năng suất, sự ổn định và thích ứng rộng, tuy nhiên chất lượng gạo không cao. Do vậy nghiên cứu chọn tạo, phát triển giống lúa chất lượng phục vụ cho nhu cầu trong nước và xuất khẩu là một nhiệm vụ quan trọng. Mặt khác, công thức luân canh 2 lúa - 1 màu đang có xu thế phát triển mạnh. Nhiều địa phương sản xuất vụ Đông mang lại lợi nhuận cao hơn 2 vụ lúa. Do vậy, cần phải có những giống lúa ngắn ngày, năng suất chất lượng cao, chống chịu tốt. Một số giống lúa chất lượng cao có thời gian sinh trưởng tương đối ngắn như BT7, T10, HT1... nhưng bị nhiễm sâu bệnh nặng như khô vằn, bạc lá, rầy nâu và đặc biệt mấy năm nay các giống này bị nhiễm bệnh lùn sọc đen khá nặng, tiềm ẩn nhiều rủi ro lớn cho sản xuất. Kết quả khảo nghiệm và sản xuất thử các năm 2010, 2011, 2012, 2013 cho thấy Hồng Đức 9 là giống lúa có nhiều ưu điểm: thời gian

¹ ThS. Phòng Đào tạo, trường Đại học Hồng Đức

² TS. Giảng viên khoa NLNN, trường Đại học Hồng Đức

sinh trưởng ngắn, đẻ nhánh khỏe, đẻ tập trung, cây cao xấp xỉ 100- 110 cm, lá đòng cứng và bền, chống chịu sâu bệnh tốt, cơm dẻo ngon, có mùi thơm nhẹ, có thể đáp ứng yêu cầu sản xuất và tiêu thụ hiện nay. Đưa giống Hồng Đức 9 vào cơ cấu vụ Xuân muộn- Mùa sớm có ý nghĩa quan trọng đối với phát triển một số cây vụ Đông, tạo khung thời vụ tốt nhất cho các cây vụ Đông chủ lực như đậu tương, ngô, khoai tây, các loại rau hoa quả khác. Mặt khác trong bối cảnh biến đổi khí hậu toàn cầu ngày càng diễn ra gay gắt, đưa giống lúa ngắn ngày, năng suất chất lượng cao vào gieo trồng nhằm hạn chế thất thu do ảnh hưởng của điều kiện khí hậu thời tiết là vấn đề mà thực tiễn sản xuất đang quan tâm. Vì vậy cần thiết phải mở rộng diện tích sản xuất thử giống lúa thuần Hồng Đức 9 tại các tỉnh phía Bắc.

2. VẬT LIỆU VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

2.1. Nguồn gốc vật liệu

Hồng Đức có nguồn gốc được nhập nội từ Trung Quốc, được nhân và tuyển chọn từ năm 2008. Từ vụ Xuân năm 2010, Hồng Đức 9 được đưa đi khảo nghiệm sản xuất tại các tỉnh phía Bắc. Kết quả cho thấy Hồng Đức 9 là giống lúa thuần ngắn ngày, chất lượng và năng suất cao. Khả năng chịu rét, chịu hạn khá và chống chịu sâu bệnh khá, đặc biệt là rầy nâu và bệnh bạc lá. Theo Quyết định số 70/QĐ-TT-CLT ngày 28 tháng 02 năm 2013, Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn đã cho phép sản xuất thử giống Hồng Đức 9 trên phạm vi các tỉnh phía Bắc Việt Nam.

2.2. Phương pháp bố trí thí nghiệm

Sản xuất thử áp dụng quy trình kỹ thuật do tập thể tác giả xây dựng và vận dụng một số hướng dẫn kỹ thuật của các địa phương nơi tiến hành thử nghiệm.

2.3. Địa điểm tiến hành sản xuất thử

Tại các vùng sinh thái: Sơn La; Thái Nguyên; Hải Dương, Hưng Yên; Thanh Hoá; Nghệ An; Quảng Bình.

2.4. Xử lý số liệu: được xử lý bằng phần mềm Excel và IRRISTAT

3. KẾT QUẢ SẢN XUẤT THỬ GIỐNG LÚA HỒNG ĐỨC 9 VÀ KHẢ NĂNG MỞ RỘNG VÀO SẢN XUẤT

3.1. Kết quả sản xuất thử giống lúa Hồng Đức 9

**Bảng 1. Diện tích, năng suất giống lúa Hồng Đức 9 tại các địa phương
sản xuất thử năm 2013**

TT	Tên địa phương	Diện tích gieo cấy (ha)		Năng suất trung bình (tạ/ha)	
		Vụ Xuân 2013	Vụ Mùa 2013	Vụ Xuân 2013	Vụ Mùa 2013
1	Sơn La	15	40	68,5	61,0
2	Thái Nguyên	20	55	66,5	60,0
3	Hung Yên	20	-	67,5	-
4	Hải Dương	20	-	68,0	-
5	Thanh Hoá	155	450	65,0	59,0
6	Nghệ An	30	90	68,5	60,0
7	Quảng Bình	5	25	67,0	59,0
	Tổng cộng	245,0	660,0		

Ghi chú: Tổng hợp tình hình sản xuất từ số liệu của các Sở NN&PTNT, UBND các tỉnh sản xuất thử

Vụ Xuân 2013, sau khi được công nhận giống được sản xuất thử, Hồng Đức 9 đã được chuyển giao cho nhiều địa phương thuộc các tỉnh phía Bắc Việt Nam. Do có nhiều ưu điểm nên giống Hồng Đức 9 đã dần dần đi vào cơ cấu giống ở các địa phương và được người sản xuất chấp nhận cả về năng suất, chất lượng và khả năng chống chịu. Phổ thích ứng của Hồng Đức 9 chủ yếu là trên những chân đất vằn, vằn cao trong vụ Xuân muộn và vụ Mùa sớm (bảng 1, 2).

Từ kết quả sản xuất thử năm 2013 tại các tỉnh đại diện cho các tiểu vùng sinh thái: miền núi phía Bắc (Sơn La, Thái Nguyên), Đồng bằng sông Hồng (Hung Yên, Hải Dương), Bắc Trung bộ (Thanh Hoá, Nghệ An, Quảng Bình) cho thấy năng suất của giống lúa Hồng Đức 9 đạt khá cao, trong vụ Xuân đạt trung bình từ 65,0 - 68,0 tạ/ha, thâm canh tốt đạt 72 - 75 tạ/ha; trong vụ Mùa trung bình đạt 59,0 - 61,0 tạ/ha, thâm canh tốt đạt 65 - 66 tạ/ha, chứng tỏ giống Hồng Đức 9 có năng suất cao và ổn định, thích ứng với nhiều vùng sinh thái.

Như vậy một lần nữa có thể khẳng định chắc chắn rằng giống lúa Hồng Đức 9 phù hợp với điều kiện sinh thái của các tỉnh phía Bắc, cho năng suất cao và ổn định.

4.2. Năng suất giống lúa Hồng Đức 9 trên các chân đất khác nhau tại Thanh Hoá

Để đánh giá khả năng thích ứng, giống lúa Hồng Đức 9 được sản xuất thử trên nhiều loại đất khác nhau tại Thanh Hoá: đất thịt nặng, đất thịt nhẹ, đất cát pha, đất cát, đất chua mặn ven biển, chân đất cao, vằn, trũng có so sánh với các giống lúa thuần mà địa phương sản xuất thử đang gieo cấy phổ biến, từ đó làm cơ sở xây dựng kế hoạch sản xuất giống Hồng Đức 9 trên những chân đất, loại đất phù hợp.

Kết quả sản xuất thử giống lúa Hồng Đức 9 tại tỉnh Thanh Hoá trong 2 vụ sản xuất năm 2013 tại một số địa phương đã cho thấy: Giống lúa Hồng Đức 9 có tiềm năng cho năng suất cao hơn hẳn giống lúa LT2, BT7 từ 10 - 12%, năng suất cao hơn hoặc tương đương giống Khang Dân 18 và năng suất khá ổn định qua các vụ sản xuất.

Tại địa phương xã Yên Thọ thuộc huyện Như Thanh, giống lúa Hồng Đức 9 được sản xuất thử trên chân đất vàn trũng so sánh với giống lúa Q5 cũng cho kết quả tốt: năng suất gần bằng Q5. Tại xã Cẩm Tâm thuộc huyện Cẩm Thủy, trên chân đất vàn cao ruộng bậc thang giống lúa Hồng Đức 9 sinh trưởng phát triển khá tốt, cho năng suất 68,12 tạ/ha trong vụ Xuân; 57,20 tạ/ha trong vụ Mùa, cao hơn giống Khang Dân 18. Trên chân đất vàn cao, đất cát pha ven biển của các huyện Hậu Lộc, Hoằng Hoá, Tĩnh Gia, giống Hồng Đức 9 cho năng suất khá cao và ổn định, cao hơn giống Khang Dân 18, vượt xa so với giống LT2.

Bảng 2. Năng suất của giống lúa Hồng Đức 9 trên các loại đất trong sản xuất thử tại Thanh Hoá năm 2013

Địa phương sản xuất thử	Chân đất	Giống lúa	Mật độ cấy (khóm/m ²)	Năng suất (tạ/ha)	
				Vụ Xuân	Vụ Mùa
Đông Phú - Đông Sơn	Thịt - vàn	Hồng Đức 9	40,0	73,11	61,33
		KD18	40,0	70,78	60,78
Vĩnh Quang - Vĩnh Lộc	Thịt - vàn	Hồng Đức 9	43,0	70,72	59,72
		KD18	43,0	68,78	57,38
Xuân Hoà - Thọ Xuân	Thịt - vàn	Hồng Đức 9	40,0	72,28	62,33
		BT7	40,0	62,78	54,40
Thành Tân - Thạch Thành	Thịt - vàn	Hồng Đức 9	45,0	68,20	56,11
		BT7	45,0	60,50	50,17
Quảng Nhân - Quảng Xương	Vàn - cao	Hồng Đức 9	50,0	68,56	58,39
		KD18	50,0	67,39	56,30
Hải An - Tĩnh Gia	Cát pha - Ven biển	Hồng Đức 9	50,0	65,55	58,00
		KD18	50,0	63,60	56,50
Hoà Lộc - Hậu Lộc	Cát pha - Ven biển	Hồng Đức 9	50,0	67,40	58,50
		LT2	50,0	60,12	53,50
Yên Thọ - Như Thanh	Đất vàn trũng	Hồng Đức 9	50,0	68,30	52,61
		Q5	45,0	69,50	54,38
Hoằng Đạo - Hoằng Hoá	Cát pha - Ven biển	Hồng Đức 9	50,0	70,84	58,21
		KD18	50,0	66,00	56,35
Cẩm Tâm - Cẩm Thủy	Vàn cao bậc thang	Hồng Đức 9	50,0	68,12	57,20
		KD18	50,0	66,85	55,41

Với ưu thế có thời gian sinh trưởng ngắn rất thuận lợi cho việc bố trí cơ cấu cây trồng phục vụ cho công thức luân canh 2 vụ lúa một vụ Đông, giống Hồng Đức 9 đã được Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Thanh Hoá đưa vào cơ cấu gieo cấy, đặc biệt vụ Mùa sớm và vụ Hè Thu né lụt tại những vùng hay bị lũ sớm như Thạch Thành, Nông Công, Sở Khoa học và Công nghệ Thanh Hoá cũng đã cho phép trường Đại học Hồng Đức thực hiện dự án mở rộng mô hình thâm canh giống lúa Hồng Đức 9 tại vùng lúa thâm canh năng suất chất lượng hiệu quả cao của các huyện trọng điểm lúa của tỉnh (Thọ Xuân, Đông Sơn) trong năm 2013 và 2014, kết quả trong vụ Xuân và vụ Mùa 2013 rất tốt.

3.3. Khả năng chống chịu sâu bệnh của giống lúa Hồng Đức 9

Qua quá trình khảo nghiệm giống lúa Hồng Đức 9 đã thể hiện ưu điểm có khả năng chống chịu tốt với nhiều loại sâu bệnh. Kết quả được thể hiện ở bảng 3.

Bảng 3. Khả năng chống chịu sâu bệnh hại của giống lúa Hồng Đức 9 năm 2013 tại Thanh Hoá

Đơn vị tính: điểm

Giống lúa	Bệnh đạo ôn	Bệnh khô vằn	Bệnh bạc lá vi khuẩn	Sâu cuốn lá	Sâu đục thân	Rầy nâu
Vụ Xuân						
Hồng Đức 9	0 - 1	1 - 3	–	1 - 3	0 - 1	0 - 1
BT7 (đ/c)	1 - 3	3 - 5	1 - 3	1 - 3	1 - 3	3 - 5
LT2 (đ/c)	1 - 3	5 - 7	1-3	1 - 3	1 - 3	5 - 7
KD18 (đ/c)	3 - 5	3 - 5	1 - 3	1 - 3	1 - 3	3 - 5
Vụ Mùa						
Hồng Đức 9	0 - 1	1 - 3	0 - 1	1 - 3	0 - 1	0 - 1
BT7 (đ/c)	0 - 1	3 - 5	1 - 3	3 - 5	0 - 1	3 - 5
LT2 (đ/c)	0 - 1	5 - 7	5 - 7	3 - 5	1 - 3	5 - 7
KD18 (đ/c)	0 - 1	3 - 5	1 - 3	3 - 5	0 - 1	3 - 5

(Nguồn: Số liệu thu thập tại xã Vĩnh Quang, huyện Vĩnh Lộc, xã Đông Phú, huyện Đông Sơn, xã Quảng Nhân, huyện Quảng Xương, xã Hoà Lộc, huyện Hậu Lộc, tỉnh Thanh Hoá)

Đây là giống lúa thuần có khả năng chống chịu sâu bệnh khá hơn hẳn các giống lúa thuần khác tại địa phương: chưa thấy xuất hiện bệnh đạo ôn, bệnh bạc lá, rầy nâu, bệnh lùn sọc đen, vàng lùn, lùn xoắn lá. Nhiễm nhẹ các đối tượng sâu cuốn lá, sâu đục thân, bệnh khô vằn. Trong sản xuất thử với quy mô diện tích khá lớn ở vụ Xuân và vụ Mùa năm 2013 cho thấy giống lúa Hồng Đức 9 có khả năng chống chịu khá tốt đối với nhiều đối tượng sâu bệnh hại.

Tại Thanh Hoá, trong điều kiện có sử dụng thuốc bảo vệ thực vật, giống lúa Hồng Đức 9 có mức độ nhiễm sâu bệnh nhẹ hơn giống lúa đối chứng, đặc biệt trong năm 2013, cả 2 vụ sản xuất giống lúa Hồng Đức 9 đều chống chịu bệnh đạo ôn, bệnh bạc lá cao trong khi giống lúa đối chứng LT2 bị nhiễm nặng.

4. KẾT LUẬN VÀ ĐỀ NGHỊ

4.1. Kết luận

1.1. Giống Hồng Đức 9 đã được sản xuất thử từ vụ Xuân 2013 và vụ Mùa 2013 tại nhiều địa phương từ Bắc Trung bộ đến các tỉnh đồng bằng, miền núi và trung du Bắc Việt Nam, trên diện tích trên 905ha. Các địa phương sản xuất thử giống Hồng Đức 9 đều đánh giá cao về tính thích ứng, năng suất và chất lượng, thời gian sinh trưởng ngắn cũng như khả năng chống chịu với điều kiện khí hậu và sâu bệnh tốt của giống lúa Hồng Đức 9. Các địa phương tham gia sản xuất thử đều có ý kiến đề nghị Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn công nhận chính thức giống lúa Hồng Đức 9.

1.2. Quá trình sản xuất thử đã khẳng định giống Hồng Đức 9 phù hợp cho gieo cấy 2 vụ, thích hợp với Xuân muộn, Mùa sớm, tạo khung thời vụ tốt cho phát triển sản xuất cây vụ Đông.

4.2. Đề nghị

Qua kết quả sản xuất thử cho thấy giống lúa Hồng Đức 9 có nhiều ưu điểm nổi trội: Thời gian sinh trưởng ngắn, khả năng sinh trưởng phát triển tốt, chống chịu tốt với sâu bệnh và điều kiện ngoại cảnh bất thuận, năng suất cao, phẩm chất gạo và cơm tốt. Đề nghị tiếp tục mở rộng sản xuất lúa Hồng Đức 9 nhằm nâng cao năng suất, giá trị và hiệu quả kinh tế trên diện tích đất gieo trồng.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] AGROINFO, 2009. *Báo cáo thường niên nông nghiệp Việt Nam 2008 và triển vọng 2009*. Trung tâm Thông tin phát triển nông nghiệp nông thôn (AGROINFO), Viện Chính sách và Chiến lược phát triển nông nghiệp nông thôn (IPSARD), 2009.
- [2] *Vn.Economy*, 2012
- [3] *QCVN 01-55:2011/BNN&PTNT*.
- [4] *Quyết định 95/2007/QĐ-BNN Quy định về công nhận giống cây trồng nông nghiệp mới do Bộ trưởng Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn ban hành*

RESULTS OF PILOT PRODUCTION OF THE RICE STRAIN HONG DUC No. 9 IN NORTHERN PROVINCES

Le Hoai Thanh, Le Thi Lan

ABSTRACT

Hong Duc No. 9 rice strain is produced in pilot scale from the Spring Crop and 10th Month Crop crop in 2013 in some provinces from North Central to the Northern delta, midland and mountainous region in Vietnam, in an area of over 905 ha. It is high appreciated with its adaptability, productivity and quality, short growing period as well as resistance to climate and pestilent insect. Therefore, it is proposed by those provinces to the Ministry of Agriculture and Rural Development for being officially recognized.

The pilot production process confirms that Hong Duc No. 9 purebred rice is suitably cultivated for late Spring Crop, and early 10th Month Crop which makes good conditions for producing Winter Crop.

Key words: *Pilot production, recognize, productivity, quality*