

SỐ 102, THÁNG 10 - 2018

# Nhà đầu tư

WWW.NHADAUTU.VN - TẠP CHÍ CỦA HIỆP HỘI DOANH NGHIỆP ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI



Ở một đất nước có đường sông dài thứ 17 trên thế giới, không ai có thể tưởng tượng rằng, đến một ngày, cây cầu nổi tiếng nhất trên truyền thông quốc tế, cây cầu thu hút dòng khách du lịch và ngoại tệ, lại là một cây cầu trên đỉnh núi.

**KINH TẾ TƯ NHÂN:  
TIỀM NĂNG LỚN, CƠ HỘI MỚI**

**CHỜ ĐỢI LÀN SÓNG  
THOẢI VỐN CUỐI NĂM**

**LÀM DOANH NHÂN, RẤT CẦN  
DŨNG CẢM ĐỂ DẪN THÂN**





VISA INFINITE



BE YOURS - BE INFINITE  
*Đặc quyền không giới hạn*

1800969659

bidv.com.vn

BIDVbankvietnam

NGÂN HÀNG TMCP ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM

**BRG**  
GROUP

**THAY ĐỔI để ĐỔI MỚI**



## THÀNH PHỐ THÔNG MINH

Thành phố thông minh hiện đại nhất Đông Nam Á với tổng chi phí dự kiến lên tới 4,2 tỷ đôla Mỹ

## SANRIO HELLO KITTY WORLD HANOI

Công viên giải trí trong nhà đẳng cấp thế giới đầu tiên tại Việt Nam



**BRG**golf

“Đến với trải nghiệm Gôn đẳng cấp”



BRG KINGS ISLAND  
golf resort



BRG RUBY TREE  
golf resort



BRG LEGEND HILL  
golf resort



BRG DA NANG  
golf resort

BRG GOLF CENTER

NICKLAUS  
DESIGN

# Nhà đầu tư

## TỔNG BIÊN TẬP

TS. Nguyễn Anh Tuấn

## HỘI ĐỒNG CỐ VẤN

GS. TSKH Nguyễn Mại, GSTS. Nguyễn Xuân Thắng,  
TS. Võ Trí Thành, TS. Đỗ Nhất Hoàng,  
TS. Đinh Hoàng Thắng, PGS TS. Đào Văn Hùng,  
TS. Hoàng Văn Huấn, TS. Trần Đình Thiên,  
TS. Trần Du, LS. Trần Hữu Huỳnh,  
TS. Huy Nam, Nguyễn Văn Toàn

## HỘI ĐỒNG BIÊN TẬP

TS. Nguyễn Anh Tuấn  
Hoàng Anh Minh, Phạm Đức Sơn,  
Nguyễn Phong Cầm,  
Nguyễn Thanh Hà, Trương Ca

## TÒA SOẠN VÀ TRỊ SỰ

Tầng 7, Số 65 Văn Miếu, Q. Đống Đa, TP. Hà Nội  
ĐT: (024) 3537 8262 - Fax: (024) 3537 8263  
Email: toasoan@nhadautu.vn  
Website: www.nhadautu.vn

## QUẢNG CÁO VÀ PHÁT HÀNH

Phạm Thị Hoa  
ĐT: 0932 106 587  
Email: hoapham@nhadautu.vn

## THIẾT KẾ

Nguyễn Khắc Thắng

## GIẤY PHÉP XUẤT BẢN

Số 89/GP-BTTTT cấp ngày 08/04/2013 của  
Bộ Thông tin - Truyền thông  
ISSN 1859 - 0888

In tại Nhà in Tiến Bộ, Hà Nội

## TRONG SỐ NÀY

Số 102 - Tháng 10/2018

## 06 THỜI SỰ KINH TẾ

- NỀN KINH TẾ CÒN DƯ ĐỊA ĐỂ TĂNG TRƯỞNG CAO HƠN NỮA
- “SIÊU ỦY BAN” SẼ GIÚP CHỐNG TÌNH TRẠNG SÂN TRƯỚC SÂN SAU
- NHIỀU THAY ĐỔI VỀ THỦ TỤC ĐĂNG KÝ DOANH NGHIỆP

## 16 ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI

- 30 NĂM FDI: HƯỚNG TỚI FDI CHẤT LƯỢNG CAO
- ‘HOAN NGHÊNH DN NHẬT ĐẦU TƯ VÀO CÁC LĨNH VỰC CÓ THỂ MẠNH’
- TÌM GIẢI PHÁP GỠ KHÓ CHO DOANH NGHIỆP FDI NGÀNH DƯỠC

## 22 KINH TẾ TƯ NHÂN

- KINH TẾ TƯ NHÂN: TIỀM NĂNG LỚN, CƠ HỘI MỚI
- ĐỂ ĐƯA KINH TẾ TƯ NHÂN TRỞ THÀNH ĐỘNG LỰC QUAN TRỌNG CỦA NỀN KINH TẾ
- CHÍNH SÁCH THUẾ HỖ TRỢ THÚC ĐẨY PHÁT TRIỂN KINH TẾ TƯ NHÂN

## 40 TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG

- CẦN THỊ TRƯỜNG MUA BÁN NỢ CHUYÊN NGHIỆP CÓ YẾU TỐ NGOẠI
- CHỜ ĐỢI LÀN SÓNG THOÁI VỐN CUỐI NĂM
- SCB TRIỂN KHAI THÀNH CÔNG DỰ ÁN TREASURY – FIS FRONT ARENA



# Lời tòa soạn

Nền kinh tế Việt Nam đã trải qua ba quý đầu năm với nhiều điểm nhấn rất ấn tượng. Cụ thể, tăng trưởng kinh tế đã đạt 7,45% trong quý I, 6,73% trong quý II và 6,88% trong quý III. Không chỉ vậy, ở thời điểm hiện tại có nhiều yếu tố cho phép dự báo lạc quan về tăng trưởng của nền kinh tế trong quý IV cũng như trong cả năm 2018 nói chung.

Ở tầm vĩ mô, Chính phủ đã và đang tiếp tục nhất quán tập trung mọi nguồn lực để phát huy vai trò “kiến tạo phát triển” thông qua việc xây dựng môi trường kinh doanh thuận lợi nhất cho cộng đồng doanh nghiệp. Trong thời gian qua, những nỗ lực của Chính phủ là rất đáng trân trọng và ghi nhận, cho dù theo đánh giá của các chuyên gia kinh tế, vẫn còn nhiều việc phải làm để tiếp tục hoàn thiện môi trường kinh doanh.

Xuất bản vào dịp kỷ niệm 73 năm ngày Bác Hồ gửi thư cho giới công thương và 14 năm Ngày Doanh nhân Việt Nam (13/10/2004-13/10/2018), Tạp chí Nhà Đầu tư muốn cùng bạn đọc nhìn lại toàn cảnh nền kinh tế Việt Nam trong 3 quý vừa qua. Cũng nhân dịp này, Tạp chí dành một chuyên đề về phát triển kinh tế tư nhân tại Việt Nam hiện nay. Bên cạnh đó, Tạp chí cũng đề cập đến Hội nghị tổng kết 30 năm FDI tại Việt Nam vừa được tổ chức trang trọng tại Hà Nội và một số nội dung kinh tế quan trọng khác.

Ban biên tập Tạp chí Nhà Đầu tư xin trân trọng cảm ơn quý độc giả, các đối tác xa gần đã và đang đồng hành cùng chúng tôi trong thời gian qua. Chúng tôi sẽ tiếp tục nỗ lực hết mình để từng bước đưa Tạp chí phát triển, trở thành người bạn đồng hành đáng tin cậy của cộng đồng doanh nghiệp, doanh nhân và đông đảo bạn đọc trong và ngoài nước.

## BAN BIÊN TẬP



# 56

## BẤT ĐỘNG SẢN

- DỪNG VIỆC THANH TOÁN DỰ ÁN BT BẰNG ĐẤT ĐAI: NÊN HAY KHÔNG NÊN?
- ĐÀ NẴNG VÀ CUỘC LỘT XÁC 420 NGÀY KỶ DIỆU
- KHU PHỐ THANH HÀ ĐANG THAY DA ĐỔI THỊT TỪNG NGÀY

# 62

## NGÀY DOANH NHÂN VIỆT NAM

- LÀM DOANH NHÂN, RẤT CẦN DỪNG CẢM Ế ĐỂ DẪN THÂN
- KHÁC BIỆT TRẦN BÁ DƯƠNG VÀ THACO TRƯỜNG HẢI
- KHỞI ĐỘNG XẾP HẠNG TÍN NHIỆM EVNNPT

# NỀN KINH TẾ CÒN DƯ ĐỊA ĐỂ TĂNG TRƯỞNG CAO HƠN NỮA

■ TĂNG TRƯỞNG GDP 9 THÁNG ĐẦU NĂM NAY ĐẠT 6,98%, LÀ MỨC CAO NHẤT CỦA 9 THÁNG KỂ TỪ NĂM 2011 TRỞ LẠI ĐÂY. VỚI KẾT QUẢ NÀY, TĂNG TRƯỞNG GDP CẢ NĂM SẼ VƯỢT MỤC TIÊU 6,7% ĐÃ ĐƯỢC QUỐC HỘI THÔNG QUA VÀ CÓ KHẢ NĂNG ĐẠT TỚI 6,9%. ĐÓ LÀ NHỮNG CON SỐ RẤT ĐÁNG KHÍCH LỆ, SONG NỀN KINH TẾ VẪN CÒN NHIỀU DƯ ĐỊA ĐỂ TĂNG TRƯỞNG CAO HƠN NỮA, GẮN VỚI NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TĂNG TRƯỞNG VÀ PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG.

**TS. NGUYỄN ANH TUẤN**

## Tăng trưởng vượt chỉ tiêu 6,7%

Nhìn lại cả 3 quý đầu năm, có thể thấy nền kinh tế tăng trưởng không theo quy luật “quý sau cao hơn quý trước” như mọi năm. Quý I tăng rất ấn tượng, đạt 7,45%; quý II tăng 6,73% và quý III tăng 6,88%. Song nếu chỉ nhìn trong hai quý gần đây thì lại chưa đủ cơ sở để cho rằng, quy luật nói trên đã bị phá bỏ, bởi quý III tăng trưởng cao hơn quý II. Hơn thế nữa, ở thời điểm hiện tại có nhiều yếu tố cho phép dự báo lạc quan về tăng trưởng của nền kinh tế trong quý IV. Đó là ngành công nghiệp chế biến – chế tạo đang tiếp tục đà tăng trưởng cao, nông nghiệp và thủy sản tăng trưởng ổn định, một số lĩnh vực đang tăng tốc trong những tháng cuối năm do yếu tố mùa vụ, nhất là vận tải, xây dựng, thương mại...; giải ngân vốn đầu tư từ NSNN và vốn tín dụng cũng đang được đẩy nhanh hơn sau khi tỷ lệ giải ngân đạt rất thấp trong những tháng đầu năm.

Theo tính toán của Tổng cục Thống kê, để đạt mục tiêu tăng trưởng 6,7% cả năm mà Quốc hội đã thông qua thì quý IV chỉ cần tăng trưởng 6,14%. Với đà tăng trưởng của các ngành, lĩnh vực chính yếu nói trên, với khả năng quay lại của quy luật “quý sau tăng cao hơn quý trước” và với thực tế là trong 5 năm gần đây chưa bao giờ GDP quý IV tăng trưởng dưới 6,5%, có thể khẳng định rằng, nền kinh tế chắc chắn sẽ đạt và vượt mục tiêu tăng trưởng 6,7% đã đề ra, nếu không có yếu tố bất thường xảy ra.

Mới đây, ngân hàng Phát triển Châu Á (ADB) đã dự báo kinh tế Việt Nam sẽ đạt mức tăng trưởng 6,8-6,9% trong năm nay và đó là một con số dự báo không phải không có cơ sở.

## Dư địa tăng trưởng còn lớn

Bàn về tăng trưởng kinh tế, một số chuyên gia cho rằng, quan trọng nhất là chất lượng tăng trưởng

và phát triển bền vững. Điều đó là hoàn toàn đúng nhưng chưa đủ. Thủ tướng Chính phủ Nguyễn Xuân Phúc cùng nhiều lãnh đạo Đảng và Nhà nước đã từng nhấn mạnh yêu cầu nâng cao chất lượng tăng trưởng và “không đánh đổi môi trường để lấy kinh tế”, không tăng trưởng bằng mọi giá...

Song cũng cần nhắc lại rằng, cho dù đạt mức tăng trưởng 6,9% trong năm 2018 thì quy mô của nền kinh tế Việt Nam vẫn còn bé và GDP bình quân đầu người của Việt Nam vẫn còn rất thấp so với nhiều nước trong khu vực như Singapore, Malaysia, Thái Lan. Nguy cơ tụt hậu vẫn còn hiện hữu nếu Việt Nam không duy trì được tốc độ tăng trưởng cao liên tục trong nhiều năm.

Do vậy, phấn đấu đạt tốc độ tăng trưởng cao gắn với nâng cao chất lượng tăng trưởng và phát triển bền vững là hai nhiệm vụ song song được đặt ra và là bài toán khó song không phải không có lời giải.

Thực tế cho thấy, dư địa tăng trưởng của nền kinh tế còn lớn và rất cần được khai thác một cách hiệu quả. Trước hết, đó là dư địa về cơ chế chính sách. Mặc dù trong những năm qua, hệ thống luật pháp và cơ chế chính sách liên quan đến hoạt động đầu tư-kinh doanh của nước ra đã không ngừng được hoàn thiện, nhưng vẫn chưa đáp ứng được yêu cầu thúc đẩy phát triển, thậm chí vẫn còn những cơ chế và quy định trói buộc, kìm hãm phát triển. Đơn cử việc cắt bỏ các điều kiện kinh doanh của một số bộ, ngành cho đến nay vẫn mang tính hình thức và còn cách xa so với mục tiêu định lượng đã được Chính phủ đề ra. Nhiều nhiệm vụ quan trọng đã được đề ra trong các Nghị quyết của Chính phủ triển khai chậm so với tiến độ như Nghị quyết 19-2017/NQ-CP về tiếp tục thực hiện nhiệm vụ giải pháp chủ yếu cải thiện môi trường kinh doanh, nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia; Nghị quyết 35-2017 của Chính phủ về hỗ trợ và phát triển doanh nghiệp đến năm 2020, Nghị quyết 01-2018 về nhiệm vụ và giải pháp chủ yếu thực





hiện kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội và dự toán ngân sách nhà nước năm 2018; Nghị quyết 98-2017 ban hành chương trình hành động của Chính phủ thực hiện Nghị quyết số 10 – NQ/TW về phát triển kinh tế tư nhân trở thành động lực quan trọng của nền kinh tế thị trường định hướng XHCN...

Nhiều đạo luật quan trọng đã được ban hành nhưng rất chậm đi vào cuộc sống, chẳng hạn Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa đã được ban hành năm 2017, trong đó có quy định về ưu đãi thuế đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV), nhưng do các luật về thuế chưa được sửa đổi nên chính sách vẫn nằm trên giấy. Nếu chờ Quốc hội sửa các luật về thuế thì nhanh nhất phải đến 2020 các DNNVV mới được hưởng chính sách ưu đãi về thuế. Trong thời đại công nghiệp 4.0 với những biến đổi mau lẹ của thế giới, việc DNNVV của Việt Nam phải chờ tới vài ba năm để được thụ hưởng chính sách ưu đãi đã được Nhà nước thông qua là quá dài và chắc chắn sẽ có không ít doanh nghiệp sẽ không đủ sức để tồn tại đến ngày đó.

Cũng do sự trói buộc của cơ chế chính sách, nhiều nguồn lực trong và ngoài nước chưa được huy động cho đầu tư phát triển. Đơn cử, cho đến nay chưa thu hút được các nhà đầu tư nước ngoài tham gia đầu tư xây dựng kết cấu hạ tầng GTVT theo hình thức PPP, trong khi nhu cầu vốn đầu tư cho lĩnh vực này là rất lớn và tiềm lực trong nước rất hạn hẹp, vốn ODA đang ngày càng thu hẹp. Nếu không thay đổi tư duy để có các quy định về bảo đảm đầu tư một cách chắc chắn hơn, thực hiện bảo lãnh ngoại tệ và rủi ro cho những dự án đặc biệt quan trọng, thì chắc chắn tình trạng trên vẫn còn tiếp diễn và mục tiêu tạo đột phá về kết cấu hạ tầng GTVT chỉ dừng lại ở ý chí chủ quan. Hệ lụy là rất lớn về nhiều mặt, cả về kinh tế - xã hội, bởi

giao thông không thể không “đi trước một bước” nếu muốn nền kinh tế phát triển.

Lịch sử đổi mới kinh tế ở nước ta trong hơn 30 năm qua cho thấy, đổi mới tư duy và cởi trói về cơ chế luôn là động lực thúc đẩy tăng trưởng kinh tế. Cơ chế kinh tế hiện nay đang còn nhiều trói buộc và nền kinh tế đang đòi hỏi cần tiếp tục được “cởi trói”.

Dự địa thứ hai là về giải ngân vốn đầu tư. Các số liệu thống kê cho thấy, tiến độ giải ngân của nguồn vốn đầu tư phát triển rất chậm. Về vốn ngân sách nhà nước, theo báo cáo của Bộ Tài chính, lũy kế đến ngày 15/9/2018 chỉ đầu tư phát triển mới đạt 48,2% dự toán cả năm. Về nguồn vốn hỗ trợ phát triển chính thức (ODA), theo số liệu của Bộ Kế hoạch Đầu tư, giá trị giải ngân trong 9 tháng đầu năm ước đạt 1.447 triệu USD, chỉ bằng 31% kế hoạch năm. Giải ngân vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài ước đạt 13,25 tỷ USD mặc dù tăng 6% so cùng kỳ năm trước, nhưng rất thấp so với vốn đăng ký (25,37 tỷ USD). Đặc biệt, cho đến nay trong tổng vốn FDI đăng ký là 334 tỷ USD mới giải ngân được 184 tỷ USD có nghĩa là còn tới 150 tỷ USD vốn FDI đăng ký chưa được giải ngân.

Trong khi yếu tố vốn đang đóng góp khoảng 50% vào tăng trưởng, một khối lượng lớn vốn đầu tư chưa được giải ngân nói trên là dự địa lớn cho tăng trưởng kinh tế. Việc đẩy nhanh tiến độ giải ngân vốn đầu tư sẽ là yếu tố quan trọng đối với việc duy trì và nâng cao tốc độ tăng trưởng trong thời gian tới.

Dự địa thứ ba là sự phát triển năng động của khu vực kinh tế tư nhân, đặc biệt là từ sau NQ10 BCH TW Khóa XII về phát triển kinh tế tư nhân trở thành động lực quan trọng của nền kinh tế. Mặc dù còn phải cần

thời gian để thực hiện đầy đủ các nhiệm vụ đã được đề ra trong NQ10 và trong Chương trình hành động của Chính phủ nhằm triển khai Nghị quyết, nhưng quan điểm đổi mới của Đảng về vai trò và nhiệm vụ phát triển kinh tế tư nhân đã củng cố niềm tin của cộng đồng doanh nghiệp tư nhân về tương lai phát triển lâu dài của họ. Lãnh đạo một số tập đoàn kinh tế tư nhân nhận xét rằng, Nghị quyết đã thổi một luồng sinh khí mới vào đời sống kinh tế - xã hội và hoạt động đầu tư kinh doanh của cộng đồng doanh nghiệp tư nhân. Hoạt động của khu vực kinh tế tư nhân đang trở nên năng động hơn bao giờ hết trong mọi ngành nghề, lĩnh vực của nền kinh tế.

Sau thành công của lĩnh vực bất động sản, y tế, giáo dục, bán lẻ, nông nghiệp công nghệ cao...Vingroup đang bước vào lĩnh vực sản xuất ô tô với quyết tâm tạo dựng thương hiệu Ô tô Việt Vinfast và một số lĩnh vực công nghiệp công nghệ cao. Tập đoàn Sungroup đã hoàn thành việc xây dựng sân bay Vân Đồn – sân bay đầu tiên được đầu tư bằng nguồn vốn tư nhân. Cùng với việc phát triển các sản phẩm mới chất lượng cao ở trong nước, TH True MILK, Vinamilk và nhiều doanh nghiệp khác đang tăng cường đầu tư ra nước ngoài nhằm mở rộng thị trường tiêu thụ, tiết kiệm chi phí vận tải và tranh thủ nguồn tài nguyên của các quốc gia khác cho phát triển sản xuất kinh doanh. Tập đoàn Tân Hiệp Phát đã dũng mãnh cạnh tranh với các tập đoàn xuyên quốc gia danh tiếng như Coca-cola để nâng dần thị phần của mình trên thị trường nước giải khát Việt Nam và một số nước khác... Phong trào khởi nghiệp đang dấy lên khắp mọi nơi với sự góp mặt của đội ngũ doanh nhân trẻ, trong đó có nhiều người được đào tạo bài bản, có trình độ, kiến thức và sự nhanh nhạy, sẵn sàng thích ứng với đòi hỏi của cách mạng công nghiệp 4.0 và tiến trình hội nhập quốc tế.

Có thể kể ra những dư địa khác cho tăng trưởng kinh tế nước ta trong thời gian tới như tiềm năng phát triển nông nghiệp và du lịch chưa được khai thác triệt để và hiệu quả. Ngay cả hệ thống kết cấu hạ tầng kém phát triển đang vừa là rào cản phát triển, nhưng đồng thời là dư địa để đầu tư phát triển. Thu hút được dòng vốn đầu tư vào xây dựng các công trình kết cấu hạ tầng vừa tác động trực tiếp tới tốc độ tăng trưởng, vừa mở đường cho phát triển các lĩnh vực khác của nền kinh tế. Ai cũng có thể nhìn thấy, việc đầu tư phát triển hệ thống giao thông đường bộ và giao thông đô thị một cách đồng bộ sẽ mở đường và tạo đột phá cho ngành công nghiệp ô tô và các dịch vụ liên quan.

### Giải pháp chính yếu

Đã có vô số nhiệm vụ và giải pháp nhằm thúc đẩy kinh tế phát triển nhanh và bền vững đã được đề ra trong các Nghị quyết của Đảng, của Quốc hội và Chính phủ.

Riêng Nghị quyết 19 – 2017/NQ-CP đã có tới 250 nhiệm vụ cụ thể được giao cho các bộ, ngành, địa phương. Do vậy, giải pháp bao trùm, chính yếu và quan trọng nhất là hành động để thực thi đầy đủ và có hiệu quả các giải pháp đó, sớm đưa các Nghị quyết vào cuộc sống.

Đặc biệt, cần rà soát đánh giá kết quả thực hiện các nhiệm vụ và giải pháp đã được đề ra trong Nghị quyết 19 – 2017; NQ35-2017; Nghị quyết 01-2018 và Nghị quyết 98-2017/NQ-CP của Chính phủ.

Qua theo dõi, có thể thấy nhiều nhiệm vụ đã được đề ra trong các Nghị quyết nói trên triển khai rất chậm so với tiến độ đề ra. Kết quả rà soát phải chỉ rõ nguyên nhân và trách nhiệm của các bộ, ngành và hướng khắc phục; công khai kết quả rà soát việc thực hiện các nghị quyết để các đại biểu Quốc hội và người dân hiểu rõ ý thức trách nhiệm và khả năng thực thi công vụ của người đứng đầu các bộ, ngành, qua đó đánh giá đúng cán bộ thông qua lá phiếu tín nhiệm.

Đối với các luật đã được ban hành nhưng chưa đi vào cuộc sống như Luật Hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ, cần đẩy nhanh việc sửa đổi các luật liên quan, ban hành các nghị định hướng dẫn và/ hoặc có cơ chế đặc thù để tháo gỡ ách tắc trong việc thực thi.

Đối với việc chậm trễ giải ngân các nguồn vốn đầu tư phát triển, cần có giải pháp mạnh tay hơn, quy rõ trách nhiệm của từng bộ ngành, địa phương và nghiêm túc xử lý các hành vi thiếu trách nhiệm trong thi hành công vụ, cũng như sửa đổi cơ chế để khắc phục tình trạng giải ngân chậm vốn để tồn tại từ nhiều năm nay. Đặc biệt, đối với nguồn vốn FDI rất lớn chưa được giải ngân, cần giao các địa phương khẩn trương rà soát lại các dự án đã được cấp phép, kiên quyết thu hồi các dự án không có khả năng triển khai để dành đất đai cho các dự án mới, đồng thời hỗ trợ các nhà đầu tư trong việc tháo gỡ ách tắc trong triển khai dự án đối với những dự án có tính khả thi. Bên cạnh đó, cần sửa đổi cơ chế, chính sách để thu hút các dự án FDI chất lượng cao vào các lĩnh vực cần khuyến khích đầu tư như công nghệ cao, năng lượng sạch, nông nghiệp hiệu quả, kết cấu hạ tầng và các ngành dịch vụ.

Đối với kinh tế tư nhân, ngoài các nhóm giải pháp đã được đề ra trong Nghị quyết 98 của Chính phủ, cần nghiên cứu ban hành chiến lược và chính sách hỗ trợ phát triển tập đoàn lớn, các doanh nghiệp đầu đàn và tổ chức hệ sinh thái doanh nghiệp để tạo chuỗi liên kết sản xuất giữa các doanh nghiệp lớn với các doanh nghiệp nhỏ và vừa... Đồng thời, cần rà soát lại các số liệu thống kê để có đánh giá đúng về vai trò và vị thế của kinh tế tư nhân, tạo sự đồng thuận xã hội trong việc khuyến khích phát triển mạnh mẽ hơn nữa khu vực kinh tế này.





## CÔNG TY CỔ PHẦN GIẤY MINH HƯNG

- ◆ Công ty Cổ Phần Giấy Minh Hưng là một trong những công ty được hình thành và phát triển trong giai đoạn khó khăn và biến động lớn của thị trường giấy bao bì trong nước nói riêng và của thế giới nói chung.
- ◆ Trong bối cảnh diễn biến đầy khó khăn đó Ban lãnh đạo công ty luôn có những động thái tích cực như luôn tìm hiểu, bám sát thị trường, nắm bắt thông tin nhằm hướng đến một chiến lược phát triển dài hạn, toàn diện và đa dạng hóa các dòng sản phẩm giấy.
- ◆ Chúng tôi không ngừng sáng tạo và đổi mới để đáp ứng kịp thời nhu cầu của thị trường và liên tục tìm kiếm các đối tác, khách hàng tiềm năng chính vì vậy được hợp tác với Quý khách hàng là niềm vinh dự của công ty chúng tôi.
- ◆ Chúng tôi cam kết luôn mang đến khách hàng các mặt hàng giấy chất lượng tốt nhất.

*"Chất Lượng - Phục Vụ Song Hành"*

### HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN

Khởi công xây dựng từ năm 2015 Và chính thức đưa vào hoạt động từ tháng 01 năm 2018 đến nay.

Với tổng vốn đầu tư hơn 450 tỷ đồng

Sở hữu dây chuyền sản xuất tiên tiến và hiện đại với tổng công suất

Giai Đoạn I : 50,000 tấn/ năm. Giai Đoạn II : ≥ 300,000 tấn/ năm.

### CÔNG TY CỔ PHẦN GIẤY MINH HƯNG

Trụ Sở: Lô H09-H10-H11, Đường D4 ,KCN Minh Hưng III

Xã Minh Hưng, H.Chơn Thành, T. Bình Phước.

Điện Thoại: 02713 603 880 - Fax: 02713 645 768 - Email: info@minhhungjsc.vn

# “SIÊU ỦY BAN” SẼ GIÚP CHỐNG TÌNH TRẠNG SÂN TRƯỚC SÂN SAU

■ SAU MỘT THỜI GIAN DÀI CHUẨN BỊ, ỦY BAN QUẢN LÝ VỐN NHÀ NƯỚC TẠI DOANH NGHIỆP ĐÃ CHÍNH THỨC RA MẮT VÀO NGÀY 30/9 VỪA QUA. “SIÊU” ỦY BAN ĐÃ RA ĐỜI, SẼ QUẢN LÝ 19 TẬP ĐOÀN VÀ TỔNG CÔNG TY VỚI TỔNG VỐN 2,3 TRIỆU TỶ ĐỒNG ĐƯỢC KỶ VỌNG LÀ SẼ CHỐNG TÌNH TRẠNG THAM NHŨNG, TIÊU CỤC, “SÂN TRƯỚC SÂN SAU”.

**PHONG CẨM**



## Sẵn sàng đi vào hoạt động

Ông Nguyễn Hoàng Anh, Ủy viên TW Đảng, Chủ tịch Ủy ban cho biết, kể từ khi Chính phủ ban hành Nghị quyết 09/NQ-CP ngày 03/2/2018 về thành lập Ủy ban Quản lý vốn tại doanh nghiệp (sau đây viết tắt là Ủy ban), Ủy ban đã luôn nhận được sự chỉ đạo và các ý kiến kịp thời của lãnh đạo Đảng, Quốc hội, Chính phủ, sự phối hợp và hỗ trợ của các bộ, ngành, địa phương, đặc biệt là Tổ công tác thành lập Ủy ban do Phó Thủ tướng Chính phủ Vương Đình Huệ làm Tổ trưởng.

Theo ông Nguyễn Hoàng Anh, mặc dù số lượng cán bộ ban đầu hạn chế, chủ yếu là các cán bộ biệt phái từ một số bộ, ngành và Tổng công ty Đầu tư và kinh

doanh vốn nhà nước (SCIC), nhưng thời gian qua, Ủy ban đã nỗ lực triển khai đồng bộ nhiều công việc để đảm bảo sẵn sàng đưa Ủy ban đi vào hoạt động chính thức ngay khi Nghị định về chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn và cơ cấu tổ chức của Ủy ban được Chính phủ ban hành.

Về công tác cán bộ, Ủy ban đã xây dựng Đề án vị trí việc làm; làm việc với các bộ, ngành liên quan, SCIC và Bộ Nội vụ để lên phương án tiếp nhận, điều chuyển biên chế, tuyển dụng; xây dựng quy định về chức năng, nhiệm vụ các đơn vị của Ủy ban. Ủy ban đã xây dựng hơn 40 quy chế nghiệp vụ và quản trị nội bộ, đến nay Ủy ban đã cơ bản hoàn thành các quy chế nghiệp vụ quan trọng nhất về: tiếp nhận quyền



đại diện sở hữu vốn nhà nước, quản trị vốn tại doanh nghiệp, giám sát tài chính và đánh giá hiệu quả doanh nghiệp, thẩm định dự án và quản lý hoạt động đầu tư của doanh nghiệp, quy chế về người đại diện vốn, người quản lý doanh nghiệp...

Nhằm áp dụng các tiến bộ của cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ 4, đồng thời triển khai chủ trương xây dựng Chính phủ điện tử, Ủy ban đã nghiên cứu xây dựng phần mềm Bộ chỉ số giám sát, đánh giá hiệu quả doanh nghiệp để kết nối trực tiếp với các doanh nghiệp được giao quản lý. Bộ Chỉ số bao gồm các chỉ số chung và chỉ số riêng theo ngành/lĩnh vực, có xem xét với tương quan ngành trong toàn thị trường. Hệ thống này cũng sẽ giảm thiểu thời gian lập, gửi và tổng hợp báo cáo của doanh nghiệp đối với cơ quan đại diện chủ sở hữu vốn nhà nước theo quy định hiện hành nhờ hệ thống mạng và phần mềm chuyên biệt phục vụ tổng hợp, phân tích và xử lý dữ liệu. Dự kiến khi tiếp nhận doanh nghiệp, Ủy ban sẽ triển khai kết nối để cập nhật tình hình hoạt động của doanh nghiệp thường xuyên liên tục, phấn đấu cập nhật giám sát đầy đủ tình hình tài chính, sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Chủ tịch Ủy ban Nguyễn Hoàng Anh cũng cho biết, trong quá trình chuẩn bị triển khai hoạt động, Ủy ban còn nhận được sự hỗ trợ của Văn phòng Chính phủ, Bộ Tài chính, Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Bộ Nội vụ, Bộ Tư pháp trong việc hoàn thiện cơ sở pháp lý hoạt động của Ủy ban và tiếp nhận các doanh nghiệp về Ủy ban; bố trí trụ sở làm việc, cấp ngân sách, tạm giao biên chế...

Ngoài ra, được sự cho phép của Thủ tướng Chính phủ, Ủy ban đã làm việc và ký biên bản hợp tác với Temasek Holdings của Singapore để trao đổi thông tin nghiệp vụ, chia sẻ kinh nghiệm quản lý vốn hiện đại, theo cơ chế thị trường. Bên cạnh đó, Ủy ban cũng đã đặt vấn đề hợp tác với Ủy ban giám sát và quản lý tài sản nhà nước tại doanh nghiệp của Trung Quốc (SASAC) để chia sẻ kinh nghiệm nhằm triển khai các nhiệm vụ của Ủy ban theo hướng chuyên nghiệp, nâng cao hiệu quả vốn nhà nước tại doanh nghiệp.

## **Kỳ vọng lớn, trách nhiệm cao**

Trước đó, tại lễ ra mắt (ngày 30/9), lãnh đạo Ủy ban đã cùng với 5 Bộ (Công Thương, GTVT, NN&PTNT, TT&TT, Tài chính) ký Biên bản ghi nhớ về việc chuyển giao quyền đại diện chủ sở hữu vốn nhà nước tại 19 doanh nghiệp về Ủy ban. Theo quy định tại Nghị định về chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn và cơ cấu tổ chức của Ủy ban, Ủy ban thực hiện quyền đại diện chủ sở hữu vốn nhà nước tại các doanh nghiệp kể từ ngày Nghị định được ký ban hành, tức là từ ngày 29/9/2018.

Về nhiệm vụ của Ủy ban, Thủ tướng Chính phủ Nguyễn Xuân Phúc yêu cầu, sau một năm hoạt động, không chỉ tiến hành sơ kết, tổng kết mà cần đánh giá xem “Ủy ban đã làm được những việc gì để góp phần tăng trưởng, giải quyết việc làm, nộp ngân sách Nhà nước và việc quan trọng là vun đắp một môi trường cạnh tranh bình đẳng, minh bạch, công bằng đối với các thành phần kinh tế”.

Thủ tướng chỉ đạo các Bộ có doanh nghiệp được chuyển giao phải phối hợp với Ủy ban để chuyển giao ngay, không để chậm trễ, phức tạp, sai sót xảy ra, không để khoảng trống pháp lý, ảnh hưởng đến công tác quản lý vốn Nhà nước, tiến trình cổ phần hóa, tái cơ cấu doanh nghiệp, hoạt động sản xuất kinh doanh của tập đoàn, tổng công ty.

Cho rằng không phải chuyển giao 19 tập đoàn, tổng công ty về Ủy ban thì vai trò, trách nhiệm của các bộ giảm xuống, Thủ tướng nêu rõ: “Các bộ cần tiếp tục hoàn thiện cơ chế quản lý Nhà nước trong ngành, lĩnh vực của mình để tạo môi trường, không gian hỗ trợ và thúc đẩy doanh nghiệp phát triển thuận lợi”.

Đối với các tập đoàn, tổng công ty chuyển giao về Ủy ban, Thủ tướng yêu cầu cần phối hợp trong công tác chuyển giao, kịp thời báo cáo Ủy ban những vấn đề, vướng mắc phát sinh. “Các đồng chí là người đại diện trực tiếp tại doanh nghiệp cần nỗ lực nâng cao hiệu quả đầu tư, sản xuất kinh doanh, bảo toàn và phát triển vốn, tạo việc làm, đóng góp tích cực vào ngân sách và tăng trưởng”, Thủ tướng nói. Đồng thời Thủ tướng cũng khẳng định: “Hãy chống tình trạng tham nhũng, tiêu cực, sân trước sân sau, người nhà trong kinh doanh và không để phức tạp xảy ra như một số vụ việc mà chúng ta đã vấp phải”.

Theo Thủ tướng Nguyễn Xuân Phúc, trong lúc chuẩn bị bàn giao, không để khoảng trống, không để tiêu cực xảy ra. Cần học hỏi cách quản lý của các nước trên thế giới, để từ đó ứng dụng khéo léo trong hoàn cảnh cụ thể của đất nước. “Kỳ vọng của người dân, xã hội, cả hệ thống chính trị đặt lên vai các đồng chí rất lớn. Là cơ quan mới thành lập, Ủy ban sẽ có rất nhiều công việc phải làm và cũng sẽ có nhiều khó khăn thách thức, đòi hỏi nỗ lực rất lớn của đội ngũ lãnh đạo, cán bộ, công chức, viên chức và người lao động của Ủy ban”, Thủ tướng nói.

Tổng hợp Báo cáo tài chính thời điểm 31/12/2017, giá trị số sách vốn chủ sở hữu nhà nước của 19 tập đoàn, tổng công ty được chuyển giao quyền đại diện chủ sở hữu vốn nhà nước về Ủy ban là trên 1 triệu tỷ đồng, tổng giá trị tài sản là hơn 2,3 triệu tỷ đồng.

# NHIỀU THAY ĐỔI VỀ THỦ TỤC ĐĂNG KÝ DOANH NGHIỆP

■ NGÀY 10/10/2018, NGHỊ ĐỊNH 108/2018/NĐ-CP SỬA ĐỔI, BỔ SUNG MỘT SỐ ĐIỀU CỦA NGHỊ ĐỊNH SỐ 78/2015 CỦA CHÍNH PHỦ VỀ ĐĂNG KÝ DOANH NGHIỆP SẼ CHÍNH THỨC CÓ HIỆU LỰC. TRONG NĂM 2019, DỰ ÁN LUẬT SỬA ĐỔI, BỔ SUNG MỘT SỐ ĐIỀU CỦA LUẬT ĐẦU TƯ VÀ LUẬT DOANH NGHIỆP SẼ TRÌNH QUỐC HỘI CHO Ý KIẾN TẠI KỶ HỌP THỨ 7 VÀ THÔNG QUA TẠI KỶ HỌP THỨ 8.

**XUÂN TIÊN**



## **Nghị định 108 chính thức có hiệu lực**

Ngày 23/8/2018, Nghị định 108/2018/NĐ-CP được ban hành và sẽ có hiệu lực chính thức từ ngày 10/10/2018. Nghị định này bổ sung quy định đăng ký thành lập doanh nghiệp trên cơ sở chuyển đổi từ hộ kinh doanh. Theo đó, việc đăng ký thành lập doanh nghiệp trên cơ sở chuyển đổi từ hộ kinh doanh thực hiện tại Phòng Đăng ký kinh doanh nơi doanh nghiệp

dự định đặt trụ sở chính. Hồ sơ đăng ký thành lập doanh nghiệp trên cơ sở chuyển đổi từ hộ kinh doanh bao gồm bản chính Giấy chứng nhận đăng ký hộ kinh doanh, bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký thuế và các giấy tờ quy định khác tương ứng với từng loại hình doanh nghiệp.

Trong thời hạn 2 ngày làm việc kể từ ngày cấp Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp, Phòng Đăng ký



kinh doanh gửi bản sao Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp và bản chính Giấy chứng nhận đăng ký hộ kinh doanh đến cơ quan đăng ký kinh doanh cấp huyện nơi hộ kinh doanh đặt trụ sở để thực hiện chấm dứt hoạt động hộ kinh doanh.

Về đăng ký thay đổi vốn điều lệ, thay đổi tỷ lệ vốn góp, nghị định nêu rõ: trường hợp công ty đăng ký thay đổi tỷ lệ vốn góp của các thành viên công ty TNHH hai thành viên trở lên, của các thành viên hợp danh công ty hợp danh, công ty gửi Thông báo đến Phòng Đăng ký kinh doanh nơi công ty đã đăng ký.

Nội dung Thông báo gồm: Tỷ lệ phần vốn góp của mỗi thành viên đối với công ty TNHH hai thành viên trở lên hoặc của mỗi thành viên hợp danh đối với công ty hợp danh; vốn điều lệ đã đăng ký và vốn điều lệ đã thay đổi; thời điểm và hình thức tăng giảm vốn...

Trường hợp đăng ký thay đổi vốn điều lệ công ty, kèm theo thông báo như quy định trên phải có Quyết định và bản sao hợp lệ biên bản họp của Hội đồng thành viên đối với công ty TNHH hai thành viên trở lên, của Đại hội đồng cổ đông đối với công ty cổ phần; quyết định của chủ sở hữu công ty đối với công ty TNHH một thành viên về việc thay đổi vốn điều lệ của công ty; văn bản của Sở Kế hoạch và Đầu tư chấp thuận về việc góp vốn, mua cổ phần, phần vốn góp của nhà đầu tư nước ngoài đối với trường hợp quy định tại khoản 1 Điều 26 Luật Đầu tư. Quyết định, biên bản họp phải ghi rõ những nội dung được sửa đổi trong điều lệ công ty.

Trường hợp Đại hội đồng cổ đông thông qua việc phát hành cổ phần chào bán để tăng vốn điều lệ, đồng thời giao Hội đồng quản trị thực hiện thủ tục đăng ký tăng vốn điều lệ sau khi kết thúc mỗi đợt chào bán cổ phần, kèm thông báo quy định trên, hồ sơ đăng ký tăng vốn điều lệ phải có: Quyết định và bản sao hợp lệ biên bản họp của Đại hội đồng cổ đông về việc phát hành cổ phần chào bán để tăng vốn điều lệ, trong đó nêu rõ số lượng cổ phần chào bán và giao Hội đồng quản trị thực hiện thủ tục đăng ký tăng vốn điều lệ sau khi kết thúc mỗi đợt chào bán cổ phần; Quyết định và bản sao hợp lệ biên bản họp của Hội đồng quản trị công ty cổ phần về việc đăng ký tăng vốn điều lệ công ty sau khi kết thúc mỗi đợt chào bán cổ phần.

Trường hợp giảm vốn điều lệ, doanh nghiệp phải cam kết bảo đảm thanh toán đủ các khoản nợ và các nghĩa vụ tài sản khác sau khi giảm vốn.

Nghị định cũng sửa đổi quy định về công bố nội dung đăng ký doanh nghiệp. Theo đó, việc đề nghị công bố nội dung đăng ký doanh nghiệp được thực hiện tại thời điểm doanh nghiệp nộp hồ sơ đăng ký

doanh nghiệp. Thông tin công bố nội dung đăng ký doanh nghiệp được đăng tải trên Cổng Thông tin quốc gia về đăng ký doanh nghiệp.

## **Trình Luật Đầu tư và Luật Doanh nghiệp sửa đổi trong năm 2019**

Theo thông tin từ Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Bộ này đã hoàn thiện hồ sơ dự án Luật dự kiến sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Đầu tư và Luật Doanh nghiệp để chuẩn bị tổ chức lấy ý kiến theo quy định.

Dự thảo Luật dự kiến sửa đổi, bổ sung tập trung vào 6 nhóm chính sách liên quan đến phạm vi điều chỉnh, nguyên tắc áp dụng Luật; các quy định về soạn thảo, công bố, sửa đổi, bổ sung, bãi bỏ ngành nghề kinh doanh có điều kiện và điều kiện đầu tư kinh doanh.

Theo đó, sẽ tiếp tục rà soát, đề xuất cắt giảm ngành nghề đầu tư kinh doanh có điều kiện không cần thiết, bất hợp lý; quy định về thủ tục đầu tư kinh doanh; tiếp tục phân cấp thẩm quyền quyết định chủ trương; hồ sơ, trình tự, thủ tục quyết định chủ trương đầu tư và thực hiện dự án đầu tư; điều kiện, thủ tục thành lập doanh nghiệp và thực hiện hoạt động đầu tư của nhà đầu tư nước ngoài;

Điều kiện, hồ sơ, trình tự, thủ tục thực hiện hoạt động đầu tư theo hình thức góp vốn, mua cổ phần, phần vốn góp vào doanh nghiệp; bổ sung một số quy định nhằm đổi mới cơ chế quản lý hoạt động đầu tư ra nước ngoài theo hướng bãi bỏ thủ tục cấp Giấy chứng nhận đầu tư ra nước ngoài và thay bằng cơ chế đăng ký hoạt động chuyển vốn đầu tư ra nước ngoài tại cơ quan nhà nước quản lý ngoại hối.

Đồng thời, Luật cũng sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Doanh nghiệp nhằm bảo đảm tính thống nhất về thủ tục đăng ký doanh nghiệp, tạo thuận lợi cho hoạt động quản trị doanh nghiệp, đồng thời bảo đảm quyền tự chủ kinh doanh và quản lý doanh nghiệp;

Dự kiến sửa đổi, bổ sung một số quy định về ngành, ưu đãi đầu tư nhằm bảo đảm tính thống nhất giữa Luật Đầu tư và các luật về thuế; bổ sung nguyên tắc không hồi tố về điều kiện đầu tư trong trường hợp pháp luật, chính sách thay đổi làm ảnh hưởng bất lợi đến điều kiện đầu tư đã áp dụng đối với nhà đầu tư.

Theo Nghị quyết số 57/2018/QH14 ngày 8/6/2018, Dự án Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Đầu tư và Luật Doanh nghiệp sẽ trình Quốc hội cho ý kiến tại kỳ họp thứ 7 và thông qua tại kỳ họp thứ 8 (trong năm 2019).

# CÁC ĐẠI DỰ ÁN MẮC KẾT CÓ GÌ MỚI?

■ NHIỀU DỰ ÁN TRONG SỐ 12 DỰ ÁN THUA LỖ YẾU KÉM CỦA NGÀNH CÔNG THƯƠNG ĐÃ CÓ NHỮNG DẤU HIỆU CỦA SỰ CHUYỂN BIẾN TÍCH CỰC. TUY NHIÊN, CÁC DỰ ÁN CÓ KHẢ NĂNG HỒI SINH THỰC SỰ HAY CHỈ LÀ SỰ "GƯƠNG DẬY" TRONG CƠN ỐM YẾU?

**ANH MAI**



## Những chuyển biến tích cực

Tại cuộc họp của Ban chỉ đạo của Chính phủ về xử lý 12 dự án, doanh nghiệp yếu kém, thua lỗ kéo dài của ngành công thương ngày 21/9 do Phó Thủ tướng Vương Đình Huệ chủ trì, Thứ trưởng Bộ Công Thương Hoàng Quốc Vương cho hay, nhờ nỗ lực từ các bộ, tập đoàn, tổng công ty, tình hình ở 12 dự án, doanh nghiệp thua lỗ ngành công thương tiếp tục có các chuyển biến tích cực.

Cụ thể trong số 6 nhà máy trước đây có hoạt động sản xuất kinh doanh nhưng thua lỗ thì nay đã có 2 nhà máy hoạt động sản xuất kinh doanh bước đầu có lãi. Đó là Nhà máy sản xuất phân bón DAP số 1 - Hải Phòng lợi nhuận ước đạt 147,692 tỷ đồng và Nhà máy Thép Việt - Trung lợi nhuận ước đạt 527,24 tỷ đồng. 4 dự án còn lại từng bước khắc phục khó khăn, bao gồm: Nhà máy đạm Hà Bắc lỗ 203 tỷ đồng, giảm lỗ 210 tỷ đồng so với cùng kỳ; Nhà máy sản xuất phân bón DAP số 2 - Lào Cai lỗ 110,78 tỷ đồng, giảm lỗ 324,82 tỷ đồng so với cùng kỳ; Nhà máy sản xuất đạm Ninh Bình lỗ 701,845 tỷ đồng; Công ty DQS doanh thu thực hiện ước đạt 318,03 tỷ đồng, nộp ngân sách Nhà nước 3,29 tỷ đồng.

Trong số 3 dự án trước đây bị dừng sản xuất kinh doanh đến nay, Dự án Nhà máy sản xuất xơ sợi polyester

Đình Vũ vận hành trở lại 3 dây chuyền của phân xưởng sợi Filament từ ngày 20/4/2018. Hai dự án còn lại đã chuẩn bị xong phương án khởi động lại nhà máy, hiện đang chọn thời điểm giá nguyên liệu thuận lợi (Dự án Nhà máy sản xuất nhiên liệu sinh học Quảng Ngãi và Nhà máy sản xuất nhiên liệu sinh học Bình Phước).

Đối với 3 dự án xây dựng dở dang, đến nay, dự án Nhà máy Bột giấy Phương Nam đang thực hiện phương án bán đấu giá toàn bộ tài sản và hàng hóa tồn kho; dự án Nhà máy sản xuất nhiên liệu sinh học Phú Thọ tiếp tục gặp khó khăn do PVOil không phải là cổ đông chính (chiếm 39,76%), các cổ đông ngoài ngành (chiếm 60,24%) không muốn tiếp tục triển khai dự án; dự án mở rộng sản xuất giai đoạn 2 Nhà máy gang thép Thái Nguyên chưa giải quyết được tranh chấp hợp đồng EPC với tổng thầu là Tập đoàn Luyen kim Trung Quốc (MCC) và các nhà thầu phụ.

Một số vấn đề phức tạp, khó giải quyết về pháp lý ở các dự án đã bước đầu được các đơn vị tập trung xử lý có hiệu quả. Trong đó, dự án Nhà máy thép Việt - Trung đã hoàn tất đàm phán, ký kết được hợp đồng liên doanh, điều lệ liên doanh sửa đổi và quy định đề cử chức danh Tổng Giám đốc vào tháng 12/2017 sau một thời gian dài bế tắc. Dự án Nhà máy sản xuất xơ sợi Đình Vũ sau thời gian tranh chấp căng thẳng với



nhà thầu là Công ty Xây dựng Hyundai (HEC) thì nay 2 bên đã thống nhất nối lại đàm phán.

## Có thực sự hồi sinh?

Ngày 24/7/2018, tại trụ sở Tập đoàn dầu khí Việt Nam (PVN) đã diễn ra lễ ký hợp đồng gia công sợi DTY giữa PVTEX, công ty con thuộc Tập đoàn Dầu khí Việt Nam (PVN) với Công ty Cổ phần Xơ sợi tổng hợp An Sơn, đơn vị được ủy quyền bởi Công ty CP An Phát Holdings (thành viên của Tập đoàn An Phát).

Nhà máy xơ sợi Đình Vũ (PVTEX) vốn là một trong số 5 dự án “đắp chiếu” gây chú ý thuộc PVN của ngành Công Thương. Dự án này bắt đầu được thành lập cuối năm 2008 với tổng vốn đầu tư khoảng 7.200 tỷ đồng. Năm 2015, PVTEX lỗ 1.255 tỷ đồng, âm vốn chủ sở hữu 504 tỷ đồng. Trước đó, trong năm 2014, doanh thu của nhà máy này cũng chỉ đạt 992 tỷ đồng, lỗ 1.085 tỷ đồng. Năm 2016 nhà máy dự định vận hành trở lại nhưng không thành công và đóng cửa từ đó đến nay.

Có thể nói, PVTEX là một trong những dự án từng được ví như “xác sống” và cũng khiến báo chí tốn khá nhiều giấy mực... Đến mức, Bộ trưởng Công Thương Trần Tuấn Anh phải nhận định đây là dự án rất “đau đầu”. Lễ ký kết này với An Phát được kỳ vọng sẽ làm hồi sinh PVTEX từng bước theo đúng lộ trình.

Đại diện Tập đoàn An Phát cũng cho biết, để thực hiện “dự án” này, trước mắt sẽ thực hiện 2 công việc chính, đó là làm mới công tác quản trị điều hành sản xuất và làm mới công tác thị trường. An Phát cũng khẳng định sẽ mang văn hóa doanh nghiệp, tinh thần làm việc và nguồn lực tài chính đến hỗ trợ PVTEX. Cùng với đó là chuẩn hóa sản phẩm, xây dựng thương hiệu mới, phát triển thị trường, nâng công suất sản xuất từ 3 máy hiện nay lên 10 máy, rồi sẽ là 25 máy.

Về nhân sự, An Phát sẽ tuyển dụng và đào tạo thêm hơn 300 nhân sự mới để đảm bảo đủ lực lượng nhân sự vận hành dần các máy móc, làm tốt công tác nội bộ, từ sản xuất đến quản trị chất lượng sản phẩm, quản trị chi phí và các công tác khác. “Tôi tin PVTEX sẽ sớm “thay da đổi thịt”, sự hồi sinh sẽ được hiển thị qua các con số cụ thể trong tương lai không xa”, ông Hồ Trí Dũng - Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Xơ sợi tổng hợp An Sơn khẳng định.

Mặc dù nhiều dự án yếu kém, thua lỗ của ngành công thương cuối cùng cũng đã tìm thấy “ánh sáng cuối đường hầm” nhưng để các doanh nghiệp mới “ôm dậu” như vậy có thể trở nên “hồng hào và khỏe mạnh, hồi sinh thực sự trong bối cảnh không còn nguồn ngân sách cứu trợ thì sự chia sẻ và can thiệp kịp thời về chính sách của Chính phủ là vô cùng cần thiết.

Theo báo cáo của Bộ Công Thương về tình hình hoạt động của 12 dự án thua lỗ, yếu kém của ngành, mới chỉ có 2/12 dự án làm ăn có lãi, cắt giảm được lỗ lũy kế. Số còn lại vẫn đang chật vật để khắc phục. Số lỗ lũy kế đến hết năm 2017 đã lên đến gần 18.700 tỷ đồng.

Nhà máy Đạm Ninh Bình, một trong 12 dự án ngàn tỷ thua lỗ, “đắp chiếu” của Bộ Công Thương mới đây đã được hồi sinh và đi vào hoạt động theo phương án xử lý các dự án thua lỗ mà Thủ tướng Chính phủ đã phê duyệt tháng 10/2017. Tuy nhiên, căn cứ vào những thông tin sơ bộ mà ban giám đốc nhà máy cũng như lãnh đạo Bộ Công Thương cho biết thì có thể thấy sự hồi sinh và hoạt động của nhà máy cũng chỉ tương tự như việc duy trì sự sống của một bệnh nhân bằng các ống truyền dẫn oxy và dinh dưỡng mà nếu rút ra thì bệnh nhân sẽ không thể tự thở, tự sống được.

Theo báo cáo về tình hình công nợ của Công ty TNHH MTV Đạm Ninh Bình, kể từ khi đi vào hoạt động, doanh nghiệp luôn trong tình trạng lỗ. Do khó khăn nên công ty không cân đối được tiền để trả nợ các tổ chức tín dụng cho các khoản vay đầu tư Dự án nhà máy Đạm Ninh Bình.

Cụ thể, để thực hiện nhà máy, tháng 3/2008 và tháng 5/2009, Tập đoàn Hóa chất Việt Nam đã ký Hợp đồng vay tín dụng đầu tư với Ngân hàng Phát triển Việt Nam chi nhánh Ninh Bình với tổng hạn mức tín dụng là 4.770 tỷ đồng. Đến ngày 30/4/2018, dư nợ gốc của hai hợp đồng tín dụng nêu trên là 2.658 tỷ đồng và 1,69 triệu USD.

Do khó khăn và không thể cân đối được các khoản vay kể trên nên Tập đoàn Hóa Chất Việt Nam (Vinachem) đã thực hiện việc hỗ trợ bằng trả nợ thay các khoản nợ gốc và lãi vay đến hạn. Tính đến ngày 30/4/2018, tổng số tiền mà Vinachem đã trả thay cho Đạm Ninh Bình là hơn 2.974 tỷ đồng. Tuy nhiên, Vinachem cũng phải thừa nhận không thể tiếp tục cứu kiểu “con đại cái mang”. Bởi, chính tập đoàn mẹ cũng đang đối mặt với rất nhiều khó khăn.

Mặt khác, Chính phủ đã có chủ trương không dùng ngân sách để xử lý các dự án thua lỗ này, cũng như Bộ Công Thương đã nhấn mạnh rằng nhà máy “phải tự cứu mình”. Chính phủ và Bộ Công Thương đã đưa ra nhiều giải pháp để tháo gỡ khó khăn cho doanh nghiệp này, trong đó có yêu cầu thanh tra toàn diện Đạm Ninh Bình để xác định yếu kém; đưa doanh nghiệp thuộc diện giám sát đặc biệt trong top 12 dự án lớn thua lỗ ngành Công Thương. Tuy nhiên, sự “gượng dậy” trong cơn ốm yếu, cộng với việc chưa tìm ra giải pháp căn cơ khiến doanh nghiệp này chưa thoát cảnh chật vật.

**30 năm FDI:**

# HƯỚNG TỚI FDI CHẤT LƯỢNG CAO

■ NGÀY 4/10/2018, HỘI NGHỊ TOÀN QUỐC TỔNG KẾT 30 NĂM FDI ĐÃ ĐƯỢC TỔ CHỨC TRỌNG THỂ TẠI HÀ NỘI. SONG HÀNH CÙNG VỚI QUÁ TRÌNH ĐỔI MỚI VÀ MỞ CỬA NỀN KINH TẾ, LUẬT ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI ĐÃ ĐƯỢC BAN HÀNH VÀ KẾ TỪ ĐÓ, TRẢI QUA HƠN 30 NĂM PHÁT TRIỂN, ĐẾN NAY KHU VỰC KINH TẾ CÓ VỐN ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI ĐÃ NGÀY Càng THỂ HIỆN ĐƯỢC VAI TRÒ QUAN TRỌNG VÀ ĐÓNG GÓP ĐÁNG KỂ CHO SỰ PHÁT TRIỂN KINH TẾ - XÃ HỘI CỦA ĐẤT NƯỚC.

**BÌNH AN**



## **Động lực thúc đẩy tăng trưởng kinh tế**

Theo thống kê của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, tính đến tháng 8/2018, đã có hơn 26.500 dự án FDI, vốn đăng ký hơn 334 tỷ USD, vốn thực hiện khoảng 184 tỷ USD. Đầu tư nước ngoài có đóng góp gần 20% GDP và là nguồn vốn bổ sung quan trọng cho vốn đầu tư phát triển với tỷ trọng khoảng 23,7% trong tổng vốn đầu tư toàn xã hội; 58% tổng vốn đầu tư nước ngoài tập trung vào lĩnh vực chế biến, chế tạo, tạo ra trên 50% giá trị sản xuất công nghiệp của cả nước, kim ngạch xuất khẩu của khu vực đầu tư nước ngoài chiếm tỷ trọng ngày càng cao trong xuất khẩu, đạt 72.6% trong năm 2017 và 71,4% trong 9 tháng năm 2018, số thu nộp ngân sách của khu vực đầu tư nước ngoài tăng đều qua các năm và đạt hơn 8 tỷ USD trong năm 2017,

chiếm 17,1% tổng thu ngân sách nhà nước. Tính đến nay, khu vực đầu tư nước ngoài đã tạo việc làm cho gần 4 triệu việc làm trực tiếp và khoảng 5 triệu việc làm gián tiếp.

Đầu tư nước ngoài đóng góp vai trò là một trong những động lực quan trọng thúc đẩy tăng trưởng kinh tế của Việt Nam, mức đóng góp của khu vực đầu tư nước ngoài trong GDP của cả nước tăng từ 9,3% năm 1995 lên 19,6% năm 2017. Khu vực đầu tư nước ngoài đã có đóng góp đáng kể vào việc phát triển ngành dịch vụ chất lượng cao ở Việt Nam trong những năm qua, như tài chính - ngân hàng, bảo hiểm, kiểm toán, vận tải biển, logistics, giáo dục - đào tạo, y tế, du lịch... Đồng thời, đầu tư nước ngoài còn là nhân tố góp phần chuyển đổi không gian phát triển, hình thành các khu



đô thị mới, các khu công nghiệp, khu chế xuất, khu kinh tế. Bên cạnh đó, đầu tư nước ngoài còn tạo thuận lợi cho Việt Nam mở rộng thị trường quốc tế, gia tăng kim ngạch xuất khẩu, từng bước tham gia vào mạng sản xuất và chuỗi giá trị toàn cầu. Nhờ có định hướng này, xuất khẩu của khu vực đầu tư nước ngoài đã tăng nhanh trong thời gian gần đây, góp phần quan trọng làm cân bằng cán cân thương mại, giảm áp lực tỷ giá và cải thiện cán cân thanh toán quốc tế.

Tuy nhiên, theo Bộ trưởng Bộ Kế hoạch Đầu tư Nguyễn Chí Dũng, mặc dù đã đạt được những thành tựu quan trọng nêu trên, nhưng khu vực đầu tư nước ngoài cũng còn một số tồn tại, hạn chế cần phải được khắc phục. Cụ thể là mức độ kết nối, lan tỏa của khu vực đầu tư nước ngoài đến khu vực đầu tư trong nước còn thấp, thu hút và chuyển giao công nghệ từ khu vực đầu tư nước ngoài đến khu vực đầu tư trong nước còn chưa đạt được như kỳ vọng. Thu hút đầu tư nước ngoài vào một số ngành, lĩnh vực ưu tiên và từ các tập đoàn đa quốc gia còn hạn chế. Còn hiện tượng một số doanh nghiệp chuyển giá, trốn thuế hoặc chưa nghiêm túc thực hiện quy định về bảo vệ môi trường. Hiệu quả sử dụng đất của nhiều dự án đầu tư nước ngoài chưa cao...

Bộ trưởng Nguyễn Chí Dũng nhấn mạnh, thời gian tới sẽ ưu tiên thu hút nhà đầu tư nước ngoài đầu tư vào các lĩnh vực công nghệ cao, tiên tiến, công nghệ thân thiện với môi trường, năng lượng sạch, năng lượng tái tạo, sản xuất thiết bị y tế, cung cấp dịch vụ chăm sóc sức khỏe... đặc biệt là các ngành nghề mới trên nền tảng công nghiệp 4.0. Bên cạnh đó, cần hoàn thiện cơ chế chính sách để tạo động lực mới cho thu hút và sử dụng đầu tư nước ngoài vào các khu công nghiệp, khu chế xuất, khu kinh tế, khu công nghệ cao...

## Hướng tới FDI chất lượng cao

Phát biểu tại Hội nghị, Thủ tướng Chính phủ Nguyễn Xuân Phúc cho rằng việc mở cửa thu hút vốn đầu tư nước ngoài là một chủ trương đúng đắn, góp phần thực hiện nhiều mục tiêu phát triển kinh tế - xã hội quan trọng của đất nước. Sự nghiệp Đổi mới bắt đầu từ năm 1986 thì đến tháng 12/1987, Quốc hội đã ban hành Luật đầu tư nước ngoài. Có thể nói, thu hút đầu tư nước ngoài luôn “song hành” với sự nghiệp Đổi mới và là sự cụ thể hóa sinh động chủ trương “mở cửa” của đất nước. Khu vực kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài đã trở thành một bộ phận không tách rời của nền kinh tế Việt Nam.

Tuy nhiên, theo Thủ tướng, cũng cần phải nhìn thẳng vào những hạn chế tồn tại, cả những thua thiệt trong thu hút đầu tư nước ngoài. Các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài về cơ bản đang sử dụng công nghệ

trung bình hoặc trung bình tiên tiến so với khu vực. Chưa có nhiều tập đoàn đa quốc gia trong các lĩnh vực sử dụng công nghệ cao, công nghệ nguồn, tỷ lệ doanh nghiệp đầu tư cho nghiên cứu và phát triển còn ít.

Bên cạnh đó, liên kết giữa khu vực đầu tư nước ngoài, khu vực trong nước và chuyển giao công nghệ chưa đạt như kỳ vọng, chủ yếu là gia công lắp ráp, tỷ lệ nội địa hóa trong một số ngành thấp, giá trị gia tăng trên một đơn vị sản phẩm không cao. Một số dự án đầu tư nước ngoài tiêu tốn năng lượng, tài nguyên, gây ô nhiễm môi trường, còn biểu hiện báo lỗ - chuyển giá, chất lượng nguồn nhân lực, kết cấu hạ tầng còn nhiều bất cập, công tác quản lý nhà nước về đầu tư nước ngoài còn thiếu sự phối hợp từ trung ương đến địa phương...

“Nhìn chung, vẫn còn một số hạn chế cần phải khắc phục nhưng tổng quát lại khu vực đầu tư nước ngoài là một bộ phận hữu cơ của nền kinh tế Việt Nam và đang đồng hành cùng lớn lên với quá trình phát triển kinh tế-xã hội của đất nước. Các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài là những thành viên tích cực trong đại gia đình các doanh nghiệp Việt Nam. Việt Nam tự tin và tiếp tục thực hiện nhất quán chủ trương hợp tác đầu tư nước ngoài”, Thủ tướng Chính phủ Nguyễn Xuân Phúc khẳng định.

Hiện nay, Việt Nam đang tăng cường ổn định kinh tế vĩ mô, cơ cấu lại nền kinh tế gắn với đổi mới mô hình tăng trưởng, nâng cao năng suất, chất lượng, hiệu quả. Quan điểm thu hút đầu tư nước ngoài sẽ mở theo hướng, khẳng định nhất quán khu vực kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài luôn là một bộ phận quan trọng của nền kinh tế. Sau 30 năm thu hút đầu tư nước ngoài, đến nay Việt Nam thực hiện chính sách “hợp tác đầu tư nước ngoài” với nội hàm mở rộng hơn, theo đó hợp tác đầu tư nước ngoài là hợp tác cả về quản lý, kết nối, đầu tư mua lại, sáp nhập lẫn nhau, đặc biệt nhấn mạnh hợp tác bảo vệ môi trường, bảo vệ người lao động, bảo đảm các lợi ích xã hội.

Thủ tướng Chính phủ Nguyễn Xuân Phúc cũng bày tỏ cảm ơn, đánh giá cao các nhà đầu tư nước ngoài đã tin tưởng Việt Nam, lựa chọn Việt Nam và đã đồng hành, lớn lên cùng Việt Nam. “Chính phủ Việt Nam nhất quán và cam kết tiếp tục thực hiện chủ trương, chính sách hợp tác đầu tư nước ngoài và cam kết xây dựng môi trường đầu tư ngày càng thuận lợi, mang tính cạnh tranh, tiệm cận với các chuẩn mực quốc tế tiên tiến và phù hợp với các cam kết tiêu chuẩn cao trong các Hiệp định FTA thế hệ mới mà Việt Nam tham gia. Chính phủ luôn lắng nghe và luôn đồng hành cùng các nhà đầu tư để hợp tác cùng có lợi, cùng phát triển bền vững. Sự thành công của các bạn tại Việt Nam cũng chính là thành công, niềm tự hào của chúng tôi”, Thủ tướng nói.

# ‘HOAN NGHÊNH DN NHẬT ĐẦU TƯ VÀO CÁC LĨNH VỰC CÓ THỂ MẠNH’



Thủ tướng Nguyễn Xuân Phúc

■ THỦ TƯỚNG NGUYỄN XUÂN PHÚC ĐÃ NÊU THÔNG ĐIỆP QUAN TRỌNG VỀ MỐI QUAN HỆ HỢP TÁC NHẬT BẢN - VIỆT NAM TẠI HỘI NGHỊ CẤP CAO HỢP TÁC MÊ CÔNG - NHẬT BẢN LẦN THỨ 10 VỪA ĐƯỢC TỔ CHỨC TẠI NHẬT BẢN.

**THU HÀ** (ghi)

**N**hân dịp Hội nghị Cấp cao Hợp tác Mê Công - Nhật Bản lần thứ 10 vừa được tổ chức vào tuần tới tại Nhật Bản, Thủ tướng Nguyễn Xuân Phúc đã trả lời phỏng vấn báo chí Nhật Bản về việc thúc đẩy hợp tác và phát triển trong khu vực sông Mê Công nói chung cũng như quan hệ Việt Nam - Nhật Bản nói riêng.

***Nhân dịp Việt Nam và Nhật Bản kỷ niệm 45 năm thiết lập quan hệ ngoại giao, xin Ngài cho biết đánh giá về mối quan hệ Việt Nam - Nhật Bản và đâu là những điểm sáng trong quan hệ hai nước? Ngài kỳ vọng mỗi quan hệ Việt Nam - Nhật Bản sẽ phát triển như thế nào trong thời gian tới?***

Trước hết, tôi xin chúc mừng Thủ tướng Shinzo Abe đã tái cử làm Thủ tướng Nhật Bản, mang lại sự kỳ vọng mới cho đất nước Nhật Bản cũng như mối quan hệ giữa hai nước Việt Nam - Nhật Bản. Năm nay, Việt Nam và Nhật Bản kỷ niệm 45 năm thiết lập quan hệ ngoại giao. Hai dân tộc Việt Nam và Nhật Bản chia sẻ nhiều nét tương đồng về lịch sử, văn hóa, truyền thống, giá trị nhân văn và có mối quan hệ rất đặc biệt.

Hiện nay, sau 45 năm thiết lập quan hệ ngoại giao, hai nước đã trở thành đối tác hết sức quan trọng của nhau, chia sẻ nhiều lợi ích chiến lược chung. Khuôn khổ quan hệ liên tục được nâng cấp và trở thành “Đối tác chiến lược sâu rộng vì hòa bình và thịnh vượng

của Châu Á” (năm 2014), đáp ứng nguyện vọng, đem lại lợi ích thiết thực cho nhân dân hai nước. Quan hệ hợp tác giữa hai nước đã phát triển mạnh mẽ trên tất cả các lĩnh vực, sự liên kết kinh tế ngày càng chặt chẽ, nổi bật là:

Sự tin cậy về chính trị giữa hai nước ngày càng được tăng cường, trong đó, giao lưu, tiếp xúc giữa lãnh đạo các cấp, đặc biệt là cấp cao được tiến hành thường xuyên. Lãnh đạo cấp cao Việt Nam đã nhiều lần thăm Nhật Bản. Thành viên Hoàng gia, Lãnh đạo Chính phủ Nhật Bản cũng nhiều lần thăm Việt Nam, trong đó có chuyến thăm lịch sử lần đầu tiên của Nhà vua và Hoàng hậu Nhật Bản tới Việt Nam năm 2017.

Nhật Bản là đối tác kinh tế quan trọng hàng đầu của Việt Nam, cụ thể Nhật Bản là nước cung cấp hỗ trợ phát triển chính thức (ODA) lớn nhất, đối tác thương mại song phương lớn thứ tư của Việt Nam. Năm 2017, Nhật Bản trở thành nhà đầu tư nước ngoài số một tại Việt Nam với số vốn đầu tư hơn 9,1 tỷ USD, gấp bốn lần so với năm 2016. Sự ảnh hưởng, hỗ trợ cho nhau về kinh tế giữa hai nước là rất lớn.

Hợp tác trên các lĩnh vực quốc phòng, an ninh, văn hóa, giáo dục, đào tạo, du lịch, giao lưu nhân dân không ngừng được củng cố và mở rộng. Hiện nay, tổng số người Việt Nam đang sinh sống, làm việc và học tập tại Nhật Bản là hơn 260.000 người, trở thành cộng đồng người nước ngoài lớn thứ 5 tại Nhật Bản. Hợp tác giữa các địa phương hai nước ngày càng sôi động với 37 cặp địa phương đã ký kết thỏa thuận hợp tác.

Năm 2017, Nhật Bản đứng thứ ba về số lượng khách du lịch đến Việt Nam và Nhật Bản cũng là điểm

du lịch hấp dẫn của du khách Việt Nam, với 800 nghìn du khách Nhật đến Việt Nam và 300 nghìn người Việt Nam đến thăm Nhật Bản. Sự giao lưu, gắn kết giữa người dân hai nước chính là cầu nối hữu nghị, nền tảng quan trọng để phát triển mối quan hệ bền vững Việt Nam - Nhật Bản.

Hai bên cũng hợp tác chặt chẽ và hiệu quả tại các diễn đàn quốc tế và khu vực, như Liên hợp quốc, các hội nghị ASEAN+, APEC, ASEM,... Hai nước phối hợp chặt chẽ trong thúc đẩy đàm phán, ký kết Hiệp định Đối tác toàn diện và tiến bộ xuyên Thái Bình Dương (CPTPP), đàm phán Hiệp định Đối tác kinh tế toàn diện khu vực (RCEP); ủng hộ lẫn nhau làm thành viên không thường trực Hội đồng Bảo an Liên hợp quốc; phối hợp với nhau trên những lĩnh vực khu vực và quốc tế cùng quan tâm, đóng góp vào việc xây dựng một khu vực châu Á - Thái Bình Dương hòa bình, ổn định, phát triển và dựa trên luật pháp quốc tế.

Trong thời gian tới, với sự nỗ lực, đồng lòng và chính sách đúng đắn của cả hai bên, tôi tin tưởng rằng quan hệ “Đối tác chiến lược sâu rộng vì hòa bình và thịnh vượng ở châu Á” giữa Việt Nam và Nhật Bản sẽ bước vào giai đoạn phát triển mới, ngày càng hiệu quả, ổn định và sâu rộng hơn.

***Trong bối cảnh kinh tế hiện nay, lĩnh vực công nghiệp nào mà Việt Nam mong muốn các doanh nghiệp Nhật Bản hỗ trợ và đầu tư. Xin Thủ tướng cho biết thông điệp mà Việt Nam muốn gửi tới Chính phủ, doanh nghiệp và người dân Nhật Bản?***

Sau hơn 30 năm đổi mới, Việt Nam đã đạt được nhiều thành tựu to lớn, trở thành một nền kinh tế năng động và hội nhập quốc tế, khu vực sâu rộng. Chúng tôi có quan hệ kinh tế thương mại với trên 200 quốc gia và vùng lãnh thổ ở khắp các châu lục, đã ký kết và đang đàm phán 16 hiệp định thương mại song phương và đa phương với gần 60 đối tác, trong đó có các nền kinh tế lớn nhất trên thế giới.

Trong thời gian tới, Chính phủ Việt Nam khẳng định sẽ tiếp tục đổi mới toàn diện, đẩy mạnh hội nhập quốc tế, nâng cao năng suất, chất lượng, hiệu quả và sức cạnh tranh để phát triển nhanh và bền vững. Với phương châm “kỷ cương, liêm chính, hành động, sáng tạo, hiệu quả”, chúng tôi tiếp tục tập trung cải thiện môi trường đầu tư, kinh doanh, thúc đẩy đổi mới sáng tạo, đẩy mạnh cải cách thủ tục hành chính, tăng cường kỷ luật kỷ cương nhằm phục vụ tốt hơn người dân và doanh nghiệp, trong đó tạo điều kiện thuận lợi để doanh nghiệp nước ngoài nói chung và doanh nghiệp Nhật Bản nói riêng thành công trong hoạt động kinh doanh tại Việt Nam, coi thành công của các bạn là thành công của chính mình.

Để khai thác hiệu quả hơn nữa tiềm năng, thế mạnh của nhau, chúng tôi hoan nghênh doanh nghiệp Nhật Bản hỗ trợ và đầu tư vào các lĩnh vực Nhật Bản có thế mạnh như: công nghệ cao, xây dựng kết cấu hạ tầng, đô thị thông minh, công nghiệp hỗ trợ, nông nghiệp công nghệ cao, cổ phần hóa doanh nghiệp, năng lượng sạch và tái tạo... và các ngành công nghiệp đã được lựa chọn trong Chiến lược Công nghiệp hóa của Việt Nam trong khuôn khổ hợp tác Việt Nam - Nhật Bản hướng đến năm 2020, tầm nhìn 2030, gồm ô tô và phụ tùng ô tô, máy nông nghiệp, công nghiệp chế biến nông thủy sản, điện tử, công nghiệp môi trường và tiết kiệm năng lượng.

***Xin Thủ tướng cho biết tiến trình phê chuẩn Hiệp định Đối tác Toàn diện và Tiến bộ xuyên Thái Bình Dương (CPTPP) của Việt Nam có khả năng hoàn tất trong năm nay hay không? Thủ tướng đánh giá như thế nào về tác động của CPTPP đối với sự phát triển kinh tế-xã hội của Việt Nam? Một số nước như Thái Lan, Indonesia và Hàn Quốc đã thể hiện sự quan tâm đến việc tham gia vào CPTPP, vậy xin Thủ tướng cho biết khả năng mở rộng của CPTPP trong tương lai?***

Việc tham gia CPTPP một lần nữa khẳng định cam kết mạnh mẽ của Việt Nam về tiếp tục đổi mới, hội nhập quốc tế toàn diện, sâu rộng, chủ động và tích cực tham gia định hình các khuôn khổ hợp tác và liên kết kinh tế khu vực vì hòa bình, thịnh vượng và phát triển bao trùm ở khu vực châu Á - Thái Bình Dương, đồng thời mở ra tiềm năng hợp tác rộng lớn về kinh tế - thương mại trong quan hệ với nhiều đối tác chiến lược quan trọng, trong đó có Nhật Bản.

CPTPP là một khu vực thương mại tự do thế hệ mới, tiêu chuẩn cao, cân bằng lợi ích, do đó có thể tạo thêm động lực để Việt Nam tiếp tục đẩy mạnh cải cách, hoàn thiện hệ thống pháp luật, cải thiện môi trường đầu tư - kinh doanh và nâng cao năng lực cạnh tranh của nền kinh tế, góp phần thực hiện các mục tiêu phát triển kinh tế - xã hội. Việt Nam phấn đấu thuộc nhóm 06 thành viên đầu tiên hoàn tất phê chuẩn để Hiệp định sớm đi vào triển khai. Theo đó Quốc hội dự kiến sẽ xem xét phê chuẩn Hiệp định CPTPP tại Kỳ họp thứ 6 Quốc hội khóa XIV sắp tới, tháng 10 - tháng 11/2018.

Về khả năng mở rộng CPTPP, Việt Nam hoan nghênh sự quan tâm của các nước đối tác (như Anh, Thái Lan, Indonesia, Hàn Quốc), tuy nhiên theo quy định, việc mở rộng sẽ được xem xét trên cơ sở đồng thuận chung và sau khi CPTPP đi vào triển khai. Vì vậy, trước mắt Việt Nam cùng các nước thành viên tập trung hoàn tất phê chuẩn để sớm triển khai Hiệp định và xem xét các đề nghị này sau đó.



# TÌM GIẢI PHÁP GỠ KHÓ CHO DOANH NGHIỆP FDI NGÀNH DƯỢC

■ CÙNG VỚI TIẾN TRÌNH HỘI NHẬP, HỆ THỐNG PHÁP LUẬT CỦA VIỆT NAM ĐÃ CÓ NHỮNG CHUYỂN BIẾN TIẾN BỘ PHÙ HỢP VỚI TIẾN TRÌNH PHÁT TRIỂN KINH TẾ ĐẤT NƯỚC VÀ CÁC CAM KẾT, THÔNG LỆ QUỐC TẾ.

**NGUYỄN VĂN TOÀN**  
Phó Chủ tịch VAFIE

**N**gày 06/04/2016, Quốc hội ban hành Luật Dược (luật có hiệu lực thi hành từ 1/01/2017), đánh dấu bước phát triển cơ bản trong quản lý sản xuất, kinh doanh, phân phối dược phẩm tại Việt Nam, tạo hành lang pháp lý minh bạch, thuận lợi cho hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp dược, trong đó có các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài FDI. Ngày 8/5/2017, Thủ tướng Chính phủ đã ký ban hành nghị định 54/2017/NĐ-CP quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành Luật Dược, nghị định có hiệu lực từ ngày 1/7/2017. Bộ Y tế đã soạn thảo thông tư hướng dẫn một số điều của Nghị định 54 liên quan đến các đơn vị nhập khẩu nhưng không được quyền phân phối dược phẩm, dự thảo văn bản này đang được các chuyên gia và cộng đồng doanh nghiệp rất quan tâm.

Tuy nhiên, hiện vẫn còn một số nội dung gây tranh cãi trong đó có ba nội dung cơ bản:

Thứ nhất, các đơn vị được quyền nhập khẩu nhưng không được quyền phân phối thuốc tại Việt Nam không được vận chuyển, bảo quản thuốc và nguyên liệu làm thuốc trừ thuốc và nguyên liệu làm thuốc do chính cơ sở sản xuất tại Việt Nam (khoản 10 điều 91 nghị định 54).

Thứ hai, các đơn vị được quyền nhập khẩu thuốc không được sử dụng dịch vụ vận chuyển, bảo quản thuốc của bên thứ ba mà phải tự đầu tư kho chứa, bảo quản và vận chuyển của riêng mình.

Thứ ba, giải pháp nào cho một số doanh nghiệp FDI đã được cấp phép, đang hoạt động cung cấp dịch vụ vận chuyển bảo quản thuốc tại Việt Nam.

Về nội dung thứ nhất, đại diện hiệp hội các doanh nghiệp Hoa Kỳ tại Việt Nam, Amcham và một số luật sư cho rằng, theo các văn bản của GATS và nghị định 23/2017/NĐ-CP hướng dẫn thi hành luật thương mại, “phân phối là các hoạt động bán buôn, bán lẻ đại lý

mua bán hàng hóa và nhượng quyền thương mại”, do vậy dịch vụ vận chuyển, kho bãi, bảo quản (dịch vụ logistics) không nằm trong phạm trù phân phối. Song đại diện cơ quan soạn thảo và một số chuyên gia cho rằng, trong biểu cam kết WTO, Việt Nam chưa cam kết mở cửa dịch vụ phân phối đối với dược phẩm, như vậy, xét về nguyên tắc nếu chưa được mở cửa thì DN FDI chưa được tham gia các hoạt động được quy định cho phân phối, trong đó có dịch vụ vận chuyển, bảo quản lưu kho gắn với việc bán lại. Chúng tôi cho rằng quy định trong khoản 10 nghị định 54 là phù hợp và không vi phạm các cam kết của Việt Nam trong WTO. Hơn nữa, để thực hiện hoạt động phân phối: bán buôn, bán lẻ và đại lý hàng hóa chắc chắn phải bao hàm hoạt động vận chuyển, lưu kho và bảo quản, như vậy Nghị định 23/2017/NĐ-CP trong định nghĩa hoạt động phân phối không có sự mâu thuẫn mà cần được hiểu là trong đó có hoạt động Logistics.

Dịch vụ logistics là dịch vụ kinh doanh có điều kiện. Gần đây nhất, ngày 30/12/2017, chính phủ đã ban hành Nghị định 163/2017/NĐ-CP quy định về kinh doanh dịch vụ logistics có hiệu lực từ ngày 02/02/2018. Trong khoản 3 điều 4 “Điều kiện đối với nhà đầu tư nước ngoài kinh doanh dịch vụ logistics”, nêu rõ nhà đầu tư nước ngoài chỉ được góp vốn, mua cổ phần tối đa 51%, “Trường hợp kinh doanh dịch vụ vận tải hàng hóa thuộc dịch vụ vận tải đường bộ, được thực hiện thông qua hình thức hợp đồng hợp tác kinh doanh hoặc được thành lập doanh nghiệp hoặc góp vốn, mua cổ phần, phần vốn góp trong doanh nghiệp, trong đó tỷ lệ vốn góp của nhà đầu tư nước ngoài không quá 51%.”.

Như vậy, các doanh nghiệp 100% vốn của nhà đầu tư nước ngoài về cơ bản không được phép kinh doanh dịch vụ logistics tại Việt Nam.

Về nội dung thứ hai, chúng tôi đồng ý với quan điểm của Amcham khi không nên diễn giải khoản 2b điều 32 nghị định 54 theo cách các đơn vị nhập khẩu thuốc và nguyên liệu làm thuốc phải tự xây dựng kho,

bảo quản và vận chuyển cho riêng mình mà không được sử dụng dịch vụ trên của các đơn vị khác. Chúng tôi hiểu rằng, quy định như vậy sẽ không phù hợp với xu thế phát triển theo hướng chuyên môn hóa sâu, tạo điều kiện phát triển công nghệ kỹ thuật và quản lý, kinh tế chia sẻ, tránh sự manh mún và lãng phí nguồn lực của doanh nghiệp và xã hội, phù hợp với xu thế của cuộc cách mạng công nghiệp 4.0.

Về nội dung thứ ba, trong khi hai nội dung trên còn chưa tìm được tiếng nói chung, một vấn đề tồn tại đang gây sự quan ngại cho cộng đồng doanh nghiệp FDI trong lĩnh vực kinh doanh thuốc, đó là hiện nay có một số doanh nghiệp FDI đã được cấp phép kinh doanh dịch vụ vận chuyển, lưu kho, bảo quản thuốc, các doanh nghiệp này đã và đang hoạt động tại Việt Nam, trong đó có 3 doanh nghiệp lớn, chiếm thị phần khoảng 60% thuốc nhập khẩu vào Việt Nam, đa số khách hàng của họ là các nhà nhập khẩu thuốc nước ngoài. Nếu chiếu theo các quy định hiện hành của Việt Nam và các nội dung của nghị định 54/2017/NĐ-CP cũng như nghị định 163/2017/NĐ-CP, các doanh nghiệp trên sẽ không được tiếp tục hoạt động.

Kinh doanh thuốc là mặt hàng đặc thù, trong WTO, Việt Nam chưa cam kết mở cửa dịch vụ phân phối đối với dược phẩm, như vậy, xét về nguyên tắc nếu chưa được mở cửa thì doanh nghiệp FDI chưa được tham gia các hoạt động được quy định cho phân phối, trong đó có dịch vụ vận chuyển, bảo quản, lưu kho gắn với việc bán lại.

Chính phủ Việt Nam vẫn tiếp tục bảo lưu quyền phân phối thuốc cho các doanh nghiệp Việt nhằm tiếp tục bảo hộ ngành dược trong nước, các DN FDI không được quyền phân phối thuốc ở Việt Nam, điều đó phù hợp với WTO và các cam kết quốc tế mà Việt Nam tham gia nhằm đảm bảo an ninh y tế, sức khỏe cộng đồng và an sinh xã hội.

Song xét về đảm bảo môi trường đầu tư kinh doanh đối với nhà đầu tư trong đó có nhà đầu tư nước ngoài, chúng tôi rất đồng tình với quan điểm của ông Nguyễn Huy Quang, Vụ trưởng Vụ Pháp chế, Bộ Y tế khi đưa ra năm nguyên tắc: (1) Đảm bảo quyền kinh doanh cho các hình thức sở hữu của DN tại Việt Nam; (2) tạo điều kiện thuận lợi cho các DN FDI cũng như DN trong nước; (3) bảo đảm công khai minh bạch; (4) bảo đảm công bằng, bình đẳng giữa các thành phần kinh tế; (5) bảo đảm tính hợp hiến, hợp pháp của các văn bản cũng như phù hợp các quy định của các tổ chức quốc tế mà Việt Nam là thành viên.

Ông Trần Đức Chính, Phó Chủ tịch Hiệp hội Dược Việt Nam cũng cho rằng, liên quan đến vấn đề lợi ích nên có sự thống nhất, cơ quan

quản lý nhà nước cần lắng nghe để ra phán quyết công bằng, không làm tổn hại đến môi trường đầu tư kinh doanh. Cũng theo ông Chính, hiện tại các doanh nghiệp Việt Nam trong lĩnh vực phân phối và bảo quản thuốc đang ngày càng lớn mạnh, đầu tư trang thiết bị hiện đại, dần có đủ điều kiện để cạnh tranh bình đẳng tại thị trường Việt Nam.

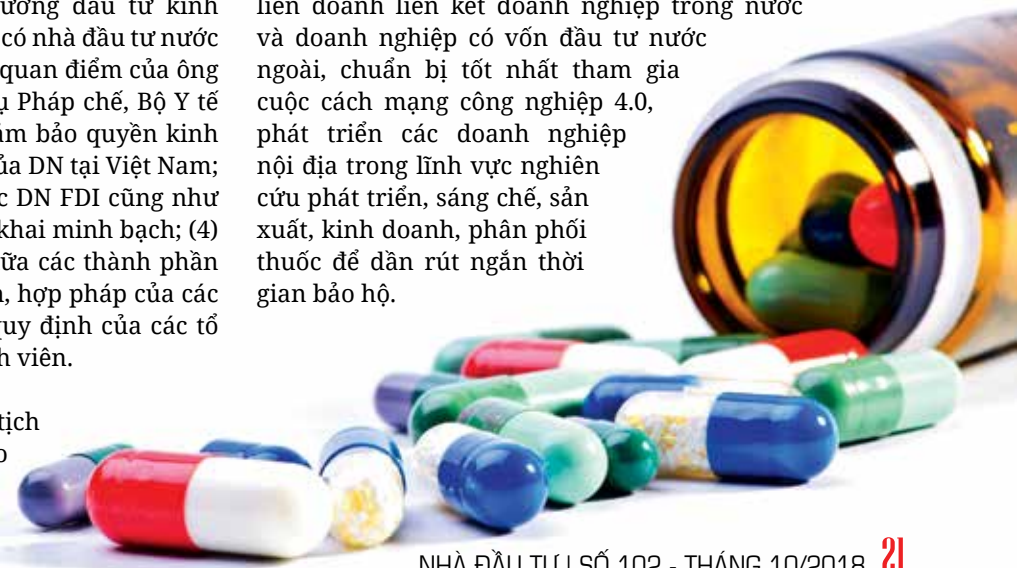
Hiện tại, Việt Nam đang xúc tiến ký kết Hiệp định thương mại tự do Việt Nam EU sau khi kết thúc đàm phán từ 01/12/ 2015, theo thỏa thuận mới nhất, Hiệp định này được tách thành hai hiệp định đầu tư và thương mại và sẽ được ký kết khi có sự phê duyệt của hội đồng Châu Âu và 28 quốc gia của 28 quốc gia trong liên minh Châu Âu. Việc đảm bảo môi trường đầu tư kinh doanh ổn định và không ngừng được cải thiện là mục tiêu xuyên suốt của Chính phủ.

## Những giải pháp được đề xuất

1. Đối với các doanh nghiệp FDI đã được cấp phép và đang hoạt động cung cấp dịch vụ vận chuyển, lưu kho, bảo quản thuốc tại Việt Nam, họ đã đầu tư hệ thống nhà kho, trang thiết bị và cung cấp dịch vụ nhiều năm qua, nếu đình chỉ hoạt động sẽ ảnh hưởng tiêu cực đến môi trường đầu tư kinh doanh và chính sách bảo hộ đầu tư, do vậy các doanh nghiệp này không nên bị điều chỉnh bởi khoản 10c điều 91 nghị định 54/2017/NĐ-CP mà vẫn được tiếp tục hoạt động. Bên cạnh đó, các cơ quan quản lý nhà nước cần tăng cường kiểm tra kiểm soát chặt chẽ và có chế tài đủ mạnh để ngăn chặn các sai phạm.

2. Như đã nêu ở phần trên, các doanh nghiệp nhập khẩu thuốc có quyền lựa chọn tự vận chuyển, lưu kho và bảo quản thuốc hoặc sử dụng dịch vụ hợp pháp của các doanh nghiệp khác trong lĩnh vực này.

3. Cần có chính sách và giải pháp tăng cường liên doanh liên kết doanh nghiệp trong nước và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, chuẩn bị tốt nhất tham gia cuộc cách mạng công nghiệp 4.0, phát triển các doanh nghiệp nội địa trong lĩnh vực nghiên cứu phát triển, sáng chế, sản xuất, kinh doanh, phân phối thuốc để dần rút ngắn thời gian bảo hộ.



# KINH TẾ TƯ NHÂN: TIỀM NĂNG LỚN, CƠ HỘI MỚI

GS TSKH NGUYỄN MẠI

**G**ia sư Klaus Schwab, người sáng lập, Chủ tịch đầu tiên của Diễn đàn kinh tế thế giới (WEF), tham gia WEF ASIAN 2018 tại Hà Nội đã nhận định: “Lúc tôi viết cuốn sách Cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ tư năm 2016, blockchain, AI (trí tuệ nhân tạo) mới còn non trẻ nhưng bây giờ đã phát triển mạnh mẽ. Chúng ta không thể bỏ lỡ chuyến tàu này nếu như không muốn bỏ lỡ sự thịnh vượng. WEF muốn thu hút sự quan tâm của mọi người nhất là Chính phủ, tạo ra tinh thần doanh nhân để doanh nghiệp có năng lực cạnh tranh trong tương lai”.

Cuộc cách mạng 4.0 là cơ hội mới để khai thác tốt hơn tiềm năng to lớn của kinh tế tư nhân Việt Nam.

## Thời kỳ tăng tốc

Từ những số liệu thống kê có thể khẳng định rằng, cùng với cải cách để có hiệu quả hơn đối với doanh nghiệp Nhà nước (DNNN), thu hút nhiều hơn, có chất lượng hơn DN FDI, thì kinh tế tư nhân với số lượng ngày càng nhiều, quy mô ngày càng lớn đóng vai trò quan trọng đối với gia tăng tốc độ tăng trưởng theo hướng bền vững.

Khu vực kinh tế tư nhân của nước ta còn nhiều hạn chế, năng lực cạnh tranh tuy đã được nâng cao nhưng vẫn chưa sánh kịp một số nước trong khu vực, nhưng khá năng động trong kinh doanh, coi trọng đổi mới sáng tạo để tận dụng cơ hội của hội nhập sâu rộng với thế giới trong kỷ nguyên số của cuộc cách mạng 4.0.

Ngày 19/7/2018 Tổ chức Sở hữu trí tuệ thế giới (WIPO) công bố Báo cáo về xếp hạng chỉ số đổi mới sáng tạo toàn cầu (GII) năm 2018. Việt Nam xếp 45/126 nước; tăng 2 bậc so với 2017 và 14 bậc so với 2016, với điểm số cao hơn mức trung bình ở cả 7 trụ cột: thể chế, sản phẩm sáng tạo, nguồn nhân lực và nghiên cứu, sản phẩm kiến thức và công nghệ, cơ sở hạ tầng, trình độ phát triển của kinh doanh, trình độ phát triển của thị trường.

Trong đó, chỉ số chỉ cho đổi mới công nghệ của doanh nghiệp tăng 23 bậc lên thứ 13, chỉ số chỉ cho nghiên cứu và phát triển của doanh nghiệp tăng 4 bậc lên thứ 48 và chỉ số Hợp tác Đại học và Doanh nghiệp

tăng 17 bậc lên thứ 59. Đặc biệt, với chỉ số mới là chỉ số Tạo ứng dụng di động, một chỉ số về phát triển kinh tế số, Việt Nam được xếp hạng 16, thay cho vị trí thứ 52 về tải video lên kênh Youtube của năm 2017.

Chuyên gia cao cấp của WIPO Sacha Wunsch-Wincent cho biết, trong bảng xếp hạng năm nay, Việt Nam nổi lên là một quốc gia đặc biệt vì 2 lý do: (1) Việt Nam liên tục thăng hạng trong bảng xếp hạng đổi mới sáng tạo toàn cầu và (2) Việt Nam liên tục được đánh giá là hoạt động nổi bật trong đổi mới phục vụ phát triển kinh tế. Việt Nam cũng là quốc gia duy nhất có sự chỉ đạo từ cấp Thủ tướng với Nghị quyết thành lập nhóm chuyên viên đặc biệt để cùng các bộ thúc đẩy chính sách đổi mới sáng tạo.

Đây là những yếu tố quan trọng, góp phần thúc đẩy sự phát triển của khu vực doanh nghiệp, đặc biệt là phát triển dựa trên hoạt động nghiên cứu & triển khai (R&D) và đổi mới sáng tạo.

## Tín hiệu mới

Tại hội thảo “Cách mạng công nghiệp 4.0: Cơ hội cho Đồng bằng sông Cửu Long” ở Vĩnh Long, đại diện Vụ Công nghệ thông tin- Bộ TT&TT đã đưa ra các số liệu thống kê phản ánh bức tranh tổng thể về tình hình phát triển CNTT Việt Nam trong hai năm 2016 – 2017: Số tỉnh, thành phố làm công nghiệp CNTT đã tăng từ con số 50 của năm 2016 lên 57 năm 2017.

Năm 2017, tổng doanh thu công nghiệp CNTT đạt 91.592 triệu USD, tăng hơn 35%, kim ngạch xuất khẩu CNTT đạt 83.364 triệu USD, tăng trên 28,7%; tổng số nhân lực CNTT là 928.103 người, tăng hơn 21,1%; và nộp thuế trên 23.600 tỷ đồng, tăng hơn 26% năm 2016.

Năm 2017, cả nước có 50.304 doanh nghiệp CNTT, gấp hơn 2 lần năm 2016 (24.501 DN). Trong đó 21.880 DN kinh doanh phân phối CNTT, 12.338 DN dịch vụ CNTT, 8.883 DN phần mềm, 4.001 DN phần cứng, điện tử; và 3.202 DN nội dung số.

Tốc độ tăng số lượng doanh nghiệp CNTT, doanh thu, kim ngạch xuất khẩu năm 2017 so với 2016 rất ấn tượng, được dự báo sẽ tiếp tục tăng tốc trong những năm tới.





Một tín hiệu mới là nhiều tập đoàn kinh tế sau thời gian tích lũy vốn, nâng cao trình độ công nghệ, nguồn nhân lực đã chuyển hướng kinh doanh sang ngành công nghiệp tương lai thích ứng với cuộc cách mạng công nghiệp 4.0; điển hình là Vingroup.

Ngày 6/9/2018, Vingroup đã được Tạp chí Forbes vinh danh trong bảng xếp hạng 50 doanh nghiệp hàng đầu khu vực Châu Á (Asia's Fab 50 2018). Vingroup đã ký kết thỏa thuận với hơn 50 trường Đại học Việt Nam hợp tác 4 nội dung: tài trợ các dự án nghiên cứu khoa học - công nghệ; trao đổi học hỏi kinh nghiệm giữa các giáo sư, nhà nghiên cứu, sinh viên; giảng dạy và chia sẻ tri thức; Vingroup sẽ tiếp nhận khoảng 100.000 sinh viên tốt nghiệp các ngành CNTT trong 10 năm tới.

Vingroup công bố chiến lược đầu tư trọng điểm vào lĩnh vực Công nghệ - Công nghiệp với mục tiêu đến năm 2028 sẽ trở thành Tập đoàn Công nghệ - Công nghiệp - Dịch vụ đẳng cấp quốc tế: 1) Tập đoàn hoàn thiện và nâng cấp chất lượng cũng như hiệu quả hoạt động thương mại dịch vụ, không chỉ là chỗ dựa tài chính mà còn là hệ sinh thái quan trọng để hỗ trợ công tác nghiên cứu và thương mại hóa các sản phẩm công nghệ - công nghiệp; 2) Tập đoàn đẩy mạnh sản xuất ô tô và sản xuất các sản phẩm điện tử thông minh - gia dụng. Dự kiến cuối 2018 sẽ cúng ứng thị trường điện thoại và tivi thông minh; đồng thời đẩy mạnh xuất khẩu các sản phẩm ra thị trường thế giới.

Tập đoàn thành lập Quỹ Đầu tư về công nghệ với nhiệm vụ tìm kiếm các cơ hội hợp tác, phát triển những dự án công nghệ - trí tuệ nhân tạo có khả năng ứng dụng cao trên phạm vi toàn cầu. Ngoài việc được hỗ trợ về tài chính, các đối tác của Vingroup sẽ được sử dụng hệ sinh thái của Tập đoàn để tổ chức thực nghiệm và thương mại hóa các sản phẩm. VinTech

lập Quỹ Hỗ trợ Nghiên cứu Khoa học - Công nghệ với mục tiêu tài trợ cho các dự án nghiên cứu khoa học trong lĩnh vực khoa học máy tính, trí tuệ nhân tạo, robotic, tự động hóa, công nghệ nano, năng lượng tái tạo, nguyên liệu thế hệ mới... với định hướng đưa ra các sản phẩm, các giải pháp công nghệ mang lại lợi ích thiết thực cho cộng đồng. Quỹ cũng sẽ tài trợ học bổng cho các sinh viên tài năng của Việt Nam trong lĩnh vực kỹ thuật công nghệ để nuôi dưỡng nhân tài.

Nhiều tập đoàn kinh tế như Viettel, FPT, Công ty cổ phần MISA, Công ty CMC, Công ty cổ phần VNG quan tâm đầu tư xây dựng năng lực công nghệ mới và tham gia vào quá trình chuyển đổi số, ứng dụng các công nghệ tiên tiến vào sản phẩm và dịch vụ. FPT phát triển phần mềm cho xe tự hành và bắt đầu hợp tác cung cấp dịch vụ cho một số hãng xe lớn tại Nhật Bản và châu Âu. Viettel đưa các công nghệ mới vào phát triển các sản phẩm - giải pháp cho các dự án chính phủ điện tử, giáo dục, nông nghiệp, thành phố thông minh. VNG thành lập trung tâm nghiên cứu thử nghiệm ứng dụng IoT, AI.

Tín hiệu tích cực về việc chuyển đổi kinh doanh của nhiều tập đoàn để phù hợp với kỷ nguyên nền kinh tế số đang đối mặt với sự thiếu trầm trọng nguồn nhân lực cho cách mạng công nghiệp 4.0, trong bối cảnh các bộ, ngành, cơ quan Việt Nam đang nỗ lực thúc đẩy các công nghệ mới (như AI, IoT, Robotic, AR, VRR, Blockchain, Big Data) đòi hỏi đẩy nhanh cuộc cải cách nền giao dục quốc gia để thích ứng với giai đoạn phát triển mới.

## **Doanh nghiệp với thời đại kỹ thuật số**

Doanh nghiệp là đối tượng chịu tác động trực tiếp của cuộc cách mạng công nghiệp 4.0. Trong tương

lai gần có ngành phải thu hẹp kinh doanh, nhiều lao động của con người được thay thế bằng robot; đồng thời có ngành mới ra đời tạo ra nhiều việc làm đòi hỏi kỹ năng cao. Nhiệt điện than, thủy điện, điện tử, công nghiệp chế tạo, dệt may, giày dép phải điều chỉnh trong ngắn hạn và trung hạn để thay đổi kịp với xu thế của thế giới. Du lịch, thương mại, công nghệ thông tin, giáo dục, y tế, xây dựng được hưởng lợi từ nền tảng số hóa, kết nối dữ liệu lớn (Big Data).

Doanh nghiệp nắm bắt được cơ hội, đổi mới nhanh công nghệ và mẫu mã sản phẩm đáp ứng nhu cầu thị trường thì tăng trưởng nhanh và có hiệu quả cao. Ngược lại nếu “lạc nhịp” sẽ kinh doanh thua lỗ, thậm chí phá sản.

Ông Nguyễn Mạnh Hùng, Quyền Bộ trưởng Bộ TTTT, nguyên Tổng giám đốc Viettel cho rằng, Cách mạng 4.0 quan trọng là có dám làm, dám thay đổi không.

“Từ tổng quát nhất để mô tả cách mạng 4.0 là làm ngược. Công cụ 4.0 chủ yếu hỗ trợ cho việc làm khác đi. Còn nếu cứ làm giống những người đi trước, mãi mãi sẽ không có cơ hội bứt phá... Đối với việc đào tạo nguồn nhân lực, cần đề ra mục tiêu cao hơn, khó hơn mà nhiều người nghĩ là không thể thì mới tạo ra được sự khác biệt”.

DNVVN có vượt qua được thách thức do hạn hẹp về nguồn lực để tranh thủ cơ hội mới của cách mạng 4.0 (?).

Theo nhiều nghiên cứu của thế giới thì để thay đổi bắt nhịp với cách mạng 4.0 quan trọng là đổi mới tư duy theo hướng sáng tạo, cũng cần vốn đầu tư nhưng không phải vượt quá khả năng của đại bộ phận DN, bởi vì ứng dụng công nghệ AI, IoT, Robot, AR, VRR, Blockchain, Big Data đòi hỏi chi phí không nhiều.

Ông Trịnh Thành Nhơn, Tổng giám đốc Công ty Hóa mỹ phẩm quốc tế ICC cho biết, trước đây nhà máy sản xuất của ICC có hơn 150 công nhân nhưng sau khi thay đổi công nghệ chỉ còn 50 công nhân, mà sản lượng gấp ba lần. Không chỉ chú trọng đầu tư công nghệ sản xuất, các doanh nghiệp cũng phải thay đổi công nghệ quản trị. Với hệ thống quản trị doanh nghiệp mới, lãnh đạo doanh nghiệp có thể nắm được tình hình sản xuất hằng ngày từ khâu nguyên liệu đầu vào đến khi đưa sản phẩm ra thị trường, giải quyết kịp thời nếu xảy ra sự cố.

Ông Huỳnh Dũng Sáng, Phó tổng giám đốc Công ty CP Công nghiệp và Thiết bị chiếu sáng Duhal cho biết, từ năm 2010 đã ứng dụng công nghệ cao; hiện là đối tác chiến lược của Tập đoàn Samsung, luôn đầu tư về công nghệ, sẽ tiếp tục đầu tư R&D để tối ưu quy trình

sản xuất. Nhờ đó đã tăng trưởng liên tục, doanh thu năm 2017 đạt trên 1.000 tỉ đồng, trong đó xuất khẩu chiếm 30%; mục tiêu năm 2020 tăng năng lực sản xuất gấp 5 lần hiện nay, đạt doanh thu 250 triệu USD.

Ông Phạm Hoàng Thái Dương, nhà sáng lập Công ty CP Color Life cho biết, đã dành 3 năm để nghiên cứu về công nghệ ứng dụng cho ngành hoa, sau khi đã xây dựng được hạ tầng cơ bản rồi mới mở shop hoa và kinh doanh hoa; sắp mở chi nhánh ở Hà Nội trong năm nay và ở Campuchia trong năm 2019. Công ty ứng dụng công nghệ thông tin từ đặt hàng, giao hàng, quản lý sản xuất, kế toán tài chính, nhân sự và chăm sóc sau bán hàng; do đó các nhà đầu tư dễ dàng quan sát, đánh giá tình hình kinh doanh của công ty, từ đó có quyết định đầu tư chính xác hơn.

Những ví dụ điển hình trên đây đã minh chứng năng lực sáng tạo trong kinh doanh của người Việt Nam từ Tổng giám đốc tập đoàn lớn Viettel, đến lãnh đạo doanh nghiệp quy mô vừa như Công ty CP Công nghiệp và Thiết bị chiếu sáng Duhal, Công ty Hóa mỹ phẩm quốc tế ICC cho đến doanh nghiệp nhỏ bán hoa, Công ty CP Color Life; vấn đề quan trọng nhất là ý tưởng mới, tính sáng tạo “làm khác trước, khác mọi người” mang lại thành công của doanh nghiệp.

### Chính phủ điện tử

Để phát triển kinh tế tư nhân thì xây dựng chính phủ điện tử là đòi hỏi của đổi mới quản lý nhà nước trong thời đại kỹ thuật số. Ngày 14/10/2015 Chính phủ ban hành Nghị quyết 36a về chính phủ điện tử (CPĐT) công khai, minh bạch hoạt động của các cơ quan nhà nước trên môi trường mạng nhằm nâng cao chất lượng, hiệu quả hoạt động của các cơ quan nhà nước, phục vụ người dân và doanh nghiệp ngày càng tốt hơn.

Văn phòng Chính phủ cho biết, đến cuối năm 2017, nhiều bộ, ngành, địa phương đã triển khai Cổng dịch vụ công trực tuyến, kết nối dịch vụ công trực tuyến với Cơ chế một cửa quốc gia; nhiều dịch vụ công trực tuyến mức độ 3, 4 đã được người dân và doanh nghiệp thực hiện với số lượng hồ sơ được tiếp nhận và giải quyết rất lớn như Bộ Công an hơn 8,8 triệu hồ sơ (cấp hộ chiếu và khai báo tạm trú), Bộ Công Thương gần 772.000 hồ sơ, Bộ GD&ĐT 270.000 hồ sơ, Bộ Giao thông Vận tải 144.1189 hồ sơ; Hà Nội 225.173 hồ sơ; Lâm Đồng 110.625 hồ sơ; Cà Mau trên 95.000 hồ sơ; Thái Nguyên 91.201 hồ sơ; Hà Nam gần 82.000 hồ sơ...

Trong 71 nhiệm vụ Chính phủ giao cho các bộ, ngành mới có 44 nhiệm vụ cơ bản hoàn thành, đạt tỷ lệ 61,9%. Một số nhiệm vụ, giải pháp quan trọng như

cơ chế tài chính phù hợp cho đầu tư, ứng dụng CNTT, thiết lập các hệ thống thông tin nền tảng như đất đai, xây dựng, việc cấp phép qua mạng điện tử mới được triển khai.

Thủ tướng Chính phủ Nguyễn Xuân Phúc nhận định, tình trạng chậm trễ trong xây dựng CPĐT không phải là thiếu nguồn lực mà là các bộ, ngành và địa phương còn né tránh nhiệm vụ này, chưa coi đây là nhiệm vụ của cấp trưởng. Thủ tướng yêu cầu thành viên Chính phủ, các tỉnh, thành phố thay đổi nhận thức và hành động, thống nhất quan điểm “hành động nhanh, kết quả lớn, làm đâu chắc đấy”; xây dựng CPĐT gắn với cải cách hành chính và ứng dụng công nghệ thông tin, lấy công nghệ thông tin làm công cụ để thực hiện mục tiêu cải cách.

Doanh nghiệp đánh giá cao việc thực hiện CPĐT ở tất cả các cấp chính quyền từ xã phường, quận huyện, tỉnh thành phố và các cơ quan trung ương đã giảm bớt nhiều chi phí và thời gian khi thực hiện các dịch vụ công; đồng thời hy vọng sẽ có đột phá theo hướng CPĐT ứng dụng các công nghệ và nguyên tắc dựa trên nguồn mở và hợp tác; thông tin minh bạch công khai được truy cập rộng rãi, quyền doanh nghiệp có thể sử dụng lại, tái bản, thay đổi mục đích và thêm giá trị đối với thông tin khu vực công.

Để đáp ứng đòi hỏi của quy mô từng loại DN, cùng với việc hoàn thiện luật pháp như sửa đổi, bổ sung Luật Đầu tư, Luật Doanh nghiệp năm 2014 đang được tiến hành, cần có quy định riêng cho DNVVN và Tập đoàn kinh tế, bởi vì không thể dùng một chiếc áo cho nhiều người có kích cỡ khác nhau.

Đối với DNVVN đã có Luật hỗ trợ DNVVN, tuy vậy gần hai năm kể từ khi có hiệu lực thi hành đầu 2017 đại bộ phận DN chưa được thụ hưởng các ưu đãi, hỗ trợ đã được quy định; số DN tiếp cận với tín dụng của ngân hàng thương mại còn ít và khá khó khăn, các quỹ hỗ trợ của nhà nước chưa được triển khai có kết quả. Do vậy, cần từ thực tiễn để đánh giá việc thực hiện luật này, sửa đổi bổ sung để hoàn thiện, coi trọng hơn chỉ đạo thực hiện để phát huy hiệu lực của pháp luật.

Chính phủ cần coi trọng việc xây dựng hệ sinh thái đủ khuyến khích thành lập DN khởi nghiệp, DN mới trong đó có DNVVN, khắc phục nhanh và có hiệu quả các điểm nghẽn như cơ chế hỗ trợ vốn từ các quỹ hỗ trợ DNVVN, quỹ đổi mới công nghệ; khuyến khích bằng cơ chế ưu đãi để thành lập các quỹ đầu tư mạo hiểm với sự tham gia của nhà đầu tư nước ngoài và các tập đoàn kinh tế trong nước; tăng tỷ lệ tín dụng ngân hàng đối với DNVVN (hiện chưa đến 30%) bằng thay đổi cơ bản điều kiện vay và thế chấp.

Để hỗ trợ DNVVN, chuyển đổi hộ kinh doanh thành doanh nghiệp cùng với chính sách và cơ chế ưu đãi, Chính phủ cần khuyến khích mạnh mẽ việc hình thành các công ty tư vấn về luật pháp, đăng ký kinh doanh, kế toán thuế với các cán bộ có trình độ chuyên môn cao với chi phí hợp lý để hỗ trợ DNVVN trong quá trình từ khi thành lập cho đến sản xuất và kinh doanh, hạch toán lỗ lãi và thực hiện nghĩa vụ đối với nhà nước.

Đối với tập đoàn kinh tế mặc dù số lượng không nhiều nhưng đã chứng minh được tiềm năng và sự thích ứng với thời đại kỹ thuật số, cần có hệ sinh thái riêng được bảo đảm bằng hành lang pháp lý thuận lợi để mỗi năm có thêm nhiều tập đoàn mới thành lập, những tập đoàn hiện có được định hướng vào ngành và lĩnh vực ưu tiên, được khuyến khích vươn ra thị trường thế giới để Việt Nam có chỗ đứng vững chắc trên bản đồ các tập đoàn kinh tế hàng đầu khu vực và từng bước trên thế giới. Kinh nghiệm của Viettel, FPT, True Milk trong đầu tư ở nước ngoài là bài học để các tập đoàn kinh tế khác nghiên cứu vươn ra thị trường thế giới. Thành công của Vingroup, SunGroup trong đầu tư vào nhiều ngành, lĩnh vực đủ sức cạnh tranh với doanh nghiệp nước ngoài trên thị trường nội địa đã khẳng định năng lực của DN Việt Nam; sự chuyển đổi của Vingroup sang công nghiệp công nghệ cao rất cần được Chính phủ hỗ trợ để nhanh chóng gặt hái được những thành quả lớn.

## Kết luận

Kinh tế tư nhân đang trên đà tăng trưởng, số DN mới thành lập năm sau nhiều hơn năm trước, số vốn của người dân đưa vào kinh doanh hàng triệu tỷ đồng mỗi năm. DN khởi nghiệp đang là trào lưu sôi động thu hút hàng vạn người trẻ tuổi có ý chí, có hoài bão, có sức sáng tạo dám nghĩ, dám làm; mặc dù tỷ lệ thất bại không nhỏ, nhưng số người trẻ thành đạt ngày càng nhiều, báo hiệu xu thế mới của kinh tế tư nhân nước ta. DNVVN có quy mô ngày càng lớn hơn, kinh doanh đa dạng hơn, đa số coi trọng kinh doanh gắn với sáng tạo, năng động đang và sẽ là bộ phận đông đảo và quan trọng nhất của đội ngũ doanh nghiệp. Các DN lớn, bao gồm hàng nghìn tập đoàn kinh tế đã khẳng định vị thế trên thương trường, một số đã được xếp hạng cao trong khu vực và trên thế giới, là lực lượng tiên phong trong kinh doanh thời đại cách mạng công nghiệp 4.0.

Tiềm năng lớn của kinh tế tư nhân cần được khai thác có hiệu quả bằng hệ sinh thái thuận lợi với hành lang pháp lý thông thoáng. Cơ hội mới sẽ được tận dụng đối với những DN lấy đổi mới, sáng tạo, làm khác trước, khác với mọi người; nếu “lạc nhịp” sẽ không thể thành công được.



# ĐỂ ĐƯA KINH TẾ TƯ NHÂN TRỞ THÀNH ĐỘNG LỰC QUAN TRỌNG CỦA NỀN KINH TẾ

**TS. NGUYỄN ĐỨC KIÊN**  
PCN Ủy ban Kinh tế của Quốc hội



**N**gay từ năm 2011 khi thực hiện Cương lĩnh của Đảng về xây dựng nước Việt Nam công nghiệp hoá hiện đại hoá, các cơ quan nhà nước đã có nhiều hoạt động tích cực góp phần nâng cao vị thế và tiềm lực của kinh tế tư nhân trong quá trình xây dựng đất nước. Để triển khai thực hiện nghị quyết Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ 12, tại Hội nghị TW5, Ban chấp hành trung ương đã ban hành đồng bộ 3 Nghị quyết chuyên đề số 11, 12, 13 về hoàn thiện thể chế kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa; về phát triển kinh tế tư nhân; và về tiếp tục đổi mới DNNN.

Trên cơ sở Cương lĩnh 2011 và các nghị quyết của Đảng, Quốc hội – cơ quan quyền lực cao nhất

của nước CHXHCN Việt Nam đã lần lượt có các bước đi pháp điển hoá các văn bản nghị quyết này nhằm tạo điều kiện cho kinh tế tư nhân phát triển, củng cố địa vị pháp lý của DN tư nhân, tạo sự bình đẳng giữa DN tư nhân với DN có vốn đầu tư nước ngoài và DNNN. Chỉ trong vòng 4 năm từ 2013 – 2017, trên cơ sở Hiến pháp 2013, Quốc hội và Chính phủ đã ban hành tương đối đồng bộ hệ thống các văn bản pháp luật tạo lập môi trường kinh doanh lành mạnh, bình đẳng của các DN thuộc mọi thành phần kinh tế như Luật DN và Luật Đầu tư 2014, Luật Đấu thầu, Luật xây dựng (sửa đổi).

Và đặc biệt ngày 12/6/2017, Quốc hội đã thông qua Luật Hỗ trợ DNNVV. Luật Hỗ trợ DNNVV được ban hành

nhằm tạo nền tảng cho việc hình thành khuôn khổ pháp lý để có chính sách hỗ trợ phù hợp cho DNNVV của Việt Nam. Việc ban hành Luật là cơ sở để Chính phủ và các bộ ngành, địa phương thống nhất xây dựng và triển khai các chính sách phù hợp đối với gần 97% số lượng DN Việt Nam đang hoạt động, phù hợp với các cam kết mà Chính phủ đã ký kết theo các hiệp định và hiệp ước song phương, đa phương. Để thực hiện luật, Chính phủ đã ban hành 3 nghị định: Nghị định 34/2018 về hoạt động của Quỹ bảo lãnh tín dụng cho DNNVV; Nghị định 38/2018 về đầu tư khởi nghiệp sáng tạo của DNNVV; và Nghị định 39/2018 quy định một số điều chi tiết của Luật Hỗ trợ DNNVV. Bên cạnh đó, Chính phủ cũng rà soát và ban hành, sửa đổi một số nghị định liên quan tới hỗ trợ DNNVV như Nghị định 57/2018 về khuyến khích DNNVV đầu tư vào lĩnh vực nông nghiệp nông thôn; Nghị định 108 sửa đổi Nghị định 78 về đăng ký DN; Nghị định 121 về sửa đổi một số điều về quy định tiền lương trong Luật Lao động...

Tính đến hết ngày 31/8/2018, cả nước có khoảng 600.000 DNNVV đang hoạt động, chiếm khoảng 97,5% số DN đăng ký. Với tổng số vốn đăng ký chiếm 30% trong tổng số vốn của DN, chỉ riêng trong năm 2018 cả nước đã có 87.450 DN thành lập mới với số vốn đăng ký là 878.627 tỷ đồng (tăng 2,4% về số lượng và tăng 6,9% về số vốn đăng ký so với cùng kỳ 2017). Vốn đăng ký bình quân đạt khoảng 10 tỷ đồng/DN.

Đặc biệt để đẩy mạnh quá trình minh bạch hoá sản xuất kinh doanh của các DN, hạn chế sự can thiệp không cần thiết của cơ quan quản lý nhà nước đối với các DN siêu nhỏ, các bộ ngành và địa phương trên cả nước đã tập trung vào 6 nhóm giải pháp hỗ trợ trực tiếp cho DN khởi nghiệp tham gia chuỗi giá trị:

Đối với DN thành lập mới được miễn thuế môn bài, đăng ký thành lập DN qua mạng điện tử; miễn phí, lệ phí thành lập DN, phí công bố đăng ký kinh doanh...

Nhóm chính sách hỗ trợ cho hộ kinh doanh cá thể chuyển đổi thành DN như đối với DN thành lập mới, đồng thời còn miễn phí thẩm định; phí, lệ phí cấp giấy phép kinh doanh lần đầu đối với ngành nghề kinh doanh có điều kiện; miễn phí môn bài trong thời hạn 3 năm, tư vấn các thủ tục về thuế, bảo hiểm, kế toán trong thời hạn 3 năm...

Nhóm hỗ trợ DN khởi nghiệp sáng tạo: hỗ trợ 50% kinh phí thuê văn phòng trong năm đầu tiên; hỗ trợ 20% kinh phí xây dựng, cải tạo trung tâm hỗ trợ khởi nghiệp...

Nhóm hỗ trợ tăng giá trị gia tăng và chuỗi liên kết: hỗ trợ 50% chi phí đào tạo nâng cao trình độ khoa học công nghệ sản xuất tại hiện trường; hỗ trợ tới 80% chi

phí gian hàng tham gia hội chợ triển lãm trong nước và ASEAN.

Đối với sở hữu trí tuệ: hỗ trợ 100% chi phí bảo hộ thương hiệu; 50% chi phí thiết kế bao bì, nhãn mác, đăng ký địa chỉ.

Hỗ trợ 100% chi phí thử nghiệm, giám định, kiểm định chất lượng sản phẩm hàng hoá của DN.

Mục tiêu của chúng ta từ nay đến năm 2030 là xây dựng một nước Việt Nam công nghiệp hoá theo hướng hiện đại, tức là sẽ phải xoá dần ranh giới ngay từ khâu truyền thông về DN tư nhân và DNNN, chỉ còn là DN Việt Nam và DN nước ngoài. Lúc này Nhà nước trở thành Nhà nước kiến tạo, Nhà nước phục vụ, Nhà nước không quản lý trực tiếp DN. Mô hình Nhà nước của chúng ta sẽ linh hoạt hơn, nhường quyền quyết định về kinh tế vi mô cho DN để có những phản ứng kịp thời, hợp lý hơn với những diễn biến của kinh tế trong nước và quốc tế, chứ không phải bằng các quyết định hành chính.

Cùng với chủ trương phát triển kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa và phát triển DNNN, các đạo luật đề ra những giải pháp khuyến khích kinh tế tư nhân mua cổ phần, góp vốn vào DNNN để dần thay thế DNNN, thay thế phần vốn Nhà nước trong DN hoạt động tại những ngành, lĩnh vực mà kinh tế tư nhân có thể đảm nhận được. Mục tiêu là phấn đấu nâng cao hiệu quả kinh doanh của khu vực kinh tế tư nhân, đảm bảo duy trì được tốc độ tăng trưởng cao của khu vực này, đồng thời gắn với nâng cao năng suất lao động và ứng dụng khoa học công nghệ.

Ngay từ giữa năm 2016 các cơ quan quản lý Nhà nước đã chủ động xây dựng các kế hoạch hoàn thiện hệ thống pháp luật nhằm hỗ trợ cho kinh tế tư nhân phát triển. Để giúp các DN tư nhân hệ thống hoá được các chính sách ưu đãi của Nhà nước trong quá trình áp dụng khoa học công nghệ và tiếp nhận thành tựu mới ứng dụng vào sản xuất ở Việt Nam, chúng ta đã tiến hành nghiên cứu sửa để hoàn chỉnh, thông qua Luật Chuyển giao công nghệ sửa đổi (được thông qua tại kỳ họp thứ 3 Quốc hội khoá XIV tháng 6/2017). Luật đã mở ra những hướng ưu đãi cho các DN không kể thành phần kinh tế khi tiếp nhận các tiến bộ khoa học công nghệ trên thế giới áp dụng vào Việt Nam. Đặc biệt Luật có những điều khoản nhằm hỗ trợ trực tiếp cho các DN nhỏ và vừa khi tham gia tìm hiểu thị trường giấy phép công nghệ thế giới để có thể mua được những công nghệ phù hợp với năng lực, trình độ quản lý và sử dụng, nhưng đồng thời bảo đảm bảo vệ môi trường làm việc và môi trường sống.

Để tạo lập và hoàn thiện môi trường đầu tư kinh doanh thuận lợi cho phát triển kinh tế tư nhân, Thủ

tướng Chính phủ đã có cuộc gặp toàn thể các DN Việt Nam và ban hành Chỉ thị 20/CT-TTg yêu cầu chấn chỉnh hoạt động thanh tra, kiểm tra đối với DN. Đồng thời phối hợp chặt chẽ với Quốc hội để Quốc hội thông qua Luật Hỗ trợ DN nhỏ và vừa. Bằng cả các biện pháp hành chính và biện pháp xây dựng thể chế, các cơ quan quản lý Nhà nước đã chủ động vào cuộc. Điều đó chứng tỏ sự chuẩn bị và phối hợp kịp thời, nhuần nhuyễn giữa cơ quan ban hành chính sách và các cơ quan tổ chức thực hiện, trên cơ sở thống nhất về hiện trạng để cùng nhau đưa ra các giải pháp phù hợp với thực tiễn.

Để có các giải pháp nhằm đảm bảo phát triển một hệ thống cơ sở hạ tầng đầy đủ, tăng cường khả năng cạnh tranh của các DN Việt Nam, Quốc hội đã tiến hành giám sát việc thực hiện hình thức đối tác công tư trong lĩnh vực cơ sở hạ tầng, mà đặc biệt là lĩnh vực giao thông đường bộ. Trong tháng 8/2017, Ủy ban Thường vụ Quốc hội đã có Nghị quyết về báo cáo kết quả giám sát chuyên đề “Việc thực hiện chính sách, pháp luật về đầu tư và khai thác các công trình giao thông theo hình thức hợp đồng xây dựng - kinh doanh - chuyển giao”, trong đó chỉ ra 13 tồn tại, bất cập trong việc thực hiện hình thức đầu tư đối tác công tư và đưa ra 6 nhóm giải pháp để khắc phục. Các giải pháp tập trung vào hoàn thiện các chính sách, hệ thống pháp luật về cơ chế hợp tác công tư, đảm bảo hài hòa lợi ích của người dân, của DN và Nhà nước.

Sau hơn 3 thập niên đổi mới, kinh tế tư nhân Việt Nam đã có sự phát triển đáng khích lệ, nhưng thẳng thắn nhìn nhận thì vẫn còn nhiều hạn chế, và nếu so với các nước trong khu vực thì vẫn chưa có nhiều đột phá. Bên cạnh yếu tố quản lý nhà nước, có nguyên nhân quan trọng là bản thân nhiều DN Việt chưa đáp ứng được 5 yếu tố quyết định của DN, bao gồm chiến lược kinh doanh, quản trị DN, ứng dụng khoa học công nghệ, quản lý lao động, và đào tạo nguồn nhân lực.

Không ít DN Việt Nam không mấy hứng thú với cách thức phát triển bền vững, chủ yếu phát triển theo hướng “mì ăn liền”, muốn có “tiền tươi thóc thật” ngay, chưa phát triển theo hướng chuyên nghiệp, tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu. Dù Chính phủ có tạo điều kiện nhiều đi nữa nhưng bản thân các doanh nhân, doanh nghiệp không tự làm mới mình thì cũng rất khó để chúng ta chứng kiến bước đột phá trong ngắn và trung hạn.

Một vấn đề đặt ra không kém phần bức xúc là hiện nay dư luận xã hội vẫn có cái nhìn không mấy thiện cảm đối với đội ngũ doanh nhân và đặc biệt là khối DN tư nhân. Tới nay vẫn còn có sự phân biệt trong nhận thức dẫn tới sự phân biệt trong đối xử giữa kinh tế tư nhân và các thành phần kinh tế khác. Tôi xin

lấy một ví dụ nhỏ, trong Liên hoan phim tại Đà Nẵng tháng 11/2017 vừa qua, các phương tiện thông tin đại chúng đều đưa “tại liên hoan có 30 phim của DN tư nhân, không có một phim nào của DNNN”, mà chưa đổi thành “phim của DN Việt Nam” và “phim của DN có vốn đầu tư nước ngoài”. Có nghĩa là từ trong nhận thức một số người vẫn chưa từ bỏ được thói quen phân biệt DN dựa trên hình thức sở hữu.

Phải thẳng thắn nhìn nhận bên cạnh ưu thế là giải quyết việc làm so với DNNN và DN FDI thì đóng góp của khối DN tư nhân trong nguồn thu ngân sách vẫn còn hạn chế. Rất ít các DN thuộc loại tỷ đô của Việt Nam đi lên từ ứng dụng khoa học công nghệ mà chủ yếu là từ lĩnh vực kinh doanh bất động sản hoặc có gắn với kinh doanh bất động sản. Vấn đề xử lý mối quan hệ giữa DN và các vấn đề xã hội không được đặt thành chiến lược lâu dài của đội ngũ doanh nhân, mà chỉ coi đó là các tình huống xử lý điểm nóng, sự vụ. Nhiều DN chưa đặt vấn đề bảo vệ môi trường, bảo đảm quyền lợi cho người lao động là những yếu tố cấu thành quan trọng giúp cho DN phát triển bền vững. Tỷ lệ các DN tư nhân chưa thực hiện tốt các yêu cầu về bảo vệ môi trường, chưa chăm lo tốt cho người lao động thông qua việc mua bảo hiểm thất nghiệp, bảo hiểm xã hội luôn chiếm tỷ trọng cao so với các loại hình DN khác.

Để giải quyết tốt mối quan hệ của tam giác phát triển gồm tăng trưởng kinh tế, đảm bảo an sinh xã hội, và bảo vệ môi trường, đòi hỏi cả từ 2 phía cơ quan quản lý nhà nước và doanh nhân tư nhân phải có tư duy đột phá để vừa thực hiện tốt việc phát triển kinh tế, đảm bảo lợi nhuận cho dòng vốn đầu tư, nhưng đồng thời cũng phải thực hiện trách nhiệm xã hội để đất nước có thể phát triển bền vững. Đây là những nhiệm vụ hết sức nặng nề đặt ra cho khu vực DN tư nhân, bao gồm cả tư nhân trong nước và tư nhân nước ngoài hoạt động trên đất nước Việt Nam. Điều này đòi hỏi xây dựng một đội ngũ doanh nhân vừa có năng lực quản trị tiên tiến, tiếp thu được thành quả của các cuộc cách mạng khoa học công nghệ trên thế giới, nhưng đồng thời phải hoàn thành tốt trách nhiệm xã hội của DN, doanh nhân.

Thời gian ban hành Nghị quyết đến nay chưa dài, nhưng kết quả đạt được là đáng trân trọng. Hệ thống thể chế và điều kiện môi trường kinh doanh của kinh tế tư nhân đã bước đầu được cải thiện và được các DN đón nhận, thể hiện trong việc đẩy mạnh đầu tư phát triển sản xuất, nâng cao đời sống của người dân; đồng thời cũng yêu cầu khối kinh tế tư nhân tự nâng cao năng lực quản trị DN, và trách nhiệm đối với xã hội và người lao động để trong vòng 15-20 năm nữa chúng ta trở thành một nước công nghiệp theo hướng hiện đại, người dân có mức thu nhập trung bình cao.



# CHÍNH SÁCH THUẾ HỖ TRỢ THÚC ĐẨY PHÁT TRIỂN KINH TẾ TƯ NHÂN

■ TẠP CHÍ NHÀ ĐẦU TƯ TRÂN TRỌNG TRÍCH GIỚI THIỆU BÀI VIẾT CỦA ÔNG NGUYỄN VĂN PHỤNG, CHUYÊN VIÊN CAO CẤP, VỤ TRƯỞNG VỤ QUẢN LÝ THUẾ DOANH NGHIỆP LỚN, TỔNG CỤC THUẾ, VỀ NHỮNG CHÍNH SÁCH THUẾ NHẪM HỖ TRỢ CỘNG ĐỒNG DOANH NGHIỆP TƯ NHÂN PHÁT TRIỂN.

**NGUYỄN VĂN PHỤNG**

Chuyên viên cao cấp

Vụ trưởng Quản lý thuế doanh nghiệp lớn, Tổng cục thuế



**C**hính sách thuế hỗ trợ phát triển khu vực kinh tế tư nhân (KTTN) được thể hiện trên các mặt sau đây:

Thứ nhất, ngay từ khi các văn bản pháp luật thuế lần đầu tiên được ban hành vào những năm 1990, các quy định về thuế của Việt Nam đã được áp dụng thống nhất giữa các thành phần kinh tế. Cùng một hoạt động kinh doanh, cùng một sản phẩm hàng hóa hay dịch vụ đều được áp dụng thống nhất một mức thuế suất và cơ sở tính thuế, (kể cả thời gian áp

dụng thuế doanh thu, thuế lợi tức và sau này chuyển thành thuế GTGT và thuế TNDN).

Trong giai đoạn đầu của công cuộc Đổi Mới, quyền kinh doanh xuất nhập khẩu (XNK) còn có sự thiên lệch về khu vực kinh tế quốc doanh, kéo theo các quy định về thuế XNK áp dụng cho khu vực KTTN chưa được thuận lợi so với khu vực doanh nghiệp nhà nước (DNNN) và doanh nghiệp có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI). Tuy nhiên, kể từ khi Luật Thương Mại (1997) và Luật Khuyến khích đầu tư trong nước (1998)

được ban hành, quyền kinh doanh XNK được áp dụng đối với các thành phần kinh tế đáp ứng đủ điều kiện quy định của pháp luật và được ghi vào giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh. Khu vực KTTN được quyền hoạt động XNK trực tiếp thay vì trước đây chỉ được ủy thác, và cũng từ đây được đối xử bình đẳng với các khu vực khác trong việc áp dụng các quy định về thủ tục kiểm tra, giám sát hải quan, nghĩa vụ kê khai, nộp các loại thuế tại khâu XNK.

Thứ hai, khi Luật Khuyến khích đầu tư trong nước được ban hành, các chính sách ưu đãi thuế được mở rộng áp dụng đối với khu vực KTTN và được quy định ngay trong Luật. Theo đó, Nhà nước bảo hộ, khuyến khích, đối xử bình đẳng và tạo điều kiện thuận lợi cho các tổ chức, cá nhân đầu tư vào các lĩnh vực kinh tế - xã hội trên lãnh thổ Việt Nam theo pháp luật Việt Nam. Nhà đầu tư tư nhân bỏ vốn đầu tư thành lập DN mới hoặc thực hiện các dự án đầu tư thuộc các lĩnh vực, ngành nghề cần khuyến khích đầu tư; các dự án SXKD thực hiện tại các địa bàn có điều kiện kinh tế - xã hội (KT-XH) khó khăn hoặc địa bàn có điều kiện KT-XH đặc biệt khó khăn được ưu đãi thuế khá cao. Cụ thể là: Được miễn thuế nhập khẩu đối với máy móc thiết bị (loại trong nước chưa sản xuất được) nhập khẩu làm tài sản cố định; Tùy thuộc vào địa bàn đầu tư hoặc lĩnh vực đầu tư mà dự án đáp ứng điều kiện, sẽ được miễn, giảm có thời hạn thuế sử dụng đất, tiền thuê đất, được áp dụng thuế suất thuế TNDN ưu đãi (thấp hơn thuế suất phổ thông), đồng thời được miễn, giảm thuế TNDN trong một số năm kể từ khi có thu nhập chịu thuế.

Kể từ khi Quốc hội ban hành Luật thuế TNDN năm 2003 và Luật Đầu tư 2005, các quy định về thuế và ưu đãi thuế được áp dụng thống nhất giữa khu vực FDI và khu vực có vốn đầu tư trong nước, khu vực KTTN được tiếp tục áp dụng các ưu đãi thuế rất cao. Đáng chú ý là mức thuế suất ưu đãi về thuế TNDN là 10%, 15% hoặc 20%, được miễn thuế TNDN tối đa đến 4 năm, giảm 50% thuế TNDN tối đa trong 9 năm tiếp theo tùy thuộc vào địa bàn hoặc ngành nghề, lĩnh vực đầu tư mà nhà đầu tư đáp ứng được. Trong giai đoạn này, các nhà đầu tư tư nhân bỏ vốn đầu tư mua cổ phần của DNNN cổ phần hóa thì cũng được áp dụng ưu đãi thuế như DN thành lập mới có cùng lĩnh vực hoặc địa bàn ưu đãi đầu tư.

Thứ ba, chính sách huy động từ thuế, phí và lệ phí được thiết kế, xây dựng và áp dụng trong thực tiễn ở mức hợp lý, phù hợp với khả năng đóng góp của người dân và DN. Từ đó, góp phần thúc đẩy phát triển SXKD, tăng khả năng cạnh tranh của hàng hoá, dịch vụ sản xuất trong nước, khuyến khích xuất khẩu, khuyến khích đầu tư nhất là đầu tư áp dụng công nghệ cao, vào vùng có điều kiện KT-XH khó khăn và đặc biệt khó khăn; thúc đẩy chuyển dịch cơ cấu kinh tế, tạo

việc làm, đảm bảo cho nền kinh tế tăng trưởng cao, bền vững, góp phần ổn định và nâng cao đời sống nhân dân, đảm bảo nhu cầu chi tiêu cần thiết hợp lý của NSNN.

Theo quy định hiện hành, khu vực kinh tế nhà nước sau khi thực hiện nghĩa vụ thuế theo pháp luật, phần lợi nhuận sau thuế được tiếp tục đóng viên vào NSNN sau khi được dành một phần trích lập quỹ khuyến khích phát triển SXKD, lập quỹ khen thưởng và phúc lợi để chi cho người lao động. Ngược lại, đối với khu vực KTTN thì không phải bắt buộc thực hiện trích lập quỹ khen thưởng, phúc lợi; trường hợp thực tế nếu phát sinh khoản chi có tính chất phúc lợi cho người lao động thì DN được tính vào chi phí trước khi tính thuế, phần cổ tức nếu chưa chia cho cá nhân hoặc chia cho nhà đầu tư là doanh nghiệp thì không bị áp thuế. Đây chính là các điểm lợi thế hơn của khu vực KTTN so với khu vực DNNN. Chế độ lương, thưởng đối với các cán bộ lãnh đạo và quản lý của khu vực KTTN cũng được thực hiện theo thị trường, không bị giới hạn, bởi vậy họ có được những chuyên gia giỏi trong quản lý điều hành, gắn được trách nhiệm của người quản lý với hoạt động của DN nên hiệu quả kinh doanh luôn được nâng cao.

Thứ tư, trong quá trình thực hiện, hệ thống chính sách thuế, phí và lệ phí được sửa đổi bổ sung phù hợp với định hướng phát triển kinh tế thị trường có sự quản lý của Nhà nước; góp phần chủ động tham gia hội nhập kinh tế quốc tế, bảo vệ lợi ích quốc gia; Khuyến khích thu hút đầu tư của các thành phần kinh tế và các nhà đầu tư nước ngoài đầu tư vào Việt Nam; Thực hiện bảo hộ hợp lý, có chọn lọc, có thời hạn đối với sản phẩm, hàng hoá được sản xuất trong nước phù hợp với các cam kết, thông lệ quốc tế. Điều cần bàn đối với khu vực KTTN không chỉ dừng lại ở chính sách ưu đãi dành riêng cho họ mà mấu chốt là ở chỗ cần thiết lập môi trường đầu tư và kinh doanh thuận lợi, thông thoáng, minh bạch. Nhà nước xây dựng pháp luật, thể chế và điều hành vĩ mô để các loại thị trường được vận hành một cách đồng bộ, có liên kết, trên cơ sở đó khu vực KTTN được tham gia bình đẳng, đó là:

+ Khu vực KTTN được quyền thuê đất, được lựa chọn áp dụng chính sách giao/nhận quyền sử dụng đất có thu tiền để thực hiện các dự án đầu tư SXKD cũng như các dự án bất động sản. Chính sách đền bù, hỗ trợ được áp dụng như các khu vực kinh tế khác, trường hợp nhà đầu tư tư nhân có bỏ chi phí cho đền bù, giải phóng mặt bằng để có đất sạch triển khai dự án thì số tiền đã bỏ ra được căn trừ vào số tiền sử dụng đất, tiền thuê đất phải nộp NSNN.

+ Khu vực KTTN được quyền bình đẳng trong tiếp cận các nguồn tài nguyên khoáng sản của đất nước,

được khai thác các tài liệu địa chất liên quan đến thăm dò tài nguyên thiên nhiên, được quyền tham gia đấu giá, đấu thầu các dự án khai thác mỏ, các dự án khai thác dầu khí, thủy điện, phát triển du lịch, khai thác các quyền kinh doanh... Cho đến nay có thể nói khu vực KTTN đã tham gia hầu hết các lĩnh vực SXKD quan trọng của nền kinh tế. Thực tế đã có không ít nhà đầu tư tư nhân nhờ có chiến lược kinh doanh phù hợp với xu thế, nắm bắt được thời cơ, tận dụng được hết các chính sách của Nhà nước cùng với việc mạnh dạn đổi mới công nghệ, áp dụng các biện pháp quản trị minh bạch phát triển mạnh ... nên đã chiếm lĩnh được thị trường trong nước, có khả năng cạnh tranh quốc tế và trở thành những tập đoàn kinh tế có tầm cỡ.

+ Từ năm 2013 trở lại đây, cùng với việc đẩy mạnh tiến trình cổ phần hóa DNNN và thoái vốn nhà nước, Nhà nước thực hiện điều chỉnh giảm mức động viên thuế TNDN đối với khu vực KTTN trên cả 2 phương diện: giảm thuế suất và mở rộng diện chi phí được trừ khi tính thuế TNDN. Theo đó, mức thuế suất chung từ 25% được giảm xuống còn 22% vào năm 2014 và từ 2016 chỉ còn 20%, riêng DN có quy mô doanh thu năm từ 20 tỷ đồng trở xuống được sớm áp dụng mức thuế 20% ngay từ năm 2014. Các khoản chi phí về tiền lương, tiền công, chi phí quảng cáo, khuyến mại, giao dịch được thực hiện theo cơ chế thị trường, không bị giới hạn như trước; các khoản chi phí cho nghiên cứu, phát triển, áp dụng công nghệ mới, chi phí đào tạo nguồn nhân lực được khuyến khích và khấu trừ toàn bộ; DN được áp dụng chế độ khấu hao nhanh tối đa bằng 2 lần mức khấu hao theo đường thẳng nếu SXKD có lãi.

+ Chính sách ưu đãi thuế TNDN từ năm 2014 trở nên minh bạch hơn, thực tế hơn khi các ngành nghề, lĩnh vực ưu đãi, địa bàn ưu đãi được thống nhất quy định trong Luật thuế TNDN. Dự án đầu tư mới và dự án đầu tư mở rộng khi đáp ứng đủ điều kiện lĩnh vực hoặc địa bàn là được áp dụng thuế suất ưu đãi có thời hạn, được miễn, giảm thuế một số năm. Đáng chú ý là lĩnh vực trồng trọt, chăn nuôi, nuôi trồng, chế biến nông sản, thủy sản là những lĩnh vực mà khu vực KTTN có nhiều khả năng tham gia, kể từ năm 2015 trở đi được áp dụng chính sách ưu đãi cao hơn. Thu nhập của DN từ hoạt động này thực hiện tại địa bàn có điều kiện KT-XH đặc biệt khó khăn thì được miễn thuế, nếu dự án được thực hiện tại địa bàn khó khăn thì chỉ nộp thuế theo mức thuế suất đặc biệt ưu đãi là 10% và chỉ nộp 15% (thấp hơn mức thuế suất chung 20%) nếu dự án thực hiện tại địa bàn thuận lợi.

Thứ năm, Chính phủ đẩy mạnh cải cách hành chính trong lĩnh vực thuế tạo nhiều thuận lợi cho DN được giảm bớt được nhiều thủ tục, giảm thời gian khai thuế từ gần 1.000 giờ đến cuối năm 2016 giảm xuống chỉ còn 110 giờ, trong đó khu vực KTTN được hưởng lợi nhiều

nhất. Thông tư của Bộ Tài chính số 119/2014/TT-BTC ngày 25/8/2014 được ghi nhận là sự kiện đặc biệt bởi sự đơn giản hóa và cắt giảm nhiều thủ tục tại 7 thông tư, bãi bỏ nhiều mẫu biểu kê khai, DN không phải gửi đến cơ quan thuế bảng kê hàng hóa mua vào, bán ra đi kèm tờ khai thuế GTGT; DN không phải nộp tờ khai hàng quý về tạm tính thuế TNDN; đại bộ phận DN thuộc khối KTTN được cắt giảm 2/3 số lần khai thuế trong năm (từ 12 lần xuống còn 4 lần). Quy định rõ ràng về chi phí cho mục đích kế toán (Thông tư 200/2014), phân định rõ chi phí được trừ cho mục đích tính thuế (Thông tư 96/2015) đã giúp cho DN được chủ động trong kinh doanh và nâng cao vai trò quản trị để vừa bảo đảm hiệu quả kinh doanh, vừa tuân thủ tốt pháp luật thuế.

Việc bãi bỏ quy định về đăng ký tài khoản của người bán trong việc DN kê khai khấu trừ thuế GTGT đầu vào (tại Thông tư số 173/2016/TT-BTC ngày 28/10/2016); bỏ quy định đăng ký mẫu 06/GTGT đối với các DN mới thành lập sau 01 năm có nhu cầu tiếp tục nộp thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ (Thông tư số 93/2017/TT-BTC ngày 19/9/2017) được cộng đồng DN, đặc biệt là khu vực KTTN, các DN khởi nghiệp phấn khởi, đánh giá cao.

Thứ sáu, triển khai thực hiện Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa, Chính phủ đã ban hành Nghị định số 39/2018/NĐ-CP ngày 11/3/2018 quy định các chính sách cụ thể cần hỗ trợ, đồng thời phân công trách nhiệm của các Bộ, ngành trong việc thực thi các chính sách, giải pháp. Chắc chắn 100% số DN thuộc loại này thuộc khu vực KTTN. Trong khung khổ của pháp luật hiện hành, DN loại này được ưu đãi, tạo thuận lợi tối đa trong việc giảm nhẹ các thủ tục về đăng ký thuế, khai thuế thuế và thực hiện chế độ kế toán cùng với việc được trợ giúp miễn phí trong việc đào tạo, tư vấn, hỗ trợ về lệ phí môn bài trong giai đoạn khởi sự đến 3 năm. Để có thể hỗ trợ được nhiều hơn cho khu vực này, hiện tại Bộ Tài chính đang khẩn trương tiếp tục tổng kết đánh giá việc triển khai thực hiện Chiến lược cải cách hệ thống thuế giai đoạn 2011 – 2020, triển khai chương trình nghiên cứu, tiếp tục hoàn thiện hệ thống pháp luật thuế, trên cơ sở đó có những đề xuất với Chính phủ và Quốc hội đưa vào chương trình xây dựng pháp luật với những nội dung cụ thể và thiết thực.

Hiện tại, theo Nghị quyết của Quốc hội tại kỳ họp vừa qua, Bộ Tài chính đang triển khai công tác chủ trì nghiên cứu, soạn thảo, tham vấn ý kiến rộng rãi của các cơ quan, ban ngành, cộng đồng doanh nghiệp, đồng thời, làm việc với các cơ quan của Chính phủ, các Ủy ban của Quốc hội để các Dự án sửa đổi, bổ sung các luật thuế được trình Quốc hội thông qua vào các kỳ họp tới, góp phần thúc đẩy kinh tế - xã hội phát triển, trong đó có hỗ trợ và thúc đẩy phát triển khu vực KTTN.



**Phát triển kinh tế tư nhân:**

# THÀNH CÔNG PHỤ THUỘC VÀO THỰC THI

■ HAI NĂM TRỞ LẠI ĐÂY ĐÃ ĐÁNH DẤU NHIỀU KẾT QUẢ TÍCH CỰC TỪ CÁC CHƯƠNG TRÌNH VÀ NỖ LỰC CỦA ĐẢNG VÀ NHÀ NƯỚC VỀ CẢI CÁCH KINH TẾ, CẢI THIÊN MÔI TRƯỜNG KINH DOANH VÀ THÚC ĐẨY PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP TƯ NHÂN. BÀI VIẾT NÀY NHẪM ĐIỂM LẠI QUYẾT TÂM VÀ CHƯƠNG TRÌNH CẢI CÁCH KINH TẾ CỦA ĐẢNG, CHÍNH PHỦ; NHỮNG KẾT QUẢ ĐẠT ĐƯỢC VÀ SUY NGHĨ CHO GIAI ĐOẠN TIẾP THEO.

**PHAN ĐỨC HIẾU**

Phó viện trưởng – Viện nghiên cứu quản lý kinh tế trung ương



## **Đảng, Chính phủ đã và đang làm gì để phát triển kinh tế tư nhân?**

Quyết tâm phát triển kinh tế, cải thiện môi trường đầu tư kinh doanh, phát triển kinh tế tư nhân của Đảng và nhà nước đã thể hiện rất rõ ràng và mạnh mẽ. Nhận thức về vai trò quan trọng của kinh tế tư nhân trong nền kinh tế đã rõ ràng, nhất quán. Nỗ lực cải cách kinh

tế, phát triển kinh tế tư nhân đã được ghi nhận ở hàng chục văn bản chính sách quan trọng, như: Nghị quyết Nghị quyết 5/NQ-TU ngày 1 tháng 11 năm 2016, Nghị quyết 10/NQ-TU ngày 3 tháng 6 năm 2017 về phát triển kinh tế tư nhân trở thành một động lực quan trọng của nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa; Nghị quyết 24/2016/QH14 ngày 8 tháng 11 năm 2016 về kế hoạch cơ cấu lại nền kinh tế giai đoạn 2016-2020,

một loại nghị quyết của Chính phủ: 19-2017/NQ-CP ngày 6 tháng 2 năm 2017, Nghị quyết 35 về hỗ trợ và phát triển doanh nghiệp đến năm 2020, Nghị quyết 98-2017/NQ-CP ban hành chương trình hành động của Chính phủ thực hiện Nghị quyết số 10/NQ-TU, Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa,....

Một điểm khác biệt so với chương trình và mục tiêu cải cách kinh tế trước đây là các văn bản nêu trên đều xác định rất rõ ràng, cụ thể các mục tiêu, các giải pháp toàn diện với các tiêu chí mang tính định lượng, rõ ràng. Có nhiều mục tiêu cụ thể như là:

- Phát triển mạnh khu vực kinh tế tư nhân Việt Nam cả về số lượng, chất lượng, thực sự là một động lực quan trọng trong phát triển kinh tế. Thúc đẩy hình thành và phát triển các tập đoàn kinh tế tư nhân mạnh, có công nghệ hiện đại để làm nòng cốt, mũi nhọn phát triển kinh tế, cùng với sự phát triển của các doanh nghiệp vừa và nhỏ trong nước, nâng cao sức cạnh tranh với doanh nghiệp nước ngoài. Đến năm 2020, có ít nhất 1 triệu doanh nghiệp; 15.000 hợp tác xã và liên hiệp hợp tác xã nông nghiệp hoạt động có hiệu quả.

- Nghị quyết 19-2017/NQ-CP bao gồm: 56 trang, có khoảng 18 trang lời văn, còn gần 30 trang phụ lục chỉ rõ các mục tiêu, nhiệm vụ cho từng bộ ngành với tổng cộng khoảng 250 nhiệm vụ cụ thể. Đặt mục tiêu đến hết năm 2017, các chỉ tiêu về môi trường kinh doanh đạt trung bình của nhóm nước ASEAN 4.

- Các Nghị quyết 83/NQ-CP và Nghị quyết 98/NQ-CP yêu cầu các bộ, cơ quan ngang bộ, cơ quan thuộc Chính phủ, Ủy ban nhân dân các tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương và các cơ quan liên quan tiếp tục, rà soát, đánh giá, đề xuất bãi bỏ ít nhất từ 1/3 đến 1/2 số điều kiện kinh doanh hiện hành trong lĩnh vực quản lý và thủ tục hành chính, đang gây cản trở, khó khăn cho hoạt động đầu tư kinh doanh của doanh nghiệp.

### **Đã đạt được kết quả cải cách đáng ghi nhận!**

Các nỗ lực cải cách nói trên đã được những kết quả rất đáng ghi nhận. Theo Báo cáo Năng lực cạnh tranh toàn cầu 2017-2018, nước ta năm nay đã tăng 5 bậc trên bảng xếp hạng, từ vị trí 60/138 lên vị trí 55/137 quốc gia; điểm số tuyệt đối cũng tăng từ 4.3 điểm năm 2016 lên 4.4 điểm năm 2017. Đáng chú ý có mấy điểm chỉ số thành phần có sự cải thiện lớn, đó là thị trường tài chính tăng 7 bậc (từ 78/138 lên 71/137), chỉ số sẵn sàng công nghệ tăng 13 bậc (từ 92/138 lên 79/127), chỉ số sáng tạo cũng tăng 2 bậc (từ 73/138 lên 71/137).

Ngày 31/10/2017, Ngân hàng thế giới công bố xếp hạng Môi trường kinh doanh Doing Business 2018,

theo đó môi trường kinh doanh của Việt Nam có sự cải thiện đáng kể, lên vị trí 68/190 nền kinh tế, tăng 14 bậc so với năm ngoái (vị trí 82). Đây là mức tăng bậc nhiều nhất trong thập niên qua. Điểm số chung tăng 2,85 điểm phần trăm. Kết quả tích cực này đạt được bởi 8/10 chỉ số tăng điểm (không có chỉ số nào giảm điểm), 6/10 chỉ số tăng bậc. Đáng ghi nhận nhất đó là các chỉ số về nộp thuế và BHXH tăng điểm và tăng hạng nhiều nhất (tương ứng tăng 14,78 điểm và 81 bậc), đạt vị trí 86/190 (năm ngoái ở vị trí 167). Tiếp cận điện năng với thứ hạng 64/190 nền kinh tế (tăng 32 bậc). Chỉ số Cấp phép xây dựng xếp hạng thứ 20/190, cải thiện 4 bậc so với năm ngoái (thứ hạng 24) – đây là chỉ số xếp hạng cao nhất của nước ta.

Sự tăng hạng của các chỉ số môi trường kinh doanh là kết quả trên thực tế của những quyết tâm của Chính phủ, nỗ lực cải cách của các Bộ, ngành có liên quan. Ví dụ, cải thiện chỉ số nộp thuế và bảo hiểm là sự cải thiện trong thủ tục nộp thuế và việc ứng dụng công nghệ thông tin, áp dụng giao dịch điện tử trong thủ tục BHXH.

Tác động tích cực của cải cách đến cộng đồng doanh nghiệp phần nào thể hiện thông qua việc cả nước trong năm 2017 có: 153.307 doanh nghiệp thành lập mới và quay trở lại hoạt động với số vốn đăng ký là 1.295.911 tỷ đồng và số vốn đăng ký tăng thêm của các doanh nghiệp thay đổi tăng vốn là 1.869.322 tỷ đồng; tăng 15,2% về số lượng doanh nghiệp và 45,4% về vốn đăng ký. Việc bãi bỏ hàng trăm điều kiện kinh doanh đã trực tiếp giảm chi phí, thời gian và tạo thuận lợi cho doanh nghiệp gia nhập thị trường nhanh chóng.

### **Những điểm sáng từ sự chủ động, tích cực của bộ, ngành**

Một điều đáng ghi nhận tổ chức thực hiện chương trình cải cách của Chính phủ là sự chủ động, tích cực của bộ, ngành có liên quan – một điều mà trong nhiều năm qua luôn là một điểm yếu, điểm hạn chế, kìm hãm các cải cách kinh tế, cải cách môi trường kinh doanh. Từ thực hiện chương trình rà soát, cải cách quy định về điều kiện kinh doanh, các bộ cũng đã và đang tiến hành rà soát để cắt giảm các điều kiện kinh doanh bất hợp lý một cách tích cực. Một số bộ đã đi tiên phong và làm tốt cải cách này. Điển hình là Bộ Công thương đã công bố kết quả rà soát và cắt giảm điều kiện từ tháng 9, trong đó đã công bố kế hoạch cắt giảm là hơn 600 điều kiện kinh doanh các loại, chiếm hơn 50% tổng số điều kiện kinh doanh trong lĩnh vực công thương. Ngay sau đó, Chính phủ đã ban hành Nghị định 08/2018/NĐ-CP về cắt giảm điều kiện kinh doanh trong 9 lĩnh vực thuộc lĩnh vực công thương, cắt bỏ hàng trăm điều kiện kinh doanh và có hiệu lực

ngay từ ngày ban hành Nghị định, ngày 15 tháng 1 năm 2018.

Tiếp theo Bộ Công thương, một số bộ ngành khác đã tích cực rà soát và bãi bỏ điều kiện kinh doanh không cần thiết, như Bộ Xây dựng, Bộ Y tế, Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn,... Cho đến nay, nhiều nghị định về bãi bỏ, sửa đổi điều kiện kinh doanh đã được ban hành với số lượng điều kiện kinh doanh được bãi bỏ vượt chỉ tiêu của Chính phủ.

### **Vấn còn nhiều dư địa và đòi hỏi cải cách mạnh mẽ**

Bên cạnh những kết quả tích cực đã đạt được như phân tích phần trên, thì dư địa và đòi hỏi cải cách vẫn còn lớn. Trong giai đoạn vừa qua, những giải pháp cải thiện môi trường kinh doanh tập trung vào tháo gỡ rào cản gia nhập thị trường, giảm chi phí và thời gian tuân thủ trong các thủ tục có liên quan gia nhập thị trường; ưu tiên này là đúng đắn và cần thiết trong giai đoạn đầu cải cách kinh tế. Điều này là cần thiết lúc này nhưng chưa đủ. Nhìn trên bình diện rộng hơn, bất cập của hệ thống qui định pháp luật, bao gồm quy định điều chỉnh hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp sau khi gia nhập thị trường cho thấy còn nhiều hạn chế; làm gia tăng rủi ro, hạn chế sáng tạo, gia tăng chi phí và tác động bất lợi đến doanh nghiệp vừa và nhỏ, chưa bảo vệ tốt quyền tài sản; đây cũng là những vấn đề có đòi hỏi cấp bách phải được cải thiện. Ví dụ, theo xếp hạng của tổ chức sở hữu trí tuệ thế giới, mức độ an toàn quyền sở hữu trí tuệ của nước ta hiện đứng ở thứ tự số 88/128 quốc gia, tức là ở mức độ kém. Ngoài ra, khi nói đến thị trường thì không thể không nói đến yếu tố cạnh tranh. Chính sách cạnh tranh và thực thi cạnh tranh bình đẳng là điều sống còn của một nền kinh tế thị trường, động lực thúc đẩy phát triển doanh nghiệp tư nhân và nền kinh tế. Mặc dù năm vừa qua, trong Báo cáo xếp hạng về năng lực cạnh tranh quốc gia, Việt Nam tăng 5 bậc từ 60/138 lên thứ 55; tuy nhiên, các chỉ số quan trọng về chống độc quyền và đảm bảo cạnh tranh chỉ số của Việt Nam rất thấp. Chống lạm dụng độc quyền đứng thứ 78/138 quốc gia, chính sách chống lạm dụng độc quyền đứng thứ 94/138.

Ngoài vấn đề chất lượng thể chế cần tiếp tục hoàn thiện, việc tổ chức thực thi chính sách và rủi ro trong thực thi chính sách là trở ngại đáng kể cho khu vực doanh nghiệp. Theo kết quả cuộc khảo sát của Jetro năm 2018 đối với doanh nghiệp Nhật Bản đầu tư tại Việt Nam cho thấy các rủi ro lớn nhất là: chính quyền địa phương vận dụng chính sách không rõ ràng (xếp vị trí 2), hệ thống pháp luật chưa hoàn thiện, vận dụng không rõ ràng (xếp vị trí 5). Điều tra của Phòng

thương mại và Công nghiệp Việt Nam về chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh năm 2017 cho thấy khó khăn trong tiếp cận thông tin (66% doanh nghiệp trả lời phải nhờ tới mối quan hệ để tiếp cận thông tin), cạnh tranh chưa bình đẳng giữa doanh nghiệp tư nhân với doanh nghiệp nhà nước, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (38% doanh nghiệp cho rằng tỉnh ưu ái tập đoàn, tổng công ty nhà nước hơn; 42% doanh nghiệp cho rằng tỉnh ưu tiên thu hút FDI hơn là phát triển doanh nghiệp tư nhân trong nước).

Như vậy, trong thời gian tới, một mặt cần tiếp tục những giải pháp mà Chính phủ đã đề ra. Mặt khác, cần tiếp tục thực hiện cải cách sâu hơn, toàn diện hơn nhằm nâng cao chất lượng của qui định về kinh doanh, tiến tới cắt giảm các quy định tạo rủi ro, gia tăng chi phí, hạn chế sáng tạo và tác động bất lợi đến doanh nghiệp nhỏ và vừa; đồng thời, hoàn thiện chính sách cạnh tranh và thực thi tốt pháp luật về bảo vệ quyền tài sản.

### **Thách thức trong thực thi cải cách**

Thực thi đúng và đầy đủ, cả về mục tiêu và thời gian, các chương trình cải cách luôn là một thách thức, xét và về lý thuyết và thực tiễn ở nước ta. Nghị quyết 19/2018/NQ-CP đã nêu rõ: “Sau 4 năm thực hiện các Nghị quyết số 19 của Chính phủ, môi trường kinh doanh và năng lực cạnh tranh của nước ta liên tục được cải thiện. Năm 2017, nhìn chung, các bộ, ngành và địa phương đã tích cực và quyết liệt hơn trong thực hiện các giải pháp cải thiện môi trường kinh doanh, nâng cao năng lực cạnh tranh và đã đạt được những kết quả tích cực; năng lực cạnh tranh quốc gia tăng 5 bậc so với năm 2016 (từ vị trí 60/138 lên vị trí 55/137 nền kinh tế); môi trường kinh doanh tăng 14 bậc (từ vị trí 82 lên vị trí 68/190 nền kinh tế); đổi mới sáng tạo cải thiện 12 bậc, đạt thứ hạng 47/127 nền kinh tế. Đó là những thứ hạng cao nhất mà Việt Nam đã đạt được cho đến nay. Tuy nhiên, những cải thiện về môi trường kinh doanh, năng lực cạnh tranh vẫn chưa bền vững và chưa đạt được mục tiêu đề ra; thứ hạng của nhiều chỉ số còn thấp khá xa so với các nước trong khu vực và hầu như không có cải thiện cả về điểm số và thứ hạng trong nhiều năm qua; một số chỉ số quan trọng khác thậm chí còn tụt hạng”. Rõ ràng, việc thực thi đầy đủ và đúng các yêu cầu cải cách của Chính phủ là một thách thức không nhỏ.

### **Cải cách mang lại thuận lợi và áp lực cho Doanh nghiệp?**

Phát triển khu vực kinh tế tư nhân không chỉ dựa vào cải cách môi trường kinh doanh của Chính phủ, mặc dù đóng vai trò quan trọng và sẽ không thể thành





công nếu thiếu sự hợp tác và thiếu sự tích cực, đổi mới của cộng đồng doanh nghiệp. Một số nghiên cứu, đánh giá gần đây cho thấy khu vực kinh tế tư nhân có một số hạn chế nội tại mà chính họ phải nỗ lực vượt qua. Ví dụ, quản trị doanh nghiệp yếu kém đã làm giảm năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp, đặc biệt là cạnh tranh quốc tế; đã dẫn đến khủng hoảng trong doanh nghiệp, điển hình như trong khu vực ngân hàng, cà phê, bán lẻ,... Theo đánh giá của Thẻ điểm quản trị Asean, thì quản trị của doanh nghiệp nước ta xếp thấp nhất, tụt xa so với các nước xung quanh, bao gồm: Indonesia, Thái Lan, Malaysia, Philippines, Singapore. Theo báo cáo năng lực cạnh tranh toàn cầu năm 2017, doanh nghiệp nước ta rất yếu ở những tiêu chí như: định hướng khách hàng (xếp hạng 113/138), khả năng hấp thụ công nghệ (xếp hạng 93/138), hạn chế số lượng và chất lượng của doanh nghiệp trong nước có khả năng là nhà cung cấp linh kiện, nguyên vật liệu (xếp hạng 116/138), trình độ marketing yếu (xếp 105/138), khả năng sáng tạo hạn chế (xếp hạng 79/138),....

Ngoài ra, cùng với tiến triển của cải cách thì áp lực cạnh tranh đối với doanh nghiệp sẽ ngày càng cao, do rào cản pháp lý về gia nhập thị trường được gỡ bỏ, sẽ nhiều hơn doanh nghiệp mới tham gia và cạnh tranh với doanh nghiệp hiện tại. Do đó, doanh nghiệp cần phải tự chủ động, quyết liệt nâng cao năng lực cạnh

tranh, đặc biệt lưu ý là phải có chiến lược kinh doanh dài hạn, xây dựng thương hiệu, đặc biệt là nâng cao quản trị doanh nghiệp, giữ chữ tín trong kinh doanh. Đặc biệt, doanh nghiệp cần sớm xóa bỏ tư duy kinh doanh luộm thuộm, ngắn hạn; thay bằng tư duy dài hạn và chuyên nghiệp.

Tóm lại, có thể thấy rằng những quyết tâm, nỗ lực và giải pháp cải cách, cải thiện môi trường đầu tư kinh doanh, thúc đẩy sáng tạo, nâng cao năng lực cạnh tranh của Chính phủ và các bộ ngành cho thấy tính đúng đắn và đang đạt được kết quả tích cực. Chương trình cải cách là khá tổng thể, đầy đủ và chi tiết. Việc thực thi các nhiệm vụ cải cách theo yêu cầu của Chính phủ có những chuyển biến tốt và xuất hiện sự tích cực, tiên phong của một số bộ, cơ quan. Vấn đề thách thức lớn nhất hiện nay vẫn là thực thi một cách đầy đủ và đúng các giải pháp cải cách cả về chỉ tiêu và thời gian. Ngoài ra, duy trì được động lực cải cách cũng là yếu tố quan trọng. Đối với cộng đồng doanh nghiệp, cần nhận thức rằng cải cách mang lại sự thuận lợi nhưng đồng thời gia tăng áp lực cạnh tranh lớn hơn. Do đó, bản thân doanh nghiệp cũng phải chủ động và tự nâng cao năng lực cạnh tranh, hoàn thiện kỹ năng kinh doanh.

Phát triển kinh tế tư nhân cần một sự hợp tác, nỗ lực cao từ cả hai phía Chính phủ và doanh nghiệp.

# DẤU ẤN DOANH NHÂN VIỆT QUA WEF ASEAN 2018



■ LÀ NHỮNG DIỄN GIẢ ĐẠI DIỆN CHO VIỆT NAM THAM DỰ CÁC PHIÊN THẢO LUẬN, NỮ DOANH NHÂN NGUYỄN THỊ PHƯƠNG THẢO – TỔNG GIÁM ĐỐC VIETJET AIR, DOANH NHÂN LÊ HỒNG MINH – CEO CÔNG TY CỔ PHẦN VNG... ĐÃ CÓ NHỮNG CHIA SẺ MỚI MẸ VÀ ẤN TƯỢNG TẠI WEF ASEAN 2018.

**THU PHƯƠNG**

Với nhiều câu chuyện từ thương mại đến bình đẳng giới, từ lò phản ứng hạt nhân đến các startup kỳ lân, Diễn đàn kinh tế thế giới về ASEAN (WEF ASEAN 2018) đã khép lại sau các hoạt động sôi nổi. “Luồng gió mới” là cụm từ mà các đại biểu tham dự WEF ASEAN 2018 nhắc tới khi mô tả không khí làm việc tại hội nghị Diễn đàn Kinh tế Thế giới về ASEAN.

## “Đừng tiết kiệm giấc mơ”

Nữ doanh nhân Nguyễn Thị Phương Thảo – Tổng giám đốc hãng hàng không Vietjet Air đã có bài phát biểu ấn tượng khi là diễn giả duy nhất đại diện cho doanh nghiệp tư nhân Việt Nam trong phần thảo luận và trao đổi về kinh nghiệm kinh doanh trước hơn 1.000 CEO, lãnh đạo các tổ chức, doanh nghiệp trong và ngoài nước tham dự Hội nghị Thượng đỉnh Kinh doanh Việt Nam 2018.

Phát biểu về công nghệ 4.0, CEO Vietjet nhìn nhận công nghệ chỉ là công cụ, phương tiện để hiện thực hóa ước mơ của con người. Vì thế đừng e ngại công nghệ 4.0 làm mất đi công ăn việc làm mà nên đón nhận xu hướng, ứng dụng vào thực tiễn để tăng năng

suất lao động, tạo ra việc làm ở các lĩnh vực sáng tạo và văn minh hơn. Cuộc cách mạng này sẽ giải phóng con người khỏi lao động chân tay, tạo ra cuộc sống tốt đẹp hơn, mang tới nhiều giá trị hơn cho bản thân người lao động, cho doanh nghiệp, cộng đồng cùng xã hội.

Nữ tỷ phú nêu ra ví dụ về Vietjet dù ra đời trong bối cảnh thị trường có nhiều khó khăn, thách thức nhưng vẫn đặt mục tiêu hoạt động với tinh thần dẫn đầu xu thế và tạo ra những cái mới. Mặc dù thời điểm ấy, thị trường chưa có khái niệm Cách mạng Công nghệ 4.0 nhưng hãng hàng không đã lựa chọn ứng dụng công nghệ số hóa và tự động hóa cao nhất vào hoạt động doanh nghiệp của mình.

Bằng những thay đổi dịch vụ hàng không và phương thức phục vụ trong ngành đặc thù này, hãng đã góp phần tạo nên những tiến bộ tích cực trên thị trường. Nhớ lại 5-7 năm trước, vé máy in bằng giấy, thanh toán bằng tiền mặt, check-in thủ công, hóa đơn chứng từ cuối tháng... Nhưng hiện nay, chỉ cần một chiếc điện thoại thông minh là tất cả mọi người ở bất cứ đâu trên khắp vùng miền, trên thế giới đều có thể đặt vé, thanh toán, check-in... Khách hàng còn có thể

mua các dịch vụ cùng với vé máy bay, mua suất ăn, hành lý, mua khách sạn, mua dịch vụ vận chuyển ô tô... ngay trên điện thoại. Nhờ đó, giấc mơ mọi người đều được đi máy bay ngày càng trở nên thực tế.

Bà nhấn mạnh sự thay đổi này không chỉ dành cho khách hàng người Việt. Nhiều khách đến từ Trung Quốc, Philippines,... cũng được thụ hưởng những tiện ích nhờ công nghệ. “Họ là những người lần đầu tiên đi máy bay, không biết tiếng Anh, nhưng nhờ vào công nghệ, đã bước ra khỏi làng quê”, bà nói.

Theo đó, yếu tố số và tự động hoá, cùng cách mạng công nghiệp lần thứ tư được bà Thảo nhận định là then chốt cho quá trình tăng trưởng, và đổi mới sáng tạo. Một sân bay thời 4.0, có thể không còn người phục vụ do vậy dù “vẫn phổ biến tinh thần biết cảm ơn, xin lỗi cho nhân viên nhưng một mặt phải dạy cho máy móc biết cười”.

Bà Thảo còn chia sẻ giấc mơ mới về một hãng hàng không phục vụ mọi nhu cầu tiêu dùng của hành khách, kết hợp e-commerce và các hệ thống phân phối hàng tiêu dùng, logistics mà bà gọi là Consumer Airline.

“Đừng tiết kiệm giấc mơ. Hãy mơ những giấc mơ to lớn và biến hoài bão thành hiện thực bằng hành động mỗi ngày, mang tinh thần số hóa và tự động hóa của cuộc cách mạng 4.0 vào đời sống, vào mỗi quy trình vận hành doanh nghiệp”, nữ tỷ phú khuyến khích những doanh nhân khởi nghiệp.

## **Startup phải lựa chọn những ý tưởng “không thể tưởng tượng nổi”**

Trong số 80 doanh nghiệp khởi nghiệp (start-up) được mời tham dự Diễn đàn Kinh tế thế giới về ASEAN tại Hà Nội lần này có sự xuất hiện của 3 doanh nghiệp start-up Việt đó là Lê Tấn Thanh Thịnh, người sáng lập và Giám đốc điều hành của BrandBeats Music Marketing; doanh nghiệp cho thuê xe tải chở hàng LOGIVAN Technologies Pte. Ltd và Tiến sỹ Nguyễn Thanh Mỹ, người sáng lập và Giám đốc điều hành của doanh nghiệp phân bón thông minh Rynan Smart Fertilizers JSC.

Lê Tấn Thanh Thịnh hiện là CEO của Công ty cung cấp dịch vụ tư vấn và triển khai kênh truyền thông qua âm nhạc BrandBeats Music Marketing, đồng thời là CEO Công ty Giải trí NHP Entertainment và là một trong những chuyên gia tư vấn toàn cầu của Hãng cung cấp dịch vụ tư vấn đầu tư Guidepoint (Mỹ), phụ trách mảng FMCG (nhóm hàng tiêu dùng nhanh) tại thị trường Việt Nam. Tham vọng của BrandBeats

Music Marketing là thay đổi cách vận hành của ngành âm nhạc Việt Nam hiện đại.

Công ty Cổ phần Công nghệ LOGIVAN (LOGIVAN Technologies Pte) đến từ Singapore. LOGIVAN phát triển giải pháp công nghệ giúp doanh nghiệp tìm kiếm và quản lý xe tải online. LOGIVAN kết nối mạng lưới hàng nghìn xe tải tin cậy giúp đáp ứng mọi nhu cầu xe, mọi lúc, mọi nơi với giá cạnh tranh. Tại Việt Nam, doanh nghiệp này được điều hành bởi cố vấn trực tiếp từ Tổng Giám đốc công nghệ toàn cầu UBER Thuận Phạm. Tuy nhiên, người đại diện của doanh nghiệp được mời tham dự hội nghị này là David Salt, người sáng lập doanh nghiệp tại Singapore.

Nếu đa phần người sáng lập các doanh nghiệp khởi nghiệp là người trẻ, TS Nguyễn Thanh Mỹ sáng lập công ty Rynan Smart Fertilizers JSC khi đã ngoài 60 tuổi. Công ty Rynan Technologies của ông tại Trà Vinh thu hút hàng trăm kỹ sư công nghệ trẻ, tập trung nghiên cứu sản xuất phân bón thông minh, phần mềm thông minh đo độ mặn của nước và điều khiển tưới tiêu hiện đang áp dụng ở Trà Vinh, Đồng Tháp, Thái Bình. Công ty cũng đang hợp tác với một số địa phương đơn vị, nghiên cứu sản xuất đồng hồ đo nước thông minh và đánh giá ô nhiễm môi trường. Mô hình trồng lúa 4.0 của ông đang được thực hiện tại một số tỉnh, thành Việt Nam.

Theo ông Lê Hồng Minh, CEO của Công ty Cổ phần VNG – doanh nhân Việt Nam duy nhất theo lời mời của WEF tham gia “Diễn đàn Mở về khởi nghiệp và sáng tạo: ASEAN 4.0 cho tất cả mọi người?” trong khuôn khổ WEF ASEAN 2018), tương lai 20 năm sau sẽ thuộc về những người trẻ hiện tại, họ có thể xây dựng doanh nghiệp tỷ USD ngay tại Việt Nam, khi dám thực hiện những điều không tưởng.

“Các bạn đừng làm những điều bình thường, mà hãy làm những điều khác biệt. Bởi vì tương lai của nhân loại sẽ phụ thuộc vào những điều mà hiện nay các bạn cho rằng “không thể tưởng tượng nổi”, những điều kỳ diệu, khác biệt. Nếu muốn xây dựng những doanh nghiệp tỷ USD tiếp theo của Việt Nam, thì đừng xuất phát từ những ý tưởng thông thường. Phải lựa chọn những ý tưởng “không thể tưởng tượng nổi” trong bối cảnh hiện tại”, ông Minh nhấn mạnh.

Trước câu hỏi về làm thế nào để kêu gọi vốn thành công cho startup, ông Lê Hồng Minh chia sẻ: “Đừng quá lo lắng về việc gọi vốn cho start-up của mình. Bạn hãy tạo ra những sản phẩm, dịch vụ thực sự tốt. Kinh nghiệm của tôi là “hữu xạ tự nhiên hương”. Một khi start-up của bạn sở hữu những giá trị thực sự, các nhà đầu tư sẽ tự tìm đến đầu tư vào start-up của bạn”.



# TỶ PHÚ VIỆT Ở ĐÂU TRÊN BẢN ĐỒ ‘SIÊU GIÀU’ CỦA THẾ GIỚI?

■ VỚI TỐC ĐỘ TĂNG TRƯỞNG NGƯỜI SIÊU GIÀU VÀO HÀNG NHANH NHẤT THẾ GIỚI CÙNG NHỮNG CHUYỂN DỊCH TÍCH CỰC TRÊN BẢN ĐỒ TỶ PHÚ THẾ GIỚI, VỊ THẾ CỦA NHỮNG TỶ PHÚ USD VIỆT NAM ĐANG NGÀY CÀNG ĐƯỢC KHẲNG ĐỊNH.

**HỒ MAI**



## Những dịch chuyển bất ngờ

Trong năm 2018, đã có thêm 2 tỷ phú Việt Nam ghi danh vào danh sách tỷ phú thế giới của Tạp chí Forbes (ông Trần Bá Dương – Chủ tịch Ô tô Trường Hải (Thaco) và ông Trần Đình Long – Chủ tịch Tập đoàn Hòa Phát), nâng tổng số đại diện của Việt Nam góp mặt trong danh sách này lên 4 tỷ phú (bên cạnh ông Phạm Nhật Vượng – Chủ tịch Tập đoàn Vingroup và bà Nguyễn Thị Phương Thảo – Tổng giám đốc Vietjet Air).

Tính đến ngày 7/10/2018, theo cập nhật bảng xếp hạng của Forbes, ông Phạm Nhật Vượng đang sở hữu khối tài sản 6,4 tỷ USD, xếp thứ 234 người giàu thế giới, bà Nguyễn Thị Phương Thảo nắm giữ 2,8 tỷ USD, xếp thứ 820 người giàu thế giới. Với 1,7 tỷ USD, ông Trần Bá Dương đang ở vị trí thứ 1.355, trong khi đó, ông Trần Đình Long đang xếp ở vị trí 1.789 với khối tài sản 1,2 tỷ USD.

Tại thời điểm đầu năm 2018, số lượng tỷ phú trên toàn thế giới đã lên đến con số 2.754, tăng 711 so với năm 2017. Trong đó, Mỹ vẫn giữ vị trí đứng đầu về số

lượng tỷ phú, con số 585 – đã tăng thêm 20 người so với năm 2017, và tổng số tài sản tỷ phú tăng thêm lên tới 340 tỷ USD. Quốc gia có tốc độ tăng về số lượng tỷ phú nhanh nhất là Trung Quốc – với 54 tỷ phú mới ghi nhận và tổng số tài sản của các tỷ phú Quốc được nâng lên thành 1.123 tỷ USD, tăng 311,4 tỷ phú.

Nếu so với các nước trong khu vực Đông Nam Á như Malaysia, Phillipines hay Thái Lan thì quy mô của Việt Nam vẫn khá nhỏ bé, cả về số lượng lẫn quy mô tài sản. Kể từ năm 2013, Việt Nam mới có tỷ phú USD đầu tiên có mặt trong danh sách, và sau 5 năm, danh sách những tỷ phú USD được công nhận tại Việt Nam mới có 4 người. Trong khi đó, riêng Thái Lan đã có tới 30 doanh nhân có giá trị tài sản trên 1 tỷ USD.

Ngay cả trong khu vực Đông Nam Á cũng có những doanh nhân tầm cỡ thế giới, với tên tuổi đứng đầu toàn cầu trong lĩnh vực họ kinh doanh. Thống kê cụ thể danh sách mới nhất của Forbes thì trong khu vực Đông Nam Á có 92 người có tài sản trên 1 tỷ USD, mang quốc tịch của 6 nước: Thái Lan (32 người), Indonesia

(14 người), Philippines (13 người), Singapore (21 người), Malaysia (13 người) và Việt Nam (4 người).

Dù không thuộc top những quốc gia có nhiều người siêu giàu nhất thế giới nhưng Việt Nam lại đứng thứ 3 trong top 10 quốc gia/vùng lãnh thổ có giới siêu giàu tăng nhanh nhất, theo Báo cáo World Ultra Wealth Report được hãng nghiên cứu Wealth-X công bố. Báo cáo của Wealth-X cho biết, tốc độ tăng trưởng người siêu giàu giai đoạn 2012 – 2017 của Việt Nam ở mức 12,7% mỗi năm, chỉ xếp sau Bangladesh (17,3%) và Trung Quốc (13,4%). Người siêu giàu theo định nghĩa của hãng nghiên cứu này là các cá nhân có tài sản trên 30 triệu USD. Báo cáo này cũng đánh giá ngoài Trung Quốc, các quốc gia như Hàn Quốc, Việt Nam và Indonesia đang ghi nhận tốc độ tăng trưởng tài sản cá nhân ấn tượng.

Năm 2018, vị thế của tỷ phú Việt trên bản đồ tỷ phú thế giới cũng chứng kiến sự chuyển dịch được đánh giá là tích cực. Trong khi trước đây, những người giàu nhất Việt Nam thường được gắn với lĩnh vực bất động sản thì nay đã khác. Sự dịch chuyển sang lĩnh vực sản xuất của ông Phạm Nhật Vượng, cùng sự góp mặt của “Vua ô tô” và “Vua thép” Việt Nam đã cho thấy một câu chuyện mới.

VinFast là dự án kinh doanh mới nhất của ông Phạm Nhật Vượng – một doanh nhân Việt Nam trong vòng 1/4 thế kỷ qua đã biến khoản vay 40.000 USD thành đế chế kinh doanh trị giá 10 tỷ USD. Tập đoàn Vingroup của ông hiện hoạt động trong hàng loạt lĩnh vực từ trung tâm mua sắm, căn hộ, khu nghỉ dưỡng, trường học trên khắp cả nước. Nhà máy sản xuất ô tô VinFast đánh dấu bước tiến đầu tiên của tập đoàn vào lĩnh vực sản xuất.

Trong khi đó, Thaco của tỷ phú Trần Bá Dương là công ty ô tô hàng đầu Việt Nam, chiếm hơn 40% thị phần. Trong tương lai sắp tới, ngành ô tô có thể sự ‘nhộn nhịp’ hơn khi Vingroup cũng đã tham gia vào thị trường này ở Việt Nam. Tất nhiên, người ta hy vọng về một cái bắt tay giữa ông Phạm Nhật Vượng và ông Trần Bá Dương để đưa giấc mơ thương hiệu ô tô quốc gia trở thành hiện thực sớm hơn.

## Còn nhiều “két tiền” chưa lộ?

Như vậy, tới thời điểm này, mới có 4 tỷ phú USD người Việt ghi danh toàn cầu. Song, trên thực tế còn rất nhiều gương mặt sáng giá với những “két tiền” được cho là khổng lồ mà ít ai có thể đo đếm.

Trong số doanh nhân Việt Nam, có vài cái tên được đồn đoán sở hữu khối tài sản trị giá tỷ USD như Nguyễn Đăng Quang (Masan) hay Trần Quý Thanh (Tân Hiệp Phát)...

Trong khi trường hợp của ông Nguyễn Đăng Quang khá dễ đoán vì các doanh nghiệp của doanh nhân ngày đều đã cổ phần hóa và lên sàn chứng khoán. Tuy không nằm trong danh sách Forbes 2018 nhưng ông Nguyễn Đăng Quang được coi là tỷ phú USD thứ 3 Việt Nam, trước cả ông Trần Đình Long. Theo hãng tin tài chính Bloomberg, khối tài sản của ông Nguyễn Đăng Quang, Chủ tịch HĐQT CTCP Tập đoàn Masan (MSN) đã tăng gấp đôi trong vòng 6 tháng (tính tới cuối tháng 1/2018) lên mức 1,2 tỷ USD.

Trong khi đó, trường hợp của ông Trần Quý Thanh lại là ẩn số thú vị. Ông Thanh có quá trình kinh doanh từ việc tạo lập thương hiệu bia Bến Thành, bia tươi Laser và đến hiện nay đang đầu tư vào ngành nước giải khát. Tân Hiệp Phát là một mô hình kinh tế khá đặc biệt - một doanh nghiệp gia đình, không có cổ phần từ bên ngoài, không huy động vốn từ sàn chứng khoán. Nhiều thông tin về kinh doanh cũng như tài sản vì thế không được công khai.

Tân Hiệp Phát là doanh nghiệp Việt Nam duy nhất trong ngành nước giải khát có khả năng cạnh tranh với doanh nghiệp FDI như Coca-Cola, Pepsi. Từ năm 2014, Tân Hiệp Phát đã đạt gần 7.000 tỷ đồng doanh thu. Với con số này, Tân Hiệp Phát là một trong những doanh nghiệp tư nhân có doanh thu lớn nhất Việt Nam. Tổng lợi nhuận doanh nghiệp này liên tục tăng lên. Lợi nhuận trước thuế từ mức hơn 900 tỷ đồng năm 2014 đã tăng gấp đôi lên 1.840 tỷ đồng vào năm 2017.

Cách đây vài năm, tờ Wall Street Journal của Mỹ từng đề cập đến kế hoạch Tân Hiệp Phát dự định bán cổ phần cho nhà đầu tư nước ngoài để nâng giá trị công ty lên mức 2 tỷ USD. Với việc dự kiến bán một tỷ lệ cổ phần thiểu số và được định giá lên đến 2 tỷ USD, tức Tân Hiệp Phát đã có giá trị ít nhất 1 tỷ USD từ vài năm trước.

Nhiều cái tên khác như bà Nguyễn Thị Nga (Chủ tịch Tập đoàn BRG), ông Đỗ Quang Hiển (Chủ tịch Tập đoàn T&T)... cũng thế sẽ góp phần kéo dài danh sách giới siêu giàu Việt. Ông Trần Lê Quân (Thế giới Di động), ông Nguyễn Duy Hưng (Chứng khoán SSI, PAN Group), ông Trần Lệ Nguyên (Tổng giám đốc Kido), vợ chồng ông Hồ Hùng Anh (Masan, Techcombank)... cũng gián tiếp sở hữu một khối lượng lớn cổ phần cổ phiếu trên sàn chứng khoán.

Thời gian tới, Việt Nam được dự báo sẽ còn nhiều tỷ phú USD hơn nữa khi nhiều doanh nghiệp lớn sẽ lên sàn hoặc đăng ký giao dịch. Tốc độ tăng trưởng mạnh mẽ của nền kinh tế sẽ góp phần cho xu hướng này trở lên rõ rệt hơn.

# CẦN THỊ TRƯỜNG MUA BÁN NỢ CHUYÊN NGHIỆP CÓ YẾU TỐ NGOẠI



■ TRẢ LỜI PHÒNG VẤN TẠP CHÍ NHÀ ĐẦU TƯ, ÔNG NGUYỄN HỮU QUANG, PHÓ CHỦ NHIỆM ỦY BAN TÀI CHÍNH NGÂN SÁCH CỦA QUỐC HỘI CHO RẰNG, ĐÃ ĐẾN LÚC CẦN LẬP THỊ TRƯỜNG MUA BÁN NỢ CHUYÊN NGHIỆP TRONG ĐÓ CÓ SỰ THAM GIA CỦA NHÀ ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI NHẪM ĐẨY NHANH TIẾN ĐỘ XỬ LÝ NỢ XẤU.

**NGUYỄN HỒNG** (thực hiện)

***Nghị quyết 42 ra đời đã mở đường cho xử lý nợ xấu - được ví như “cục máu đông” của nền kinh tế. Theo ông, những bất cập trong việc xử lý nợ xấu theo Nghị quyết 42 là gì và nợ xấu đã trở về ngưỡng an toàn hay chưa?***

Theo báo cáo của NHNN Việt Nam tại Hội nghị sơ kết 1 năm triển khai Nghị quyết số 42/2017QH14 và Quyết định số 1058/QĐ-TTg, đến 30/6/2018, hệ thống TCTD đã xử lý được 138,29 nghìn tỷ đồng nợ xấu xác định theo Nghị quyết 42. Như vậy chỉ trong vòng 1 năm thực hiện, hơn 20% tổng số nợ xấu đã được xử lý. Nếu dựa trên số liệu đó thì về lý thuyết, giải quyết nợ xấu theo Nghị quyết 42 là rất tốt. Tuy nhiên, không thể chỉ dựa vào đó mà kết luận nợ xấu đã chạm ngưỡng an toàn, trên thực tế việc xử lý nợ xấu còn rất nhiều khó khăn, vướng mắc, cụ thể như sau:

Thứ nhất, nhiều ngân hàng vẫn gặp khó khăn về thể chế. Theo quy định tại Điều 158 Bộ luật dân sự 2015, quyền sở hữu tài sản gồm: quyền sử dụng, quyền định đoạt và quyền chiếm hữu. Mặc dù Nghị quyết 42 giao quyền thu giữ cho ngân hàng nhưng đó mới chỉ là quyền định đoạt; hai quyền còn lại rất quan trọng trong việc xử lý tài sản đảm bảo để xử lý nợ xấu thì ngân hàng vẫn chưa có. Do đó, ngân hàng chưa có được quyền thực sự với con nợ nên trường hợp con nợ không hợp tác thì ngân hàng cũng khó giải quyết được.

Thứ hai, vấn đề đấu giá hiện nay chưa đem lại sự tin tưởng cho khách hàng vì họ thường lo ngại vấn đề “quân xanh - quân đỏ” sẽ gây thiệt hại về giá. Do đó, cần nghiên cứu để thực hiện các phiên đấu giá

chuyên nghiệp, công khai, minh bạch, tạo niềm tin cho khách hàng.

Thứ ba, khâu định giá tài sản của các ngân hàng còn chưa đúng giá trị thực tế dẫn tới việc đấu giá tài sản đảm bảo cũng không hề đơn giản. Nhiều ngân hàng trong một năm phải giảm giá 2-3 lần giá trị lên tới 1.000 tỷ đồng nhưng vẫn không bán được tài sản. Điều này kéo dài thời gian xử lý nợ xấu.

Thứ tư, nhiều ngân hàng còn gặp khó khăn ở khâu kê khai, nộp thuế hay các khoản vay có liên quan đến các vụ án và đang trong quá trình điều tra, xét xử khiến việc xử lý tài sản đảm bảo kéo dài.

Thứ năm, cơ chế tiếp cận thông tin về tình trạng tài sản đảm bảo chưa đáp ứng yêu cầu của các TCTD nên các TCTD gặp khó khăn trong việc xác định TSDB nào đang tranh chấp, tài sản nào đang phải áp dụng biện pháp khẩn cấp gây khó khăn khi áp dụng các biện pháp xử lý theo Nghị quyết 42.

Thứ sáu, xử lý nợ xấu qua VAMC giúp đẩy nhanh tiến độ xử lý nợ xấu nhưng mua bán nợ dưới hình thức phát hành trái phiếu, đặc biệt mua những tài sản theo giá trị sổ sách tiềm ẩn nhiều rủi ro vì về cơ bản những khoản nợ ngân hàng bán cho VAMC hầu hết là khoản ngân hàng đã không thể tự xử lý được nữa, rất khó bán. Khi đến hạn đáo hạn trái phiếu VAMC phát hành mà công ty không bán được nợ thì khoản nợ sẽ được trả lại cho ngân hàng và trong trường hợp đó việc thu hồi vốn khoản nợ này gần như bằng 0. Do đó, trong thời gian tới nên hạn chế và tiến tới dừng mua bán nợ dưới hình thức này mà đẩy mạnh phương thức mua bán theo cơ chế thị trường.





Từ những khó khăn trên, có thể thấy chưa thể kết luận nợ xấu đã nằm ở mức an toàn, rất nhiều khả năng con số 20% nợ xử lý được thuộc đối tượng dễ xử lý, phần còn lại khoảng 427 nghìn tỷ đồng nếu không có điều chỉnh hoặc giải pháp phù hợp thì trong các năm tiếp theo tốc độ xử lý nợ xấu không thể nhanh như vậy.

***Lợi ích đối với hệ thống tín dụng đã rõ. Còn với các doanh nghiệp bất động sản, ông đánh giá sao về tác động từ Nghị quyết 42?***

Việc ngân hàng nhà nước liên tục ban hành các quy định nhằm hạn chế tín dụng chảy vào lĩnh vực bất động sản là cần thiết nhằm hạn chế tình trạng bong bóng bất động sản trong bối cảnh quá trình xử lý nợ xấu vẫn còn nhiều khó khăn. Các chính sách này được ban hành chắc chắn sẽ ảnh hưởng tới các doanh nghiệp bất động sản.

Tuy nhiên, để có được nền kinh tế vững mạnh, các thành phần kinh tế trong đó có các doanh nghiệp bất động sản cần chung sức đóng góp cùng vượt qua khó khăn. Khi kinh tế phục hồi và phát triển, người dân có thu nhập và tích lũy chắc chắn vốn đầu tư vào ngành bất động sản sẽ tăng lại. Mặt khác, việc khống chế vấn đề về bong bóng bất động sản cũng góp phần đưa thị trường bất động sản về giá trị thực cũng sẽ góp phần tạo điều kiện tốt cho người dân có nhu cầu về nhà ở được sở hữu nhà ở giá rẻ.

***Theo ông, giải pháp nào để xử lý nợ xấu có thể triển khai nhanh hơn trong thời gian tới?***

Theo tôi, cần có một số biện pháp căn bản triển

khai nhanh hơn vấn đề xử lý nợ xấu trong thời gian tới, đó là:

Thứ nhất, cần tiếp tục nghiên cứu, hoàn thiện khung khổ pháp lý, xử lý các vướng mắc về xử lý nợ xấu thời gian qua (xử lý các tài sản đảm bảo là vật chứng của các vụ án hình sự sau khi đã hoàn tất các thủ tục xác minh chứng cứ; triển khai giải pháp xử lý các khoản nợ xấu liên quan xây dựng cơ bản, xử lý tài sản đảm bảo là dự án bất động sản còn dang dở, vấn đề về thuế...). Xây dựng quy định cụ thể về sự phối hợp giữa các cơ quan liên quan (Toà án, Bộ Công an, Viện Kiểm sát nhân dân và một số bộ ngành liên quan) để đẩy nhanh tiến độ xử lý tài sản đảm bảo.

Thứ hai, các TCTD chủ động rà soát, phân loại từng khoản nợ, xây dựng phương án cụ thể đối với từng trường hợp có thể xảy ra đối với mỗi khoản nợ ((i) trường hợp khách hàng hợp tác, (ii) trường hợp khách hàng yêu cầu yêu cầu hợp tác chia sẻ rủi ro, (iii) khách hàng không hợp tác và đưa nhau ra toà) để đảm bảo chủ động, xử lý nhanh chóng các khoản nợ.

Thứ ba, ngoài việc mở rộng đối tượng mua bán nợ, cần thiết lập thị trường mua bán nợ chuyên nghiệp trong đó có sự tham gia của nhà đầu tư nước ngoài. Tuy nhiên, yếu tố này cần được nghiên cứu kỹ vì hiện nay tài sản đảm bảo, tài sản thế chấp đưa ra đấu giá ngoài một số mặt hàng khác thì chủ yếu liên quan tới bất động sản bao gồm đất đai và tài sản trên đất. Trong khi đó, các quy định pháp luật hiện hành đối với người nước ngoài liên quan tới vấn đề này còn nhiều hạn chế ảnh hưởng tới việc thu hút nhà đầu tư nước ngoài vào xử lý nợ xấu.

# CHỜ ĐỢI LÀN SÓNG THOÁI VỐN CUỐI NĂM

■ MỘT BÁO CÁO MỚI ĐÂY CỦA CÔNG TY CHỨNG KHOÁN VNDIRECT CHO BIẾT TRONG NỬA ĐẦU NĂM 2018, CHÍNH PHỦ ĐÃ PHÊ DUYỆT PHƯƠNG ÁN CỔ PHẦN HOÁ CỦA 19 DOANH NGHIỆP NHÀ NƯỚC, VỚI TỔNG GIÁ TRỊ ĐỊNH GIÁ LÀ 40.600 TỶ ĐỒNG; HOÀN THÀNH CÔNG TÁC CỔ PHẦN HOÁ TẠI 16 ĐƠN VỊ, BẰNG 73% SỐ THƯƠNG VỤ CỔ PHẦN HOÁ THỰC HIỆN ĐƯỢC TRONG CẢ NĂM 2017, TRONG ĐÓ TÁM TRƯỜNG HỢP NĂM TRONG KẾ HOẠCH NĂM 2017 VÀ SỐ CÒN LẠI THUỘC KẾ HOẠCH 2018.

**MINH TRANG**

## Diễn biến trái chiều

Theo phương án được phê duyệt, tổng vốn điều lệ của 16 doanh nghiệp này là hơn 136.000 tỷ đồng. Nhà nước đã thu về được 22.500 tỷ đồng từ đợt IPO các doanh nghiệp trên và hiện tại đang bước vào giai đoạn tìm kiếm các đối tác chiến lược tiềm năng để tiếp tục thoái vốn theo đúng lộ trình.

Cũng trong nửa đầu năm 2018, đã có 42 doanh nghiệp thực hiện thoái vốn nhà nước, với số tiền thu về ngân sách gần 5.600 tỷ đồng, gấp ba lần mệnh giá. Tính chung từ năm 2016 đến nay, Nhà nước đã thu về 198.000 tỷ đồng từ cổ phần hoá và thoái vốn, trong đó năm 2016 là 30.000 tỷ đồng, năm 2017 đạt kỷ lục 140.000 tỷ đồng (chủ yếu nhờ 110.000 tỷ đồng từ thương vụ Sabeco), và nửa đầu năm 2018 đạt 28.100 tỷ đồng. Tổng số tiền thu về từ cổ phần hoá và thoái vốn nhà nước giai đoạn 2016 đến nay đã gấp hơn ba lần giai đoạn 2011-2015.

Trong nửa đầu năm nay, một loạt thương vụ cổ phần hoá, thoái vốn đáng chú ý diễn ra. Nhiều trường hợp thực hiện IPO và được đón nhận tích cực bởi nhà đầu tư, như Công ty Lọc hoá dầu Bình Sơn (BSR, thu về 5.566 tỷ đồng), Tổng công ty Dầu (PVOil, 4.177 tỷ đồng), Tổng công ty Điện lực Dầu khí (PVPower, 7.000 tỷ đồng), Tổng công ty Thương mại Hà Nội (Hapro, 1.000 tỷ đồng), Vinafood 2 (1.160 tỷ đồng), Tổng công ty Mía đường 2 (664 tỷ đồng).

Bên cạnh đó, nhiều thương vụ có thể coi là không thành công như Tổng công ty Đầu tư và Phát triển Công nghiệp (Becamex) đấu giá lần hai gần 300 triệu cổ phần, chỉ bán thành công 5,1 triệu cổ phần; Tập đoàn Cao su chỉ bán được 101 triệu cổ phần, tương đương 1/5 khối lượng chào bán (475 triệu đơn vị), Tổng

công ty Phát điện 3 (Genco3) chỉ bán thành công 2,8% khối lượng đăng ký, Tổng công ty Hàng Hải (Vinalines) chỉ bán thành công 5,4 triệu cổ phần trên 489 triệu cổ phần đăng ký. Vào đầu tháng 10, phiên đấu giá thứ hai của Tổng công ty sản xuất - xuất nhập khẩu Bình Dương (Protrade) cũng đã phải huỷ vì không có nhà đầu tư nào đăng ký tham gia.

## Chờ đợi làn sóng cuối năm

Theo Quyết định 1232 được Thủ tướng Chính phủ ban hành năm ngoái, giai đoạn 2017-2020, 406 doanh nghiệp sẽ thực hiện thoái vốn nhà nước, trong đó năm 2018 có thể coi là năm bản lề với 181 đơn vị, với một loạt tên tuổi lớn do Tổng công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà nước (SCIC) quản lý. Đối với các doanh nghiệp thuộc diện này, sau đợt thoái vốn ở Nhựa Bình Minh hồi đầu năm, SCIC gần như phải chờ đợi hướng dẫn cụ thể của Nghị định 32 về bán vốn Nhà nước tại doanh nghiệp được Chính phủ ban hành đầu năm nay.

Đầu tháng 8 vừa qua, Chủ tịch Hội đồng Thành viên SCIC ông Nguyễn Đức Chi cho biết Bộ Tài chính đã ban hành thông tư hướng dẫn thực hiện Nghị định 32, tạo khung pháp lý cụ thể để triển khai hoạt động bán vốn nhà nước tại các doanh nghiệp. Ông Chi cho biết trong thời gian chờ đợi văn bản hướng dẫn trên, SCIC đã chủ động chuẩn bị trước các công tác như ký hợp đồng với các đầu mối thẩm định giá, các bước kỹ thuật liên quan, để khi có hướng dẫn chính thức sẽ rà soát, khớp nối và điều chỉnh hoặc bổ sung sự chuẩn bị đó, nhằm rút ngắn thời gian và chủ động hơn trong công tác bán vốn.

“Thời gian qua nếu ngồi chờ có các văn bản hướng dẫn mới làm thì bao giờ mới xong. Nên phải làm các



công tác chuẩn bị trước, sau đó đối chiếu rà soát khi văn bản hướng dẫn được ban hành, Chủ tịch SCIC nói và cho biết đã bắt đầu cho kế hoạch thoái vốn nhà nước tại một số doanh nghiệp lớn trong những tháng cuối năm nay như Vinaconex, Vinacontrol...

Về cơ chế mới cho việc thoái vốn nhà nước tại doanh nghiệp, Chủ tịch SCIC cho rằng vì đặc thù của mỗi doanh nghiệp gắn với phương án thoái vốn khác nhau, phù hợp với các điều kiện, với các đối tượng nhà đầu tư, do vậy Nghị định 32 đã thể chế hóa điểm này, cho các phương án khác nhau, lựa chọn phương án phù hợp với mỗi doanh nghiệp. Đây là một bước tiến mới của cơ chế.

Như vậy, văn bản hướng dẫn mới ban hành của Bộ Tài chính có thể “cởi trói” cho SCIC và loạt doanh nghiệp nhà nước thực hiện thoái vốn trong phần còn lại của năm. Theo kế hoạch trong năm nay, nhiều cái tên đình đám dự kiến thu hút được nhà đầu tư trong và ngoài nước là Tổng công ty Cảng hàng không (ACV) giảm tỷ lệ vốn Nhà nước từ 95% về 65%, Tổng công ty Xăng dầu Việt Nam (PLX) sẽ giảm từ 76% về 51%, Tổng công ty Lắp máy Việt Nam giảm về 36% so với 88% hiện nay... Với diễn biến kinh tế vĩ mô ổn định, cùng thị trường chứng khoán dần khởi sắc (VnIndex tăng 15% trong gần ba tháng qua), quý cuối cùng trong năm hứa hẹn sẽ chứng kiến nhiều cuộc thoái vốn có chất lượng cao.

Một khó khăn hiện nay là phần vốn nhà nước tại nhiều công ty cổ phần vẫn chưa được chuyển giao về SCIC quản lý theo quyết định của Thủ tướng. Theo Quyết định 1232, các bộ, ủy ban nhân dân các tỉnh phải chuyển giao quyền đại diện phần vốn nhà nước tại các doanh nghiệp về SCIC để triển khai bán phần vốn nhà nước tại 62 doanh nghiệp thuộc 6 bộ và 16 địa phương, với tổng số vốn nhà nước trên 11.200 tỷ đồng. Trong đó, năm 2017 chuyển giao 4 doanh nghiệp, năm 2018 là 55 doanh nghiệp và năm 2019 cần chuyển giao 3 doanh nghiệp cho SCIC quản lý.

Tuy nhiên, tính đến hết tháng 7/2018, chỉ có 25/62 doanh nghiệp với tổng vốn nhà nước là 953 tỷ đồng trên tổng vốn điều lệ là 2.365 tỷ đồng được chuyển giao cho SCIC. Còn 37 doanh nghiệp, với tổng vốn nhà nước 10.113 tỷ đồng trên tổng vốn điều lệ là 14.721 tỷ đồng đến nay chưa được chuyển giao. Nguyên nhân dẫn tới thực trạng chậm trễ trên có nhiều, trong đó nhiều bộ, ngành chần chừ hoặc thậm chí “câu giờ” vì vấn đề lợi ích, đặc biệt đối với các doanh nghiệp lớn, hoạt động có hiệu quả, được ví như “con gà đẻ trứng vàng”. Do vậy, để quá trình cổ phần hoá được diễn ra một cách mạch lạc, cung cấp ra thị trường hàng hoá có chất lượng tốt, cần đẩy nhanh hơn nữa quá trình chuyển giao phần vốn nhà nước sang cho SCIC quản lý và thực hiện thoái vốn theo đúng quy định.



**Tổng Giám đốc TCB  
Nguyễn Lê Quốc Anh:**

# CHÚNG TÔI GIÀU NHẤT LÀ CON NGƯỜI

■ ÔNG NGUYỄN LÊ QUỐC ANH, TỔNG GIÁM ĐỐC TECHCOMBANK (TCB), CHIA SẼ CÙNG TẠP CHÍ NHÀ ĐẦU TƯ VỀ ĐỊNH HƯỚNG CHIẾN LƯỢC CỦA NGÂN HÀNG SAU 25 NĂM LIÊN TỤC PHÁT TRIỂN.

**THẢO MAI**



## Lợi nhuận chưa phải là điều tự hào nhất

*Năm 2018, TCB đã vươn lên dẫn đầu khối ngân hàng TMCP tư nhân về lợi nhuận và đứng thứ ba toàn hệ thống. Mọi chỉ số tài chính của TCB đều rất tốt. Hẳn đây là điều khiến ông tự hào nhất sau 25 năm phát triển của TCB?*

Với TCB, sau 25 năm, nếu so sánh với các ngân hàng cùng xuất phát điểm, chúng tôi có thể tự hào rằng mình ngang hàng thậm chí vượt trội hơn ở một số điểm để có thể đứng trong hàng ngũ những ngân hàng tốt nhất của Việt Nam. Nói về các con số như lợi nhuận, vốn chủ sở hữu, tiềm lực tài chính... hiện nay, nếu nhân cách hóa, TCB giống như một chàng thanh niên 25 tuổi đầy sức mạnh, đầy nhiệt huyết. Tất cả các cán bộ, nhân viên của TCB đều tin tưởng vào tương lai, vào tổ chức hệ thống, vào khả năng phát triển và sẵn sàng đối mặt với mọi thách thức có thể có trong thời gian tới. Vì vậy, điều làm tôi tự hào nhất về TCB bây giờ không phải là lợi nhuận mà là chúng tôi đã xây dựng được một đội ngũ cán bộ giỏi, tâm huyết, khao khát xây dựng giá trị cho tổ chức và đóng góp cho cộng đồng. Đây là tài sản lớn nhất của TCB.

*Đâu là nguyên tắc xuyên suốt đã tạo nên giá trị của TCB, thưa ông?*

Nhiều thành viên Hội đồng Quản trị TCB hiện nay đều đã gắn bó lâu dài cùng ngân hàng và là những người đã truyền cảm hứng mạnh mẽ cho tổ chức. Họ đều là những sinh viên Việt Nam xuất sắc từng du học ở Liên Xô trong thời kỳ đất nước này có nhiều biến

động, thành thử họ nắm bắt được nhịp của sự thay đổi để ứng biến linh hoạt và có một tinh thần kiên định vượt qua mọi khó khăn để hướng đến mục tiêu lâu dài.

HQĐT rất kiên định trong thời kỳ khủng hoảng, đặc biệt là kiên định xóa hết nợ xấu để giúp ngân hàng có cơ hội phát triển, thay vì chia cổ tức để rút tiền ra. Không chỉ có vậy, HQĐT TCB luôn đầu tư cho tương lai. Chẳng hạn TCB là ngân hàng đầu tiên tập trung bỏ ra 5 triệu đô để mua hệ thống IT lõi cho ngân hàng vào năm 2002, chiếm đến khoảng 20% vốn điều lệ vào thời điểm đó. Và gần đây, HQĐT lại tiếp tục đầu tư khoảng 300 triệu đô để xây dựng và đẩy mạnh hơn nền tảng công nghệ thông tin nhằm hiện thực hóa các mục tiêu chiến lược lâu dài của TCB.

*Ông liên tục nhấn mạnh đến nền tảng con người. Nhưng tôi muốn hỏi bí quyết chiến lược nào đã khiến TCB trở nên vượt trội như hiện nay?*

Câu trả lời của tôi vẫn là... con người. Chiến lược của TCB là tạo nên hệ thống có quy mô lớn nhưng dựa trên các nguyên tắc đơn giản, rõ ràng, minh bạch nhằm hỗ trợ tối đa con người trong lúc làm việc và khi đưa ra quyết định, rồi sau đó các hiệu quả kinh doanh sẽ đến.

Tất cả những gì ngân hàng làm là dịch vụ, thế thì cách thức chúng tôi phục vụ khách hàng như thế nào mới là quan trọng. Vì thế điều đầu tiên khi tôi về TCB là quy hoạch lại, đưa ra kế hoạch cụ thể cho những việc TCB làm, những dịch vụ nào cho những tầng lớp

khách hàng khác nhau. Và trong mỗi kế hoạch đó, chúng tôi phải tìm hiểu sâu khách hàng cần những gì và làm đúng điều họ cần. Một khi đã hiểu rõ khách hàng, mình sẽ thấy công việc ngân hàng rất nhẹ nhàng. Vì vậy, bản chất chiến lược của TCB là thấu hiểu khách hàng để phục vụ họ, sau đó những chuyện khác sẽ tự động đến. Với cá nhân tôi, tôi hơi dị ứng khi người ta nhắc tới kế hoạch kinh doanh của ngân hàng, vì thực ra ngân hàng không kinh doanh, không mua bán mà chỉ cung cấp dịch vụ.

## **Trọng trách nhiều, áp lực cao nhưng đồng nghĩa có thêm nhiều người giúp**

*Trong 25 năm qua, đặc biệt trong 3 năm gần đây, TCB gần như lột xác. Việc “độn” sạch nợ tại VAMC và niêm yết lên sàn có lẽ là hai dấu mốc đáng nhớ nhất gần đây. Ông có thể chia sẻ thêm về hai quyết định này của ngân hàng?*

Bản chất của việc bán nợ xấu cho VAMC giống như mình phải đeo ba lô rất nặng nhưng có thêm tờ giấy chứng nhận ba lô rất nhẹ, còn thực chất nợ xấu vẫn nằm đó. Chính vì vậy, chúng tôi xác định, phải trích lợi nhuận của mình để xóa nợ xấu, khiến cho ba lô nhẹ thật. Có như vậy, ngân hàng mới đi xa hơn, nhanh hơn, và các nhà đầu tư mới yên tâm đi dài hơn với ngân hàng. Còn việc lên sàn, đương nhiên chúng tôi sẽ có thêm nhiều trọng trách, áp lực nhưng cũng đồng nghĩa sẽ có thêm nhiều người giúp, đó chính là các nhà đầu tư.

Còn nếu nói về giá cổ phiếu, áp lực đối với chúng tôi là bằng không. Giá cổ phiếu là do người mua đi, người bán lại định giá, còn giá trị ngân hàng phụ thuộc vào chính thể lực của ngân hàng. Giống như khi bạn hoạt động trên facebook, có nhiều người nhấn nút like (thích) thì sẽ rất vui, nhưng nếu ít người like thì cũng chẳng ảnh hưởng gì tới giá trị của bạn.

*Hiện ngân hàng đã niêm yết, các nhà đầu tư có thể sẽ không vui lắm nếu như TCB tiếp tục sử dụng lợi nhuận để tái đầu tư nhằm duy trì tốc độ tăng trưởng cao?*

Đợt IPO vừa rồi, tôi đã gặp nhiều nhà đầu tư lớn trên thế giới và họ hỏi tôi rất nhiều lần, rằng liệu họ có được chia cổ tức hay không? Tôi hỏi lại: “Các ông có tìm được nơi nào để đầu tư mà mỗi năm lợi nhuận từ 20-25% hay không?” Họ suy nghĩ một hồi lâu, và trả lời: “Không”.

Mỗi năm TCB tăng trưởng lợi nhuận trên 20% và được sử dụng để tái đầu tư. Có nghĩa là số vốn tiền của nhà đầu tư mỗi năm lại tăng giá trị thêm hơn 20% nữa, chỉ cần qua ba năm sẽ tăng gấp đôi, qua 5 năm sẽ tăng gấp ba, đây là mức sinh lời không nhỏ.

Từ năm 2015 đến nay, vốn chủ sở hữu của TCB tăng gần 3 lần, doanh thu tăng gấp đôi. Đó là những con số thể hiện rõ hiệu quả của việc tích lũy từ đầu tư. Đầu tư đã làm đòn bẩy cho tăng trưởng. Cũng giống như đi buôn phải có vốn, một ngân hàng muốn hoạt động được cần phải có dòng tiền để cho khách hàng vay. Đòn bẩy vốn làm nên sức bật và sự khác biệt của TCB. Tôi tin rằng, với đòn bẩy vốn hiện nay, khả năng sinh lời của TCB trong 2-3 năm tới sẽ tăng gấp 2-3 lần.

## **Không muốn TCB chỉ là thương hiệu của một ngân hàng**

*Như ông nói, TCB 25 tuổi đang là chàng thanh niên sung sức, không ngại ngần thách thức. Nhưng không phải doanh nghiệp nào cũng mãi giữ được phong độ đỉnh cao. TCB liệu có lo ngại một chu kỳ đi xuống?*

Dĩ nhiên, chúng tôi không thể nói sẽ không bao giờ xảy ra, nhưng sẽ cố gắng quản trị rủi ro chặt chẽ nhất. Ban lãnh đạo rất tâm đắc về mô hình và nguyên tắc làm việc “low risk, high return”, nghĩa là giảm thiểu rủi ro, đạt hiệu suất cao. Điều này nghe có vẻ hơi mâu thuẫn nhưng cũng không hẳn như vậy. Rủi ro thì bất cứ chỗ nào cũng có, chỉ khi luôn suy nghĩ một cách chín chắn, có sự lường trước và chuẩn bị sẵn sàng để xử lý các nguy cơ rủi ro tiềm ẩn thì khả năng thành công mới cao được. TCB là một trong số ít ngân hàng không có nghề “tay trái” mà chỉ chú trọng vào hoạt động ngân hàng. Chính vì vậy, những ảnh hưởng, rủi ro từ bên ngoài tác động đến là rất thấp.

### **Ông hình dung thế nào về TCB 30 tuổi?**

Chắc chắn là tráng kiện hơn và vượt trội hơn. Trong 5 năm tới, những gì TCB đang xây dựng nền tảng hiện nay sẽ bắt đầu có kết quả và đi vào chiều sâu hơn. Chẳng hạn như, Ngân hàng Nhà nước mong muốn hệ thống tài chính Việt Nam thay vì dựa vào dòng tiền của các ngân hàng đem cho vay, thì các ngân hàng nên phát hành trái phiếu nhiều hơn để đưa ra thị trường tài chính bên ngoài.

Để đạt được điều đó thì TCB bây giờ phải rất mạnh tay trong việc xây dựng hệ thống, xây dựng con người, đồng thời thiết lập những mối quan hệ trong nước và ngoài nước để thị trường tiêu thụ được các khoản trái phiếu. Có nghĩa là, TCB phải từng bước thực hiện tạo dựng thị trường, và khi thị trường đa dạng hơn thì chiều sâu của thị trường sẽ tốt hơn. Hiện tại, TCB đã bắt tay làm những điều đó, và 5 năm nữa, khi hệ thống và các mối quan hệ bắt đầu lớn đủ thì guồng máy của mình sẽ chạy được.

**Xin cảm ơn ông!**

**Ví Việt:**

# RA MẮT DỊCH VỤ PHÁT HÀNH THẺ TRẢ TRƯỚC QUỐC TẾ PHI VẬT LÝ



■ TỪ THÁNG 9/2018, VÍ VIỆT RA MẮT DỊCH VỤ PHÁT HÀNH THẺ TRẢ TRƯỚC QUỐC TẾ VÔ DANH (LOẠI THẺ PHI VẬT LÝ) CHỈ VỚI PHÍ 0 ĐỒNG, GIÚP BẠN DỄ DÀNG LÀM CHỦ CÁC TIỆN ÍCH THANH TOÁN. NGOÀI RA, BẠN CÓ THỂ SỬ DỤNG CÁC CHỨC NĂNG TIỆN LỢI KHÁC NHƯ: ĐĂNG KÝ THẺ CHO BẠN BÈ; NẠP TIỀN, CHUYỂN TIỀN VÀO THẺ; SAO KÊ VÀ TRA CỨU THÔNG TIN THẺ.

**T**hẻ trả trước quốc tế vô danh phi vật lý trên kênh Ví Việt (Thẻ Pre-paid) có thể được sử dụng để thanh toán trên các trang thương mại điện tử nội địa và quốc tế qua Internet. Để sử dụng, khách hàng cần nạp tiền vào thẻ. Ví Việt hỗ trợ Nạp tiền và chuyển tiền vào thẻ cực kỳ nhanh chóng và dễ dàng.



Lợi ích khi sử dụng Thẻ Pre-paid:

Không cần mở tài khoản tại ngân hàng.

Không cần thực hiện ký quỹ và tín chấp.

Thẻ trả trước khác biệt với thẻ ghi nợ nội địa (ATM) hay thẻ ghi nợ quốc tế, khi không liên kết với bất kỳ loại tài khoản nào, do vậy người sử dụng có thể hạn chế rủi ro mất mát toàn bộ tài sản trong các tài khoản đã liên kết với thẻ khi bị lộ thông tin thẻ

Do đã trả trước số tiền có trong thẻ nên chủ thẻ không phải lo ngại về việc sử dụng quá hạn mức, bị tính lãi suất, hay thanh toán sao kê chậm.

Thẻ trả trước trên Ví Việt có thể dùng để thanh toán trực tuyến trên các website rộng khắp thế giới. Mua hàng trực tuyến thường có giá cả thấp hơn và người sử dụng hoàn toàn không mất phí thanh toán.

Không giống như tiền mặt, người sử dụng thẻ có thể xem lại lịch sử các giao dịch bằng thẻ của mình để có kế hoạch quản lý chi tiêu tốt hơn.

Lưu ý: Khách hàng có thể sử dụng dịch vụ thẻ trên ứng dụng Ví Việt phiên bản 2.4.3 trở lên.

Tổng đài CSKH (miễn phí & 24/7): 1800 6665.

PV

## HƯỚNG DẪN PHÁT HÀNH THẺ TRẢ TRƯỚC QUỐC TẾ VÔ DANH PHI VẬT LÝ TRÊN KÊNH VÍ VIỆT

### HƯỚNG DẪN SỬ DỤNG CÁC DỊCH VỤ

PHÁT HÀNH THẺ TRẢ TRƯỚC QUỐC TẾ VÔ DANH PHI VẬT LÝ TRÊN KÊNH VÍ VIỆT, ĐĂNG KÝ THẺ CHO BẢN BÈ, NẠP TIỀN & CHUYỂN TIỀN VÀO THẺ, SAO KÊ VÀ TRA CỨU THÔNG TIN THẺ.

#### GIỚI THIỆU

##### ĐẶC ĐIỂM

Thẻ trả trước quốc tế vô danh phi vật lý trên kênh Ví Việt: Là thẻ không có thông tin về chủ thẻ phát hành trên hệ thống quản lý thẻ của LienVietPostBank.

Thẻ cho phép chủ thẻ thực hiện giao dịch thẻ trong phạm vi giá trị tiền được nạp vào thẻ tương ứng với số tiền đã trả trước cho LienVietPostBank.

Thẻ không hiện hữu bằng hình thức vật chất nhưng vẫn chứa các thông tin trên thẻ (tên tổ chức phát hành thẻ, dài số thẻ, số CVV, thời hạn hiệu lực thẻ) và được cấp cho khách hàng qua email khách hàng đăng ký với ngân hàng.

##### PHẠM VI SỬ DỤNG THẺ

Thẻ được sử dụng để giao dịch thanh toán trực tuyến trên các website thương mại điện tử trong lãnh thổ Việt Nam và các website của nước ngoài, bán hàng trực tuyến trên toàn cầu thông qua các phương tiện điện tử, đặc biệt là qua máy tính, smartphone, máy tính bảng và mạng Internet.

##### ĐỒNG TIỀN SỬ DỤNG

Tại Việt Nam, các giao dịch Thẻ phải được thực hiện bằng VND.

Ngoài lãnh thổ Việt Nam, giao dịch thẻ quốc tế thực hiện bằng ngoại tệ tự do chuyển đổi và các đồng tiền khác được tổ chức thanh toán thẻ chấp nhận làm đồng tiền thanh toán trong giao dịch vàng lai theo quy định của pháp luật.

Nếu khách hàng sử dụng loại tiền khác VND thì Ngân hàng sẽ tính phí chuyển đổi ngoại tệ là 3%.

Phí sử dụng thẻ: Miễn phí

Lãi suất: Thẻ trả trước không được hưởng lãi suất

##### HƯỚNG DẪN SỬ DỤNG

Phát hành thẻ:

Lưu ý:

Số tiền tối thiểu nạp vào thẻ trong 1 lần đăng ký là 10.000 VND. Số lượng thẻ tối đa được phép đăng ký đối với mỗi loại tài khoản:

+ Đối với tài khoản chưa định danh: tối đa được đăng ký 2 thẻ (bao gồm đăng ký cho chính mình & đăng ký cho bạn bè)

+ Đối với tài khoản đã định danh: tối đa được đăng ký 10 thẻ (bao gồm đăng ký cho chính mình & đăng ký cho bạn bè)

#### ĐĂNG KÝ THẺ CHO CHÍNH MÌNH:

Bước 1: Đăng nhập Ví Việt, chọn Dịch vụ thẻ

Bước 2: Chọn Phát hành thẻ trả trước quốc tế

Bước 3: Tải màn hình đăng ký, chọn hình thức đăng ký "Thẻ cá nhân". Nhập email (nếu chưa có) dùng để xác thực đăng ký, Chọn Đơn vị phát hành thẻ, Số tiền nạp và chọn Tiếp tục.

Bước 4: Xem lại thông tin đăng ký và chọn Tiếp tục.

Bước 5: Nhập mã xác thực (OTP) được gửi qua tin nhắn SMS > nhấn Tiếp tục.

Bước 6: Vào email để xác thực thông tin, chọn Xác nhận.

Bước 7: Sau khi xác thực thành công, hệ thống sẽ gửi thông tin Thẻ về email và chuông thông báo trên App.

#### ĐĂNG KÝ THẺ CHO BẢN BÈ:

Bước 1: Đăng nhập Ví Việt, chọn Dịch vụ thẻ

Bước 2: Chọn Phát hành thẻ trả trước quốc tế

Bước 3: Tải màn hình đăng ký, chọn hình thức đăng ký "Đăng ký hộ bạn bè". Nhập Họ tên người nhận, Email người nhận đúng để xác thực, Chọn Đơn vị phát hành thẻ, Số tiền nạp và chọn Tiếp tục.

Bước 4: Xem lại thông tin đăng ký và chọn Tiếp tục.

Bước 5: Nhập mã xác thực (OTP) được gửi qua tin nhắn SMS > nhấn Tiếp tục.

Bước 6: Người nhận vào email để xác thực thông tin, chọn Xác nhận.

Bước 7: Sau khi xác thực thành công, hệ thống sẽ gửi thông tin Thẻ về Email của người nhận thẻ.

Lưu ý: Số tiền tối thiểu nạp vào thẻ trong 1 lần đăng ký là 10.000 VND.

Nạp tiền vào thẻ trả trước vô danh

- Đối với thẻ vô danh, số dư trên thẻ tại mọi thời điểm tối đa là 5 triệu VND, vì vậy số tiền nạp vào thẻ không làm vượt quá số dư 5 triệu trong thẻ.

- Thẻ có trạng thái Đang hoạt động mới cho phép nạp tiền vào thẻ.

- Thẻ có trạng thái như Dừng, khóa, hết hạn thì không được phép thực hiện nạp tiền vào thẻ.

Bước 1: Đăng nhập Ví Việt, chọn Dịch vụ thẻ

Bước 2: Chọn Nạp tiền vào thẻ trả trước quốc tế

Bước 3: Chọn số thẻ, nhập số tiền muốn nạp sau đó chọn Nạp tiền.

Bước 4: Chọn Tiếp tục ở màn hình Xác nhận nạp tiền.

Bước 5: Nhập mã xác thực (OTP) và chọn Tiếp tục.

Chuyển tiền vào thẻ trả trước

Bước 1: Đăng nhập Ví Việt, chọn Dịch vụ thẻ

Bước 2: Chọn Chuyển tiền vào thẻ trả trước quốc tế

Bước 3: Nhập số thẻ, nhấn Kiểm tra thẻ.

Bước 4: Nhập số tiền chuyển, lời nhắn và chọn Chuyển tiền.

Bước 5: Chọn Tiếp tục.

Bước 6: Nhập mã xác thực (OTP) và chọn Tiếp tục.

Sao kê thẻ trả trước quốc tế

Bước 1: Đăng nhập Ví Việt, chọn Dịch vụ thẻ.

Bước 2: Chọn Sao kê thẻ trả trước quốc tế.

Bước 3: Chọn Số thẻ và chọn Tra cứu.

Xem thông tin chi tiết thẻ

Khách hàng muốn xem được thông tin chi tiết của thẻ như: trạng thái, số dư, số thẻ thì yêu cầu cần phải tạo mật khẩu cài đặt (nếu đã có mật khẩu cài đặt thì có thể bỏ qua bước này)

Trường hợp chưa tạo mật khẩu cài đặt:

Bước 1: Đăng nhập Ví Việt, chọn Dịch vụ thẻ, chọn Tra cứu thẻ trả trước quốc tế

Bước 2: Chọn thẻ cần xem chi tiết, thiết lập mật khẩu.

Bước 3: Sau khi tạo mật khẩu cài đặt, chọn Thẻ và nhập mật khẩu để xem thông tin của thẻ.

Trường hợp đã tạo mật khẩu cài đặt:

Bước 1: Đăng nhập Ví Việt, chọn Dịch vụ thẻ, chọn Tra cứu thẻ trả trước quốc tế

Bước 2: Chọn Thẻ và nhập mật khẩu cài đặt để xem thông tin của thẻ.

Khóa/Mở khóa thẻ

Khóa thẻ:

Bước 1: Đăng nhập Ví Việt, chọn Dịch vụ thẻ, chọn Tra cứu thẻ trả trước quốc tế.

Bước 2: Chọn thẻ bất kỳ có trạng thái Đang hoạt động và nhập mật khẩu cài đặt.

Bước 3: Chọn vào biểu tượng Chấm tròn để khóa thẻ, sau đó chọn Đồng ý

Mở khóa thẻ:

Bước 1: Đăng nhập Ví Việt, chọn Dịch vụ thẻ, chọn Tra cứu thẻ trả trước quốc tế.

Bước 2: Chọn thẻ bất kỳ có trạng thái Tạm khóa thẻ và nhập mật khẩu cài đặt.

# SCB ĐỔI MỚI ĐỂ THU HÚT KHÁCH HÀNG

■ ĐƯỢC THÀNH LẬP TỪ NĂM 1992, SAU 26 NĂM HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN, NGÂN HÀNG SÀI GÒN – SCB ĐÃ TỪNG BƯỚC KHẮNG ĐỊNH VỊ THỂ TRÊN THỊ TRƯỜNG TÀI CHÍNH, NHẬN ĐƯỢC SỰ TIN TƯỞNG VÀ ĐỒNG HÀNH CỦA ĐÔNG ĐÀO KHÁCH HÀNG. KHÔNG CHỈ LIÊN TỤC PHÁT TRIỂN THEO ĐỊNH HƯỚNG TRỞ THÀNH NGÂN HÀNG BÁN LẺ – ĐA NĂNG – HIỆN ĐẠI HÀNG ĐẦU VIỆT NAM, SCB CÒN KHÔNG NGỪNG ĐỔI MỚI VỀ MỌI MẶT NHẪM ĐÁP ỨNG NHU CẦU NGÀY CÀNG ĐA DẠNG CỦA KHÁCH HÀNG.

**THẢO MAI**



## Chú trọng phát triển công nghệ

Không thể phủ nhận với sự phát triển mạnh mẽ của cách mạng công nghiệp 4.0, để thu hút khách hàng trong kỷ nguyên số, SCB cũng xác định việc đẩy mạnh đầu tư công nghệ là xu hướng tất yếu. Tính đến 30/06/2018, SCB có tổng tài sản 476.673 tỷ đồng, vốn điều lệ 14.295 tỷ đồng và nằm trong top 5 ngân hàng cổ phần có quy mô lớn nhất Việt Nam.

Tầm lực tài chính trên là nền tảng giúp SCB có thể đầu tư phát triển các sản phẩm dịch vụ ứng dụng công nghệ cao, tăng cường khả năng tiếp cận và mở rộng nhóm khách hàng trẻ.

Trong năm 2018, SCB đặc biệt chú trọng hoàn thiện nâng cấp hệ thống Core Banking và Digital Banking. Trong đó, Core Banking sử dụng phiên bản mới nhất Flexcube 12.4 của Oracle. Ngoài ra,

SCB cũng nghiên cứu và ứng dụng nhiều công nghệ hiện đại vào hoạt động vận hành và kinh doanh như: triển khai hệ thống Treasury – FIS Front Arena, góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tiền tệ; áp dụng chương trình quản lý ngân sách và mua hàng tự động - Purchasing Order; triển khai dịch vụ hóa đơn điện tử, chữ ký số; sử dụng QR Code trên sổ tiết kiệm nhằm tăng tính bảo mật; cùng với đó, đẩy mạnh các phương thức thanh toán thông minh không cần thẻ và tiền mặt như Samsung Pay, QR Pay, liên kết thanh toán ví điện tử...

Bên cạnh sự nhanh chóng, tiện lợi do công nghệ mang lại thì tính an toàn, bảo mật cũng được SCB đặc biệt chú trọng. Đầu năm 2018, lần thứ hai liên tiếp, SCB đã được Tổ chức đánh giá quốc tế ControlCase chứng nhận đạt chứng chỉ bảo mật PCI DSS phiên bản 3.2, phiên bản mới nhất với nhiều điều kiện nghiêm ngặt và chặt chẽ hơn về an ninh, bảo mật trong lĩnh vực phát hành và chấp nhận thẻ thanh toán.

## **Đầu tư cơ sở vật chất, mở rộng mạng lưới**

Không chỉ giúp khách hàng giao dịch nhanh chóng và thuận tiện hơn mà việc mở rộng mạng lưới còn góp phần mang hình ảnh thương hiệu của ngân hàng đến gần hơn với người dân địa phương. Được sự chấp thuận của Ngân hàng nhà nước, SCB đã liên tục tăng cường sự hiện diện tại nhiều tỉnh thành trọng điểm trên cả nước.

Tính từ cuối năm 2017 đến hết quý 2/2018, SCB đã mở mới và khai trương hoạt động 10 điểm giao dịch, đồng thời liên tiếp di dời hàng loạt Chi nhánh và PGD khác. Các trụ sở mới đều được đặt tại các khu vực trung tâm, giao thông thuận tiện, được đầu tư khang trang, hiện đại, theo mô hình văn phòng giao dịch đa năng, góp phần gia tăng sự tương tác giữa khách hàng với nhân viên giao dịch, mang lại những ấn tượng và trải nghiệm dịch vụ tốt nhất cho khách hàng.

## **Nâng cao chất lượng dịch vụ**

Nếu như những yếu tố trên sẽ giúp ngân hàng thu hút khách hàng thì điều giữ chân khách hàng gắn bó lâu dài lại chính là chất lượng dịch vụ. Chính vì vậy, xác định “Khách hàng là trọng tâm trong mọi hoạt động”, SCB luôn không ngừng nỗ lực hoàn thiện, nâng cao chất lượng chăm sóc và phục vụ khách hàng. Các yếu tố tác động trực tiếp đến hiệu quả phục vụ khách hàng, đặc biệt là yếu tố con người luôn được SCB quan tâm và không ngừng cải thiện thông qua các giải pháp cụ thể như:

Thứ nhất, SCB chú trọng công tác đào tạo nhân sự, đảm bảo tỷ lệ 100% CBNV được đào tạo hiệu quả qua các lớp nghiệp vụ về sản phẩm và kỹ năng chăm sóc khách hàng. Với sự chia sẻ và giảng dạy từ các chuyên gia, CBNV SCB sẽ được trang bị những kiến thức từ căn bản cho đến quy trình phục vụ khách hàng chuyên nghiệp.

Thứ hai, nhằm đảm bảo tính đồng bộ và thống nhất trong công tác phục vụ khách hàng, SCB đã áp dụng Bộ tiêu chuẩn dành cho nhân viên và Đơn vị giao dịch, tạo sự đồng nhất cho mọi CBNV trong từng cử chỉ, ngôn ngữ giao tiếp, tác phong phục vụ.... Những yếu tố trên góp phần mang đến cảm giác thân thiện, thoải mái cũng như giúp khách hàng cảm nhận sự quan tâm tích cực từ SCB.

Thứ ba, để hoạt động quy chuẩn chất lượng dịch vụ được hiệu quả, SCB cũng đặc biệt chú trọng đến công tác giám sát. Các kênh giám sát như camera, khách hàng bí mật, bộ phận quản lý chất lượng dịch vụ... luôn được khai thác triệt để và liên tục. Đây là căn cứ để SCB đánh giá kết quả thực hiện, ghi nhận điểm chưa phù hợp, qua đó có những giải pháp xử lý kịp thời, hiệu quả, đảm bảo khách hàng nhận được sự quan tâm và chăm sóc tận tình mọi lúc mọi nơi.

Thứ tư, SCB thường xuyên lắng nghe ý kiến phản hồi và đo lường sự hài lòng của Khách hàng như khảo sát ý kiến khách hàng qua Hotline, ghi nhận phản hồi qua fanpage SCB hoặc email [chamsockhachhang@scb.com.vn](mailto:chamsockhachhang@scb.com.vn),... qua đó có giải pháp điều chỉnh và nâng cao chất lượng dịch vụ phù hợp.

Cuối cùng, SCB kết hợp triển khai nhiều biện pháp cải tiến Quy trình chất lượng dịch vụ, nhằm tinh giản thủ tục và rút ngắn thời gian giao dịch cho Khách hàng.

Với những giải pháp chặt chẽ trên, SCB đã đạt được nhiều kết quả đáng kể trong hoạt động dịch vụ. Năm 2017, SCB được Tạp chí Global Business Outlook (Vương quốc Anh) bình chọn là “Ngân hàng có Dịch vụ chăm sóc khách hàng tốt nhất Việt Nam”. Tính đến 30/06/2018, hoạt động dịch vụ của SCB tăng mạnh 65% so với cùng kỳ năm 2017. Đây sẽ là cơ sở để SCB hoàn thành mục tiêu đạt 2 triệu khách hàng vào năm 2020.

Tóm lại, với nền tảng vững chắc, định hướng hoạt động rõ ràng, cùng sự đồng lòng và nỗ lực đổi mới của đội ngũ CBNV, SCB tin tưởng sẽ tiếp tục phát triển lớn mạnh, trở thành điểm giao dịch tài chính đáng tin cậy cho mọi khách hàng.





Hội nghị đối tác do VCBR tổ chức tháng 7/2018

## Công ty Kiều hối Vietcombank:

# NHỮNG BƯỚC ĐI MẠNH MẼ

■ VIỆT NAM NẴM TRONG TOP 10 QUỐC GIA NHẬN TIỀN KIỀU HỐI NHIỀU NHẤT TRÊN THẾ GIỚI, ĐẠT 13,8 TỶ USD TRONG NĂM 2017. NHIỀU NĂM TRỞ LẠI ĐÂY, KIỀU HỐI LUÔN ĐƯỢC COI LÀ MỘT TRONG NHỮNG NGUỒN TÀI CHÍNH QUAN TRỌNG PHỤC VỤ PHÁT TRIỂN KINH TẾ ĐẤT NƯỚC. CÔNG TY KIỀU HỐI VIETCOMBANK (VCBR) ĐƯỢC THÀNH LẬP VÀO THÁNG 9/2017 NHẪM MỤC TIÊU THAM GIA KÊNH TIẾP NHẬN DÒNG VỐN QUAN TRỌNG NÀY.

**MAI THẢO**

**V**ới mục tiêu trở thành đơn vị cung cấp chi trả kiều hối số 1 Việt Nam trong 5 năm tới, VCBR hoạt động với 3 phương châm: Bảo đảm chất lượng dịch vụ chi trả tốt

nhất trên thị trường; Trở thành cầu nối giữa người Việt định cư, sống và làm việc ở nước ngoài và người thân của họ đang sinh sống tại Việt Nam thông qua chi trả tiền; Trở thành đối tác tin cậy đối với các công

ty chuyển tiền quốc tế, đồng hành cùng nhau phát triển trong dài hạn.

Chỉ một thời gian ngắn sau khi thành lập, VCBR đã kết nối và tiếp nhận dòng kiều hối từ Mỹ, Séc, Đài Loan, Hàn Quốc và Nhật Bản; mở rộng hoạt động giao tiền tại nhà ở 26 tỉnh, thành trên cả nước. Ngày 4/7/2018, VCBR tổ chức thành công Hội nghị Đối tác nhằm tăng cường hoạt động PR đến các đối tác chuyển tiền quốc tế tại khu vực trọng điểm như Bắc Mỹ, châu Âu và Đông Bắc Á. Tại Hội Nghị, VCBR đã ký kết với 2 đối tác Chiuan Hung International Development và Ta Tong He International đến từ Đài Loan. Đây là bước tiến quan trọng của VCBR tại 1 trong 3 thị trường xuất khẩu lao động (XKLĐ) lớn nhất của Việt Nam với khoảng 50.000 lao động/năm và hơn 350.000 người Việt đang sinh sống, làm việc.

Bên cạnh Đài Loan, Hàn Quốc cũng là một trong những thị trường XKLĐ chủ lực của Việt Nam với khoảng 160.000 người Việt đang sinh sống và làm

việc, 10.000 lao động xuất khẩu mỗi năm. Năm bắt cơ hội này, VCBR tiếp cận và trở thành công ty kiều hối đầu tiên tại Việt Nam triển khai dịch vụ kiều hối với công ty chuyển tiền từ Hàn Quốc thông qua hợp tác với Sentbe Inc. - một trong những công ty uy tín tại đây.

Được sự hỗ trợ rất lớn của Vietcombank với mạng lưới hơn 500 chi nhánh, phòng giao dịch trên cả nước, nguồn cung ngoại tệ lớn nhất trong hệ thống NHTM, VCBR đang đẩy mạnh phát triển mạng lưới chi tại nhà, dự kiến phủ khắp 63 tỉnh thành vào cuối năm 2018; tăng cường liên kết, hợp tác với các công ty chuyển tiền trên toàn cầu, coi trọng các thị trường trọng điểm có đông đảo cộng đồng người Việt sống và làm việc.

Với sự khởi đầu tốt đẹp, sự quan tâm hỗ trợ của Ban Lãnh đạo Vietcombank, sự nỗ lực, tinh thần trách nhiệm cao của đội ngũ CBNV có trình độ, VCBR tự tin sẽ hoàn thành tốt kế hoạch kinh doanh 2018 và tiếp tục phát triển mạnh mẽ trong những năm tiếp theo.



VCBR ký kết thỏa thuận hợp tác với Công ty Ta Tong He International (Đài Loan)



VCBR ký kết thỏa thuận hợp tác với Công ty Chiuan Hung International Development (Đài Loan)



# SCB TRIỂN KHAI THÀNH CÔNG DỰ ÁN TREASURY – FIS FRONT ARENA

■ VỚI MONG MUỐN NÂNG CAO NĂNG LỰC QUẢN TRỊ CỦA NGÂN HÀNG TRONG BỐI CẢNH HỘI NHẬP KINH TẾ SÂU RỘNG, CŨNG NHƯ THỊ TRƯỜNG TÀI CHÍNH NGÀY CÀNG CẠNH TRANH, THÁNG 06 VỪA QUA, NGÂN HÀNG SÀI GÒN – SCB ĐÃ TRIỂN KHAI THÀNH CÔNG VÀ CHÍNH THỨC GOLIVE DỰ ÁN TREASURY - FIS FRONT ARENA.

HÀ THU



**Đ**ây là dự án trọng điểm, được SCB đặc biệt chú trọng và ưu tiên triển khai từ năm 2017. Theo đó, Treasury - Fis Front Arena là một phần mềm, một giải pháp tài chính nguồn vốn linh hoạt, hiện đại, đáp ứng xuyên suốt các yêu cầu kinh doanh và quản lý, quản

trị rủi ro trong hoạt động kinh doanh tiền tệ từ Front – Middle tới Back Office, phục vụ nhu cầu phát triển của SCB hiện tại và cả trong tương lai. Dự án được SCB phối hợp triển khai với Blitz, cùng đơn vị cung cấp phần mềm FIS, ngoài ra Ernst & Young là đơn vị tư vấn, giám sát độc lập trong suốt quá trình.



Sau một năm triển khai, dự án đã chính thức hoàn thiện và đưa vào sử dụng, không chỉ đảm bảo đúng tiến độ theo kế hoạch đề ra mà còn có kinh phí tối ưu nhất, góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động của SCB. Cụ thể, dự án hỗ trợ công tác theo dõi danh mục Treasury theo giá thị trường, thực hiện tự động các báo cáo quản trị chuyên sâu; Hỗ trợ việc kiểm soát hạn mức liên quan đến nghiệp vụ Treasury và thông tin giá thị trường được tích hợp từ bên thứ ba; Giảm thiểu khối lượng công việc thủ công và thời gian hỗ trợ tác nghiệp khi tự động hóa tất cả các thao tác tác nghiệp.

Hiện nay, SCB là một trong những ngân hàng đầu tiên tại Việt Nam vận hành hệ thống Treasury theo chuẩn quốc tế. Đây có thể xem như một cột mốc quan trọng, đánh dấu bước phát triển mới của SCB trong hoạt động kinh doanh tiền tệ, cũng như nâng cao năng lực cạnh tranh cho ngân hàng trên thị trường tài chính.

Ông Nguyễn Đức Hiếu – Phó Tổng Giám đốc SCB chia sẻ: “Dự án Treasury - FIS Front Arena triển khai thành công và golive đúng tiến độ đã phần nào đáp ứng được kỳ vọng mà Ban Lãnh đạo ngân hàng đề ra. Có thể nói, SCB đã có 1 bước tiến trong việc đem công nghệ chuẩn quốc tế áp dụng tại ngân hàng. Dự án hoàn thiện sẽ góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tiền tệ, đáp ứng các yêu cầu về quản trị, phù hợp quy mô hoạt động cũng như tốc độ phát triển không ngừng của SCB.”

Ngân hàng Sài Gòn - SCB thành lập từ năm 1992, sau hơn 26 năm hoạt động, SCB hiện là một trong 5 ngân hàng TMCP có quy mô lớn nhất Việt Nam với tổng tài sản hơn 476.000 tỷ đồng, vốn điều lệ 14.295 tỷ đồng vào cuối Quý II/2018. Mạng lưới hoạt động phủ rộng khắp 28 tỉnh/thành thuộc các vùng kinh tế trọng điểm của cả nước cùng đội ngũ nhân sự hơn 6.000 người. Với tiềm lực tài chính vững mạnh, tốc độ tăng trưởng nhanh, nền tảng công nghệ hiện đại, danh mục các sản phẩm đa dạng cùng chất lượng dịch vụ không ngừng được nâng cao, SCB định hướng sẽ trở thành một trong những ngân hàng bán lẻ - đa năng - hiện đại hàng đầu Việt Nam, cung cấp các giải pháp tài chính trọn gói cho Khách hàng.

Trong năm 2018, SCB đã xuất sắc nhận được nhiều giải thưởng do các tổ chức uy tín đánh giá và trao tặng như: “Top 500 Doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam 2017” do Vietnam Report bình chọn, giải thưởng “Ngân hàng có công nghệ thông tin tốt nhất Việt Nam 2018” do Tạp chí Global Banking & Finance Review bình chọn, giải thưởng “Ngân hàng thương mại tốt nhất Việt Nam 2018” do Tạp chí World Finance bình chọn, giải thưởng “Dịch vụ Chăm sóc Khách hàng tốt nhất Việt Nam 2018” do Tạp chí Global Business Outlook bình chọn, giải thưởng “Chứng chỉ tiền gửi tốt nhất Việt Nam năm 2018” do Tạp chí Global Banking & Finance Review bình chọn... Đây là minh chứng cho định hướng phát triển đúng đắn cũng như hiệu quả hoạt động của SCB trong suốt thời gian qua.



# 30 NĂM VIETINBANK ĐỒNG HÀNH CÙNG DOANH NGHIỆP SME

■ VỚI NHIỀU CHÍNH SÁCH HỖ TRỢ VÀ SẢN PHẨM, DỊCH VỤ (SPDV) ĐA DẠNG, VIETINBANK ĐANG CHỨNG TỎ VAI TRÒ LÀ ĐỐI TÁC TIN CẬY CHO SỰ PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG CỦA KHÁCH HÀNG (KH) SME. GIẢI THƯỞNG NGÂN HÀNG DÀNH CHO KH SME TỐT NHẤT (BEST BANK FOR SMES) TẠI VIỆT NAM NĂM 2018 DO TẠP CHÍ ASIA MONEY TRAO TẶNG CHO VIETINBANK VÀO THÁNG 9/2018 TIẾP TỤC MINH CHỨNG CHO ĐIỀU ĐÓ.

**NHẬT MINH**



## VietinBank - Ngân hàng dành cho KH SME tốt nhất

Theo nhận định của Ban Tổ chức giải thưởng (Tạp chí Asia Money), đây thực sự là một giải thưởng không dễ đạt được. Trong những năm gần đây, Chính phủ Việt Nam đang có sự tập trung chú ý vào sức mạnh nội lực của các doanh nghiệp (DN)

SME và đây cũng là mảng thị trường đầy cạnh tranh của các ngân hàng. Vì thế giải thưởng “Ngân hàng dành cho KH SME tốt nhất” đã khẳng định cho định hướng phát triển đúng đắn, khả năng cung ứng cũng như chất lượng và lợi ích vượt trội của SPDV VietinBank. Đồng thời đây cũng là sự ghi nhận danh giá của tổ chức quốc tế với hoạt động của VietinBank.

Phân khúc SME tại VietinBank trong những năm qua đã có bước tăng trưởng ấn tượng, khi liên tục giữ vị trí Top đầu về thị phần SME toàn quốc. Tính đến 31/5/2018, tổng dư nợ cho vay phân khúc KH SME đã tăng 30,24% tương đương 48 nghìn tỷ đồng, tổng huy động nguồn vốn tăng 35,16% so với 1/6/2017 - tương ứng tăng gần 22 nghìn tỷ đồng.

Sự phát triển lớn mạnh của phân khúc KH SME còn thể hiện qua việc tăng trưởng số lượng KH khi đạt mức tăng nhảy vọt, tăng 28.829 khách hàng chỉ sau 1 năm. Hiện nay, VietinBank đang cung ứng dịch vụ cho 186.000 KH SME, chiếm 36% tổng số DN SME tại Việt Nam.

Bên cạnh việc tăng trưởng thuyết phục, VietinBank còn ghi điểm mạnh mẽ với dịch vụ phi tín dụng vượt trội trên thị trường hiện nay đó là mảng kết nối kinh doanh cho các DN SME. Đối với những KH lớn, việc kết nối kinh doanh trong và ngoài nước không còn là xa lạ và khó khăn nhưng KH SME tại Việt Nam hiện không có nhiều hỗ trợ để có những cơ hội mở rộng kinh doanh, kết nối với bạn hàng trong và ngoài nước.

Nắm được nhu cầu đó, VietinBank đi đầu làm cầu nối cho các KH SME có nhiều hơn cơ hội phát triển kinh doanh qua các kênh kết nối đa dạng với chi phí hợp lý hoặc miễn phí như: Trực tiếp qua các hội thảo (fair), hay kết nối 1-1 với đối tác nằm trong chuỗi cung ứng - phân phối cùng quan hệ với VietinBank... Ngoài ra, đẩy mạnh sử dụng ứng dụng công nghệ, VietinBank đã hợp tác với công ty Fintech - Opportunity Network (ON) để cung ứng dịch vụ Kết nối khách hàng trên nền tảng số hóa.

Vậy có thể thấy, trong những năm qua VietinBank luôn nỗ lực không ngừng khẳng định vị thế và thương hiệu là ngân hàng hàng đầu phục vụ cho phân khúc KH SME. Năm 2017 VietinBank đã đạt 3 giải thưởng danh giá là “Ngân hàng SME của năm” (SME Bank of the year) do The Asian Banker trao, giải thưởng “Ngân hàng SME phát triển nhanh nhất Việt Nam 2017” (Fastest Growing SME Bank in Vietnam 2017) của Global Banking & Finance Review và giải thưởng “Ngân hàng Tài trợ Thương mại tốt nhất Việt Nam cho phân khúc doanh nghiệp vừa và nhỏ” do The Asset tôn vinh.

## **Sản phẩm, dịch vụ đổi mới ưu đãi**

Với tư duy đổi mới và thấu hiểu khách hàng, VietinBank ưu tiên tập trung để đáp ứng nhu cầu ngày càng đa dạng của các KH SME, cũng như trở thành người bạn đồng hành của KH. Liên tục phát

triển cải tiến SP, VietinBank đã triển khai nhiều chương trình tín dụng mới phù hợp với nhu cầu tài chính của KH SME, như: “Chương trình lãi suất cố định cho vay vốn lưu động” cho phép DN nhỏ lập kế hoạch chi phí tài chính cố định trên 6 tháng; “Chương trình đồng hành với DN SME” tặng thưởng cho KH SME hưởng lãi suất cho vay và tiền gửi ưu đãi.

Hiện nay, VietinBank đang triển khai Chương trình Ưu đãi chuyển tiền không giới hạn dành cho KH SME có doanh thu thuần tối đa 200 tỷ đồng. Theo đó, khách hàng chỉ cần trả phí trọn gói một lần duy nhất cho toàn bộ giao dịch chuyển tiền VND nội địa trong vòng 3 tháng hoặc 12 tháng kể từ ngày thanh toán đầy đủ phí trọn gói cho chu kỳ tương ứng: Giao dịch chuyển tiền bao gồm các giao dịch chuyển khoản VND trong phạm vi nước Việt Nam; Hình thức chuyển tiền qua eFAST hoặc qua Ủy nhiệm chi tại các quầy giao dịch của Chi nhánh thu phí trọn gói. Chi tiết xem tại website [www.vietinbank.vn](http://www.vietinbank.vn)

Bên cạnh đó, KH SME còn được VietinBank cung cấp trọn gói các SPDV, cùng nhiều lợi ích phi tài chính, khuyến khích và tạo cơ hội cho KH SME phát triển.

Sau hơn 1 năm ra mắt, VietinBank SME Club - dịch vụ ngân hàng ưu tiên dành riêng cho Top 1.000 KH SME của riêng VietinBank với các chương trình ưu đãi, đặc quyền chuyên biệt đã nhận được nhiều phản hồi tích cực và đón nhận của cộng đồng DN. Theo đánh giá của KH SME, sự ra đời của VietinBank SME Club đã tạo niềm tin, sự gắn kết cho các KH và cũng tạo cầu nối gắn kết cho cộng đồng SME của Việt Nam.

Đồng thời, đây cũng là kênh quan trọng giúp KH SME tiếp cận nguồn vốn vay đầu tư phát triển. Gần đây nhất, VietinBank đã thực hiện thành công cam kết ưu đãi đặc biệt dành cho DN của VietinBank SME Club tại thị trường Brazil.

Với 30 năm đồng hành cùng DN SME, VietinBank tự hào được KH đặt niềm tin và sẵn lòng trải nghiệm các SPDV. Giải thưởng “Ngân hàng dành cho KH SME tốt nhất” là động lực và sự ghi nhận ý nghĩa để VietinBank tiếp tục tập trung phát triển SPDV hiệu quả, tiện ích, đồng hành bền vững, tin cậy cùng DN SME chạm đến thành công.

Hiện nay, các DN SME chiếm đến 70% tổng số DN trong cả nước và cũng là phân khúc thị trường đầy năng động, được Chính phủ quan tâm. Sự hỗ trợ tích cực của ngân hàng sẽ giúp các DN SME có nhiều điều kiện thuận lợi để bứt phá phát triển.



## DỪNG VIỆC THANH TOÁN DỰ ÁN BT BẰNG ĐẤT ĐAI: NÊN HAY KHÔNG NÊN?

■ DỪNG QUỸ ĐẤT CÔNG THANH TOÁN CÁC DỰ ÁN BT GÓP PHẦN THÚC ĐẨY PHÁT TRIỂN CƠ SỞ HẠ TẦNG LÃ ĐÔNG LỰC THÚC ĐẨY PHÁT TRIỂN KINH TẾ. TUY NHIÊN, VIỆC THỰC HIỆN CÁC DỰ ÁN BT TRONG NHỮNG NĂM QUA XẢY RA NHIỀU SAI PHẠM DẪN ĐẾN DƯ LUẬN KHÔNG TỐT. VẬY, NÊN HAY KHÔNG NÊN DỪNG VIỆC THANH TOÁN DỰ ÁN BT BẰNG ĐẤT ĐAI?

**NGUYỄN TRỌNG**

Đầu tháng 8, Bộ Tài chính có văn bản yêu cầu, kể từ ngày 1/1/2018 tạm dừng việc xem xét, quyết định sử dụng tài sản công, trong đó có đất đai để thanh toán cho nhà đầu tư khi thực hiện dự án đầu tư theo hình thức BT cho đến khi Nghị định của Chính phủ quy định vấn đề này có hiệu lực thi hành.

### Lợi ích không thể phủ nhận

Theo tính toán, nhu cầu đầu tư phát triển kết cấu hạ tầng của Việt Nam đến năm 2030 ước khoảng 3 triệu tỷ đồng (chưa tính hạ tầng đường sắt cao tốc, đường thủy, đường sông...). Trong khi đó, nguồn lực cân đối từ ngân sách nhà nước được Quốc hội thông qua trong kế hoạch đầu tư công trung hạn đến năm 2020 chỉ khoảng 150 nghìn tỷ đồng, tương đương vốn vện 5% nhu cầu.

Chính vì vậy, trong một thời gian dài trước đây, việc đầu tư phát triển hạ tầng, đặc biệt là hạ tầng giao thông lâm vào cảnh “dậm chân tại chỗ” do chỉ trông chờ vào nguồn vốn ngân sách.

Với sự vào cuộc của khối doanh nghiệp ngoài quốc doanh trong đầu tư phát triển kết cấu hạ tầng quốc gia theo chủ trương xã hội hóa của Chính phủ, hàng chục nghìn km đường cao tốc, các sân bay, nhà ga, bến cảng... đã được xây dựng, góp phần quan trọng trong thành tựu tăng trưởng của nền kinh tế nhiều năm qua.

Cùng với BOT, nổi bật lên trong đó là các mô hình đầu tư BT với những quy định mang tính đột phá, như một sự áp dụng linh hoạt và sáng tạo những bài học từ các quốc gia đi trước, đóng vai trò không thể thay thế nhằm phá vỡ điểm nghẽn trong phát triển hạ tầng.

Với cách làm đúng, khoa học, tuân thủ chặt chẽ quy định của pháp luật, hàng loạt dự án BT đã đem

lại những thay đổi lớn cho bộ mặt của 2 đầu tàu kinh tế Hà Nội và Thành phố Hồ Chí Minh như: Dự án 4 tuyến đường chính trong Khu đô thị mới Thủ Thiêm; Dự án Đường cao tốc Hòa Lạc - TP. Hòa Bình, Dự án Đầu tư xây dựng nút giao thông trung tâm quận Long Biên, Hà Nội; Dự án Xây dựng tuyến đường Lê Đức Thọ đến Khu đô thị mới Xuân Phương (Từ Liêm, Hà Nội)... Thậm chí, có những địa phương đã “thay da đổi thịt” chỉ trong thời gian ngắn với một loạt các dự án BT như Quảng Ninh với các siêu dự án hạ tầng: Cao tốc Hạ Long - Hải Phòng, cao tốc Hạ Long - Vân Đồn, cầu Bạch Đằng...

Khái quát lợi ích từ BT, PGS. TS Trần Đình Thiên, nguyên Viện trưởng Viện Kinh tế Việt Nam cho rằng, bên cạnh việc đảm bảo tiêu chí ba bên (nhà nước - doanh nghiệp - người dân) cùng có lợi, lợi ích lớn nhất của các dự án BT là những đóng góp quan trọng cho xã hội và cộng đồng. Nếu không áp dụng hình thức đầu tư BT thì không dễ dàng triển khai những dự án quy mô lớn, đặc biệt là với những dự án phục vụ mục đích công.

“Lợi của nhà nước là huy động được vốn để thực hiện các công trình trọng yếu, giải quyết nhu cầu việc làm và tăng thu cho ngân sách. Doanh nghiệp chi tiền làm hạ tầng giao thông có thêm kinh nghiệm, việc làm và đặc biệt là được đổi lấy đất để thực hiện dự án sản xuất, kinh doanh.

Người dân và xã hội được hưởng lợi trực tiếp từ các công trình kết cấu hạ tầng như giao thông và gián tiếp là tăng cơ hội việc làm, thu nhập, cải thiện chất lượng cuộc sống, phát triển kinh tế xã hội của địa phương, của vùng...”, ông Thiên phân tích.

Còn theo GS Đặng Hùng Võ, nguyên Thứ trưởng Bộ Tài nguyên và Môi trường cho rằng, thực tế triển khai đã cho thấy hình thức đầu tư BT là rất cần thiết, phù hợp với điều kiện của nước ta hiện nay. “Có thể đâu đó có những dự án BT chưa thực sự đảm bảo



đúng nguyên tắc ban đầu là mang lại lợi ích cho cả 3 bên nhưng về cơ bản, BT không có tội. Ngân sách hạn hẹp, nợ công sắp kịch trần, nguồn ODA ngày càng giảm và vay vốn cũng đắt hơn do Việt Nam không còn là nước nghèo để hưởng ưu đãi của các nhà tài trợ. Vay thương mại thì không ngân sách nào chịu nổi. Trong bối cảnh này, cần phát huy nguồn vốn hình thành từ đất đai để đáp ứng nhu cầu phát triển”, ông Võ đưa ý kiến.

### **Nhiều kẻ hở làm dự án BT gây thất thoát ngân sách**

Đóng góp của các dự án BT là điều không thể phủ nhận. Thế nhưng, trong quá trình thực hiện các dự án BT để xảy ra nhiều sai phạm dẫn đến cái nhìn không tốt đến về hình thức đầu tư này. Thậm chí, có nhiều chủ đầu tư khi thực hiện dự án BT liền lấy đất đối ứng đi bán, trong khi dự án lại không thực hiện.

Hồi tháng 5 vừa qua, Kiểm toán Nhà nước đã có báo cáo trước Quốc hội kiểm toán quyết toán ngân sách nhà nước 2016. Kết quả kiểm toán 17 dự án BT trong năm 2017 cho thấy nhiều vi phạm. Theo Kiểm toán Nhà nước, hầu hết dự án BT lựa chọn nhà đầu tư theo hình thức chỉ định thầu, làm giảm sự cạnh tranh và tiềm ẩn rủi ro chọn nhà đầu tư không đủ năng lực. Cùng với đó, các đơn vị thanh toán cho nhà đầu tư theo hình thức giao đất đã giải phóng mặt bằng có thu tiền sử dụng đất, hoặc cho thuê đất thu tiền thuê đất một lần không thông qua hình thức đấu giá là chưa phù hợp quy định của Luật Đất đai năm 2013.

Đây là kẻ hở dẫn đến thất thoát ngân sách, quy định về thời điểm giao đất để thanh toán dự án BT và thời điểm giao dự án BT còn bất cập, không rõ

ràng dẫn đến việc thanh toán dự án BT bằng quỹ đất không đảm bảo nguyên tắc ngang giá. Việc thanh toán trước cho nhà đầu tư trong khi nhà đầu tư chưa phải xuất hóa đơn giá trị gia tăng do công trình chưa hoàn thành, thực chất là thanh toán trước tiền thuế cho nhà đầu tư. Đây là điểm bất hợp lý, tạo ra việc chiếm dụng vốn từ ngân sách nhà nước.

Bên cạnh đó, theo Kiểm toán Nhà nước, vốn đầu tư của các doanh nghiệp chủ yếu là vốn vay (khoảng 85%), nhưng lại được Nhà nước tính lãi, với lãi suất tối đa huy động bằng 1,3 lần lãi suất trái phiếu Chính phủ. Với tình trạng này, theo Kiểm toán Nhà nước, thực chất gần như toàn bộ dự án là vốn của Nhà nước hoặc là vốn của Nhà nước đi vay với mức lãi suất cao hơn lãi suất Nhà nước huy động để đầu tư thực hiện dự án. Điều này cho thấy, việc thực hiện dự án BT không thực sự giảm gánh nặng cho ngân sách.

Kiểm toán Nhà nước cũng cho rằng, hiện chưa có quy định về thời điểm nhà đầu tư phải góp đủ số vốn chủ sở hữu dẫn đến doanh nghiệp không bắt buộc phải góp đủ vốn chủ sở hữu theo tỷ lệ tối thiểu. Đồng thời, hiện chưa có văn bản quy định cụ thể về tỷ suất lợi nhuận của nhà đầu tư, do đó có chênh lệch lớn giữa các hợp đồng (cao nhất 14%, thấp nhất 10%).

Qua kiểm toán cho thấy, nhà đầu tư góp vốn chủ sở hữu chưa đầy đủ và đúng hạn như tiến độ đã cam kết trong hợp đồng hoặc ký hợp đồng nhưng không quy định phần vốn chủ sở hữu của chủ đầu tư. Bên cạnh đó, việc xác định lãi suất vốn vay còn sai sót, thiếu cơ sở ký kết, xác định tổng vốn đầu tư trong phương án tài chính chưa hợp lý, một số chi phí lập cao so với thực tế và quy định hoặc xác định tổng mức đầu tư không chính xác...





# ĐÀ NẴNG VÀ CUỘC LỘT XÁC 420 NGÀY KỲ DIỆU

■ CHÚNG KIẾN MỘT ĐÀ NẴNG CỦA HƠN 10 NĂM VỀ TRƯỚC VÀ MỘT ĐÀ NẴNG NỔI DANH KHẮP THẾ GIỚI BÂY GIỜ, MỚI THẤY CÔNG CUỘC LỘT XÁC CỦA ĐÀ NẴNG QUẢ THỰC DIỆU KỲ.

**THU HÀ**

“Chúng tôi không đi nữa, sợ lắm”, hơn hai mươi khách du lịch đến từ Phú Yên nói với người tài xế xe du lịch, trên lưng chừng đường lên núi. Anh Dũng đành tìm chỗ cua, vòng cho xe quay lại. Đây không phải là đoàn khách duy nhất bỏ dở hành trình trên cung đường khó đi này.

Những ai dũng cảm ngồi lại trên xe đến cuối sẽ hít thở không khí trong lành trên đỉnh núi Bà Nà, ăn ngô luộc, uống trà đá trong mấy quán nước có mái che bằng bạt nilon. Họ lên xe quay về thành phố sau cuộc du ngoạn 5 giờ đồng hồ. Bốn giờ trong số đó dùng cho việc đi và về.

## Cầu Vàng và bia đen

“Tôi cảm thấy như đang ở chính hội chợ của miền quê nước mình vậy”, Melanie Scheider cùng nhóm

bạn đến từ Đức và Vương quốc Anh vừa nâng cao cốc bia đen trong tay, vừa hát vang theo điệu nhạc “Hey good looking” của Hank William. Trên sân khấu lễ hội bia B’estival tại Beer Plaza, các nghệ sĩ châu Âu khiến khán giả không thể không cùng đứng dậy nhảy múa.

Melanie và 6 người bạn đến đây chỉ vì cây Cầu Vàng, nơi gần đây được nhắc đến trên hàng trăm tờ báo lớn khắp thế giới. Cuối cùng, họ quyết định ở lại chơi cả một ngày trên Sun World Ba Na Hills. “Mọi thứ rẻ và tuyệt vời, tôi không thể nghĩ đây là một công trình của người Việt làm nữa”, cô hào hứng.

Hai câu chuyện trên diễn ra ở cùng một địa điểm, núi Bà Nà của Đà Nẵng, nhưng cách nhau khoảng 10 năm. Hơn mười năm trước, không chỉ riêng Bà Nà mà bản thân Đà Nẵng cũng gần như... không có điểm đến. Du lịch giải trí vẫn là một khái niệm hoàn toàn xa lạ.



Trong khi đó, ở nhiều quốc gia, nó đã chứng tỏ mình là một loại hình du lịch mang lại lợi nhuận khổng lồ. Ở Thái Lan năm 2016, con số này là 64 tỷ USD, Malaysia là 35 tỷ USD, hay ở Singapore, là khoảng trên 16 tỷ USD, bằng tổng doanh thu của toàn ngành du lịch Việt Nam cùng thời điểm.

“Đà Nẵng không có lăng tẩm, phố cổ, chỉ có biển thôi”, lái xe du lịch Trần Văn Dũng kể lại thời điểm 10 năm về trước. Những khách du lịch nội địa và quốc tế anh dẫn đều chỉ chọn Huế và Hội An làm điểm đến. Số ít khách du lịch chọn ngủ lại thành phố này, sau khi tắm biển họ cũng không có nhiều lựa chọn để giải trí ngoài đi thăm các chợ.

Con số 1 triệu khách du lịch Đà Nẵng trong năm 2007 được coi là kỷ lục khi ấy. Nhưng thực tế, số ngày lưu trú của khách còn quá thấp: 1,67 ngày đối với khách quốc tế, còn khách nội địa là 1,62. Chỉ tiêu bình quân của khách nội địa là 470.000 đồng/người/ngày, khách quốc tế là 50USD/người/ngày, chủ yếu tiêu vào dịch vụ lưu trú, đi lại và ăn uống. Đà Nẵng không có gì khiến họ ở lại và mở hầu bao nhiều hơn.

Sự thay đổi diễn ra quá nhanh, và quá dễ để nhắc đến cây Cầu Vàng trên đỉnh Bà Nà khi nói về du lịch Đà Nẵng năm 2018. Nhưng ít người biết rằng để có được cây cầu Vàng nổi tiếng thế giới này, bao nhiêu công sức đã đổ ra để tạo nên một trung tâm giải trí.

## **Cuộc lột xác 420 ngày**

Palau Belakang Mati tiếng Malaysia có nghĩa là hòn đảo chết. Trong số hơn 5 triệu du khách đến Sentosa năm 2016, hẳn không nhiều người biết đến cái tên này. Nó đã từng là tên của khu giải trí nổi tiếng bậc nhất Đông Nam Á.

So với Đà Nẵng, Sentosa thậm chí còn ít lợi thế tự nhiên hơn. Vậy mà năm 2016, hòn đảo này đón hơn 5 triệu lượt khách, bằng với Đà Nẵng, thành phố có diện tích tự nhiên gấp 200 lần Sentosa.

Đà Nẵng đã không cần phải đổi tên để trở nên hấp dẫn hơn với khách du lịch, điều mà Singapore làm với Sentosa năm 1972. Nhưng cũng giống như Sentosa, bộ mặt của thành phố biển này phải đợi sự vào cuộc của những nhà đầu tư lớn để bứt phá.

Năm 2007, Sun Group khởi công Bà Nà Hills với kinh phí kỷ lục. Đây là khu phức hợp vui chơi giải trí có mức đầu tư lớn nhất Việt Nam từ trước tới nay. Gian khó những ngày đầu xây dựng đại công trình khiến những người trực tiếp tham gia như anh Võ Quý Tươi cũng thấy nản.

Con đường khiến các du khách Phú Yên trên xe của anh Dũng nản chí bỏ cuộc cũng chính là hành trình vận chuyển thủ công từng viên gạch, bao sỏi, phiến đá lên độ cao hơn 1500m. “Không khác gì đội đá vá trời”, anh Tươi hồi tưởng.

“Ngày đầu tiên đi làm, thực sự sốc vì căn phòng làm việc 10m2 hôi hám, đầy côn trùng, ngổn ngang máy móc, hồ sơ...”. Kết thúc ngày làm việc lúc 17 giờ chiều, 22 người cùng nín thở, leo lên chiếc xe 16 chỗ bắt đầu hành trình 2 tiếng về thành phố.

420 ngày đều đặn như vậy, và một khu vui chơi giải trí có quy mô lớn nhất cả nước ra đời. Năm 2009, Đà Nẵng khai trương Sun World Ba Na Hills với 4 Kỷ lục Guinness, mở ra thập niên rực rỡ của loại hình du lịch giải trí ở thành phố và trên cả nước nói chung.

Tháng đầu tiên, hơn 30.000 lượt khách đến Bà Nà. Đường lên núi được mở rộng, trồng cây xanh và nhựa hóa. Anh Dũng giờ chỉ tốn chưa đầy một tiếng đồng hồ lái xe lên đỉnh núi. Không còn ai muốn bỏ dở hành trình giữa chừng.

Những phức hợp giải trí như Bà Nà Hills trở thành điểm đến không thể bỏ qua với du khách khi đến Đà Nẵng. Năm 2016, có hơn 5 triệu khách đến Đà Nẵng thì hơn 2 triệu lượt ghé thăm Bà Nà. Có những người đã quay lại nơi này đến lần thứ 3, như đại gia đình 17 người của chị Nguyễn Thị Phương Dung ở Quảng Ngãi.

Khách du lịch đã tìm được “cái cớ” để ở lại và mở hầu bao nhiều hơn. Theo thống kê năm 2017, mỗi khách nội địa lưu trú trung bình 2,9 ngày ở Đà Nẵng và mỗi khách quốc tế khoảng 3,9 ngày. Mức chi tiêu trung bình tương ứng là 2,8 và 6,2 triệu đồng. Mỗi năm Đà Nẵng tăng khoảng 2.500 – 3.000 phòng lưu trú.

Sau thành công của Bà Nà Hills, một đại lộ thênh thang mở ra cho những dự án vui chơi giải trí lớn tại Đà Nẵng như Sun World Danang Wonders, Helio Center, Cocobay... Đà Nẵng không ngừng làm mới mình bằng những công trình tỷ đô và một quan điểm làm du lịch bền vững. Năm 2018, khi Sun World Ba Na Hills lần thứ 4 được Tổng cục Du lịch trao danh hiệu “Điểm đến du lịch hàng đầu Việt Nam năm 2018” cũng là khi Đà Nẵng đạt kỷ lục hơn 2,3 triệu khách quốc tế.

Ở một đất nước có đường sông dài thứ 17 trên thế giới, không ai có thể tưởng tượng rằng, đến một ngày, cây cầu nổi tiếng nhất trên truyền thông quốc tế, cây cầu thu hút dòng khách du lịch và ngoại tệ, lại là một cây cầu trên đỉnh núi.

# KHU PHỐ THANH HÀ ĐANG THAY DA ĐỔI THỊ TỪNG NGÀY

■ CON ĐƯỜNG TRỰC PHÍA NAM HÀ NỘI ĐI QUA KĐT THANH HÀ ĐANG ĐƯỢC ĐẨY NHANH TIẾN ĐỘ THI CÔNG ĐỂ HOÀN THÀNH ĐÚNG NGÀY 10/10 – CHÀO MỪNG GIẢI PHÓNG THỦ ĐÔ (10/10/1954 – 10/10/2018)

PV



Đường trục phía Nam Hà Tây có chiều dài 41,5 km, mặt cắt ngang 40m, gồm 4 làn xe, tốc độ thiết kế 60 km/h. Dự án chạy qua địa phận 23 xã, thuộc các quận Hà Đông, huyện Thanh Oai, huyện Ứng Hòa, huyện Phú Xuyên. Điểm đầu tuyến đường tiếp giao đường Phúc La - Văn Phú (Kiến Hưng, Hà Đông). Điểm cuối tiếp giao Quốc lộ 1A - đoạn phía dưới cầu Giẽ (Châu Can, Phú Xuyên).

Những ngày này, người dân Khu đô thị Mường Thanh Hà đã quá quen với những đoàn xe tấp nập, tinh thần lao động khẩn trương trên tuyến đường trục này.



Tiến độ thi công thần tốc cả ngày lẫn đêm, với đầy đủ máy móc và trang thiết bị hiện đại.



Theo đúng tinh thần chỉ đạo của đồng chí Nguyễn Đức Chung- Chủ tịch thành phố Hà Nội trên suốt chiều dài gần 20km dọc tuyến đều có trồng cây xanh. Chủ đầu tư cũng đã chọn những loại cây phù hợp, chăm sóc bảo đảm kỹ thuật để tạo thành những hàng cây xanh đẹp. Bên cạnh đó CĐT đã triển khai đồng bộ cả hạ tầng, cấp thoát nước để bảo đảm mỹ quan đô thị và phát huy hiệu quả công trình.

Vĩa hè, cây xanh, chiếu sáng dọc theo tuyến đường đi qua khu đô thị Thanh Hà đã cơ bản hoàn thành, tuyến giao thông nội đô thị cũng đã cơ bản hoàn thành với những hàng cây rợp bóng mát để đón chào cư dân.



Song song với việc thi công tuyến đường trục, chủ đầu tư của dự án Tập đoàn Mường Thanh cũng đang triển khai xây dựng KĐT Mường Thanh Thanh Hà. Được ví như một thành phố xanh thu nhỏ, mọi công trình của KĐT Mường Thanh Thanh Hà đều được bao trọn trong cây xanh và hồ nước. Hệ thống hồ điều hòa rộng hơn 30 h.a được ví như lá phổi xanh cho KĐT Mường Thanh.

Hiện nay TĐMT đang mở bán 5 tòa nhà có vị trí đắc địa ngay mặt đường trục thuận tiện cho giao thông, các mặt còn lại giáp Hồ nước và công viên cây xanh. Các căn hộ tại đây có diện tích từ 60-80m<sup>2</sup> với giá bán chỉ 12 triệu đồng/m<sup>2</sup>.



Bên cạnh đó, KĐT Mường Thanh Thanh Hà còn sở hữu rất nhiều các tiện ích đi kèm mà không nhiều khu đô thị khác có được như: công viên, nhà thi đấu thể thao, bể bơi, sân tập golf, công viên nước, nhà dưỡng lão, trường học...

Khu đô thị Thanh Hà rộng 416 ha nằm trên địa phận phường Kiến Hưng, Phú Lương Hà đông và Xã Cự Khê Thanh Oai. Địa chỉ Ban QLDA: Tầng 1 Toà nhà BQL DA Lô 2.2-CCĐT02, KĐT Thanh Hà A - Ciencia 5, phường Phú Lương, quận Hà Đông, thành phố Hà Nội.



# LÀM DOANH NHÂN, RẤT CẦN DỪNG CẢM ĐỂ DẤN THÂN

■ LỊCH SỬ THĂNG TRẦM NHIỀU THẾ KỶ QUA CỦA THẾ GIỚI CHO THẤY, MỘT QUỐC GIA MÀ THIẾU ĐỘI NGŨ DOANH NHÂN THÀNH ĐẠT, KỶ THỊ DOANH NHÂN, KHÔNG CÓ ĐẤT ĐỦ RỘNG, ĐỦ AN TOÀN CHO DOANH NHÂN THỂ HIỆN KHẢ NĂNG KIẾM TIỀN, SẼ KHÔNG BAO GIỜ PHÁT TRIỂN ĐƯỢC. THIẾT TƯỞNG KHÔNG CẦN PHẢI ĐƯA RA VÍ DỤ, KHI CHỈ CẦN DỪNG CẢM NHÌN VÀO CHÍNH LỊCH SỬ PHÁT TRIỂN CỦA BẢN THÂN ĐẤT NƯỚC CHÚNG TA. BÀI HỌC ĐẮT GIÁ TỪ VIỆC ĐÁNH GIÁ SAI VAI TRÒ CỦA DOANH NHÂN NÊN THỈNH THOẢNG ĐƯỢC NHẮC LẠI.

**NHÀ VĂN TẠ DUY ANH**

**V**ì sao doanh nhân lại quan trọng đến vậy? Đơn giản vì doanh nhân thuộc nhóm người khôn ngoan nhất, có đầu óc tổ chức sản xuất, kinh doanh khác biệt so với đa số còn lại. Như những gì chúng ta chứng kiến, họ thường khiến cộng đồng ngạc nhiên về khả năng này. Và điều rất quan trọng là họ luôn có khát vọng làm giàu. Thực tế quá rõ ràng chỉ ra rằng, không phải ai cũng có khát vọng làm giàu, mặc dù hầu như mọi người đều mong ước cháy bỏng làm sao để có một cuộc sống giàu có. Cái nghịch lý này càng cho thấy vai trò không thể thay thế của doanh nhân và xã hội cần phải nhìn nhận họ như những thành viên ưu tú của quốc gia.

Doanh nhân khác đa số chúng ta ở chỗ nào? Hóa ra rất dễ phân biệt giữa ai đó sinh ra để làm doanh nhân, với một người bình thường. Đầu tiên, doanh nhân là người thích làm ông chủ. Thay vì làm thuê, họ muốn là chủ đi thuê. Thay vì thụ động tìm và thực hiện công việc người khác giao cho, họ chủ động tạo ra công việc để làm người điều hành. Thay vì yên phận, bằng lòng với mình, họ không chấp nhận sự

an bài, luôn thích mạo hiểm, thích thử sức, thích trải nghiệm cảm giác thành công hoặc thất bại. Nhiều thứ mà người bình thường bỏ qua, thì họ nhìn thấy tiềm ẩn những món lợi lớn. Không ít việc người thường do dự, thì họ mạnh mẽ lao vào. Nơi mà người thường sợ, thì họ tìm thấy cảm hứng để thể hiện bản thân, bao gồm cả những cảm xúc thăng hoa.

Đã là doanh nhân thì phải dồn tâm huyết cho việc kiếm tiền. Kiếm tiền là một ham muốn thuộc về bản năng sinh tồn của con người. Với doanh nhân, kiếm tiền còn là thứ cảm hứng rất đặc biệt. Không hiểu được điều đó, chúng ta sẽ không hiểu, hoặc hiểu méo mó về doanh nhân. Trong các sự méo mó, thì đòi hỏi doanh nhân phải sống như người bình thường, sinh hoạt như người bình thường, là thứ suy nghĩ thiếu thực tế và kém cỏi nhất. Đáng lẽ phải tạo mọi điều kiện để họ giàu có, chấp nhận sự giàu có của họ ở mọi phương diện sinh hoạt, thì vẫn còn rất nhiều người cảm thấy trái tai, gai mắt, thậm chí cố vũ và nuôi dưỡng thứ tình cảm căm ghét họ. Trong khi đó chúng ta cũng lại dễ dãi bỏ qua cho họ những tiêu chuẩn nghiêm ngặt về mặt văn hóa, đạo đức để làm một doanh nhân đúng nghĩa.

Chúng ta nên nhớ và phải chấp nhận thực tế sau đây: Ở đâu trên thế giới này cũng luôn có hai loại doanh nhân.

Loại thứ nhất kiếm tiền như một lẽ sống, như cái cách mình cống hiến cho xã hội, ghi danh với trời đất. Họ kiếm tiền vì mình nhưng còn vì nhiều người khác, mình giàu lên, kéo theo nhiều người khác cũng có cơ hội kiếm sống tốt hơn, mình kiếm được nhiều tiền, nhưng đồng thời cũng thúc đẩy tăng trưởng xã hội, kiếm tiền nhưng không bằng mọi giá, mà phải phù hợp với các quy tắc đạo đức. Đồng tiền nhét vào két họ phải sạch tinh tươm, là bằng chứng để họ hãnh diện với xã hội. Vì thế, tầm quan trọng của người giàu tại các quốc gia vẫn minh luôn vô cùng lớn, không chỉ về khía cạnh tiền bạc. Tiếng nói của họ trong các vấn đề lớn luôn được lắng nghe. Họ tạo ra cảm hứng sống, khát vọng phát triển cho cộng đồng.

Đó là những người giàu có thật sự.

Loại doanh nhân thứ hai coi kiếm tiền như một mảnh lối, hoàn toàn chỉ vì mình. Họ kiếm tiền bằng mọi giá, bất chấp những rủi ro cho xã hội, bất chấp những thua thiệt của người khác qua việc mình có nhiều tiền. Những doanh nhân loại này chỉ có thể gọi là những người có nhiều tiền.

Vậy người nhiều tiền và người giàu có khác nhau ở chỗ nào?

Người nhiều tiền chỉ là anh ta có nhiều tiền về mặt số học. Anh ta cũng có thể là triệu phú, tỉ phú, nhưng ngoài tiền ra, anh ta chẳng có gì khác. Trong số những người làm ăn phi pháp, khi chưa sa lưới pháp luật, rõ ràng có những kẻ có rất nhiều tiền. Nhưng họ không bao giờ là những người giàu có. Họ kiếm tiền trên sự cùng kiệt, tan nát, đau đớn của hàng triệu người khác. Thay vì kiến tạo, họ là những kẻ vớt vát và tàn phá. Xét cho cùng thì đó là những người nghèo nàn nhất thế gian, bởi không bao giờ họ tìm thấy một mảy may hạnh phúc - thứ duy nhất thực sự đáng được coi của cải.

Còn người giàu có thì tiền chỉ là một điều kiện. Thứ quý báu hơn nhiều mà họ sở hữu thông qua quá trình kiếm tiền, đó là công đức với cộng đồng, xã hội, với Tổ quốc. Tiền vào tay họ cùng với hàng loạt những thứ vô hình nhưng vô giá khác được hình thành, bồi đắp và sinh sôi. Đó là lòng yêu thương con người; đó là trách nhiệm với vị thế đất nước; đó là nền tảng của những nguyên tắc mang tính giáo dục như tinh thần kỉ luật, sự nghiêm túc, lòng trung thực, niềm tin, thói quen tiết kiệm, sự tôn trọng tài nguyên thiên nhiên, tôn trọng vẻ đẹp...

Từ có nhiều tiền, đến giàu có, là cả một khoảng cách rộng mênh mông và chỉ có thể lấp đầy bằng văn hóa. Cũng như bất cứ nghề nghiệp nào khác, tự mỗi doanh nhân sẽ phải đưa ra lựa chọn là kẻ nhiều tiền hay người giàu có.

Xin có vài lời bàn thêm:

Một dân tộc thông minh, coi trọng sự phát triển, là phải biết tạo ra cho mình đội ngũ các nhà doanh nhân. Càng đông đảo những người khôn ngoan, quốc gia càng có nhiều cơ may thành công. Ngoài ra, họ là chỗ dựa quan trọng cả về vật chất và tinh thần cho cộng đồng mỗi khi có thiên tai, địch họa.

Chúng ta cần phải có thêm thật nhiều người như vậy giàu có và yêu nòi giống. Giàu có và sang trọng về tư cách sống. Giàu của cải nhưng cũng giàu lòng trắc ẩn với nhân dân. Việc Nhà nước ta đang kêu gọi giới trẻ dũng cảm khởi nghiệp, cũng có nghĩa kêu gọi nhiều người can đảm chấp nhận làm doanh nhân, theo tôi là một hành động đúng đắn và thông minh. Nhưng nó cũng cho thấy, làm doanh nhân vẫn còn là một nghề phải cần rất nhiều sự dũng cảm để dẫn thân.

Chính vì thế, mọi lời hô hào là chưa đủ. Thứ cần hơn nhiều chính là một hệ thống chính sách tốt, minh bạch, có tác dụng khích lệ, bảo vệ những người có năng khiếu và khát vọng làm giàu.

# DOANH NHÂN TRẺ VÀ “ĐỜI DOANH NHÂN”

VŨ THIỆN PHONG

Tôi nhớ mãi cái ấn tượng trong lần gặp đầu tiên với Hồ Minh Hoàng, một doanh nhân trẻ, người góp phần quan trọng làm nên công trình Hàm đường bộ Đèo Cả, được mệnh danh là “Vua hàm đường bộ Việt Nam”, tiếp sau công trình ấy là mở ra cả một hệ thống hạ tầng giao thông, làm hầm, làm đường cao tốc từ Đèo Cả lên Hữu Nghị Quan.

Đó là vào một buổi chiều muộn, ngay tại công trường đang thi công Hàm đường bộ Đèo Cả. Cả ngày chúng tôi đi thực tế ở công trường, gặp gỡ cán bộ kỹ thuật, cán bộ quản lý các công đoạn thi công, tiếp xúc với các kỹ sư, công nhân kỹ thuật và thợ khoan hầm lành nghề, nghe đủ các thứ chuyện...

Tôi cũng được biết, cùng với việc triển khai công trường này, trong cùng thời điểm này, Tổng Giám đốc Hồ Minh Hoàng và cả Ban lãnh đạo Tập đoàn Đèo Cả đang chuẩn bị rất khẩn trương cho việc triển khai cùng lúc các công trường khác, các dự án khác... Tôi đoán rằng, ai trong Ban lãnh đạo Tập đoàn này chắc cũng đang phải đối diện với rất nhiều sức ép và thử thách mới.

Buổi tối, trong một bữa rượu đơn sơ, chúng tôi ngồi sau một ngày mệt nhoài vì nắng gió, ồn ã công trường và di chuyển...

Cuộc rượu bắt đầu được một lúc thì Hồ Minh Hoàng xuất hiện. Vẫn cái bộ dạng như Nhà báo, Tổng Biên tập Nguyễn Bá Kiên đã tả trong bài “Vua hàm đường bộ” đăng trên báo Giao thông, Hồ Minh Hoàng còn có vẻ mệt mỏi hơn. Hoàng nhập vào cuộc rượu, nhưng hình như trong đầu anh còn đang có nhiều suy nghĩ, ám ảnh, cần phải tư duy để giải quyết. Không ai hỏi Hoàng đang nghĩ gì nhưng có vẻ cùng cảm nhận được điều ấy và đều muốn anh tạm quên đi để vui với cuộc rượu. Có một cán bộ trẻ ngồi cạnh tôi, thì thầm nói cho tôi biết: “Chắc “sếp” đang phải giải một bài toán mới đây, anh ạ. Làm lớn thế thì tất nhiên luôn luôn có những bài toán phức tạp và rắc rối đặt ra. Đề toán có thể đến từ thực tế công trường, có thể từ đồng sự, từ đối tác, từ cấp trên, hay từ bất cứ đâu... Rồi cuối cùng, “sếp” Hoàng vẫn là người chủ trì để “giải” nó, và sẽ “giải” được... Kệ “sếp”, ta cứ vui đi anh”.

Một ai đó cầm ra chiếc đàn guitar, dạo nhạc bập bùng và hát vài bài hát về quê hương, về tình yêu trai gái huê tình...

Hoàng ngồi lặng nghe một lát, lặng lẽ chạm cốc uống vài chén với khắp lượt, rồi bỗng giơ tay ra hiệu và đón lấy cây đàn guitar từ tay nhạc sỹ Lê Bảo Long đưa cho. Anh ôm đàn vào lòng, những ngón tay rảnh trên cần đàn những hợp âm da diết rồi cất tiếng hát...

Bài hát “Đời Doanh nhân” của nhạc sỹ Trần Tiến vang lên... Tôi ngồi yên nghe. Chưa bao giờ tôi thấy bài hát này lại chứa chất nhiều tâm sự hay như thế...

Hồ Minh Hoàng có một giọng hát mạnh mẽ, cao, khỏe và ngân dài. Bài hát, trong cảm nhận của tôi, dường như là có sự đồng cảm đặc biệt của người hát với người sáng tác. Bài hát như nói thay cho người hát những tâm tư chất chứa:

“Một đời doanh nhân, đắng cay và thăng trầm

Một đời sóng gió lái con thuyền đi... tới

Một đời người lính chiến tranh thương trường

Một đời nghệ sĩ khát khao kiếm tìm

Đồng tiền biến hình, có đây mà trắng tay...”

Cả cuộc rượu cùng lặng đi. Hình như trong mỗi người đều đang có những cảm nhận sâu lắng, cùng muốn cất lên lời chia sẻ về những gian khó vất vả của nỗi đời doanh nhân:

“Một đời doanh nhân bước chân về muôn trùng

Lạnh lùng hào hoa giấu đi niềm sâu... kín

Một đời nước mắt nhớ thương quê nghèo

Một đời cười vui mỹ nhân bạn bè

Đêm đêm bước về... bóng ta lại với ta!”.

Hồ Minh Hoàng với tay cầm chén rượu ngửa cổ



uống, rồi lại tiếp tục rải những hợp âm trên cần đàn và da diết hát tiếp:

“Thuyền không lớn sao vội ra khơi?

Chỉ không cao sao cùng thế giới?

Dân không giàu sao mà nước mạnh?

Lòng không bền sao làm doanh nhân?”

Rồi anh không bắt sang đoạn ca từ tiếp theo mà lại hát lại đoạn vừa hát. Anh hát đi hát lại câu hát: “Lòng không bền sao làm doanh nhân?”.

Tôi bắt đầu cảm thấy rất thú vị về con người Hồ Minh Hoàng từ khi nghe bài hát “Đời Doanh nhân” của Trần Tiến. Không phải lúc nào con người này cũng dễ dàng bày ra trước tất cả những gì anh ta phải đối diện. Con người này hẳn có nhiều nội lực, người ngoài không dễ nắm bắt, nhưng từ một bài hát chất chứa tâm sự mà anh hát, có thể hình dung ra phần nào...

\*\*\*

Tôi đã nghe bài hát “Đời Doanh nhân” nhiều lần, ở nhiều nơi... Ấn tượng nhất là lần đầu tiên, chính nhạc sỹ Trần Tiến hát trên truyền hình trực tiếp nhân một đại sự kiện của giới doanh nhân khoảng đầu những năm 2000. Nhà báo Lại Văn Sâm là MC của sự kiện này, đã lập tức hát theo và đề nghị mọi người hát theo cùng với mình. Bài hát của Trần Tiến bắt đầu được phổ biến và lan tỏa từ sự kiện ấy. Trước đó, chưa có ca khúc nào viết riêng cho giới doanh nhân. Bài hát “Đời Doanh nhân” đã trở thành như một bài ca chính thức của những doanh nhân, mang theo bao nỗi niềm, cảm xúc, trần trở và khát vọng của giới doanh nhân.

Nhạc sỹ Trần Tiến sinh năm 1947, quê gốc ở Hà Nội, cuộc đời lang bạt kỳ hồ, trải qua bao nhiêu đắng cay và vinh quang... Trần Tiến đã viết rất nhiều bài hát, có sức sống lâu bền, chất chứa nhiều cảm xúc và tâm sự, để mọi người hát truyền tai nhau qua các thời kỳ lịch sử của đất nước. Trong giai đoạn bước vào công cuộc làm giàu và phát triển đất nước, ông lại có “Đời Doanh nhân” dành cho giới doanh nhân.

Lần này, tôi nghe một doanh nhân trẻ sinh sau Trần Tiến đến mấy chục năm, thuộc thế hệ 7X hát bài hát ấy, lại có một cảm xúc rất khác biệt nữa.

Trò chuyện với nhạc sỹ Trần Tiến, nghe ông kể về quá trình viết bài hát này, cũng thật thú vị. Trần Tiến có rất đông bạn bè ở khắp nơi, trong đó có nhiều người là doanh nhân. Một trong những doanh nhân thân thiết với Trần Tiến là Ba Phong, Chủ tịch HĐQT



Nhạc sỹ, ca sỹ Trần Tiến

Tập đoàn Bến Thành. Cuộc đời Ba Phong cũng thăng trầm, khi trở thành doanh nhân, thành đạt cũng nhiều, mà đắng đót cũng không ít.

Trong nhiều cuộc rượu, Trần Tiến đã ngồi nghe Ba Phong kể chuyện đời mình, chuyện làm ăn, chuyện một người lính cũ nhập cuộc chinh chiến trong thương trường mới...

Một lần ngồi với nhau, Ba Phong nói: “Anh chơi với em kỹ thế, hãy viết cho doanh nghiệp của em một ca khúc tâm đắc đi”. Trần Tiến rất vui với lời đề nghị mang tính chất bạn bè này. Rồi một thời gian sau, gặp lại, Trần Tiến nói với Ba Phong: “Anh sẽ viết một bài hát không chỉ về doanh nghiệp của em, mà về cả câu chuyện của cuộc đời em, về giới doanh nhân, về cả chính anh nữa!”. Ba Phong thích thú reo lên: “Nếu là một bài hát cho cả giới doanh nhân, thì em lái lớn rồi!”. Và thế là bài hát “Đời Doanh nhân” đã ra đời...

Bài hát đã cô đặc câu chuyện kể về cuộc đời và đắng cay thương trường của một doanh nhân cụ thể là Ba Phong, nhưng cũng là câu chuyện đời của rất nhiều doanh nhân ở đất nước ta hiện nay. Bài hát đã bật lên cảm xúc từ dòng máu doanh nhân nằm sâu trong con người nhạc sỹ Trần Tiến xuất thân trong gia đình doanh nhân. Cha mẹ ông là tư sản, gia đình ông được xếp là giàu thứ 6 ở Hà Nội trước Cách mạng Tháng Tám. Bao nhiêu năm không có cơ hội làm giàu, dòng máu doanh nhân vẫn âm thầm khao khát chảy trong con người nhạc sỹ...

Vì những căn nguyên như thế, mà bài hát “Đời Doanh nhân” đã lan tỏa, được giới doanh nhân đón nhận, trong đó có rất nhiều doanh nhân trẻ hiện nay...

# TÀI TRÍ DOANH NHÂN TRONG MẮT CÁC NHÀ VĂN

## NHÀ VĂN TRUNG TRUNG ĐÌNH

Có một buổi sáng đã lâu rồi, tại căn phòng thật đẹp trong căn nhà Hà Nội bên Hồ Tây, tôi rủ hai ông anh qua phòng tôi đang ngồi viết, để thưởng trà sen. Tôi có một người bạn, nhà ở Tây Hồ, năm nào vào dịp cuối hạ đầu thu cũng gửi cho tôi một đôi ấm trà hoa sen, đúng hơn là trà được ướp trong một đóa sen hồng. Hai ông anh này là nhà văn Nguyễn Khải, mới bay từ Sài Gòn ra, và nhà văn Nguyễn Minh Châu, cũng mới vừa lợi từ Quảng Trị về. Hai ông anh này là hai “đấng bậc” cùng cơ quan mà tôi ngưỡng mộ nhất cùng với anh Nguyễn Ngọc. Lắm lúc tôi cứ hay tự hỏi, sao cái số mình may thế? Lèng èng lính lác, nhà quê ấu tả mà lại có duyên được ở chung với mấy ông anh, mỗi ông một vẻ, một tài danh. Tôi lóng ngóng đun một siêu nước thật “đặc biệt”, ấy là nước đổ từ chai nước Lavie ra, đun sôi lên, rồi mở lá sen, bọc hoa sen ra, trà nằm trong “lõi”, đổ vào tờ giấy trắng rồi cho vào ấm. Khâu pha trà sen lóng ngóng của tôi khiến anh Khải phì cười bảo:

- Khổ, trà ngon người ta quý người ta biếu mà pha ra uống cũng ngô ngọng, chả trách suốt đời chỉ là “nhà văn quân đội”.

Tôi đang ngỡ ngác vì câu nói vừa rồi của Nguyễn Khải thì anh Nguyễn Minh Châu rót trà ra chén, hít hà một thôi rồi mới nói:

- Trà này chỉ dành cho người lớp trên của Hà Nội xưa, chứ thứ bình dân như anh em mình thì...

Nguyễn Minh Châu bở lửng giữa chừng.

Nguyễn Khải có cái kiểu đột nhiên từ chuyện trước mặt, bắt ngay vào chuyện ông đang nghĩ trong đầu, thủng thẳng:

- Cũng có phần đúng. Hà Nội xưa có cụ Bạch Thái Bưởi cùng thời với cụ Ngô Tất Tố văn chương nhà ta. Cụ Tố là nhà văn, còn cụ Bưởi là nhà doanh nghiệp. Thời đó các cụ đều lừng danh Hà Thành, thế nào cũng biết nhau, nhỉ?

Anh Châu bị cuốn vào, nói:

- Cụ Bạch Thái Bưởi là một doanh gia lỗi lạc. Cụ Tố nhà mình là một anh nhà nho, nhà văn, nhà báo...

- Nhưng trà lá đàm đạo, kết giao với nhau thì có thể lắm chứ - Anh Khải cười nói - Cụ Bưởi là doanh gia nhưng cũng là một nhà văn hóa, tài trí lớn lắm nên mới có đủ sức mạnh, sức bền mà vượt qua sóng gió thương trường thời Pháp thuộc tranh tối tranh sáng chứ. Cụ Tố có thể coi đám quan lại đêch là cái gì cả, nhưng chắc chắn là nề phục và quý trọng Bạch Thái Bưởi.

Nguyễn Minh Châu chột rợn rợn hẳn lên:

- Bạch Thái Bưởi là con một gia đình nông dân, lại mồ côi cha từ bé, mà sao có một tài chí kỳ lạ?

Anh Khải ôm cả hai bàn tay vào tách trà, chậm rãi:

- Số phận chọn lựa, định đoạt hết các ông ạ. Bạch Thái Bưởi là anh hùng thời đại. Những năm giáp ranh giữa hai thế kỷ, thời tiết chính trị lên bổng xuống trầm, dân Việt Nam mình mà cứ cố cày vai bừa mãi thì suốt đời làm nô lệ. Thế mới sinh ra Bạch Thái Bưởi. Cụ làm giàu từ hai bàn tay trắng mà lên chứ có phải gia truyền để lại đâu.

Tôi thực sự lơ mơ về vấn đề hai ông anh bình luận. Nguyễn Khải nói về trà sen thì ít mà bình về cụ Bạch Thái Bưởi thì nhiều. Mãi sau này tôi mới biết thêm, ông anh Nguyễn Khải là con nhà quan thời trước. Thảo nào, trong các câu chuyện phiếm thường ngày, hễ cứ nói gì đến Hà Nội là ông anh lại có chuyện mới và lạ về các nhân vật của Thủ đô tham góp rôm rả ngay. Thậm chí, nhiều lần chúng tôi chỉ biết ngồi ngẩn ra mà nghe ông anh bàn về các nhà văn tiền chiến và các nhà chính trị mỗi thời. Theo anh Khải thì các cụ Bạch Thái Bưởi, Trịnh Văn Bô, Nguyễn Sơn Hà là những người mở mang doanh nghiệp của cái thời nước ta bắt đầu coi doanh gia là tầng lớp rất đáng trọng vọng.

Rồi anh cười khẩy, nói nhẹ nhàng:

- Sau năm năm tư, người ta gọi các doanh nhân là “con buôn”!

Anh Châu hỏi:

- Từ con buôn có từ hồi ấy à?

Anh Khải bảo:

- Trước đó đã có, nhưng từ sau cái ngày nhà ông được cách mạng sửa sai không gọi nhà ông là địa chủ cường hào gian ác mà gọi là địa chủ kháng chiến ấy.

Tôi vô duyên góp vào chuyện của hai ông anh:

- Thế chắc từ “tư sản dân tộc” cũng có từ hồi đó?

Anh Khải từ tốn:

- “Địa chủ kháng chiến”, “Tư sản dân tộc” là sau này người ta sửa sai gọi cho phải nhẽ, gọi được một đoạn ngắn thôi, chứ ngay sau đó từ “con buôn” và “tư sản” hình thành không phải chỉ để chỉ các nhà doanh nghiệp mà còn gộp chung các trí thức vào kia. Gọi với hàm ý khinh rẻ, coi họ là bọn bóc lột.

Anh Nguyễn Minh Châu chia chén cho tôi rót thêm trà, nói:

- Tôi nhớ, từ “tư sản dân tộc” là có từ khi cụ Bạch Thái Bưởi phát động phong trào làm giàu chứ? Hồi ấy cụ Bưởi đã trương cờ “Bạch Thái Bưởi”, đổi tên tàu cụ mua từ của Pháp sang thành tên Việt Nam để cạnh tranh với người Hoa. Các chủ tàu người Hoa trường vốn, quyết “đập chết” Bạch Thái Bưởi bằng đủ các mưu kế. Bạch Thái Bưởi vẫn tin tưởng sự nghiệp kinh doanh của mình trên đất nước mình. Cụ đã lấy tinh thần dân tộc để chiến thắng trong cuộc cạnh tranh ấy. Rồi cụ mua tiếp cả xưởng sửa chữa và tự đóng lấy tàu biển, trở thành “Chúa sông Bắc Kỳ”. Khi đã khá giả, cụ lập ra nhật báo Khai Hóa với tôn chỉ: “Một là giúp đồng bào tự khai hóa, dạy bảo lẫn nhau, mở mang con đường thực nghiệp. Hai là giải bày cùng Chính phủ bảo hộ những yêu cầu thiết thực, chính đáng của quốc dân. Ba là diễn giải những ý kiến, những lợi ích, tác hại của các công việc Chính phủ đang làm”. Cụ còn lập ra công ty in và xuất bản với mục đích cuối cùng là cổ súy cho phong trào thực nghiệm do cụ phát động, cổ súy tinh thần làm giàu với lập luận đơn giản: Dân có giàu thì nước mới giàu.

Nguyễn Khải ngồi thẳng dậy, hào hứng:

- Đúng là như vậy! Hồi đó dân ta kính trọng các nhà tư sản lớn, có tài trí lại nêu cao tinh thần dân tộc để làm giàu. Không chỉ có cụ Bạch Thái Bưởi. Còn cụ Trịnh Văn Bô, chủ hiệu buôn tơ lụa Phúc Lợi; Cụ Nguyễn Sơn Hà, người đã khai sinh ra nghề sản xuất sơn dầu, là ông chủ Hãng sơn Gecko; Cụ Ngô Tử Hạ, chủ nhà in số một ở Đông Dương thời ấy, sau cách mạng tháng Tám, cụ còn in giúp tiền cho Chính phủ mới; Cụ Đỗ Đình Thiện và nhiều người nữa... Các nhà đại tư sản dân tộc này đều cùng nêu cao tinh thần tự tôn dân tộc, giàu ý chí và khát vọng chấn hưng văn hóa, mong muốn góp phần vào bồi đắp dân trí chung.



Nhà tư sản dân tộc Bạch Thái Bưởi

Nhưng đáng tiếc, là dần dà, người ta trở nên ghét tư sản. Cứ tư sản là phải phế bỏ, dân tộc hay không dân tộc, cũng đều phế bỏ.

Nguyễn Minh Châu thốt lên:

- Cứ như thế này thì còn nghèo lâu. Nghèo lâu, chán lắm các ông ạ! Cần phải thay đổi tư duy, thay đổi thái độ đối với việc làm giàu mới may ra...

Câu chuyện đang rôm rả thì anh Lê Lựu khoác cái túi to tổ bố từ đâu về, mồ hôi mồ kê nhễ nhại, ngồi bệt luôn xuống sàn nhà. Tôi vội vàng rót nước trà sen ra cái cốc to rồi chế thêm nước lọc đưa cho anh.

Nguyễn Khải khoái chí, chỉ Lê Lựu:

- Đây, ông đương kim Giám đốc Trung tâm Văn hóa doanh nhân đây. Bỏ cả nghề văn đi làm việc ấy cũng đáng. Nhưng phải làm sao cho dân ta hết ghét tư sản đi, mong và chí thú làm giàu đi, làm cho doanh nhân có thêm tinh thần dân tộc, bồi đắp cho họ thêm mạnh tài trí, thì mới đáng, nhé!

Lê Lựu uống ừng ực xong cốc nước, lắc lắc mái tóc loăn xoăn:

- Nhọc nhằn! Nhọc nhằn lắm! Đường còn dài đấy, mấy ông anh ạ!



# “ME TƯ HỒNG”, CHÌM NỔI CHUYÊN ĐỜI NỮ DOANH NHÂN VIỆT ĐẦU TIÊN

NGUYỄN THÀNH PHONG

**L**ịch sử hình thành tầng lớp thương gia ở Việt Nam, hóa ra lại bắt đầu từ một người đàn bà. Người đàn bà ấy lập công ty đầu tiên ở Việt Nam. Người Việt đầu tiên mắc điện thoại riêng tại nhà, người Việt đầu tiên mua xe hơi, cũng chính là người đàn bà ấy. Đó là nữ doanh gia lớn nhất của Hà Nội khi nơi đây phát triển, trở thành thành phố nhượng địa của Pháp những năm cuối thế kỷ 19. Đó là cô Trần Thị Lan, sinh năm 1868 trong một nhà nông dân nghèo khó ở Hà Nam Cô còn có tên gọi là Thím Hồng, Cô Tư Hồng hay phổ biến nhất, là Me Tư Hồng. Đã hơn một thế kỷ trôi qua, dấu vết công cuộc kinh doanh thành công của người đàn bà ấy nay vẫn còn hiện diện ở Hà Nội. Cũng như thế, những đánh giá về người đàn bà này cũng còn đây những phủ lấp và ngăn cách bởi định kiến xã hội ngặt nghèo từ thời đó.

Năm 1882, thực dân Pháp tiến đánh lần thứ 2, rồi chiếm đóng toàn bộ thành Hà Nội. Liên sau đó, chính quyền Pháp đã cử Bonnal sang làm công sứ. Sau khi ổn định, Bonnal đã tiến hành quy hoạch lại khu vực hồ Gươm, cho làm con đường lớn từ Khu nhượng địa Đồn Thủy vào thành Hà Nội, chính là phố Tràng Tiền và Tràng Thi ngày nay, rồi tiếp tục cho làm đường xung quanh hồ Gươm, xây dựng Tòa đốc lý ở nơi UBND TP Hà Nội bây giờ, xây Nhà Bưu điện, xây Bắc Bộ phủ... Tất cả các công trình xây dựng lớn này đều do các công ty từ Pháp sang, cùng với các nhà thầu người Hoa ở Hà Nội đảm nhận.

Hà Nội chính thức trở thành thành phố nhượng địa vào năm 1888. Từ kinh tế, xã hội đến các giao dịch dân sự đều chiếu theo luật của Pháp, mở ra cơ hội làm ăn lớn cho nhiều người, nhưng chỉ người Pháp và Hoa kiều tận dụng được. Các công ty Pháp thực hiện hầu hết các công trình từ tiền ngân sách của chính quyền thuộc địa, một số khác mở nhà máy gạch, thuốc lá, rượu... Việc nhập khẩu hàng tiêu dùng và xuất khẩu gạo là trong tay người Hoa nắm giữ và điều hành.

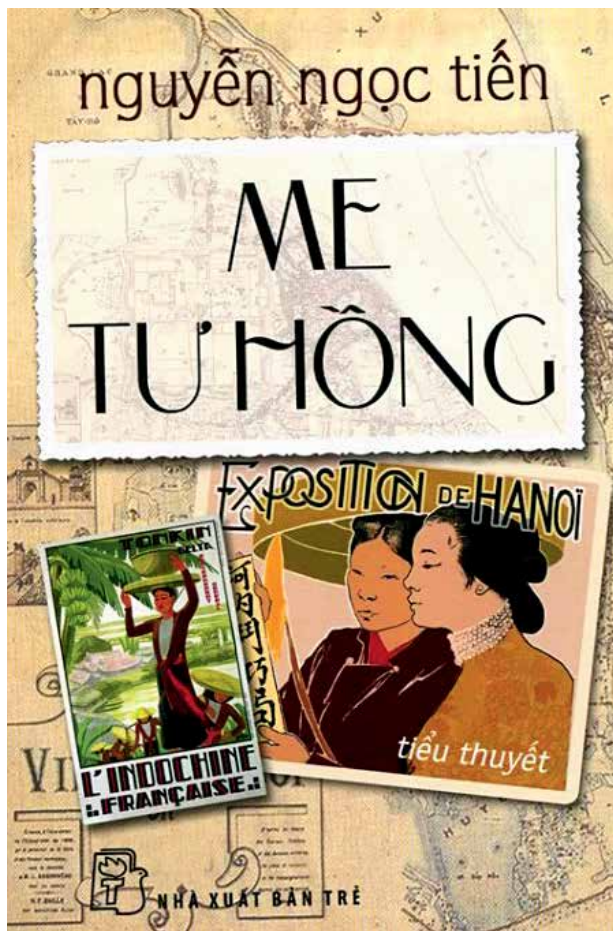
Bốn năm sau, vào cuối năm 1892, một người đàn bà mang cái tên đặc An Nam Trần Thị Lan, 24 tuổi, đến Tòa đốc lý để nộp hồ sơ xin thành lập Công ty thầu An Nam. Cô Lan thông thạo tiếng Pháp, nắm chắc các

điều luật và quy định của chính phủ bảo hộ để trình bày với các quan đốc lý. Các quan cũng không lạ gì, vì đó chính là cô Hồng xinh đẹp mà họ đã gặp lần đầu tiên trong buổi dạ hội nhân Quốc khánh Pháp hồi tháng 7 trong vai bạn gái của quan tư Laglan, thiếu tá hậu cần. Sau khi thành vợ quan tư Laglan, người ta ghép chức vị của chồng vào trước tên, gọi là cô Tư Hồng. Hà Nội thời đó có nhiều người lấy chồng Tây, nhưng đa số chỉ e lệ, nép vào bóng chồng. Riêng Tư Hồng, vừa duyên dáng lại mạnh mẽ, hiểu biết và rất độc lập. Các quan đốc lý nhanh chóng cấp phép mở công ty theo đúng hồ sơ đề nghị của Tư Hồng.

Lý do cô Tư Hồng xin lập công ty là do cô thấy vào thời điểm này, các nhà thầu cung cấp thực phẩm cho các đơn vị quân đội Pháp đóng trên đất Bắc Kỳ phần lớn là Hoa kiều thực hiện, trong khi chồng cô là người có tiếng nói quan trọng trong đấu thầu việc cung cấp này, không nên bỏ lỡ. Tư Hồng quyết thành lập công ty do cô làm giám đốc để làm ăn. Nhờ tác động của Laglan, công ty đã trúng thầu hợp đồng đầu tiên cung cấp thực phẩm cho đơn vị quân Pháp đóng ở Phúc Yên. Tiếp theo là nhiều hợp đồng khác, trong đó có cả việc cung cấp lương thực, thực phẩm cho các trại giam. Từ đó, Tư Hồng bắt đầu tích lũy tiền bạc, trở thành một nhân vật trong giới thượng lưu ở Hà Nội.

Hai năm sau, năm 1894, Tư Hồng trở nên nổi tiếng khắp xứ Bắc Kỳ và toàn cõi An Nam khi trúng thầu hợp đồng rất lớn: Phá dỡ thành Hà Nội.

Theo lịch sử, sau khi thắng quân Tây Sơn năm 1802, Nguyễn Ánh lên ngôi, lấy niên hiệu Gia Long, cho dời kinh đô vào Huế, hạ cấp Thăng Long xuống thành Bắc Thành, rồi cho phá thành cũ của nhà Lê để xây lại với diện tích nhỏ hơn. Thành mới hình vuông mỗi chiều dài hơn cây số nằm trong thành cũ. Vào thời điểm này, Toàn quyền Đông Dương Lanessan ký với Công ty Bazin hợp đồng chi cho Bazin 60.000 đồng Đông Dương và 90 ha đất để thực hiện việc phá các tường thành xây thời Gia Long. Lý do phá thành thì có nhiều phỏng đoán, có thể là mở rộng đất để đóng quân, để thông thoáng không khí cho lính Pháp thở. Thậm chí, còn có cả đồn đại, là để lấy vàng bạc chôn giấu trước đây...



Bìa cuốn tiểu thuyết "Me Tư Hồng"

Bazin được giao nhưng không đứng ra làm mà bán lại gói thầu. Tham gia đấu thầu có 2 công ty Pháp, 2 công ty Hoa kiều. Tư Hồng biết việc này, đã đề nghị thông báo công khai và Công ty thầu An Nam tham gia đấu thầu. Không ai nghĩ cô có thể trúng thầu. Biết mình vốn ít, máy móc không có, nhưng Tư Hồng tính đến nguồn nhân công rất rẻ là những người nông dân, cùng với việc sử dụng số gạch đá cũ của thành dỡ ra đem bán sẽ mang lại số tiền lớn để bù vào. Tư Hồng bỏ thầu giá thấp nhất và thắng. Để có đủ nhân công, cô về Hà Nam thuê nông dân, thưởng tiền cho ai giới thiệu từ 10 phu trở lên. Cô vào làng rền Hòe Thị ở Xuân Phương, Từ Liêm đặt làm búa chim và xà beng với giá rẻ, thuê ông Nguyễn Quang Minh có chân trong Hội đồng thành phố, làm xe cút kít. Nhà tư sản Bạch Thái Bưởi, lúc này mới 20 tuổi bắt đầu khởi nghiệp, đã nhận làm thuê cho Tư Hồng việc dựng các lán trại cho phu ở để kiểm soát trật tự, vệ sinh, phòng tránh dịch bệnh.

Không chỉ tính toán giỏi giang, Tư Hồng còn trực tiếp quản lý và điều hành nhân công hiệu quả. Cô chia phu ra thành nhóm 12 người do một người phụ trách và hợp 4 nhóm thành một đội, chọn người có uy, ăn to nói lớn, cử làm đội trưởng. Công việc giao cho các đội trưởng và đội trưởng phân cho các nhóm. Cách

tổ chức ấy đã cho mọi hoạt động công trường nhịp nhàng, quy củ, dù có lúc có tới cả ngàn phu cùng làm việc. Bắt tay làm năm 1894, hơn 2 năm sau công việc phá thành đã xong, sớm hơn dự kiến 6 tháng.

Số gạch đá thu được, Tư Hồng mang đi xây ngôi biệt thự bề thế ở làng Hội Vũ, xây các dãy nhà ở khu vực Cửa Đông của thành để cho thuê và xây trường Punigier. Còn thừa, cô cho chở về làng lát nền sân đình, chùa. Có những tấm đá xanh, cô thuê thợ làm thành ghế đá lớn đặt bên Hồ Hoàn Kiếm.

Hiện nay, những dấu vết này vẫn đang còn. Ngôi nhà ở ngõ Hội Vũ vẫn thế. Khởi thủy khu vực các phố Đường Thành, Cửa Đông, Hàng Da là từ dãy nhà Tư Hồng xây. Trường Punigier nay là trường Việt Đức. Hai chiếc ghế đá công cộng ở 16 Lê Thái Tổ bây giờ là còn lại từ số ghế đá bằng đá xanh ngày ấy...

Thành công nối tiếp thành công. Tư Hồng tham gia vào việc mua lúa gạo để xuất khẩu, mở rộng cung cấp lương thực, thực phẩm cho các trại lính và hệ thống nhà tù khắp Bắc kỳ. Tư Hồng còn tham gia cả lĩnh vực kinh doanh vận tải sông, biển. Trên tàu sông, biển của Tư Hồng, chỉ có lái tàu và thợ xúc than là đàn ông, còn thủy thủ và phục vụ đều là đàn bà.

Thành người giàu có, Tư Hồng nổi tiếng vì làm việc thiện như cứu đói, phát chẩn. Có đợt phát chẩn, cô giết hàng chục con bò, chia mỗi xuất một cân gạo cùng một lượng thịt bò rồi mang phát cho các hộ dân vùng đói một cách ân cần. Cô phát thuốc cho dân tình gặp phải dịch bệnh, cô can thiệp với nhà chức trách đòi giảm án hay tha bổng những người vì nghèo đói mà phạm tội...

Có đợt, cả dải đất miền Trung bị cơn bão lớn bất ngờ ập đến, tàn phá tan hoang, rất nhiều người chết, nhà cửa bị cuốn trôi, thóc gạo bị vùi lấp hết. Tư Hồng có mấy tàu chở thóc thu mua trước đó ở vùng Nam miền Trung đang trên đường chở ra Bắc để xuất khẩu, liền đem phát hết cho dân. Vì việc này mà vua Thành Thái ban cho cô hàm "Ngũ phẩm nghi dân" với biển vàng "Lạc quyên nghĩa phụ". Sắc phong của vua viết: "Nữ trung phong nhã chi bảo, hồng trần bạt tục. Thế thượng vân lôi cho hội, bạch thủ thành gia", nghĩa là: "Hào hoa phong nhã bậc nhất chị em, đàn bà khác thường. Gặp thời mây tuôn sấm dậy, tay trắng nên nhà". Cùng với đó, vua cũng truy phong cho người cha khốn khổ đã mất của cô sắc "Hàn lâm thị độ". Thật, cũng là mát mặt...

\*\*\*

Thành công trong kinh doanh, nhưng cô Tư Hồng lại bất hạnh trong đời tư, trải qua ba đời chồng Việt, Hoa, Pháp mà không có con. Cái chết của cô đến nay vẫn còn là một bí ẩn lớn. Ngôi mộ cô hiện vẫn còn ở

gần cổng chùa Hai Bà Trưng, trên bia chỉ khắc có ba chữ “Cô Tư Hồng”.

\*\*\*

Đã có một số sách báo viết về Tư Hồng hoặc có một số trang viết về cô, như truyện “Cô Tư Hồng” của Đào Trinh Nhất, đăng báo 1940, in sách 1941; Tiểu thuyết “Bóng nước Hồ Gươm” của Chu Thiên, 1967; Biên khảo “Hà Nội nửa đầu thế kỷ 20” của Nguyễn Văn Uẩn, 1993; và cuốn sách “Chuyện kể bên dòng sông Tô” của Nguyễn Công Chí, 2010.

Gần đây nhất là cuốn tiểu thuyết “Me Tư Hồng” của Nguyễn Ngọc Tiến. Cuốn sách do Nhà xuất bản Trẻ phát hành năm 2014, được nhiều đón nhận, đã tái bản vào 2016.

Nguyễn Ngọc Tiến là nhà văn, nhà báo, và còn được kể như một nhà Hà Nội học có chiều sâu và rất tinh tế. Cuốn tiểu thuyết “Me Tư Hồng” của Nguyễn Ngọc Tiến với thể loại, theo anh nói, là tiểu thuyết chân dung, dựa theo cuộc đời Tư Hồng, đã khai thác từ nhiều tư liệu, giai thoại và có những soi rọi mới về những chìm nổi của nữ doanh nhân đầu tiên này gắn với khung cảnh xã hội một thời đã xa xôi, mà hệ lụy và định kiến vẫn còn hắt bóng đến hôm nay.

“Hồng nhan đa truân” là cái số kiếp của Tư Hồng được kể trong tiểu thuyết của Nguyễn Ngọc Tiến. Tư Hồng, cùng với Ba Tý và Thị Phượng, là ba người đàn bà đẹp nức tiếng Hà Nội một thời. Vũ Thị Tý là bà chúa Hàng Bạc với động Chuông Vàng, có thân thể mềm mại như mây vờn gió cuốn, hút mọi ánh nhìn, sau thành một cô đồng lắm liệt trong giới khăn chầu áo ngự. Vương Thị Phượng con gái Hàng Đào, là “Hà Thành tứ mỹ”, “Tây Thi khiếp vía, Hằng Nga giật mình”, có đôi mắt như chim phượng nửa thức nửa ngủ, mơ màng đắm say và cặp lông mày yên my, mây khói kỳ ảo. Tư Hồng là gái quê, có cặp mắt “nhân trung hữu thủy”, đàn ông nhìn là như bị hút vào hồ nước trong xanh mà tự khuất phục.

Khi vừa đến tuổi trăng tròn, do cha cô, một ông nông dân rất nghèo làm nghề đánh dậm, đã nợ một khoản tiền lớn, nên lý trưởng ép phải gả cô cho lão làm vợ lẽ. Chính vì Lan đẹp mà lý trưởng tìm cách ngăn duyên, dùng tiền làm bẫy cha cô. Không chấp nhận, Lan trốn ra Nam Định. Cha mẹ Lan chết, lý trưởng bắt em trai Lan làm đầy tớ trừ nợ. Lan lấy chồng là một trai nghèo, mở quán bán bún xáo trâu cho dân lao động để kiếm sống. Cô canh cánh trong lòng việc giải thoát cho em trai và thờ phụng cha mẹ. Chồng Lan yêu vợ nhưng hèn nhát và thất hứa, không cứu được em nên cô dứt áo bỏ đi. Lan gặp Hồng là Hoa kiều ở Hải Phòng đưa thuyền về Nam Định mua buôn thóc. Gặp Lan, Hồng mê mẩn ngay, liền chuộc em trai cho Lan và đưa cô ra Hải Phòng ở. Lúc

này Lan thành Thím Hồng. Cuối năm 1890, Hồng phá sản phải trốn về nước. Cô mở hiệu buôn bán tạp hóa nhỏ, gặp một người bạn có chồng Tây là doanh nhân ở Hà Nội xuống chơi. Người bạn rủ cô lên Hà Nội sống. Cô lên Hà Nội, tự học tiếng Pháp, tiếp tục mở quán bán gạo ngoài đê, đi buôn chuyển mạn ngược rồi có dịp gặp quan tư Laglan. Không biết ai phải lòng ai? Chắc chắn chàng quan tư ngoài ba mươi tuổi chưa lấy vợ vì kén chọn đã bàng hoàng trước vẻ đẹp của cô. Còn cô đã thấy cái hèn của chồng Việt, cái thâm và cái tham của chồng Hoa, mãi mới gặp được một vị sỹ quan Pháp nghĩa hiệp, văn minh, bình đẳng thì thấy đáng cho mình gửi phận. Cô thành Tư Hồng và nên nghiệp kinh doanh từ đây.

Cô Tư Hồng kinh doanh thành giàu, có nghĩa với họ hàng anh em, có nhân với người nghèo, nhưng sao lại không được đề cao? Trong tiểu thuyết, Nguyễn Ngọc Tiến dẫn nhiều chi tiết để ta hiểu là, ngoài cái ghét người giàu nói chung, Tư Hồng còn bị coi khinh bởi chịu hai cái tiếng lớn :

Một, là đàn bà mà dám phá thành cổ của ông cha, mặc dù ai cũng biết, cô không phá thì người khác cũng phá, chẳng thể khác được. Có nhà Nho đã viết như thế này: “Than ôi! Đệ nhất cảnh Thăng Long/Vượng khí nghìn năm có nữa không/Hai cửa còn trơ hai thánh miếu/Một thành sót lại một hoàng cung/Nhường ngao ngán nỗi công ông Bạch (Mã)/Cũng ghê gớm cho của chị Hồng/Còn biết đâu là nền đế bá/Than ôi! Đệ nhất cảnh Thăng Long”.

Thứ hai là người ta đồn thổi chuyện cô hút hồn đàn ông, cô lấy nhiều chồng, trong đó có chồng Tây, thành mẹ Tây. Trong lễ đón sắc phong của vua, quan đốc học Hà Nội tặng cô đôi câu đối chữ Nôm; “Ngũ phẩm sắc phong hàm cụ lớn/Ba thuyền tế độ của bà to”, giọng đầy ẩn ý giễu cợt. Cụ Tam nguyên Yên Đổ Nguyễn Khuyến cũng gửi đôi câu đối chữ Nho: “Có tàn có tán có hương án thờ vua, danh giá lẫy lừng bả sáu tỉnh/Nào biển nào cờ sắc phong cho cụ, chị em hồ để mấy lăm người”, dưới đó đề ba chữ “chi chi già”, nói lái thành “cha cha đi”. Không chỉ thế, Nguyễn Khuyến còn viết bài ca trù “Đĩ cầu Nôm” để chửi khéo cô.

Với những câu chuyện như thế thì làm sao Tư Hồng tránh được tiếng oan? Chuyện này trong thời mới, thì ta gọi là truyền thông đã “chơi ác”, đã giết chết một thương hiệu lẫy lừng rồi!

Đọc tiểu thuyết “Me Tư Hồng” của Nguyễn Ngọc Tiến, cùng những câu chuyện giai thoại về Cô Tư Hồng - Người đàn bà doanh nhân đầu tiên của nước ta cách đây hơn một thế kỷ, để thấy thời gian đã như nước chảy qua cầu, vừa ngậm ngùi thương cảm, lại thấy may mắn khi những định kiến xã hội nặng nề đã tan mỏng như mây đầu ngõ trong mắt ta vậy...



**Nhãn hiệu Louis Feraud Paris:**

# SỰ LỰA CHỌN CHO TÍN ĐỒ NAM SÀNH THỜI TRANG

■ NHÃN HIỆU THỜI TRANG LOUIS FERAUD PARIS HIỆN TẠI ĐƯỢC BÁN Ở RẤT NHIỀU QUỐC GIA TRÊN THẾ GIỚI NHƯ Ý, PHÁP, THÁI LAN, SINGAPORE, THAILAND,... Ở VIỆT NAM SẢN PHẨM CỦA LOUIS FERAUD PARIS ĐÃ CÓ MẶT HƠN 15 NĂM NAY VÀ ĐƯỢC GIỚI SÀNH VỀ THỜI TRANG LỰA CHỌN TRUNG DIỆN.

**HỒNG ĐĂNG**

**N**hãn hiệu Louis Feraud Paris được lấy tên của nhà thiết kế-nghệ sĩ xuất sắc của Pháp và phát triển nổi tiếng từ những năm 1955. Louis Féraud sinh năm 1921 và mất năm 1999 tại Pháp. Ông là một nhà thiết kế thời trang và đồng thời cũng là một nghệ sĩ xuất sắc của Pháp. Năm 1950, Louis Féraud tạo ra sản phẩm đầu tiên của mình là “Maison de Couture” tại Cannes. Sau đó, đến năm 1955 ông đã phát triển và thành lập một ngôi nhà thời trang cao cấp ở Paris Rue du Faubourg Saint Honoré.

Từ giữa những năm 1950, ông đã thiết kế những mẫu quần áo cho giới thượng lưu Paris và thời kỳ này, ông cũng đã thiết kế quần áo cho nữ diễn viên nổi tiếng Brigitte Bardot, nhiều mẫu quần áo mà Brigitte Bardot mặc khi đóng phim đều do Louis Féraud thiết kế. Năm 1958, bộ sưu tập đầu tiên của ông là Haute Couture đã được trình bày tại Paris. Từ đó đến nay, thương hiệu quần áo Louis Feraud Paris đã nổi tiếng ở nhiều nước trên thế giới trong đó có Châu Á như Singapore, Thailand... Sản phẩm của Louis Féraud được giới thượng lưu đặc biệt ưa chuộng.

Từ năm 2004, nhãn hiệu thời trang Louis Feraud Paris đã có mặt tại Việt Nam. Ban đầu thương hiệu còn rất mới mẻ với người dân Việt Nam. Tuy nhiên, nhờ sự thay đổi về mẫu mã sản phẩm và chất lượng của sản phẩm ngày càng tốt hơn nên đã được giới trẻ cũng như người trung niên Việt Nam rất ưa chuộng. Minh chứng là các sản phẩm của nhãn hiệu thời trang Louis Feraud Paris đã có mặt ở các trung tâm thương mại lớn TP.Hồ Chí Minh, Hà Nội, Hải Phòng,...

Các sản phẩm thời trang của Louis Feraud Paris có kiểu dáng thanh lịch và kỹ thuật may sắc sảo, tinh tế nên đã đáp ứng yêu cầu cho mọi lứa tuổi ở các quốc gia Châu Âu và Châu Á. Sản phẩm của Louis Feraud Paris không chỉ chuyên về thời trang công sở cao cấp, đẳng cấp mà còn có nhiều sản phẩm đặc biệt chất liệu thân



thiện với môi trường và bảo vệ làn da cho người sử dụng. Đặc biệt, các sản phẩm áo thun để đi chơi, đi dã ngoại được giới chơi golf, tennis ưa dùng vì ngoài chất liệu cao cấp phù hợp vừa có màu sắc trẻ trung khi cùng kết hợp với quần kaki, quần jeans, quần soóc. Các mẫu thiết kế chủ yếu có những gam màu xanh, đen, trắng kết hợp với các kiểu sọc đặc sắc. Bên cạnh đó là những mẫu caro tạo được kết hợp hài hòa tạo nên vẻ sang trọng và lịch lãm cho người dùng.

Không chỉ về màu sắc và sự phối màu mà còn về chất liệu, sản phẩm của Louis Feraud Paris cũng rất cầu kỳ như sản phẩm là Vest, Louis Feraud Paris sử dụng chất liệu 100% len nguyên chất. Do vậy, tạo cho người mặc cảm giác thoải mái, tự tin, tạo nên phong cách lịch lãm, thể hiện đẳng cấp của người mặc. Louis Feraud Paris hiện là một trong những nhãn hàng thời trang nam nổi tiếng ở Việt Nam.

# KHÁC BIỆT TRẦN BÁ DƯƠNG VÀ THACO TRƯỜNG HẢI

NGUYỄN THÀNH PHONG



■ THÁNG 8/2018 VỪA QUA, ÔNG TRẦN BÁ DƯƠNG, CHỦ TỊCH TẬP ĐOÀN THACO TRƯỜNG HẢI ĐÃ CHI HƠN 7.800 TỶ ĐỒNG (BAO GỒM 3.800 TỶ MUA CỔ PHẦN HNG VÀ 4.000 TỶ ĐẦU TƯ CHO MYANMAR CENTER), ĐỒNG THỜI CƠ CẤU NỢ CHO HNG 12.000 TỶ, ĐỂ HỢP TÁC ĐẦU TƯ VỚI HOÀNG ANH GIA LAI (HAGL) TRONG LĨNH VỰC NÔNG NGHIỆP. THƯƠNG VỤ NÀY ĐƯỢC ĐÁNH GIÁ NHƯ LÀ MỘT “GIẢI CỨU” ĐÚNG LÚC HAGL ĐANG BỊ KẸT VÀO ĐIỂM NGHẼN, MÀ CŨNG LÀ MỘT BƯỚC ĐI CHẮC CHẮN CỦA THACO TRƯỜNG HẢI TRONG TƯƠNG LAI.

Nhiều bình luận cho rằng, đây là một quyết định có tầm nhìn và cái tâm lớn của ông Trần Bá Dương và lãnh đạo Tập đoàn Thaco Trường Hải. Có chuyên gia kinh tế nhận định, cái bắt tay của THACO với HAGL có thể xếp vào nhóm thương vụ tỷ đô đặc biệt vì hai công ty đều có tầm ảnh hưởng lớn trên bình diện quốc gia. Trong khi các doanh nghiệp Việt thường chuộng bắt tay với khối ngoại như một xu hướng thời thượng thì hiện tượng liên kết thương hiệu của cặp đôi Thaco và HAGL trở thành điểm sáng của làn sóng hợp tác nội địa. Đây là thương vụ điển hình mở ra kỷ nguyên tích hợp nguồn lực để hoàn chỉnh chuỗi giá trị.

HAGL là một nhà đầu tư táo bạo, lựa chọn khác biệt để tạo ra lợi nhuận đột biến thì THACO là nhà kỹ trị chuyên sâu, quản trị tốt, đầu tư chọn lọc, hệ thống điều hành ổn định và hiệu quả. Sự tham gia tái cấu trúc doanh nghiệp của HAGL với sự tham gia của THACO là một mảnh ghép hoàn hảo, sẽ chuyển đổi sang mô hình quản trị dân chủ và tác động tích cực đến hiệu quả kinh doanh và phát triển bền vững cho các đối tác tham gia.

Chính ông Đoàn Nguyên Đức, Chủ tịch HAGL, đã phát ngôn trên báo chí: “Tôi xúc động và trân trọng mối quan hệ này vì tới thời điểm này, HAGL như con tàu lớn đang ngập chìm trong nợ nần. Chỉ có THACO đồng ý cứu HAGL và cũng chỉ THACO mới đủ tiềm lực về vốn, công nghệ và quản trị để vực dậy HAGL”. Ông Đoàn Nguyên Đức còn nhấn mạnh: “Tôi khẳng định là chỉ cần ba năm thôi, sự hợp tác này sẽ đứng đầu bảng và vô đối!”.

\*\*\*

Nhà văn Nguyễn Một, nổi tiếng với những cuốn tiểu thuyết lịch sử đồng hiện dữ dội nhiều thời kỳ về vùng đất Biên Hòa và Quảng Nam, cũng là vùng đất khởi nghiệp và phát triển hiện nay của Doanh nhân Trần Bá Dương và Tập đoàn Thaco Trường Hải. Đảm nhiệm Giám đốc truyền thông, Nguyễn Một khi giới thiệu về Tập đoàn này, thường có những kiến giải mới mẻ và sâu sắc, khiến nhà thơ Văn Công Hùng nhận xét: “Một trong những khác biệt của ông Dương là dám dùng một nhà văn vốn tay mơ về quản trị làm giám đốc, nhưng có vẻ như ông ấy đúng trong cách dùng người đầy khác biệt của mình!”.

Trong một chuyến về Khu kinh tế mở Chu Lai ở Quảng Nam tham quan cơ sở hiện tại của Tập đoàn Thaco Trường Hải, có nhiều nhà báo và nhà văn, ai cũng rất ấn tượng khi tận mắt thấy cơ nghiệp tại đây của Thaco Trường Hải. Sau 15 năm đứng chân ổn định ở Chu Lai, Thaco đã biến mảnh đất nghèo khó cỗi cằn Quảng Nam nổi danh trở thành một trung tâm công nghiệp ô tô của Việt Nam và cả khu vực. Khu liên hợp sản xuất và lắp ráp ô tô Chu Lai - Trường Hải (còn gọi là Khu phức hợp Chu Lai - Trường Hải) có tổng diện tích 650 ha với 6 nhà máy sản xuất lắp ráp ô tô, 14 nhà máy sản xuất linh kiện phụ tùng có các dây chuyền thiết bị hiện đại được chuyển giao từ các đối tác Châu Âu, Nhật Bản, Hàn Quốc; 1 trường cao đẳng và 6 đơn vị hỗ trợ. Ngoài ra, còn có cảng Chu Lai, cung cấp chuỗi dịch vụ logistics trọn gói, khai thác các tuyến hàng hải từ các cảng biển Hàn Quốc, Nhật Bản, Trung Quốc về Chu Lai, tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động xuất nhập khẩu hàng hóa của THACO và các doanh nghiệp trong Khu kinh tế mở cũng như khu vực miền Trung - Tây Nguyên. Hiện nay, THACO có tổng số hơn 18.000 nhân viên, gồm hơn 8.000 người làm việc tại Khu phức hợp Chu Lai - Trường Hải.

Trong cuộc gặp gỡ, tôi có đưa ra một nhận xét về sự khác biệt của Trần Bá Dương và Thaco Trường Hải: “Trần Bá Dương là tỷ phú, ông chủ đi lên từ người thợ nghèo hai bàn tay trắng và hoàn toàn ở trong nước. Thaco Trường Hải là doanh nghiệp tạo ra và mang lại thế mạnh cho vùng đất mà mình đầu tư, khác hẳn với các doanh nghiệp khác, tìm đến với các vùng đất có tiềm năng và thế mạnh để đầu tư và phát triển. Thông qua Chu Lai, có thể thấy doanh nhân này luôn đầu tư vào các ngành nghề khó, địa phương khó và ở những thời điểm kinh tế còn khó khăn”.

Thật vui là nhận xét này của tôi đã được lãnh đạo tỉnh Quảng Nam và mọi người có mặt tại đây rất tán đồng. Và từ đó, nhiều người đã đưa ra thêm những phát hiện mới về sự khác biệt của Trần Bá Dương.

\*\*\*

Gần đây, khi lần đầu tiên Forbes Việt Nam thực hiện bảng xếp hạng thương hiệu giá trị thì Thaco Trường Hải xếp thứ 14 trong bảng xếp hạng 40 thương hiệu công ty có giá trị nhất tại Việt Nam. Doanh nhân Trần Bá Dương đã lọt vào danh sách tỷ phú đôla, mặc dù ông nhất mực từ chối danh hiệu này.

Khởi nghiệp từ năm 1983 sau khi tốt nghiệp Đại học Bách khoa TP Hồ Chí Minh, Trần Bá Dương ban đầu là thợ trong một xưởng đại tu ô tô ở Biên Hòa. Hai năm sau, anh thợ sửa xe Trần Bá Dương được giao lập một tổ sửa chữa lưu động để tự tìm lấy việc làm. Vốn có kiến thức cơ bản tốt nghiệp đại học lại

rất thức thời, Trần Bá Dương đưa ra đề án chuyển đổi ô tô tay lái nghịch để đưa những chiếc xe nhập khẩu với giá rẻ trở thành phù hợp với giao thông Việt Nam và bắt đầu tích lũy cho con đường phát triển. Năm 1997, Trần Bá Dương dồn tất cả vốn liếng của mình, cùng một số thợ lành nghề thành lập Công ty TNHH ô tô Trường Hải, ban đầu kinh doanh xe nhập khẩu, rồi sau đó mở rộng sang lắp ráp xe tải, tiếp đến lắp ráp các dòng xe du lịch mang thương hiệu Kia, Mazda, Peugeot rồi tham gia dây chuyền sản xuất xe tải, xe chở khách và xe bus mang thương hiệu THACO - một sản phẩm ô tô Việt đã xuất khẩu ra thị trường khu vực ASEAN. Trần Bá Dương đã làm cho thương hiệu THACO này trở nên nổi tiếng và quen thuộc với người Việt.

Hành trình hơn ba mươi năm, từ một cậu bé sớm mồ côi cha, nhà nghèo đông con, ở một vùng đất xa xôi, trở thành một doanh nhân tỷ phú, hơn hai mươi năm từ một anh thợ sửa xe lăm lem dầu mỡ, trở thành ông chủ “Thương hiệu ô tô số Một” tại Việt Nam, là một câu chuyện dài mang đầy dấu ấn khác biệt của Trần Bá Dương. Quá trình sóng gió thương trường, nhiều lúc bèn bờ vực phá sản, đối diện nguy cơ tan rã, Trần Bá Dương đã đi qua bằng sự khác biệt. Bằng sự khác biệt đó, các đối tác nước ngoài luôn đặt lòng tin vào Trần Bá Dương cũng như thị trường luôn đặt tín nhiệm vào thương hiệu do Trần Bá Dương cùng đồng sự kỳ công xây đắp nên.

Bây giờ Thaco Trường Hải đang tiến lên một tầm cao mới, làm hạ tầng chính trang đô thị, liên kết để tiến vào lĩnh vực công nghiệp hóa nông nghiệp, hướng đến chuỗi giá trị toàn cầu, cũng bằng những sự khác biệt mới.

\*\*\*

Khác biệt, để hiệu quả và phát triển bền vững, như trong Thông điệp mà Doanh nhân Trần Bá Dương gửi cho cả hệ thống của mình đầu năm 2018: “Đối với THACO, hội nhập ASEAN 2018 vừa là thách thức nhưng cũng là một cơ hội lớn khi nền kinh tế Việt Nam hội nhập với những chính sách và lộ trình hợp lý cho từng ngành nghề để doanh nhân và doanh nghiệp Việt từng bước cạnh tranh sòng phẳng với các doanh nghiệp ở khu vực và trên thế giới. Với những thành quả đạt được cùng với những kinh nghiệm và các nguồn lực mà THACO chúng ta đã tích lũy được trong 20 năm, cùng với tinh thần “nỗ lực đóng góp, sẵn sàng cống hiến” của toàn thể cán bộ nhân viên nhằm thực hiện kế hoạch năm 2018 - năm đầu của hội nhập khu vực ASEAN, tôi tin tưởng rằng THACO sẽ TỰ TIN HỘI NHẬP và VỮNG TIẾN VƯỜN XA nhờ vào ý chí và quyết tâm biến thách thức thành cơ hội vốn có của đại gia đình THACO chúng ta”!



Vingroup:

# SỰ “KỲ DIỆU” ĐẾN TỪ ĐÂU?



■ THẬT KHÓ CÓ THỂ LÝ GIẢI CẶN KẼ CHO “NGƯỜI NGOÀI”, NHƯNG VỚI NHỮNG AI ĐÃ TỪNG “SỐNG” TRONG MÔI TRƯỜNG VINGROUP, TỪNG “CHIẾN ĐẤU” Ở MỖI DỰ ÁN, CÔNG TRÌNH CỦA VINGROUP THÌ SẼ HIỂU MỌI SỰ “THẦN KỲ” ĐỀU ĐẾN TỪ NHỮNG QUYẾT TÂM CỦA MỘT TẬP THỂ ĐOÀN KẾT, MÀ TRƯỚC HẾT LÀ Ý CHÍ VÀ SỰ KIẾN ĐỊNH CỦA NGƯỜI ĐÚNG ĐẦU.

**PHẠM NGUYỄN TOÀN**

Cách đây hơn 13 năm, tôi bước chân vào “ngôi nhà” Vingroup. Khi đó, Tập đoàn còn mang tên là Technocom và trụ sở chính còn đóng ở Kharkov, Ucraina. Tại Việt Nam, ngoài tòa nhà Vincom Bà Triệu thì Vingroup cũng mới chỉ đang triển khai dự án Vinpearl ngoài đảo Hòn Tre, số lượng CBNV chỉ khoảng vài trăm người. Ở thủ phủ Kharkov, dù khi ấy Technocom đã có 12 năm xây dựng và phát triển, đã trở thành thương hiệu đình đám bậc nhất, thì tổng tài sản chắc cũng chỉ được khoảng vài ba trăm triệu USD.

Vậy mà, chỉ hơn 10 năm sau, từ nền tảng ấy, đến giờ, khi bước vào tuổi 25, Vingroup đã trở thành tập đoàn kinh tế tư nhân đa ngành và hùng mạnh nhất Việt Nam, tài sản vốn hóa hàng chục tỷ USD, số lượng nhân sự lên đến dăm bảy vạn người... Nhưng đó không phải là điều quan trọng nhất. Quan trọng hơn, dù mỗi miết đi lên bằng bước chân thần tốc để trở thành “người khổng lồ”, Vingroup còn đã kịp chứng minh sự thật tâm trong triết lý kinh doanh mà mình theo đuổi: Vì một cuộc sống tốt đẹp hơn cho người Việt!

“Ở nhà Vinhomes, đi xe Vinfast, đi chợ Vinmart, mua sắm Vincom, du lịch Vinpearl, ăn uống VinEco, học tập Vinschool, chăm sóc sức khỏe Vinmec, thanh toán bằng VinID...”. Sản phẩm, dịch vụ của Vingroup đã và đang bao phủ hầu hết các mặt của đời sống

người Việt và trở thành tiêu chí cho một cuộc sống khá giả, thịnh vượng, thượng lưu... Những dự án, công trình của Vingroup cũng đang từng ngày làm thay đổi diện mạo cuộc sống của người dân không chỉ ở những đô thị lớn, ở thủ phủ các tỉnh thành mà còn đang lan mạnh tới cả các vùng quê.

Rất khó để tưởng tượng là vì sao và bằng cách nào mà một Vinhomes Riverside lại có thể hoàn thành trong 7 tháng; một Vinpearl Phú Quốc và tương tự là Vinpearl Nam Hội An có thể đưa vào hoạt động vốn vẹn sau một năm thi công; một Vinhomes Tân Cảng hoành tráng với tòa nhà Landmark chọc trời lại có thể sáng đèn sau hai năm xây dựng ngắn ngủi. Cũng trong cùng thời gian ấy, Vingroup còn đồng loạt triển khai hàng trăm dự án ở khắp các lĩnh vực, khắp các địa bàn mà cái nào cũng nhanh, cũng lớn. Cũng gần một năm trước, khi công bố phát triển dự án công nghiệp ô tô Vinfast, Vingroup đã phải bắt gặp rất nhiều ánh mắt nghi ngờ. Nhưng đến nay, những chiếc xe ô tô đầu tiên đã xuất xưởng và với những gì đã thể hiện, Vinfast đã thành niềm mong đợi của rất nhiều người...

Nhìn vào sự phát triển kỳ diệu của Vingroup, người ta thường tự hỏi, liệu có sức mạnh “thần kỳ” nào chăng? Có lẽ là không! Tất cả đều là từ quyết tâm tự lực, tự cường. Thật khó có thể lý giải cặn kẽ cho “người

ngoài”, nhưng với những ai đã từng “sống” trong môi trường Vingroup, từng “chiến đấu” ở mỗi dự án, công trình của Vingroup thì sẽ hiểu mọi sự “thần kỳ” đều đến từ những quyết tâm của một tập thể đoàn kết, mà trước hết là ý chí và sự kiên định của người đứng đầu.

Không phải khi anh Phạm Nhật Vượng đã trở thành tỷ phú đô la rồi, để “người ta thắng nói gì cũng đúng” thì các Vincer mới kính trọng anh, coi anh là “thuyền trưởng”. Ngay từ ngày 8/8/1993, khi những người Vingroup đầu tiên dời Matxcova trên chiếc Lada màu đỏ xuống Kharkov lập nghiệp, họ đã đặt trọn niềm tin yêu vào người cầm lái. Và với cái tâm, cái tầm của mình, anh Vượng đã không phụ niềm tin yêu ấy của tất cả mọi người Vingroup trong suốt 25 năm qua. Anh đã sống hết mình với họ, đã truyền cho các thế hệ người Vingroup ngọn lửa của khát vọng cống hiến, của tinh thần dân tộc.

\*\*\*

Từ “ngọn lửa” mà anh Vượng “trao truyền”, những người Vingroup đã hiện thực hóa, gửi gắm vào từng sản phẩm, dịch vụ của mình những giá trị cốt lõi “Tín - Tâm - Trí - Tốc - Tinh - Nhân”. Và hơn thế, họ còn là những sứ giả lan tỏa niềm tin yêu Vingroup, niềm tin yêu giá trị Việt tới cộng đồng. Anh Vượng thường hay nói với CBNV rằng: “Hãy làm những người có ích”; “Hãy làm những người tự trọng trong một hệ thống được tôn trọng”. Nói thì đơn giản thế nhưng làm được thì không dễ chút nào; và đó vẫn luôn là mục tiêu phấn đấu cho mỗi người Vingroup.

Cũng là người nêu cao tinh thần dân tộc và thực sự mong muốn góp phần xây dựng đất nước, người thuyền trưởng của Vingroup luôn định hướng hệ thống phải vươn ra biển lớn bằng cách xây dựng cho bằng được những sản phẩm, dịch vụ mang thương hiệu Việt có đẳng cấp quốc tế. Không chỉ vậy, tinh thần dân tộc còn là động lực để Vingroup đứng ra làm đầu tàu thúc đẩy cộng đồng doanh nghiệp Việt đoàn kết hơn, cùng nắm tay nhau trên con đường hội nhập. Việc hỗ trợ cho hàng trăm doanh nghiệp nông sản Việt bán hàng năm ngoái hay việc “giúp” Coteccons tự tin xây tòa tháp cao top đầu thế giới ở TP.HCM vừa qua là những ví dụ chẳng phải điển hình.

Nhìn vào tầm vóc của Vingroup hôm nay, ai cũng rất tò mò muốn “giải mã” bí quyết thành công của họ. Sẽ rất khó có một kiến giải đầy đủ, nhưng:

- Phải chăng người Vingroup đã biết lấy “đoàn kết làm chân ga, kỷ luật là chân phanh”?

- Phải chăng họ hiểu rằng mỗi người đều phải trưởng thành từ công việc, phải nhớ câu “lửa thử vàng”?

- Phải chăng họ biết, trên thương trường, muốn đi xa thì cần có tầm nhìn dài hạn, phải biết tận dụng thời cơ, biết linh hoạt triển khai và luôn phát huy tốc độ?

- Phải chăng trong mọi công việc, họ đều nhớ câu “thần chú”: Đơn giản hoá - Tối ưu hoá - Khác biệt hoá?

- Phải chăng mỗi cấp cán bộ của Vingroup đều biết mạnh dạn trao quyền và tăng cường giám sát?

- Phải chăng họ biết chủ động thay đổi trước khi buộc phải thay đổi?

- Phải chăng trong chiến lược con người, họ biết nhớ câu: “Quý hồ tinh bất quý hồ đa”?

- Phải chăng họ nhớ chữ tín với khách hàng và tự trọng trong công việc?

- Phải chăng họ luôn biết “Đồng cam cộng khổ - chia ngọt sẻ bùi”?

- Và phải chăng họ biết quên đi thành công để bước tiếp?...

Sẽ còn nhiều những tranh luận về bài học thành công của Vingroup cũng như sẽ vẫn còn nhiều những luận bàn về con đường phát triển của Tập đoàn này. Thế nhưng, nhìn lại chặng đường 25 năm xây dựng và phát triển của Vingroup, chúng ta phải và nên thừa nhận rằng đó là con đường của mồ hôi, thậm chí là nước mắt. Nỗ lực và miệt mài từ những bước đi đầu tiên, Vingroup đã làm nên những điều kỳ diệu để tôn vinh thương hiệu Việt. Một thương hiệu được xây dựng bởi chính những người con Việt và thành công bởi chính trí tuệ, bản lĩnh và khát vọng Việt Nam. Bên cạnh những giá trị về vật chất, những người mang bên mình biểu tượng cánh chim bay ngang mặt trời cũng có quyền tự hào khi đã xây nên được một không gian văn hóa mang bản sắc riêng, đậm tính nhân văn, thắm tình thân ái và vững vàng tinh thần kỷ luật.

\*\*\*

Tôi có nhắn tin qua Facebook cho một người bạn làm ở Quỹ Thiện Tâm của Tập đoàn về hoàn cảnh thương tâm của gia đình 4 anh em mồ côi người Mông trên Tây Bắc mà người anh cả lại bị tai nạn phải cưa cả hai tay đang nằm trong bệnh viện. Vậy là chỉ 3 ngày sau, cả 3 em nhỏ trong gia đình đã được các anh đón về nuôi dưỡng, chăm sóc tại Trung tâm từ thiện Phật Tích của Tập đoàn. Thế đấy! Giống như hàng ngàn công việc mà người Vingroup vẫn làm mỗi ngày; hàng vạn nghĩa cử cao đẹp mà người Vingroup vẫn làm hàng năm. Họ đều thực hiện với một tinh thần trách nhiệm rất cao. Họ làm việc trong niềm tự trọng!

# GIAN KHÓ LỘC DẦU

■ NHIỀU DỰ ÁN LỘC DẦU ĐÃ ĐƯỢC LÊN KẾ HOẠCH ĐẦU TƯ NHƯNG TỚI HIỆN NAY CHỈ CÓ 2 DỰ ÁN HOÀN TẤT XÂY DỰNG VÀ ĐI VÀO HOẠT ĐỘNG.

**KIẾN GIANG**

## Nghi Sơn: tìm đường xuất khẩu

Giữa tháng 11/2018 tới, Liên hợp lọc hoá dầu Nghi Sơn (NSRP) sẽ chính thức vận hành thương mại. Có vốn đầu tư 9,2 tỷ USD với công suất 10 triệu tấn dầu thô đầu vào/năm, Dự án Lọc hoá dầu lớn nhất Việt Nam được cấp phép lần đầu vào năm 2008 và chính thức được khởi công xây dựng tháng 10/2013. Theo kế hoạch ban đầu, chủ đầu tư sẽ thực hiện chạy thử vào tháng 11/2016 và vận hành thương mại vào tháng 7/2017.

Tập đoàn Dầu khí Quốc gia Việt Nam (PVN) nắm giữ 25,1% vốn điều lệ, hai nhà đầu tư khác là Công ty Dầu khí Quốc tế Kuwait KPI (Kuwait), Công ty Idemitsu Kosan (Nhật Bản) đều nắm giữ 35,1% vốn điều lệ và số còn lại thuộc về Công ty Hóa chất Mitsui (Nhật Bản).

Ở thời điểm cấp phép đầu tư cho Dự án Lọc hoá dầu Nghi Sơn, Việt Nam mới chỉ có một nhà máy lọc dầu Dung Quất đang hoạt động với quy mô 6,5 triệu tấn dầu thô đầu vào/năm - đáp ứng được khoảng 30% nhu cầu xăng dầu cả nước. Chính bởi vậy, NSRP với các đối tác đến từ Nhật Bản và Kuwait - những nơi có nguồn dầu thô đầu vào lớn hay công nghệ tiên tiến đã nhận được sự chào đón từ Việt Nam.

Là Dự án có quy mô lớn nhất ở Việt Nam ở thời điểm cấp phép cũng như tới hiện nay, NSRP đã nhận được nhiều ưu đãi như thuế thu nhập doanh nghiệp 10% trong 70 năm; miễn thuế thu nhập doanh nghiệp 4 năm (chỉ phải nộp thuế suất bình quân 10% trong 70 năm sau đó) hay PVN sẽ là bên bao tiêu sản phẩm cho nhà máy này với giá bán buôn các sản phẩm của NSRP tại cổng nhà máy bằng với giá nhập khẩu cộng thêm thuế nhập khẩu 7% với các sản phẩm xăng dầu, 3% đối với các sản phẩm hóa dầu (polypropylen, benzen,...).

Tới thời điểm hiện tại, NSRP mới bước chuẩn bị cho vận hành thương mại chính thức, tức là chậm khoảng 15 tháng so với dự kiến ban đầu. Dẫu vậy vấn đề đau đầu nhất của NSRP hiện tại là bán hàng. Theo tính toán, kể cả khi NSRP hoạt động đủ công suất thì cùng với Nhà máy lọc dầu Dung Quất đã hoạt động từ năm 2009, nguồn cung trong nước mới đáp ứng được khoảng 70% tổng nhu cầu xăng dầu của cả nước. Tuy nhiên với các chính sách thuế nhập khẩu xăng dầu

đã đột ngột giảm mạnh theo các cam kết kể từ năm 2015, xăng dầu ngoại có ưu thế không kém gì xăng dầu sản xuất trong nước. Chính vì vậy, bên cạnh thị trường nội địa được nhắm tới để bán các sản phẩm xăng dầu, diesel và nhiên liệu máy bay, Nhà máy Lọc hóa dầu Nghi Sơn đang xem xét việc xuất khẩu, có thể là sau tháng 10/2018.

“Trên nguyên tắc thì nhà máy đã được Chính phủ Việt Nam cấp phép xuất khẩu, mặc dù vậy, vẫn cần phải xin giấy phép cho từng đợt xuất hàng”, ông Shintaro Ishida, Tổng giám đốc NSRP cho biết.

NSRP cũng sẽ bắt đầu sản xuất polypropylene và các sản phẩm hóa dầu khác từ năm 2019 và có kế hoạch xuất bán cho các đối tác Nhật Bản và Kuwait. Nhà máy dự kiến sẽ tạm dừng để bảo dưỡng định kỳ vào tháng 4 và tháng 5/2019. Khi hoạt động ở công suất thiết kế là 10 triệu tấn dầu thô/ngày, Liên hợp lọc hóa dầu Nghi Sơn sẽ giúp Việt Nam giảm lượng xăng và dầu diesel nhập khẩu. Theo kế hoạch, trong năm 2018, nhà máy sẽ nhập khẩu 6 triệu tấn dầu thô, sản xuất và tiêu thụ 4 triệu tấn sản phẩm.

## Dung Quất: loay hoay mở rộng

Sau 10 năm vận hành, Nhà máy lọc dầu (NMLD) đầu tiên của Việt Nam đang đứng trước bài toán nâng cấp, mở rộng để đạt hiệu quả trong giai đoạn tới.

Là dự án đầu tiên trong lĩnh vực này, NMLD Dung Quất với quy mô 6,5 triệu tấn dầu thô đầu vào/năm khi đi vào hoạt động hồi năm 2008 đã mở ra chương mới cho ngành công nghiệp lọc hoá dầu tại Việt Nam. Tính từ khi vận hành đến năm 2017, NMLD Dung Quất đã sản xuất được 50,335 triệu tấn xăng dầu, chiếm tỷ lệ 40% nhu cầu xăng dầu trong cả nước; tổng doanh thu đạt khoảng 40 tỷ USD, lợi nhuận sau thuế cộng dồn đạt hơn 17.000 tỷ đồng và nộp ngân sách gần 6,5 tỷ USD - hơn gấp đôi tổng mức đầu tư ban đầu, khoảng 3 tỷ USD.

Phiên đấu giá cổ phần lần đầu của BSR ra công chúng hồi đầu năm 2018 cũng đã thành công rực rỡ khi bán hết 7,79% vốn điều lệ, thu về cho Nhà nước hơn 5.566 tỷ đồng.





Trong 6 tháng đầu năm 2018, BSR đã đạt lợi nhuận sau thuế là 2.947 tỷ đồng với việc tiêu thụ 3,6 triệu tấn xăng dầu. Mục tiêu trong nửa cuối năm 2018 của BSR là tiêu thụ hơn 3,17 triệu tấn và đạt lợi nhuận sau thuế 1.754 tỷ đồng.

Thành công vậy nhưng chặng đường tiếp theo của BSR cũng không trải hoa hồng. Dự án đầu tư nâng cấp, mở rộng NMLD Dung Quất có tổng mức đầu tư 1,8 tỷ USD, công suất sau mở rộng là 8,5 triệu tấn dầu thô đầu vào/năm có kế hoạch hoàn thành vào năm 2021 và chính thức hoạt động từ năm 2022 với chất lượng sản phẩm đầu ra đáp ứng tiêu chuẩn Euro 5.

Tuy nhiên tới hiện tại, câu chuyện thu xếp nguồn vốn vay trị giá 1,269 tỷ USD vẫn chưa được chốt. Theo kế hoạch, với 50% từ nguồn vay tín dụng xuất khẩu (ECA) và từ các tổ chức tín dụng quốc tế. 50% còn lại sẽ được vay từ các ngân hàng thương mại trong nước.

“Nếu được Chính phủ bảo lãnh, Dự án sẽ vay được vốn với lãi suất ưu đãi hơn so với lãi suất vay thương mại thông thường”, ông Nguyễn nhận xét dù thừa nhận, “có được bảo lãnh của Chính phủ trong giai đoạn hiện nay là không dễ dàng”.

Dẫu vậy thì NMLD Dung Quất không thể dừng tiến hành nâng cấp thiết bị bởi sản phẩm xăng dầu sản xuất ra hiện chưa đáp ứng được yêu cầu về khí thải Euro 4 như quy định của Quyết định 49/2011/QĐ-TTg với thời hạn áp dụng từ năm 2018.

Ở câu chuyện bán tiếp cổ phần cho nhà đầu tư chiến lược, hai đối tác được nhắc tới hiện nay là Petrolimex và Indian Oil Corp (Ấn Độ). Tuy nhiên với thời hạn lựa chọn đối tác chiến lược đã hết và không được gia hạn, việc thoái vốn tiếp của BSR sẽ thông qua sản chứng khoán. Việc tìm “chú rể” cho BSR xem ra cũng lặn lội khi mà 5-7 năm trước, nhiều đối tác nước ngoài đến từ Hàn Quốc, Venezuela hay Nga đã quan tâm tới việc

mua cổ phần nhưng chốt lại NMLD Dung Quất vẫn lế bóng cổ đông lớn, cổ đông chiến lược.

## Cạnh tranh khốc liệt

Sau khi Liên hợp lọc hoá dầu Nghi Sơn hồi năm 2008 được cấp phép, làn sóng đổ bộ vào lĩnh vực lọc hoá dầu cũng dâng cao. Có thể điểm danh trong số này là Dự án lọc dầu Cần Thơ quy mô 2 triệu tấn dầu thô/năm, vốn đầu tư 538 triệu USD do Công ty cổ phần Đầu tư Thương mại Viễn Đông và Công ty Semtech Limited B.V.I (Mỹ) góp vốn đầu tư. Tiếp đó là Dự án lọc dầu Vũng Rô (Phú Yên) có công suất giai đoạn đầu 4 triệu tấn/năm, giai đoạn 2 nâng lên 8 triệu tấn/năm, vốn đầu tư 1,7 tỷ USD, chủ đầu tư là Tập đoàn Technostar Management Limited (Anh quốc) và công ty TNHH Tell Oil (Nga) với nguồn dầu thô nhập khẩu từ Trung Đông.

Petrolimex cũng đăng ký Dự án tổ hợp lọc hóa dầu Nam Vân Phong tại Khánh Hoà với quy mô 10 triệu tấn dầu thô/năm, số vốn ban đầu 2 tỷ USD. Đặc biệt nhất là siêu Dự án Lọc hoá dầu Nhơn Hội tại Bình Định có quy mô lên tới 30 triệu tấn dầu thô đầu vào/năm, với số vốn khoảng 22 tỷ USD. Tuy nhiên tất cả các dự án này đều không có cơ hội đi xa bởi nhà đầu tư chỉ chăm chăm xin các ưu đãi đầu tư mà NMLD Dung Quất và NSRP đang có như điều kiện để triển khai dự án.

Dẫu vậy thì với việc hai nhà máy lọc dầu đã được cấp phép và hiện thực hoá đầu tư, nguồn cung xăng dầu trong nước đã được đáp ứng khoảng 70%. Bởi vậy đã không có những ưu đãi đầu tư hấp dẫn được đưa ra cho người đến sau.

Thậm chí trên thực tế, việc giảm nhanh hàng rào thuế quan cho xăng dầu nhập khẩu kể từ năm 2015 trở lại đây còn khiến hai nhà máy lọc dầu hiện có phải lặn lội tìm ra những chiêu thức cạnh tranh quyết liệt trong bán hàng để phát huy hiệu quả của máy móc đã đầu tư.

# NĂNG LƯỢNG SẠCH Ở VIỆT NAM VẪN CÒN XA VỜI

■ VIỆT NAM ĐƯỢC ĐÁNH GIÁ LÀ QUỐC GIA CÓ TIỀM NĂNG LỚN VỀ PHÁT TRIỂN NĂNG LƯỢNG SẠCH, NHƯNG ĐẾN NAY, NGUỒN NĂNG LƯỢNG NÀY VẪN CHƯA ĐƯỢC KHAI THÁC HIỆU QUẢ. NHÀ ĐẦU TƯ KHÔNG MẠM MÀ VỚI THỊ TRƯỜNG NÀY DẪN ĐẾN VIỆC PHÁT TRIỂN NĂNG LƯỢNG SẠCH CÒN XA VỜI.

**PHAN CHÍNH**

## Tiềm năng chưa được khai thác hết

Năng lượng sạch là năng lượng được sản xuất trên cơ sở chuyển hoá từ các nguồn năng lượng sơ cấp tái tạo, ít tác động tiêu cực đến môi trường như thủy năng, năng lượng gió, năng lượng mặt trời, năng lượng địa nhiệt, năng lượng thủy triều, nhiên liệu sinh học... Theo Trung tâm Năng lượng tái tạo và Cơ chế phát triển sạch, Viện Năng lượng, Bộ Công Thương thì nước ta có tiềm năng rất lớn để phát triển các nguồn năng lượng sạch.

Cụ thể, về thủy điện nhỏ, hiện nay có trên 1.000 địa điểm đã được xác định có tiềm năng phát triển thủy điện nhỏ, quy mô từ 100kW tới 30MW với tổng công suất đặt trên 7.000MW, các vị trí này tập trung chủ yếu ở vùng núi phía Bắc, Nam Trung Bộ và Tây Nguyên.

Về năng lượng gió, chúng ta cũng được đánh giá là quốc gia có tiềm năng phát triển năng lượng gió tuy số liệu về tiềm năng khai thác năng lượng gió của Việt

Nam chưa được lượng hóa đầy đủ bởi còn thiếu điều tra và đo đạc chi tiết. Số liệu đánh giá về tiềm năng năng lượng gió có sự dao động khá lớn, từ 1.800MW đến trên 9.000MW, thậm chí có số liệu còn cho thấy là trên 100.000MW. Tiềm năng năng lượng gió của Việt Nam tập trung nhiều nhất tại vùng duyên hải miền Trung, miền Nam, Tây Nguyên và các đảo.

Năng lượng sinh khối chính là gỗ năng lượng, phế thải – phụ phẩm từ cây trồng, chất thải chăn nuôi, rác thải ở đô thị và các chất thải hữu cơ khác. Khả năng khai thác bền vững nguồn sinh khối cho sản xuất năng lượng ở Việt Nam đạt khoảng 150 triệu tấn mỗi năm. Một số dạng sinh khối có thể khai thác được ngay về mặt kỹ thuật cho sản xuất điện hoặc áp dụng công nghệ đồng phát năng lượng (sản xuất cả điện và nhiệt) đó là trấu ở khu vực Đồng bằng Sông Cửu Long hay bã mía dư thừa ở các nhà máy đường, rác thải sinh hoạt ở các đô thị lớn, chất thải chăn nuôi từ các trang trại gia súc, hộ gia đình và chất thải hữu cơ khác từ chế biến nông, lâm, thủy hải sản.

Bên cạnh đó, với tổng số giờ nắng cao lên đến trên 2.500 giờ/năm, tổng lượng bức xạ trung bình hàng năm vào khoảng 230-250 kcal/cm<sup>2</sup> theo hướng tăng dần về phía Nam cũng là cơ sở tốt cho phát triển các công nghệ năng lượng mặt trời – một dạng phổ biến của năng lượng sạch. Ngoài ra, tiềm năng điện địa nhiệt ở Việt Nam có thể khai thác đến trên 300MW. Khu vực có khả năng khai thác hiệu quả nhất được cho là miền Trung.

Theo ông Trần Văn An – Tổng giám đốc Công ty Công nghiệp kỹ thuật điện D.C.N, người có nhiều năm kinh nghiệm tìm hiểu và quan sát lĩnh vực này thì xu hướng đầu tư, sử dụng năng lượng sạch là tất yếu khi mà các nguồn năng lượng truyền thống sẽ dần được khai thác tối đa, cạn kiệt. Theo ông An, do là nước nằm gần xích đạo, Việt Nam được coi là có tiềm năng điện mặt trời với 4-5kWh/m<sup>2</sup>/ngày, tập trung ở miền Trung và miền Nam. Đánh giá gần đây của tư vấn quốc tế cho thấy, nếu quy mô nhà máy khoảng 50 MW sử dụng công nghệ CHP sẽ sản xuất được từ 60-100 triệu kWh/năm. Một nhà máy với quy mô 1 MW sử dụng công nghệ solar PV sẽ sản xuất được 1,2 triệu kWh/năm.

## Rào cản phát triển năng lượng sạch

Hiện nay nhu cầu sử dụng điện ở Việt Nam tiếp tục tăng trưởng cao. Trong khi đó theo Tổng sơ đồ điện VII điều chỉnh đã được Chính phủ phê duyệt thì tốc độ tăng trưởng trong 3 giai đoạn 2016 - 2020; 2021 - 2025; 2025 - 2030 tương ứng với 10,6; 8,5 và 7,5%. Thị trường điện cạnh tranh và năng lượng tái tạo tiếp tục đối diện với nhiều khó khăn trước mong muốn phát triển.

Hiệp hội Năng lượng Việt Nam đã chỉ ra nhiều rào cản trong phát triển Năng lượng sạch. Trong đó có vấn đề hệ thống các tiêu chuẩn, quy chuẩn kỹ thuật trong thiết kế, đầu tư xây dựng và quản lý vận hành các công trình Năng lượng tái tạo, nhất là các công trình điện gió, điện mặt trời còn thiếu. Thiếu các tiêu chuẩn kết nối thống nhất. Trách nhiệm của các bên chưa được xác định rõ ràng. Yêu cầu cấp phép hoạt động điện lực nghiêm ngặt cũng có thể đặt ra một rào cản.

Theo Hiệp hội Năng lượng Việt Nam, các dự án năng lượng sạch sẽ không thể cạnh tranh trên một sân chơi bình đẳng với nguồn điện thông thường cho đến khi có các chính sách mới được áp dụng để đưa vào các chi phí của các nguồn nhiên liệu hóa thạch theo cơ chế thị trường.

Ở khía cạnh đầu tư, hiện chưa có nhiều dự án Năng lượng sạch được triển khai, nhiều nhà đầu tư phát triển dự án này chưa thật hiểu rõ về lợi ích và các rủi ro liên quan. Các dự án ở lĩnh vực này khó huy

động vốn. Trong khi nhà đầu tư tại các địa phương bị hạn chế về nguồn lực, thì chính khó về vốn do năng lượng sạch là lĩnh vực đầu tư mới, chưa quen thuộc với nhiều nhà đầu tư; có nhiều rủi ro trong việc bảo đảm thu được lợi nhuận chắc chắn. Các nhà đầu tư dự án Năng lượng sạch thường làm việc với các ngân hàng và các tổ chức tài chính để vay vốn. Trong khi các tổ chức tín dụng chưa thật sự quan tâm vì có nhiều rủi ro.

Trong khi các dự án năng lượng sạch và chủ đầu tư nói chung là nhỏ, chưa có kinh nghiệm. Các dự án nhỏ có chi phí giao dịch cao trong nhiều giai đoạn của quá trình phát triển. Các nhà đầu tư năng lượng sạch có thể có khó khăn để có được nguồn tài chính với lãi suất thấp.

Hiệp hội Năng lượng Việt Nam cũng chỉ ra một cản trở lớn trong phát triển năng lượng sạch, đó là các trường đại học, cao đẳng và dạy nghề chưa có ngành học chuyên sâu về lĩnh vực này; giảng viên cho lĩnh vực này còn thiếu, chương trình học còn hạn chế... Điều đó đã tạo nên một lỗ hổng lớn về nhân sự cho lĩnh vực công nghệ. Nguồn nhân lực hiện đều yếu và thiếu trong tất cả các lĩnh vực liên quan (Cơ quan quản lý Nhà nước (Trung ương và địa phương); Nhà đầu tư; Đơn vị tư vấn để thực hiện các khâu: FS, Thiết kế; Đơn vị thi công (xây dựng, lắp đặt); Quản lý vận hành.

Mặc dù VietinBank là ngân hàng luôn dành nguồn vốn lớn, tương ứng 60.000 tỷ đồng tài trợ cho các dự án của Ngành Điện nói chung và Tập đoàn Điện lực nói riêng, nhưng theo nhà băng này, năng lượng sạch chỉ đang giai đoạn mới được phát triển ở Việt Nam. Các dự án này, đặc biệt là điện năng lượng mặt trời còn chưa nhiều và tốc độ phát triển còn chậm, trong quá trình cung cấp nguồn vốn đối với lĩnh vực quá mới mẻ, do đó VietinBank cũng như các ngân hàng thương mại khác gặp không ít trở ngại, khó khăn.

Chẳng hạn, Chính phủ đã đưa ra cơ chế mua điện trực tiếp từ các nhà máy năng lượng tái tạo- trong đó đối với năng lượng gió, cơ chế ban hành từ năm 2011 và có giá là 7,8cent/kWh. Đối với điện mặt trời, theo cơ chế mới ban hành tháng 4/2017 thì có mức giá là 9,35cent/kWh. Giá điện gió chưa hấp dẫn các nhà đầu tư, việc tính toán phương án tài chính chưa mang lại hiệu quả cao. Thực tế này dẫn tới các dự án điện gió mặc dù đã đi vào vận hành, nhưng vẫn lỗ.

VietinBank cũng nêu ra rào cản do các yếu tố kỹ thuật, đầu tư cho các dự án năng lượng tái tạo chưa được chuẩn hóa. Mặc dù tiếp cận nhiều dự án, nhưng các ngân hàng vẫn đang phải tự đào tạo đội ngũ cán bộ thẩm định, tự tìm hiểu về các thông số kỹ thuật đặc thù.



# VÌ SAO CÁC DN LIÊN TỤC THAY ĐỔI CÁN BỘ TRUYỀN THÔNG?



■ DÙ XU HƯỚNG THÔNG QUA CÁC AGENCY NGÀY Càng GIA TĂNG, TUY NHIÊN KHÔNG VÌ VẬY MÀ MỨC ĐỘ QUAN TRỌNG CỦA NHỮNG TRỊ TRÍ MARKETING, TRUYỀN THÔNG HAY PR GIẢM ĐI, ĐẶC BIỆT LÀ Ở CÁC DOANH NGHIỆP, TẬP ĐOÀN LỚN. THỜI GIAN QUA, NHIỀU DOANH NGHIỆP, TẬP ĐOÀN CÓ NHỮNG SỰ THAY ĐỔI NHÂN SỰ TRUYỀN THÔNG, PR CẤP CAO, NGUYÊN NHÂN LÀ VÌ Đâu?

## TRỌNG CẢNH

### PR - nghề hấp dẫn, đầy áp lực

PR được gọi tắt từ Public Relations, được xem là một loại nghề đào tạo cách tổ chức công ty, hoặc cá nhân giao tiếp với công chúng và truyền thông trong tất cả lĩnh vực. Nhất là thời kỳ kinh tế hội nhập, chung một mặt hàng nhưng có quá nhiều đối thủ. Như vậy, PR xuất hiện như một tiền đề mở ra mục tiêu giúp giữ vững vị trí và thương hiệu công ty, cá nhân trong biểu cảnh kinh tế đang cạnh tranh sôi động.

Chỉ cần gõ từ khóa “tuyển nhân viên PR truyền thông”, sẽ có khoảng 2.780.000 kết quả trả về trong khoảng 0,32s. Điều này cho thấy, nhu cầu tuyển dụng nhân viên PR của các doanh nghiệp rất cao.

Mới nhìn qua, nhiều người tưởng rằng đây là một công việc dễ dàng, thậm chí chỉ gói gọn trong mối quan hệ với phóng viên miễn sao “tung” được tin, bài trên báo chí. Thế nhưng, thực tế những người làm trong ngành quan hệ công chúng phải luôn tươi cười và tỏ ra thân thiện mọi lúc mọi nơi, kể cả với những kẻ mà họ không ưa. Bên cạnh đó, họ còn phải tìm ra cách tiếp thị hay hứng “búa rìu dư luận” khi đưa

sản phẩm đến với công chúng cũng như đối mặt với hàng trăm công việc giấy tờ rắc rối khác.

Người hoạt động trong nghề PR đòi hỏi nhiều kỹ năng cá nhân. Chẳng hạn như kỹ năng viết - một trong những kỹ năng quan trọng khi muốn bước vào nghề này như viết bài PR, viết thông cáo báo chí, viết bài phát biểu trong các sự kiện, viết bài dẫn chương trình, viết kịch bản... Hay kỹ năng giao tiếp, kỹ năng phỏng vấn, kỹ năng tiếp nhận thông tin và xử lý thông tin, kỹ năng xử lý khủng hoảng, kỹ năng làm việc với giới báo chí...

PR là một nghề khó và người làm nghề phải chịu nhiều thách thức, áp lực căng thẳng do cường độ công việc và do đòi hỏi ngày càng nhiều, ngày càng cao của các sếp cấp trên hay khách hàng. Khả năng chịu áp lực trong công việc luôn được chú trọng khi một tổ chức hay một doanh nghiệp muốn tuyển chuyên viên PR.

Theo T.Y, nhân viên PR của một Tập đoàn bất động sản cho biết, “Em làm nghề này cũng được vài năm. Ban đầu em chỉ viết bài PR cho các dự án của

Tập đoàn. Do “sếp” em đảm nhiệm thêm cả lĩnh vực khác, nên công việc của em không chỉ còn là viết bài nữa, mà phải đi ngoại giao, xử lý khủng hoảng... Trước đây, hết giờ hành chính em có thể mang việc về tối làm tiếp. Nhưng hiện giờ có khi về đến nhà chồng con đã đi ngủ. Làm nghề này áp lực rất lớn từ nhiều phía. Khi có khủng hoảng, các sếp thì muốn giải quyết sao cho thật nhanh nên hối thúc liên tục. Song có phải việc gì cũng giải quyết được ngay đâu”.

## Muôn ngả nghề truyền thông PR

Thực tế có chút mâu thuẫn trong việc tìm kiếm nhân sự của nghề PR. Các tổ chức hầu như không quan tâm tới bằng cấp đại học hay cao đẳng mà họ chỉ chú trọng tới vấn đề “được việc” của các ứng viên. Điều này xuất phát từ thực tế khách quan, người làm PR ngoài việc giỏi nghề, có kinh nghiệm còn đòi hỏi hội tụ các yếu tố năng động, lanh lợi, nhanh chóng nắm bắt yêu cầu và có năng lực triển khai công việc kịp tiến độ. Bên cạnh tính siêng năng, chịu khó, đòi hỏi các nhân viên PR phải rất cẩn trọng và kỹ lưỡng để tránh bất cứ lỗi lầm đáng tiếc nào có thể xảy ra. Bởi vậy, các doanh nghiệp luôn sẵn sàng trả mức lương cao để tìm kiếm một nhân viên PR hội tụ được các yếu tố trên.

Từ đầu năm đến nay, nhiều Công ty, Tập đoàn lớn đã thay đổi nhân sự truyền thông như FLC, SunGroup, MIK, Nam Cường, TNR... Ngay cả Tập đoàn lớn và có đội ngũ truyền thông, PR mạnh như Vingroup, việc tuyển nhân viên vẫn diễn ra thường xuyên.

Thậm chí, có một số doanh nghiệp, việc thay đổi nhân viên truyền thông, PR như “thay áo”. Nguyên nhân của những vụ “ly hôn” này thường không được tiết lộ. Có thể do nhân viên không đạt theo mong muốn, yêu cầu của doanh nghiệp. Hoặc áp lực công việc nhiều, nhân viên đòi tăng lương mà doanh nghiệp không đáp ứng được. Cũng có thể nơi khác trả lương cao hơn để lôi kéo người, hay nhân viên truyền thông, PR muốn thay đổi không khí bằng cách “nhảy việc”...

Chị T, cựu giám đốc truyền thông một tập đoàn bất động sản cho Nhà Đầu Tư biết: “Với vị trí giám đốc truyền thông và các chức danh tương đương, việc tuyển dụng thường sẽ do lãnh đạo cao nhất trực tiếp thực hiện, có thể là tổng giám đốc hay chủ tịch hội đồng quản trị. Đối với những vị này, kinh nghiệm làm việc, khả năng, trình độ mới chỉ là một phần, phần nhiều họ sẽ quan sát xem tướng mạo mình ra sao, tuổi tác thế nào, có ‘hợp’ với các ‘sếp’

không. Và một khi đã ‘ưng’ rồi thì thù lao không phải là vấn đề quan trọng”.

“Tôi từng đề xuất mức thu nhập khá cao so với mặt bằng chung tại thời điểm đó, nhưng anh ấy (chủ tịch HĐQT-PV) chỉ hỏi rằng khi nào bắt đầu nhận việc được”, chị T. cười, nhớ lại.

Nhận mức lương đến “chín con số” mỗi tháng, song chị T. bất ngờ xin nghỉ đầu năm nay. Lý do được đưa ra đưa là “theo nguyện vọng cá nhân”. Chị T. cho biết biến động nhân sự truyền thông là chuyện bình thường. Có thể do không chịu nổi áp lực công việc, có lời đề nghị từ doanh nghiệp khác hấp dẫn hơn, một lý do quan trọng là muốn làm mới mình. “Trong lĩnh vực truyền thông, việc giữ cho bản thân mình luôn sẵn sàng sáng tạo là không dễ dàng. Kinh nghiệm là thứ nhiều người có thể đáp ứng, nhưng sáng tạo chỉ dành cho những ai có năng lực và luôn khát khao cống hiến. Do vậy, nhân sự truyền thông liên tục thay đổi. Theo tôi, việc này tốt cho cả người lao động lẫn bản thân doanh nghiệp”.

Sau thời gian tự thưởng cho bản thân bằng kỳ nghỉ ngắn ngày ở nước ngoài, chị T. hiện đang đầu quân cho một ngân hàng lớn, giữ chức vụ giám đốc truyền thông kiêm thư ký Hội đồng quản trị. Thu nhập thấp hơn so với trước. Tuy nhiên chị T. cảm thấy hài lòng khi áp lực công việc cũng giảm đi, các sếp thoải mái hơn và về cơ bản, lĩnh vực ngân hàng ‘lành’ hơn nhiều so với bất động sản, cho phép chị có thêm thời gian cho con cái, gia đình.

Trước nay, người ta duy trì suy nghĩ truyền thông là nghề nghiệp cần sự uyển chuyển, linh hoạt, do vậy sẽ phù hợp hơn với phái nữ. Tuy nhiên trong nhiều năm trở lại, xu hướng phái nam giữ chức vụ chủ chốt trong các vị trí truyền thông, đối ngoại, quan hệ công chúng, phụ trách báo chí ngày càng nhiều.

Anh H., giám đốc truyền thông một ngân hàng ở Hà Nội cho biết nam giới không phải chịu nhiều “gánh nặng” như nữ giới, bản thân họ cũng dễ dàng gia tăng các mối quan hệ xã hội hơn. Trong công việc này, phái nữ nếu không khéo léo, khôn ngoan sẽ chịu nhiều thiệt thòi.

Ngồi “ghế” phụ trách đã nhiều năm, song anh H. cho hay chưa có ý định chuyển công tác, dù được không ít bên mời gọi với chế độ lương thưởng hấp dẫn. “Đối với tôi, thu nhập chỉ là một phần, cuộc sống còn phải cân bằng với gia đình. Điều quan trọng là tôi được các sếp tin tưởng, có môi trường làm việc như ý và có gia đình nhỏ chờ tôi về vào mỗi tối”.

# ĐỂ TỐT HƠN VÀ KHÔNG PHẢI “ĂN ĐONG”



■ EVN ĐÃ LÀM TỐT VIỆC CUNG ỨNG ĐIỆN CHO CÔNG NGHIỆP HAY CHƯA? LÀM THẾ NÀO ĐỂ TỐT HƠN NỮA VÀ NGÀNH ĐIỆN KHÔNG CÒN PHẢI “ĂN ĐONG” KHI THU XẾP VỐN ĐẦU TƯ XÂY DỰNG CÁC CÔNG TRÌNH ĐIỆN NHẪM ĐÁP ỨNG NHU CẦU VỀ ĐIỆN NGÀY CÀNG CAO CỦA NỀN KINH TẾ? ĐÓ LÀ NỘI DUNG CHÍNH CUỘC TRAO ĐỔI GIỮA ÔNG TRẦN VIẾT NGÃI - CHỦ TỊCH HIỆP HỘI NĂNG LƯỢNG VIỆT NAM VỚI BÁO GIỚI

**HUYỀN THƯƠNG** (thực hiện)

**Ông đánh giá thế nào về việc cung ứng điện của EVN cho phát triển công nghiệp?**

**Ông Trần Viết Ngãi:** Phải khẳng định rằng, ngành Điện đóng vai trò rất quan trọng trong phát triển đất nước, đặc biệt là phát triển công nghiệp. Nếu không có điện, đất nước không thể phát triển được, nếu không có điện nhân dân Việt Nam khó xóa đói, giảm nghèo được. Trong cơ cấu phụ tải điện, lĩnh vực công nghiệp - xây dựng luôn chiếm tỷ trọng cao nhất, khoảng 55-60%. EVN với chức năng và trách nhiệm của mình, luôn đảm bảo cung ứng điện tốt nhất, kể cả vào thời điểm nắng nóng khốc liệt.

Tốc độ tăng trưởng công nghiệp của nước ta trong thời gian qua cũng rất cao, đứng đầu là doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (FDI). Để mời gọi được những nhà đầu tư nước ngoài vào Việt Nam, trong những năm qua, điện luôn đi trước một bước. Chính nhờ việc cung cấp điện liên tục, ổn định, chất lượng điện tốt và giá điện rẻ, không phân biệt đối tượng bán điện là doanh nghiệp trong nước hay doanh nghiệp nước ngoài, nên dòng vốn đầu tư từ nước ngoài vào Việt Nam tăng mạnh, góp phần thúc đẩy công nghiệp trong nước phát triển.

Không phải ngẫu nhiên, nhiều doanh nghiệp lớn trên thế giới có yêu cầu rất cao về chất lượng điện như, Tập đoàn Điện tử Samsung của Hàn Quốc lại

đặt nhà máy tại Bắc Ninh, Thái Nguyên, Tập đoàn sản xuất chip điện tử Intel của Mỹ lại đặt nhà máy tại khu Công nghệ cao TP.HCM. Có được lợi thế này là do chất lượng điện năng của Việt Nam đã đáp ứng được yêu cầu của các nhà đầu tư nước ngoài.

**Tuy vậy, doanh nghiệp vẫn mong muốn thời gian tiếp cận điện năng tiếp tục giảm, dịch vụ khách hàng phải ngày càng tốt hơn. Theo ông, EVN cần tập trung thực hiện những giải pháp mấu chốt nào để đáp ứng được các yêu cầu trên?**

**Ông Trần Viết Ngãi:** Liên tục trong những năm qua, ngành Điện đã đẩy mạnh ứng dụng KHCN, hợp lý hóa sản xuất, tổ chức, sắp xếp lại bộ máy quản lý, điều hành trong kinh doanh và dịch vụ khách hàng. Kết quả, tình hình sản xuất - kinh doanh đã mang lại hiệu quả tích cực. Trước đây, để lắp đặt công tơ phải mất 1 đến 2 tuần, hoặc làm thủ tục lắp đặt trạm biến áp chờ cả tháng. Còn bây giờ làm thủ tục lắp đặt trạm biến áp chưa đến 1 tuần, riêng công tơ chỉ 1-2 ngày. Vì vậy, Báo cáo Môi trường kinh doanh năm 2017 do tổ chức Doing Business - Ngân hàng Thế giới (WB) công bố mới đây cho thấy, chỉ số tiếp cận điện năng của Việt Nam đã đạt 78,69/100 điểm, vượt lên vị trí 64/190 quốc gia và vùng lãnh thổ.

Trong lĩnh vực dịch vụ khách hàng, EVN đã đổi mới tư duy, chuyển từ cung ứng dịch vụ điện sang



phục vụ khách hàng một cách văn minh, tất cả vì khách hàng và vì doanh nghiệp.

Các tổng công ty điện lực, công ty điện lực đã chọn các chỉ tiêu cụ thể, phấn đấu đạt mức ngang bằng các nước đứng đầu khu vực ASEAN. EVN đã đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin trong việc quản lý hệ thống điện. Trước đây, việc ghi chỉ số công tơ phải trèo lên cột, giờ đây đã chuyển sang đo đếm từ xa, vừa hợp lý hóa nguồn nhân lực, vừa giảm phiền hà cho khách hàng. Việc thanh toán tiền điện cũng rất thuận lợi, khách hàng, doanh nghiệp không cần phải đến điện lực nộp tiền mà có thể nộp qua ngân hàng, hoặc ngồi nhà cũng có thể thanh toán được qua điện thoại thông minh.

Chất lượng, dịch vụ điện năng của Việt Nam ngày càng hoàn thiện. Qua khảo sát sơ bộ, cho thấy, các doanh nghiệp đã hài lòng với dịch vụ điện năng của EVN, rất ít khi cắt điện, một số khu công nghệ cao không cắt điện dù chỉ 1 phút và nếu trường hợp bất khả kháng, đều có thông báo cho khách hàng, các doanh nghiệp bố trí, sắp xếp phương án sản xuất.

Để đáp ứng những yêu cầu ngày càng cao của các khách hàng công nghiệp, EVN cần cải tiến hơn nữa về tiếp cận điện, cải tiến về dịch vụ khách hàng, cải tiến hệ thống đo đếm điện và nâng cao hiệu quả quản trị kinh doanh, giảm bớt những nhân lực không cần thiết, tăng cường chất lượng quản lý và ứng dụng công nghiệp 4.0 vào quản trị kinh doanh, nâng cao năng suất lao động. Hệ thống điện Việt Nam đứng thứ 2 Đông Nam Á và 29 thế giới thì không lý do gì chất lượng điện năng, năng suất lao động của Việt Nam không chiếm được ở vị trí đó.

**Theo dự báo, tốc độ tăng trưởng công nghiệp của Việt Nam tiếp tục duy trì ở mức ổn định từ nay đến năm 2030. Theo ông, đâu là những thách thức đặt ra đối với EVN?**

Ông Trần Việt Ngãi: Kinh tế ngày càng phát triển, đặc biệt là lĩnh vực công nghiệp, điện luôn phải đi trước một bước. Trong khi đó tỷ lệ đầu tư xây dựng, chỉ số tăng trưởng điện năng đều tăng gấp đôi so với GDP chính là thách thức đối với EVN. Theo cá nhân tôi, từ nay đến năm 2030, công suất nguồn điện của Việt Nam cần phải đạt khoảng 150.000 MW - 200.000 MW, tương ứng với đó là năm 2030, sản lượng điện phải đạt 500 tỷ kWh (năm 2017 trên 190 tỷ kWh) mới đủ năng lực phục vụ phát triển KH- XH và đời sống nhân dân. Chính vì vậy, EVN cần tính toán nhiều giải pháp, phương án khác nhau.

Thực tế, ngành Điện ít thu hút được các nhà đầu tư nước ngoài. Trong số các doanh nghiệp FDI đầu tư vào Việt Nam, rất ít doanh nghiệp đầu tư vào ngành Điện do giá bán điện thấp, chậm thu hồi vốn. Chính vì vậy, để đảm bảo cung ứng đủ điện, không có cách nào khác Chính phủ giao EVN thực hiện với vai trò trụ cột trong đảm bảo an ninh năng lượng quốc gia. Để tháo gỡ vướng mắc về nguồn điện phục vụ phát triển công nghiệp, Chính phủ cần giải quyết dứt điểm vấn đề giá điện, sao cho hài hòa lợi ích giữa nhà sản xuất điện và người sử dụng điện. Từ đó, EVN chủ động được nguồn tài chính phục vụ đầu tư xây dựng nguồn và lưới điện. Nếu như từ nay đến 2030, mỗi năm ngành Điện có trong tay 10 tỷ USD đầu tư xây dựng thì sẽ yên tâm vô cùng, không phải “ăn đong” như hiện nay nữa!

**PV: Xin cảm ơn ông!**

## EVN thực hiện tốt công tác pháp chế

Ngày 8/8, Đoàn công tác của Bộ Công Thương do ông Nguyễn Anh Sơn – Vụ trưởng Vụ Pháp chế Bộ Công Thương dẫn đầu đã làm việc với Tập đoàn Điện lực Việt Nam về công tác pháp chế. Kết quả cho thấy, Tập đoàn đã đưa vào vận hành Cổng thông tin pháp chế nội bộ, cập nhật kịp thời và có hệ thống các văn bản pháp luật, quy chế quản lý nội bộ của Tập đoàn và các đơn vị trực thuộc; xây dựng được hệ thống Quy chế quản lý nội bộ. Đặc biệt, EVN và các đơn vị thành viên đã có nhiều cách làm sáng tạo trong phổ biến, giáo dục pháp luật và thực thi các quy chế quản lý nội bộ.

EVN đứng thứ 14/1000 doanh nghiệp nộp thuế lớn nhất Việt Nam năm 2017

Trong danh sách 1.000 doanh nghiệp nộp thuế thu nhập doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam năm 2017 vừa được Tổng cục Thuế công bố, EVN xếp thứ 14.

Ngoài ra, nhiều doanh nghiệp khác thuộc EVN như Tổng công ty Điện lực TP.HCM, Tổng công ty Điện lực miền Bắc, Tổng công ty Điện lực miền Nam, Tổng công ty Truyền tải điện Quốc gia... cũng nằm trong nhóm 1.000 doanh nghiệp nộp thuế lớn nhất Việt Nam.

# KHỞ ĐỘNG XẾP HẠNG TÍN NHIỆM EVNNPT

■ TỪ NAY ĐẾN NĂM 2020, TỔNG CÔNG TY TRUYỀN TẢI ĐIỆN QUỐC GIA (EVNNPT) CẦN TỔNG VỐN ĐẦU TƯ LÀ 66.332 TỶ ĐỒNG. CHƯƠNG TRÌNH XẾP HẠNG TÍN NHIỆM ĐƯỢC THỰC HIỆN THÀNH CÔNG LÀ CƠ SỞ QUAN TRỌNG ĐỂ EVNNPT CÓ THỂ HUY ĐỘNG VỐN VAY QUỐC TẾ TỪ CÁC NGUỒN KHÁC NHAU MÀ KHÔNG CẦN BẢO LÃNH CỦA CHÍNH PHỦ.

**HÀ HUONG**



**N**gày 5/10/2018 tại Tổng công ty Truyền tải điện Quốc gia (EVNNPT) đã diễn ra cuộc Hội thảo khởi động xếp hạng tín nhiệm cho EVNNPT. Đây là hội thảo 3 bên giữa: EVNNPT, Ngân hàng Thế giới (WB) và Ngân hàng Mizuho của Nhật Bản. Hội thảo do ông Vũ Trần Nguyễn – Phó Tổng Giám đốc EVNNPT chủ trì.

Tham dự Hội thảo phía EVNNPT gồm lãnh đạo và đại diện các Ban chức năng: Tài chính kế toán, Kế hoạch, Kỹ thuật, Quản lý đầu tư, Quan hệ quốc tế, Tổ chức và Nhân sự; đại diện WB có ông Franz Gerner – Trưởng nhóm chuyên gia Năng lượng, ông Trần Hồng Kỳ - Chuyên gia Năng lượng cao cấp; phía Ngân hàng Mizuho gồm các chuyên gia về xếp hạng tín dụng, do bà Tahera Kachwala làm phụ trách chính.

Xuất phát từ thực tế nhu cầu đầu tư hàng năm của EVNNPT là rất lớn, trong khi nguồn vốn vay Hỗ trợ Phát triển chính thức (ODA) của Chính phủ đang bị thu hẹp và cắt giảm, EVNNPT đặt mục tiêu triển khai xếp hạng tín nhiệm nhằm khẳng định thế mạnh của Tổng công ty và uy tín để được các nước trên thế giới biết đến, phát hành trái phiếu và tăng tính minh bạch của doanh nghiệp. Việc này sẽ giúp EVNNPT dễ dàng huy động vốn vay quốc tế từ các nguồn khác nhau mà không cần bảo lãnh của Chính phủ.

Ngân hàng Thế giới thông qua Ban Cơ sở hạ tầng toàn cầu (GIF) đã tài trợ EVNNPT chương trình xếp hạng này thông qua việc cấp vốn thuê tư vấn và chỉ định Ngân hàng Mizuho làm công tác chuẩn bị và thực hiện quá trình. Dựa trên cơ sở thực tế xếp hạng tín nhiệm thành công cho Tập đoàn Điện lực Việt Nam (EVN), trong đó Mizuho tham gia là tư vấn, Ngân hàng Mizuho tiếp tục được WB chỉ định làm tư vấn chuẩn bị hồ sơ xếp hạng tín nhiệm cho EVNNPT.

Tại Hội thảo, Mizuho đã giới thiệu năng lực và kinh nghiệm trong tư vấn xếp hạng tín dụng, đặc biệt là kinh nghiệm tư vấn thực tế trong xếp hạng tín nhiệm EVN. Đây cũng là thuận lợi để Mizuho thực hiện tư vấn cho EVNNPT. Mizuho cũng đưa ra kế hoạch, cách thức và lịch trình của việc xếp hạng tín dụng, các yếu tố nhằm đảm bảo việc xếp hạng tín dụng diễn ra thành công, cũng như các bước triển khai tiếp theo nhằm giúp EVNNPT chuẩn bị hồ sơ nhanh gọn, phù hợp.

Dự kiến, công tác chuẩn bị hồ sơ xếp hạng của Mizuho sẽ kéo dài trong khoảng 2 tháng. Mizuho sẽ làm việc với lãnh đạo và các Ban chức năng của EVNNPT để thu thập thông tin, chuẩn bị hồ sơ xếp hạng tín nhiệm. Khi toàn bộ thông tin đã sẵn sàng, việc chạy mô phỏng xếp hạng sẽ được triển khai thực hiện. Kết quả chạy mô phỏng xếp hạng sẽ được hoàn thành vào khoảng tháng 12/2018, sau đó EVNNPT sẽ quyết định thực hiện hoặc không thực hiện xếp hạng, cũng như tuyển tư vấn thực hiện xếp hạng tín nhiệm cho EVNNPT.

Kết thúc buổi thảo luận, EVNNPT, World Bank và Mizuho Bank đều thống nhất với kế hoạch và các bước triển khai tiếp theo. Phó Tổng Giám đốc Vũ Trần Nguyễn đã bày tỏ cảm ơn chân thành đến các cán bộ WB và hy vọng tiếp tục nhận được hỗ trợ, phối hợp chặt chẽ hơn nữa trong thời gian tới. Ông cũng đề nghị đội ngũ chuyên gia Mizuho làm việc tích cực, tận tâm và trách nhiệm để có được bộ hồ sơ chuẩn bị xếp hạng đầy đủ, chuẩn xác và chương trình xếp hạng tín nhiệm được thực hiện thành công ở EVNNPT.

## **Cần nguồn vốn đầu tư hơn 66 nghìn tỷ đồng đến năm 2020**

Trong 10 năm qua, quy mô của Hệ thống truyền tải điện quốc gia tăng nhanh và trở thành hệ thống truyền tải điện lớn trong khu vực, với 24.423 km đường dây 500 kV và 220 kV, xếp thứ 3 ASEAN và thứ 8 châu Á; 142 trạm biến áp 500 kV và 220 kV có tổng dung lượng là 82.438 MVA, xếp thứ 4 ASEAN và thứ 11 châu Á. So với năm 2008, quy mô của Hệ thống truyền tải điện quốc gia đã tăng khoảng 3 lần nhưng tổng số vụ sự cố giảm 46,7%. Tổng sản lượng điện truyền tải đạt 1.201,2 tỷ kWh, với tốc độ tăng trưởng bình quân là 10,95%/năm; tổn thất điện năng đạt mức bình quân tiên tiến trên thế giới. EVNNPT đã có đóng góp quan trọng để EVN đảm bảo cung cấp đủ điện cho phát triển kinh tế - xã hội của đất nước.

Để tiếp tục có hướng đi đúng, vươn lên tầm khu vực và quốc tế, EVNNPT đã xây dựng và triển khai thực hiện Chiến lược phát triển đến năm 2025, tầm nhìn đến năm 2040 với quan điểm xây dựng EVNNPT phát triển bền vững; lĩnh vực truyền tải điện phải đi trước một bước nhằm đảm bảo truyền tải điện an toàn, liên tục, ổn định cho các hoạt động kinh tế, chính trị, xã hội, an ninh, quốc phòng và sẵn sàng đáp ứng yêu cầu phát triển của thị trường điện.

Mục tiêu cụ thể đến năm 2020, EVNNPT hoàn thành đưa vào vận hành 172 công trình (gồm 38 công trình 500 kV và 134 công trình 220 kV) với tổng dung lượng MBA tăng thêm là 35.262 MVA và số km đường dây tăng thêm là 6.976 km. Tổng vốn đầu tư là 66.332 tỷ đồng. Trong đó tập trung đầu tư và đảm bảo tiến độ các công trình lưới điện quan trọng để nâng cao năng lực hệ thống điện Bắc - Nam (như các ĐĐ 500kV mạch 3 từ Vũng Áng đi Pleiku 2; ĐZ 220kV Đồng Hới - Đồng Hà - Huế mạch 2); Các công trình lưới điện giải tỏa công suất các công trình nguồn điện (như các 500kV đồng bộ các TTĐL Vĩnh Tân, Long Phú, Sông Hậu, các công trình 220kV đấu nối các NMTĐ nhỏ khu vực Tây Bắc); Các công trình cấp điện cho các trung tâm phụ tải lớn TP. Hà Nội, TP. Hồ Chí Minh và các vùng kinh tế trọng điểm. Trong đó TCT đặc biệt tập trung triển khai dự án ĐZ 500kV mạch 3 với mục tiêu khởi công vào đầu Quý 3/2018 và hoàn thành đưa vào vận hành trong năm 2019 để đảm bảo cung cấp điện cho miền Nam trong giai đoạn từ nay đến năm 2020 và các năm tiếp theo trong bối cảnh các dự án nguồn điện tại miền Nam bị chậm tiến độ.

Để hoàn thành được mục tiêu này, áp lực thu xếp vốn là vô cùng lớn và chương trình xếp hạng tín nhiệm được thực hiện thành công sẽ là cơ sở quan trọng để EVNNPT có thể huy động vốn vay quốc tế từ các nguồn khác nhau mà không cần bảo lãnh của Chính phủ.



# TRƯỜNG HẢI VỚI CHIẾN LƯỢC NÂNG CAO TỶ LỆ NỘI ĐỊA HÓA

■ LÀ NHÀ SẢN XUẤT Ô TÔ HÀNG ĐẦU VIỆT NAM, CÓ TIỀM LỰC MẠNH VÀ ĐẦU TƯ SẢN XUẤT VỚI QUY MÔ LỚN, THACO LÀ MỘT TRONG NHỮNG DOANH NGHIỆP ĐÃ CHỦ ĐỘNG XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC MỘT CÁCH BÀI BẢN ĐỂ TIẾP TỤC PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG.

**HỒNG NGUYỄN**

**H**iện nay, việc gia tăng tỷ lệ nội địa hóa trong các ngành công nghiệp cũng như tham gia sâu rộng vào chuỗi giá trị toàn cầu đang là mối quan tâm hàng đầu của các doanh nghiệp Việt Nam. Đối với lĩnh vực ô tô, nội địa hóa được hiểu là hoạt động nhằm gia tăng tỷ lệ giá trị sản xuất trong nước cho ô tô và các loại linh kiện phụ tùng để thay thế phần giá trị nhập khẩu.

Đây là một trong những bài toán khó trong quá trình phát triển bền vững của ngành mà hầu hết các doanh nghiệp sản xuất trong nước đều gặp phải. Tuy nhiên, trong bối cảnh thuế suất nhập khẩu ô tô khu vực ASEAN đã về 0%, đang gây một sức ép đáng kể đối với các nhà sản xuất trong nước, thì việc tăng năng lực sản xuất, đặc biệt là tăng tỷ lệ nội địa hóa trên 40% để được hưởng thuế suất 0%, gia tăng xuất khẩu (theo Hiệp định Thương mại hàng hóa ASEAN- ATIGA mà Việt Nam là thành viên) là con đường tất yếu để các doanh nghiệp nâng cao năng lực cạnh tranh.

Là nhà sản xuất ô tô hàng đầu Việt Nam, có tiềm lực mạnh và đầu tư sản xuất với quy mô lớn, THACO là một trong những doanh nghiệp đã chủ động xây dựng chiến lược một cách bài bản để tiếp tục phát triển bền vững. Nâng cấp công nghệ, đầu tư phát triển công nghiệp hỗ trợ, nâng cao tỷ lệ nội địa hóa trên 40%, đẩy mạnh kinh doanh linh kiện phụ tùng, từng bước tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu là những bước đi của THACO trong bối cảnh hội nhập.

Ông Phạm Văn Tài - Tổng giám đốc THACO cho biết: "Nội địa hóa là bài toán khó đối với doanh nghiệp ô tô, bởi vì nội địa hóa cần bí quyết công nghệ và sản lượng lớn, trong khi dung lượng thị trường Việt Nam còn tương đối nhỏ. Tuy nhiên, chỉ khi gia tăng tỷ lệ nội địa hóa mới đảm bảo cho doanh nghiệp làm chủ sản xuất, giảm giá thành, nâng cao năng lực cạnh tranh của sản phẩm". Từ thực tế của ngành công nghiệp ô tô Việt Nam và thực tiễn sản xuất kinh doanh, THACO đã đặt mục tiêu nội địa hóa và tham gia chuỗi giá trị toàn cầu từ rất sớm. Bên cạnh các nhà máy sản xuất

lắp ráp ô tô, từ nhiều năm trước, THACO đã đầu tư xây dựng cụm nhà máy công nghiệp hỗ trợ tại Khu phức hợp cơ khí và ô tô Chu Lai - Trường Hải với nhiệm vụ chính là sản xuất các linh kiện - phụ tùng phục vụ cho sản xuất ô tô, cung cấp cho các đối tác, đồng thời xuất khẩu sang thị trường thế giới

Phương thức để thực hiện chiến lược này là: Hỗ trợ các doanh nghiệp vừa và nhỏ chuyển sang sản xuất công nghiệp; mời gọi đầu tư vào Khu phức hợp; liên doanh, liên kết, hợp tác với các đối tác có công nghệ phù hợp để tạo ra sản phẩm đạt tiêu chuẩn quốc tế, tham gia chuỗi giá trị toàn cầu. Hiện nay tại Khu phức hợp có 5 nhà máy lắp ráp ô tô và 15 nhà máy sản xuất linh kiện phụ tùng ô tô, linh kiện cơ khí, máy nông nghiệp... với các dây chuyền thiết bị hiện đại được chuyển giao từ các đối tác Châu Âu, Nhật Bản và Hàn Quốc.

Bên cạnh đó, THACO đã đầu tư mạnh vào lĩnh vực logistics, thành lập các công ty vận tải đường bộ, vận tải biển và cảng Chu Lai, cung cấp chuỗi dịch vụ logistics trọn gói, khai thác các tuyến hàng hải trực tiếp từ các cảng biển Hàn Quốc, Nhật Bản, Trung Quốc về Chu Lai, tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động xuất nhập khẩu hàng hóa của THACO và các doanh nghiệp trong Khu kinh tế mở Chu Lai cũng như khu vực Miền Trung - Tây Nguyên.

Để chuẩn bị cho hội nhập, từ năm 2017, THACO bắt đầu một chu kỳ đầu tư phát triển mới với mục tiêu chiến lược: xây dựng Khu phức hợp cơ khí và ô tô Chu Lai - Trường Hải trở thành Trung tâm cơ khí - ô tô và công nghiệp hỗ trợ mang tầm khu vực.

Bên cạnh việc nâng cấp các nhà máy hiện hữu, THACO đã tiếp tục đầu tư mới các nhà máy sản xuất lắp ráp ô tô, gồm: nhà máy xe tải mới; Nhà máy sản xuất xe du lịch Mazda hiện đại nhất Đông Nam Á, dây chuyền tự động hóa hoàn toàn, sản phẩm đạt tiêu chuẩn chất lượng của Mazda Nhật Bản; Nhà máy xe bus cao cấp có quy mô và công nghệ hiện đại nhất khu vực ASEAN... Đối với mảng công nghiệp hỗ trợ,



THACO tiếp tục thực hiện đầu tư chiến lược để gia tăng hàm lượng sản xuất trong nước bằng các dự án phát triển nhà máy công nghiệp hỗ trợ mới như: nhà máy linh kiện nhựa; Nhà máy sản xuất máy lạnh xe tải, xe bus; Nhà máy sản xuất khung gầm xe bus; Nhà máy sản xuất ống xả ô tô; Nhà máy sản xuất xy lanh thủy lực; Nhà máy sản xuất mâm ô tô; Nhà máy sản xuất thùng nhiên liệu ô tô; Các nhà máy sản xuất linh kiện phụ tùng cho xe du lịch và các linh kiện cơ khí khác ngoài ngành ô tô. Đặc biệt, THACO mở rộng sản xuất các thiết bị cơ khí nông nghiệp, cơ khí xây dựng và thiết bị cơ khí công nghiệp khác.

Để đáp ứng yêu cầu sản xuất hàng loạt với quy mô lớn, đồng thời vẫn đáp ứng yêu cầu riêng lẻ của từng khách hàng, THACO đầu tư xây dựng Trung tâm R&D nhằm nâng cao năng lực nghiên cứu và phát triển sản phẩm ô tô, linh kiện phụ tùng, đồng thời mở rộng nghiên cứu phát triển các thiết bị cơ giới nông nghiệp, thiết bị cơ khí xây dựng và thiết bị công nghiệp khác. Song song đó, doanh nghiệp còn xúc tiến liên doanh, liên kết với các đối tác để tiếp nhận chuyển giao công nghệ mới nhằm nâng cao hàm lượng công nghệ trong sản phẩm và nhận hỗ trợ kỹ thuật sản xuất linh kiện phụ tùng của các loại xe tải, bus dựa trên công nghệ chuyển giao từ Hàn Quốc và Nhật Bản.

Chiến lược nội địa hóa được thực hiện theo lộ trình: ưu tiên các sản phẩm có sản lượng lớn, công kênh (chi phí vận chuyển cao), có sẵn nguồn nguyên vật liệu trong nước, các nhóm sản phẩm cùng công nghệ và được Chính phủ ưu tiên phát triển. Đối với các dòng xe tải, bus, sẽ đẩy mạnh nội địa hóa các linh kiện có giá trị và yêu cầu công nghệ cao như khung chassis, mâm xe, thùng nhiên liệu, hệ thống khí nén (gồm bình khí nén và hệ thống đường ống), két nước làm mát, cửa, capo...

Hiện nay, các sản phẩm ô tô do THACO sản xuất đã đạt tỷ lệ nội địa hóa từ 15-25% đối với xe con, 35-45% đối với xe tải và 60% đối với xe bus. Đặc biệt, xe bus THACO được định vị là sản phẩm thương hiệu Việt đã được THACO xuất khẩu sang thị trường Thái Lan, Philippines và tiếp đến sẽ là thị trường Campuchia, Singapore và Đài Loan. Đối với xe du lịch, doanh nghiệp đang thực hiện kế hoạch xuất khẩu xe du lịch Kia Sedona sang thị trường Thái Lan và gia tăng tỷ lệ nội địa hóa các sản phẩm xe du lịch Mazda và Peugeot để xuất khẩu sang các nước ASEAN vào năm 2020.

Sản phẩm máy nông nghiệp đã được THACO sản xuất từ năm 2017, trong đó sẽ nội địa hóa dòng máy kéo KAM50, bước đầu sẽ tự sản xuất nội địa tại Chu Lai gần 200 chi tiết linh kiện bao gồm linh kiện nhựa, linh kiện cơ khí, ghế ngồi, dây điện, đèn xe... với tỷ lệ nội địa hóa 50%. Trong sản xuất linh kiện phụ tùng, THACO đã hoàn toàn làm chủ công nghệ sản xuất các linh kiện như kính, ghế, nhíp, dây điện, linh kiện cơ khí (thùng xe, ống xả, ty ben, khung xương xe bus, các linh kiện đột dập...), linh kiện nhựa (cản nhựa, linh kiện nhựa nội thất...), hệ thống máy lạnh, linh kiện composite...

Nội địa hóa chính là chìa khóa giúp các doanh nghiệp, đặc biệt là doanh nghiệp trong ngành ô tô có thể làm chủ công nghệ, quản trị sản xuất, nâng cao năng lực cạnh tranh và giảm giá thành sản phẩm. Đồng thời, doanh nghiệp cũng sẽ chủ động được nguồn cung ứng vật tư, linh kiện phụ tùng phục vụ sản xuất và gia tăng hàm lượng sản xuất trong nước, đáp ứng yêu cầu xuất khẩu. Đối với THACO, lộ trình nội địa hóa được thực hiện một cách bài bản với các bước đi và giải pháp cụ thể và đã đạt được những kết quả khả quan, từ đó đóng góp thiết thực cho sự phát triển ngành công nghiệp ô tô, công nghiệp hỗ trợ, tạo động lực kéo theo sự phát triển của các ngành công nghiệp khác.



**Nông nghiệp công nghệ cao:**

# HƯỚNG ĐI ĐẦY TRIỂN VỌNG CỦA TẬP ĐOÀN FLC

■ TẬP ĐOÀN FLC XÁC ĐỊNH NÔNG NGHIỆP CÔNG NGHỆ CAO (NNCNC) LÀ MỘT TRONG NHỮNG LĨNH VỰC ĐẦU TƯ TRỌNG ĐIỂM VÀ ĐANG ĐƯỢC TÍCH CỰC ĐẨY MẠNH, TRONG ĐÓ VIỆC LỰA CHỌN HỢP TÁC VỀ CÔNG NGHỆ VỚI NHỮNG QUỐC GIA HÀNG ĐẦU THẾ GIỚI VỀ NNCNC NHƯ NHẬT BẢN, ISRAEL, HÀ LAN... LUÔN ĐƯỢC ĐẶC BIỆT ƯU TIÊN.

**NGỌC TRÂM**

## Đón đầu xu thế

Được xác định là trụ đỡ của nền kinh tế, khi nông nghiệp được đầu tư có trọng điểm, nền kinh tế sẽ được củng cố và phát triển bền vững; chính vì vậy, nông nghiệp là lĩnh vực ngày càng được chú trọng hỗ trợ và phát triển từ Chính phủ. Đặc biệt, trong kỷ nguyên công nghệ như ngày nay, việc ứng dụng công nghệ cao vào nông nghiệp sẽ là hướng đi tất yếu nhằm giúp ứng phó với biến đổi khí hậu, giảm chi phí, nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm, tăng sức cạnh tranh khi hội nhập quốc tế.

Tận dụng xu thế này, Tập đoàn FLC là một trong những doanh nghiệp đang có những kế hoạch đầu tư quy mô và bài bản vào lĩnh vực NNCNC.

Những kế hoạch gia nhập thị trường đã được Tập đoàn FLC ấp ủ từ lâu, điển hình là trước đó đã mua 100% vốn CTCP Nông dược H.A.I với truyền thống 30 năm sản xuất KD phân bón và thuốc bảo vệ thực vật. Từ cuối năm 2017, thông qua việc sáp nhập CTCP Sản xuất và Xuất nhập khẩu Nông sản FAM (FLC FAM), Tập đoàn FLC đã chính thức ra mắt







thương hiệu FLC FAM với mục tiêu “tạo ra những sản phẩm chất lượng cao cho thị trường; góp phần xây dựng một nền nông nghiệp xanh, sạch, bền vững vì sức khỏe và tương lai lâu dài của người dân”, theo chia sẻ của ông Trịnh Văn Quyết, Chủ tịch HĐQT Tập đoàn FLC.

Để làm được điều này, hiện FLC FAM đang tích cực hợp tác về công nghệ cao với những quốc gia hàng đầu trong lĩnh vực này như Nhật Bản, Israel, Hà Lan... Vào tháng 12/2017, Tập đoàn FLC đã ký thỏa thuận hợp tác với Công ty Farmdo (Nhật Bản) phát triển hệ thống trang trại NNCNC kết hợp năng lượng mặt trời.

Đầu năm 2018, P.Maron - công ty hàng đầu của Israel về các giải pháp phát triển nông nghiệp tiên tiến - cũng đã trao đổi hợp tác với FLC FAM về xây dựng dây chuyền sản xuất, chuyển giao công nghệ...

Bên cạnh đó, rất nhiều đối tác khác từ New Zealand, Nga, Hàn Quốc... cũng đang được FLC FAM xem xét hợp tác.

### **Mục tiêu dẫn đầu thị trường về xuất khẩu trái cây trong 5 năm tới**

Bên cạnh việc chủ động tham gia trực tiếp sản xuất, việc xây dựng và bảo hộ thương hiệu cho các sản phẩm đặc trưng vùng miền cũng là một chiến lược phát triển trọng tâm của FLC FAM, nhằm thực hiện sứ mệnh đưa nông sản Việt Nam tiến ra thị trường quốc tế.

Ngày 18/8/2018, tại FLC Quy Nhơn, Tập đoàn FLC đã ký thỏa thuận hợp tác với tỉnh Đồng Tháp về việc xây dựng và bảo hộ thương hiệu Xoài Cao Lãnh; liên kết áp dụng quy trình sản xuất xoài sạch với quy mô lớn và đồng bộ; bao tiêu và phân phối sản phẩm Xoài Cao Lãnh trong các quần thể nghỉ dưỡng của FLC, trên các chuyến bay của hãng hàng không Bamboo Airways, và ra thị trường trong nước và quốc tế.

Trong khuôn khổ sự kiện ký kết, FLC FAM cũng đã trưng bày và giới thiệu nhóm sản phẩm hoa quả sạch gồm: Xoài Cao Lãnh, Thanh Long, Dưa lưới, khởi động cho hành trình “Phát triển xanh đón chặng đường dài” trong lĩnh vực nông nghiệp công nghệ cao.

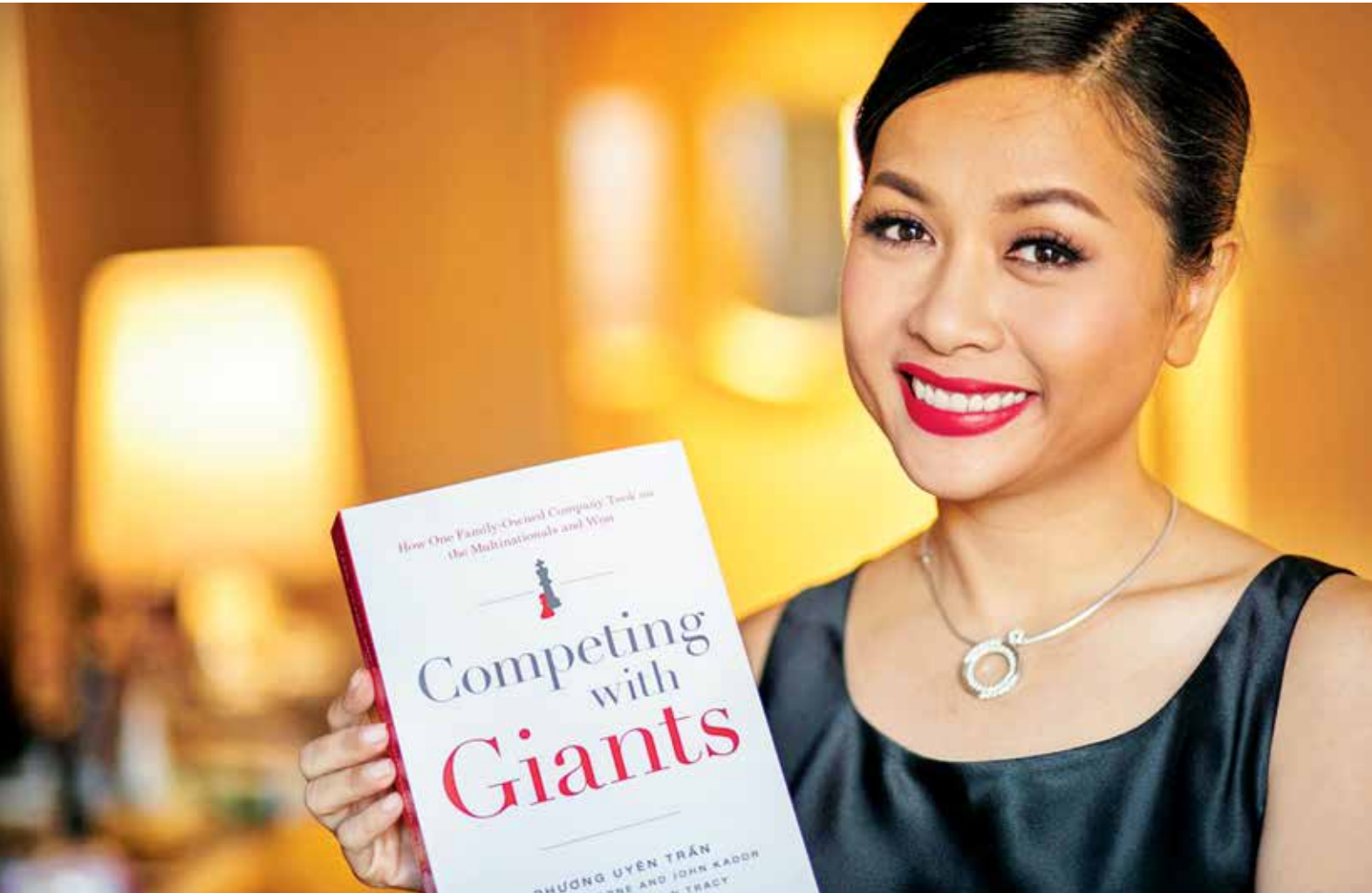
Thông qua việc ứng dụng công nghệ cao vào sản xuất, FLC FAM mong muốn tối ưu hóa sản xuất nông nghiệp, đồng thời nâng cao nhận thức về tầm quan trọng của việc xây dựng thương hiệu nông sản, từ đó từng bước xây dựng thương hiệu nông sản Việt một cách bài bản và chuyên nghiệp.

Trong giai đoạn năm 2018-2019, FLC dự kiến đầu tư 1,5 tỷ USD cho lĩnh vực nông nghiệp. Nhiều dự án nông sản có quy mô lớn đang và sẽ được triển khai đồng loạt tại nhiều tỉnh thành trên cả nước, với mục tiêu đến năm 2020 đạt sản lượng 3,5 triệu tấn rau quả, trái cây, và tổng diện tích đất nông nghiệp lên mức 40.000 ha.

Trong vòng 5 năm tới, Tập đoàn FLC dự định tập trung phần lớn nguồn lực cho các loại cây ăn quả ngắn ngày và rau củ sạch, hướng tới mục tiêu trở thành doanh nghiệp hàng đầu Việt Nam về sản xuất, chế biến và xuất khẩu các sản phẩm trái cây.



# NHỮNG BÀI HỌC HỮU ÍCH VỀ THUẬT LÃNH ĐẠO TRONG KINH DOANH



■ NHỮNG QUYỂN SÁCH HAY VỀ KINH DOANH VÀ NGHỆ THUẬT LÃNH ĐẠO TỪ CHÍNH NHỮNG TRẢI NGHIỆM THỰC TẾ CỦA CÁC DOANH NHÂN SẼ MANG ĐẾN NHỮNG BÀI HỌC HỮU ÍCH VỀ CON ĐƯỜNG KHỞI NGHIỆP, GIÚP DOANH NGHIỆP CÓ ĐƯỢC THÀNH CÔNG TRONG THẾ GIỚI KINH DOANH.

**THẢO MAI**

## Những vấn đề cốt lõi trong quản trị doanh nghiệp

“Người quản lý kỳ diệu: Tại sao các lãnh đạo thực sự hiếm khi là người quản lý tốt” (Tựa gốc là The Miracle Manager: Why True Leaders Rarely Make Good Managers) xuất bản bởi ForbesBooks và được

độc giả đánh giá là một cuốn sách mang thông điệp có tính cách mạng.

Trong đó, tác giả Kevin G. Armstrong thể hiện sự hiểu biết sâu sắc về hành vi con người và tổ chức, rồi dùng ngòi bút của mình để lột tả sắc nét những vấn đề cốt lõi trong quản trị doanh nghiệp, từ đó giúp

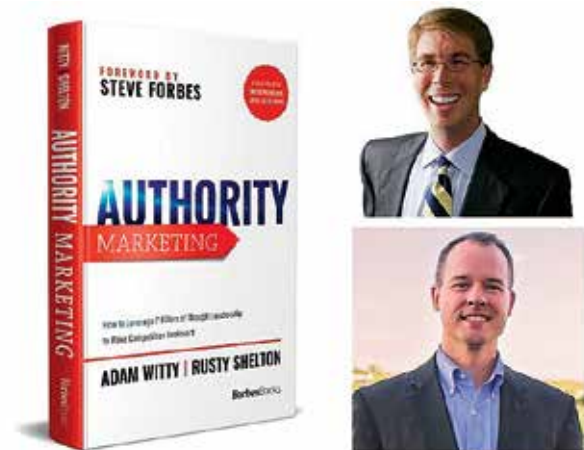


cho các lãnh đạo nhìn thấy con đường để phát triển bền vững.

Kevin G. Armstrong - tác giả, diễn giả nổi tiếng, đồng thời là cố vấn kinh doanh của nhiều doanh nghiệp – luôn nói rằng Steve Jobs là minh chứng hoàn hảo cho việc một người lãnh đạo xuất sắc không phải là một người quản lý tuyệt vời. “Lãnh đạo” và “quản lý” – đó là 2 khái niệm hoàn toàn độc lập.

Trong cuốn sách, ông đã đúc kết 20 năm kinh nghiệm trong hoạt động tư vấn của mình và kết luận rằng việc đặt các nhà lãnh đạo vào vị trí quản lý chính là đại dịch phá hủy doanh nghiệp. Cùng với đó, ông đề xuất một cách tiếp cận mới mang tính cách mạng để quản lý tổ chức và chia sẻ các chiến lược đã được chứng minh từ thực tiễn.

## Xây dựng lối tư duy của một lãnh đạo



Hai tác giả Adam Witty và Rusty Shelton đã cùng nhau viết nên cuốn sách “Tiếp thị quyền lực” (tựa gốc là Authority Marketing) – một cuốn sách được đánh giá là sẽ giúp bạn xây dựng lối tư duy của một lãnh đạo, một người truyền cảm hứng.

Về Adam Witty, ông là nhà sáng lập kiêm CEO của Advantage (ForbesBooks) – đơn vị được bình chọn có môi trường làm việc tốt nhất vùng Nam Carolina trong 3 năm liền từ 2013 đến 2015. Còn Rusty Shelton là tác giả của nhiều cuốn sách best-selling, các bài viết chiến lược marketing trên Forbes, Inc. Magazine và BBC.

Trên thực tế, quyền lực và sức ảnh hưởng của mỗi cá nhân lên số đông đều phải được xây dựng một cách từ từ và trên hết là cần có bài bản, chiến lược. Vậy làm thế nào để có thể xây dựng được quyền lực cho riêng bản thân mình trong môi trường xã hội có tính cạnh tranh cao như hiện nay?

Cuốn sách này sẽ mang đến câu trả lời, đặc biệt khi bạn là những người đang ngồi ở vị trí lãnh đạo, các CEO danh tiếng đang cần củng cố sức ảnh hưởng của bản thân mình lên công chúng.

Cụ thể, quyển sách đề cập đến một khái niệm mới mang tên Authority Marketing (Tiếp thị quyền lực) giúp bạn phát triển sự nghiệp của mình. Để nắm vững Authority Marketing, người đọc sẽ được giới thiệu về 7 yếu tố bao gồm: Branding, Content Marketing, Referral Marketing, Lead Generation, PR& Media, Speaking, Events.

Một khi đã nắm vững các yếu tố cơ bản của Authority Marketing ở trên, chắc chắn bạn sẽ vừa có thể là một lãnh đạo thành công, vừa có thể gia tăng quyền lực của bản thân mình lên cộng đồng và trở thành một diễn giả được công chúng mến mộ.

## Phương châm hành động “Không gì là không thể”

Được ForbesBooks xuất bản vào cuối tháng 8/2018, cuốn sách Competing with Giants (tạm dịch sang tiếng Việt: Vượt lên người khổng lồ) do tác giả, doanh nhân Trần Uyên Phương - Phó Tổng Giám đốc Tân Hiệp Phát viết chính cùng hai tác giả khác.

Cuốn sách không chỉ là câu chuyện thực tế về một công ty tại Việt Nam, mà còn là nghiên cứu về môi trường kinh doanh tại Việt Nam, từ khi chuyển đổi sang kinh tế thị trường. Đây cũng là câu chuyện về phương thức quản trị doanh nghiệp thời hội nhập toàn cầu, về kinh nghiệm cạnh tranh giữa doanh nghiệp bản địa với các công ty đa quốc gia, về phương châm hành động “Không gì là không thể”, dám ước mơ lớn và hành động mỗi ngày để đạt ước mơ đó.

Từ chối lời đề nghị mua lại Tân Hiệp Phát với trị giá 2,5 tỷ USD từ một Công ty vào năm 2012 là một trong những câu chuyện ấn tượng được đề cập trong cuốn sách Competing with Giants. Đây cũng là lần đầu tiên chi tiết về cuộc đàm phán này được tiết lộ cùng với những kinh nghiệm thực tế trong kinh doanh, cũng như cách làm thế nào để một doanh nghiệp tại Việt Nam có thể sử dụng thế mạnh của mình để đạt được lợi thế cạnh tranh toàn cầu.

Thông qua cuốn sách, tác giả, doanh nhân Trần Uyên Phương muốn gửi đi một thông điệp mạnh mẽ: Phương Đông và phương Tây có thể học hỏi lẫn nhau và khi các công ty nhỏ kết hợp kiến thức bản địa của mình cùng với những ý tưởng kinh doanh quốc tế, họ có thể nắm chắc cơ nghiệp của mình và thậm chí còn vượt trội hơn các tập đoàn đa quốc gia



**Câu chuyện đằng sau thương hiệu Rossi:**

# TỪ SẢN PHẨM THUẦN VIỆT TỚI “NỮ HOÀNG” BÌNH NƯỚC NÓNG

■ KHÔNG CÓ NHIỀU THƯƠNG HIỆU VIỆT NAM CÓ THỂ ĐỐI ĐẦU VÀ CHIẾM LĨNH THỊ PHẦN VỚI NHỮNG SẢN PHẨM NGOẠI NHẬP. ĐẶC BIỆT LÀ TRONG BỐI CẢNH THỊ TRƯỜNG VỐN ỨA CHUỘNG NHỮNG THỨ ĐƯỢC GẮN MẮC CHÂU ÂU.

**BÌNH YẾN**



*Bình nước nóng Rossi đã trở nên quen thuộc với mỗi gia đình Việt*

## **Thương hiệu cao cấp Việt chống lại sự xâm lấn của sản phẩm ngoại nhập**

Thời trước hầu hết Bình nước nóng đều là sản phẩm ngoại nhập, người tiêu dùng phải chịu một mức chi phí lớn và không có nhiều lựa chọn, đồng thời chế độ bảo hành phụ thuộc vào nhà sản xuất, khuyến mãi ít ỏi nếu như không nói là không có. Trong khi chất lượng sản phẩm ngoại nhập không phải lúc nào cũng được đảm bảo, và khi xảy ra sự cố cần hỗ trợ thì cảm giác một thương hiệu trời tây khó lòng tiếp cận tới khách hàng Việt. Đặc biệt là giá thành luôn bị đội lên

rất cao bởi chi phí nhập khẩu và thương hiệu khiến cho người mua luôn phải đắn đo lựa chọn. Chưa kể đến tình trạng hàng giả và nhái lan tràn ảnh hưởng tới lợi ích người tiêu dùng.

Hành trình chiếm lĩnh thị phần Bình nước nóng của thương hiệu Rossi cũng là hành trình tìm lại niềm tin của người Việt vào sản phẩm Việt. Đã có 1 thời kỳ thị trường quay lưng với sản phẩm nội địa vì chất lượng thấp, mẫu mã xấu, công nghệ nghèo nàn và giá thành không tương xứng. Nhưng dần dần, bằng tâm huyết của đội ngũ sản xuất và chất lượng



Nhà máy Tân Á Hà Nam với quy mô lớn nhất Việt Nam và khu vực sẽ sớm đi vào hoạt động

không hề thua kém các thiết bị trời tây, Bình nước nóng Rossi đã dần dần len lỏi, đánh bật các sản phẩm ngoại khối lựa chọn của người Việt và chiếm lĩnh lòng tin của thị trường. Thành công đó phải kể đến việc không ngừng lắng nghe ý kiến khách hàng, nỗ lực cải tiến chất lượng sản phẩm qua từng năm và áp dụng những công nghệ tiên tiến nhất nhưng vẫn giữ được giá thành hợp lý cho sản phẩm. Vì được thiết kế và sản xuất dành riêng cho thị trường trong nước, nên sản phẩm Bình nước nóng thương hiệu Rossi phù hợp với điều kiện thời tiết, sử dụng tại Việt Nam. Chính điều này đã tạo nên lợi thế cạnh tranh mạnh mẽ với các sản phẩm nhập ngoại vốn chỉ phù hợp với điều kiện sử dụng tại Châu Âu.

Cả một hành trình dài đó được ghi dấu bằng những sản phẩm đầu tiên từ Rossi Titanium, Diamond hay High Quality cho tới sản phẩm được ghi dấu là chiếm trọn niềm tin của người Việt và gặt hái nhiều thành công đó là Rossi Amore. Với một niềm tin kiên định rằng người Việt sẽ ủng hộ hàng Việt Nam, cùng mục tiêu “Phồn vinh cuộc sống Việt”, Rossi đã từng bước gây dựng hình ảnh và mở rộng thị phần của mình. Đồng thời, theo đà phát triển thị phần Rossi, niềm tin vào thương hiệu Việt cũng ngày một lớn dần trong lòng người tiêu dùng.

### **Khẳng định thị phần số 1 Việt Nam và thể hiện vị thế của doanh nghiệp sản xuất Việt Nam trên trường Quốc tế**

Trong suốt 16 năm hình thành và phát triển của bình nước nóng Rossi, Tân Á Đại Thành không ngừng tập trung nghiên cứu, cải tiến và nâng cao chất lượng sản phẩm qua từng thời kỳ. Do sản phẩm được tạo nên từ người Việt, vì thế đội ngũ sản xuất hiểu rất rõ thói quen sinh hoạt tắm, nhu cầu sử dụng của dân

Việt nên mỗi sản phẩm mới được đưa ra thị trường đều làm hài lòng bất cứ ai sử dụng.

Đỉnh cao hiện nay chính là việc Tân Á Đại Thành đưa ra thị trường dòng sản phẩm được mệnh danh là “Nữ hoàng” Bình nước nóng – Rossi Arte, đây là thành quả của sự kết hợp cùng Học viện thiết kế DO – Paris của Pháp tạo nên thiết kế sang trọng đẳng cấp kết hợp cùng công nghệ tối tân như: ruột bình tráng bạc Nano kháng khuẩn, bộ ổn nhiệt siêu bền với hơn 100.000 lần đóng ngắt nhập khẩu từ Pháp... Sản phẩm này được định hình sẽ là bước đột phá về công năng sử dụng và thiết kế sang trọng sẽ phù hợp với mọi không gian sử dụng. Sở hữu 7 phiên bản màu sắc - tượng trưng cho sự phồn vinh, thịnh vượng gọi là “7 sắc màu phồn vinh” (Lam vinh quang, Trắng ấm no, Vàng phú quý; Đỏ thịnh vượng, Đen thành đạt, Hồng giàu sang, Xanh hạnh phúc) giúp cho người tiêu dùng có thêm sự lựa chọn sao cho vừa hợp mệnh lại vừa hài hòa với kiến trúc tổng thể.

Không hề bất ngờ khi “Nữ hoàng” Bình nước nóng Rossi Arte xứng đáng được coi là sản phẩm dẫn đầu trong phân khúc Bình nước nóng cao cấp, qua đó khẳng định vị thế của thương hiệu có thị phần số 1 Việt Nam khi hội tụ trong đó là mọi ưu điểm được chắt lọc qua 16 năm không ngừng lắng nghe và cải tiến chất lượng theo chính nhu cầu khách hàng. Với mục tiêu Phồn vinh cuộc sống Việt, giá trị đem lại cho chính người Việt Nam.

Thời gian gần đây, Bình nước nóng Rossi đã được xuất khẩu sang một số thị trường trong khu vực và quốc tế, Nhà máy Tân Á Hà Nam với công nghệ và máy móc thiết bị nhập khẩu từ các nước G7 đi vào hoạt động trong Q2/2019 sẽ nâng tổng công suất lên 2 triệu sản phẩm/năm và là nhà máy quy mô lớn nhất Việt Nam và khu vực.

**VINAMILK:**

# ĐỒNG HÀNH TỔ CHỨC LỄ MỪNG THỌ & CHĂM SÓC SỨC KHỎE CHO 1.000 NGƯỜI CAO TUỔI



Vào ngày 30/09/2018, tại Hội trường Thành Ủy thành phố Hồ Chí Minh đã diễn ra Lễ mừng thọ và chăm sóc sức khỏe cho gần 1.000 người cao tuổi trên địa bàn các quận, huyện thành phố Hồ Chí Minh. Buổi lễ được phối hợp tổ chức bởi Hội Chữ thập đỏ TP Hồ Chí Minh, Trung tâm tư vấn, chăm sóc sức khỏe người cao tuổi TP Hồ Chí Minh và nhà tài trợ Vinamilk Sure Prevent, nhằm chào mừng Ngày quốc tế Người Cao Tuổi, đồng thời hướng đến mục tiêu “chăm sóc sức khỏe cho 1 triệu bệnh nhân và người cao tuổi Việt Nam”.

Nhân dịp này, Lãnh đạo của Hội chữ thập đỏ TPHCM, Hội người cao tuổi TPHCM và Hội đồng UBND cũng đến tham dự, bày tỏ sự kính trọng và đề cao vai trò quan của người cao tuổi trong công tác giáo dục, định hướng và động viên lớp trẻ, đồng thời cổ vũ phong trào chăm sóc sức khỏe cho người cao tuổi Việt Nam.

Tiếp nối chương trình, PGS.TS.BS Nguyễn Anh Tuấn đến từ Đại Học Y dược TP. Hồ Chí Minh đã có buổi tư vấn tận tình với về cách chăm sóc sức khỏe,





đinh dưỡng và phòng chống bệnh tật cho người cao tuổi tham dự. Đại diện ban lãnh đạo Vinamilk, ông Nguyễn Văn Quang – Giám đốc kinh doanh TP.HCM chia sẻ tại hội thảo “Là một công ty hàng đầu về dinh dưỡng tại Việt Nam, Vinamilk luôn đồng hành cùng các hoạt động giúp chăm sóc sức khỏe cho cộng đồng nói chung và người cao tuổi Việt Nam nói riêng.

Từ năm 2012 đến nay, Vinamilk đã phối hợp với các hội người cao tuổi và các bác sĩ trên toàn quốc tổ chức nhiều hội thảo và sự kiện để tư vấn dinh dưỡng và chăm sóc sức khỏe cho 600.000 người cao tuổi. Đây cũng là lần thứ 4 liên tiếp Vinamilk phối hợp với Trung tâm chăm tư vấn & chăm sóc sức khỏe người cao tuổi thành phố Hồ Chí Minh tổ chức lễ mừng thọ cho các Cụ trên 80 tuổi tại địa bàn thành phố Hồ Chí Minh. Vinamilk cam kết sẽ tiếp tục đẩy mạnh hơn nữa các hoạt động cho người cao tuổi tại thành phố Hồ Chí Minh và các tỉnh, thành phố khác trên toàn quốc, hướng đến mục tiêu “Chăm sóc sức khỏe cho 1 triệu bệnh nhân và người cao tuổi Việt Nam”.

Xuyên suốt chương trình, Vinamilk Sure Prevent cũng tổ chức các hoạt động đo loãng xương, kiểm tra huyết áp cho người cao tuổi tham gia chương trình. Đội ngũ các bác sĩ của Trung tâm dinh dưỡng Vinamilk đã hỗ trợ khám và tư vấn sức khỏe, chia sẻ các phương pháp giúp phòng tránh và chữa trị các bệnh thường gặp như loãng xương, tim mạch, tiểu đường,...ở người cao tuổi. Hoạt động ý nghĩa này đã được các cụ hưởng ứng nhiệt tình, góp phần nâng cao tinh thần “Sống vui – sống khỏe – sống thọ” của cộng đồng người cao tuổi.

Vinamilk nỗ lực không ngừng nâng cao, ứng dụng những thành tựu khoa học tiên tiến vào sản phẩm Vinamilk Sure Prevent Mới, với giải pháp dinh dưỡng được Chứng Minh Lâm Sàng, bổ sung dưỡng chất SPS giúp hỗ trợ trí nhớ, tăng 20% canxi và vitamin K2 tạo hệ xương chắc khỏe, đồng thời đáp ứng 100% hàm lượng Plant Sterols theo khuyến nghị của FDA Hoa Kỳ giúp giảm nguy cơ mắc bệnh tim mạch.

Sản phẩm đặc biệt phù hợp cho người có vấn đề tim mạch, xương yếu, mệt mỏi và ăn ngủ kém. Nhãn hàng Vinamilk Sure Prevent xin giới thiệu Sure Prevent dạng chai 200ml mới, tiện dụng và đầy đủ dưỡng chất giúp tăng cường sức khỏe toàn diện cho Người cao tuổi.



**HOA LÂM:**

# ĐÓN CƠ HỘI ĐẦU TƯ Y TẾ TỪ 4.0

■ SỰ PHÁT TRIỂN MẠNH MẼ CỦA CÔNG NGHỆ THÔNG TIN, ĐẶC BIỆT TRONG BỐI CẢNH CUỘC CÁCH MẠNG CÔNG NGHIỆP LẦN THỨ 4 (4.0) ĐANG TÁC ĐỘNG ĐẾN NHIỀU NGÀNH NGHỀ, LĨNH VỰC, TRONG ĐÓ CÓ Y TẾ, ĐÒI HỎI CÁC BỆNH VIỆN, CƠ SỞ Y TẾ PHẢI KHÔNG NGỪNG ĐỔI MỚI ĐỂ NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG DỊCH VỤ KHÁM, CHỮA BỆNH VÀ HIỆU SUẤT HOẠT ĐỘNG.

**THU PHƯƠNG**



## Cơ hội y tế 4.0

Theo các chuyên gia y tế tại Diễn đàn Kinh tế Thế giới, ngành y tế sẽ được hưởng lợi khi tận dụng được các công nghệ mới nhất mà cuộc cách mạng 4.0 mang lại. Hiện nay trên thế giới, các công nghệ như trí tuệ nhân tạo (AI), phân tích dữ liệu lớn (Big Data), điện toán đám mây (Cloud)... đang ngày càng được ứng dụng sâu rộng hơn vào các nghiệp vụ ngành y, giúp y, bác sĩ thu thập và xử lý dữ liệu nhanh hơn. Bên cạnh đó, các chatbot, robot là những trợ lý đắc lực cho bác sĩ trong các công việc hằng ngày như chẩn đoán, điều trị, tìm kiếm thông tin bệnh nhân...

Tại Việt Nam, thống kê của ngành y cho thấy, đến nay phần lớn các bệnh viện đã ứng dụng công nghệ thông tin (CNTT) ở nhiều mức độ khác nhau. Cụ thể, có đến 99,5% cơ sở khám bệnh trên cả nước đã kết nối khám, chữa bệnh bảo hiểm y tế (BHYT) với cơ quan giám định BHYT để triển khai giám định BHYT điện tử. Một số bệnh viện đã ứng dụng công nghệ 4.0 vào công tác khám, chữa bệnh, quản lý y tế, và bước đầu đạt hiệu quả cao.

Có thể kể đến các trường hợp tiêu biểu như bệnh ung thư sẽ được phát hiện sớm hơn so với trước đây nhờ những thiết bị theo dõi sức khỏe gắn trên cơ



thể, máy tính sẽ giúp phát hiện các tổn thương mà trước đây rất khó để nhìn thấy bằng mắt thường, các ca phẫu thuật sẽ được tiến hành dễ dàng hơn nhờ sự trợ giúp của robot. Ngày càng có nhiều ứng dụng giúp người dùng nói chuyện trực tiếp với bác sĩ và chuyên gia vật lý trị liệu, hình thành các bác sĩ 24/7.

Hay như sinh mệnh của hàng triệu người sẽ được cứu nhờ thể hệ xe cứu thương thông minh hơn khi phân tích dữ liệu về các tai nạn đã được số hóa trước đó, cũng như tự xác định con đường nào nhanh nhất đi đến bệnh viện. Trong khi đó, những phát kiến về phát hiện và can thiệp sớm bệnh tiểu đường sẽ giúp giảm chi phí điều trị bệnh cho người dân.

BCC Research, chuyên nghiên cứu các thị trường dựa trên nền tảng công nghệ, dự báo doanh thu toàn cầu của ngành y tế di động (m-health) sẽ đạt 21,5 tỷ USD vào năm 2018, trong đó châu u là thị trường lớn nhất.

Thị trường chăm sóc sức khỏe với quy mô hơn 90 triệu dân của Việt Nam cũng đang trở thành đích đến của nhiều nhà đầu tư trong và ngoài nước. Đặc biệt là các phát kiến mới về ứng dụng công nghệ cao trong chăm sóc sức khỏe (HealthTech). Thậm chí, một số chuyên gia dự báo năm 2018 có thể sẽ chứng kiến làn sóng bùng nổ của các startup trong lĩnh vực y tế với nhiều ý tưởng độc đáo.

Năm 2017, tổ chức y tế phi lợi nhuận PATH đã thực hiện một vài chương trình y tế mang tính thử nghiệm tại Việt Nam, trong đó ứng dụng công nghệ mới nhất để tìm ra các giải pháp tối ưu cải thiện hệ thống chăm sóc sức khỏe Việt Nam. 2 trong số các chương trình này được Bộ Y tế chính thức chấp thuận để trở thành chương trình y tế mang tầm quốc gia. Qua đó, Việt Nam hy vọng sẽ đạt những thành tựu mới trong việc chăm sóc sức khỏe người dân.

## **Hoa Lâm: Đón cơ hội từ 4.0**

Đầu tháng 9 năm nay, các giáo sư hàng đầu tại Nhật Bản về tế bào gốc (Công ty công nghệ tế bào gốc Kintaro Cells Power Nhật Bản) vừa có buổi làm việc với Tập đoàn Hoa Lâm để tìm hiểu về khả năng đáp ứng cho việc chuyển giao công nghệ trị liệu tế bào gốc trong tương lai, nhằm đưa phương pháp tiên tiến này đến với người Việt.

Thông qua buổi trao đổi, dự kiến Tập đoàn Y tế Hoa Lâm sẽ ra mắt trung tâm tế bào gốc và mở ra một kỹ thuật mới ứng dụng trong điều trị bệnh, lưu trữ tế bào gốc, lưu trữ máu cuống rốn, đưa các tiến bộ của tế bào gốc ứng dụng vào thực tế lâm sàng.

Theo TS BS Trương Vĩnh Long, Giám đốc Điều Hành Y khoa Tập Đoàn Y tế Hoa Lâm, Phó Tổng Giám Đốc Bệnh viện Gia An 115 cho biết: “Hiện tại, ở Việt Nam cũng có một số trung tâm tế bào gốc nhưng quy mô nhỏ. Phần lớn người bệnh trong nước phải đi nước ngoài điều trị. Khi trung tâm tế bào gốc của Tập đoàn Hoa Lâm đi vào hoạt động sẽ giúp ích cho người dân trong điều trị bệnh tiết kiệm chi phí, phương pháp tiếp cận dễ dàng hơn”.

Công ty Kintaro Cells Power Nhật Bản có đội ngũ là những nhà khoa học nhiều kinh nghiệm, năng lực, để chuyển giao các công nghệ ở các phòng thí nghiệm. Kintaro đã có kinh nghiệm triển khai tế bào gốc ở một số nơi như Nhật Bản, Singapore và Malaysia. Thị trường mà họ nhắm đến là MaLaysia, Indonesia, Thái Lan (khu vực Châu Á Thái Bình Dương). Những sản phẩm chính của công ty là tế bào gốc lấy từ trung mô, tủy xương. Công ty đồng thời phát triển tế bào gốc từ hệ miễn dịch, tế bào gốc này hiện tại trên thế giới gọi là CATT-Cell.

Khu Y tế kỹ thuật cao Hoa Lâm Shangri-La có dự án thành lập 6 bệnh viện. Trong đó có 2 bệnh viện đã hoàn thành. BV Quốc tế City đã đi vào hoạt động 5 năm. Bệnh viện thứ 2 là BV Gia An 115, sắp đưa vào hoạt động. Thông qua hợp tác với tập đoàn Kintaro Cells Power đầu tư về lĩnh vực tế bào gốc sẽ mở ra một kỹ thuật mới ứng dụng điều trị, lưu trữ tế bào gốc, lưu trữ máu cuống rốn, đồng thời ứng dụng điều trị cho người bệnh trong và ngoài nước.

Năm 2008, Tập đoàn Hoa Lâm - được quản lý và điều hành bởi bà Trần Thị Lâm - được Thủ tướng Chính phủ giao 37,5 ha đất tại khu Tên Lửa quận Bình Tân (TP. HCM) để xây dựng “Thành phố y tế” với 6 bệnh viện tiêu chuẩn quốc tế và nhiều trung tâm dịch vụ đi kèm phục vụ khu này.

Khu Y tế kỹ thuật cao ra đời với liên doanh Hoa Lâm – Shangri La được thành lập có tổng vốn đầu tư lên đến 1 tỷ USD. Liên tiếp những năm sau đó, Hoa Lâm thành công khi mời được các nhà đầu tư lớn của Hàn Quốc, Nhật Bản... tham gia các dự án trung tâm thương mại, thực phẩm, đào tạo nhân sự tại Khu y tế kỹ thuật cao.

Bệnh viện Quốc tế City (City International Hospital, viết tắt: CIH) – ‘hạt nhân’ của Khu y tế kỹ thuật cao Hoa Lâm - Shangri La là bệnh viện đa khoa đầu tiên được xây dựng trong tổ hợp dự án bao gồm: 320 giường dành cho bệnh nhân nội trú và ngoại trú với đầy đủ thiết bị y tế hiện đại, tối ưu. Đây là bệnh viện “5 sao” theo tiêu chuẩn quốc tế lớn nhất tại TP.HCM. Đây cũng là bệnh viện đầu tiên tại Việt Nam được điều hành và phát triển theo tiêu chí của tập đoàn Parkway Health. CIH đã hoàn tất xây dựng vào đầu năm 2013, bắt đầu nhận bệnh từ ngày 24/09/2013, và chính thức khánh thành vào ngày 5/1/2014.



**Xi măng Cần Thơ - Hậu Giang:**

# VƯƠN LÊN BẰNG CHẤT LƯỢNG VÀ SỰ ĐỒNG HÀNH VỚI MỌI CÔNG TRÌNH



■ CÔNG TY TNHH MTV XI MĂNG CẦN THƠ - HẬU GIANG LÀ ĐƠN VỊ TRỰC THUỘC TẬP ĐOÀN CÔNG TY CỔ PHẦN KHOÁNG SẢN VÀ XI MĂNG CẦN THƠ (CANTCIMEX GROUP) - DOANH NGHIỆP HÀNG ĐẦU VỀ SẢN XUẤT VÀ KINH DOANH XI MĂNG TẠI KHU VỰC ĐBSL.

## TRƯỜNG CA

Sau 10 năm hoạt động, với chất lượng cao và ổn định, đến nay các sản phẩm mang thương hiệu Xi măng thuộc Tập đoàn Công ty cổ phần Khoáng sản và Xi măng Cần Thơ (Cantcimec Group) được sử dụng rộng rãi trong nhiều công trình xây dựng công nghiệp và dân dụng tại vùng ĐBSCL và đang vươn ra các thị trường khác, được sự tín nhiệm cao của khách hàng...

Với phương châm đồng hành cùng các công trình xây dựng, ngày từ khi có các sản phẩm đầu tiên cung cấp cho các tỉnh vùng ĐBSCL, Công ty Xi măng Cần Thơ - Hậu Giang đã bắt tay vào xây

dựng sản phẩm với tiêu chí “chất lượng tốt nhất, giá cả cạnh tranh và dịch vụ chăm sóc khách hàng chu đáo”.

Từ mục tiêu nâng cao năng lực sản xuất, gia tăng sức mạnh cạnh tranh của thương hiệu, cuối năm 2016 Cantcimex Group đã đưa vào hoạt động Nhà máy Xi măng Cần Thơ - Hậu Giang và Bê tông CCM tại cụm công nghiệp (CCN) tập trung Phú Hữu A, huyện Châu Thành, tỉnh Hậu Giang. Nhà máy sử dụng công nghệ và thiết bị hiện đại nhập từ Đức, Nhật và Trung Quốc với công suất thiết kế 1,5 triệu tấn/năm; giai đoạn I là 500.000 tấn/năm).

Hiện nay với 02 dây chuyền sản xuất, Công ty Xi măng Cần Thơ - Hậu Giang đã sản xuất thành công nhiều sản phẩm xi măng khác nhau như: Xi măng bao PCB40, PCB50, Xi măng rời PC40 và PC50, Xi măng bèn sunfat, Xi măng cọc đất...; đáp ứng hiệu quả nhu cầu đa dạng của thị trường xây dựng. Ngoài cung cấp sản phẩm xi măng mang thương hiệu Xi măng Cần Thơ - Hậu Giang đóng bao và đưa đến chân công trình, Công ty còn đầu tư dây chuyền sản xuất 120m<sup>3</sup>/giờ cung cấp thương mại sản phẩm bê tông tươi cho các công trình xây dựng dân dụng và công nghiệp, các sản phẩm bê tông đúc sẵn như: Cọc bê tông các loại và các sản phẩm gạch không nung như: Gạch ống 04 lỗ 8x19, gạch Block...

Các sản phẩm Xi măng Cần Thơ - Hậu Giang đều được sản xuất trên hệ thống máy móc, dây chuyền công nghệ hiện đại tự động hoá 100%, theo đúng quy trình kỹ thuật, kiểm soát và quản lý tiêu chuẩn chất lượng chặt chẽ từ khâu đầu vào cho đến đầu ra. Hướng đến kinh doanh hiệu quả, bền vững và sản xuất sạch hơn, đảm bảo không ô nhiễm môi trường, Công ty Xi măng Cần Thơ - Hậu Giang còn triển khai thực hiện quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 14001, hướng tới một môi trường xanh, sạch, và trong lành. Nhờ vậy, thương hiệu Xi măng Cần Thơ - Hậu Giang luôn chiếm được niềm tin và sự ủng hộ của người tiêu dùng, trở thành người bạn đồng hành tin cậy của mọi công trình xây dựng. Tính đến tháng 9/2018, sản lượng tiêu thụ xi măng của Công ty đạt 60.000 tấn/tháng; với trên 25 nhà phân phối trải dài từ Bình Thuận cho đến Cà Mau, góp phần làm bình ổn thị trường xi măng khu vực phía Nam và trên cả nước.

## CHI TIẾT ĐẶT HÀNG VÀ LÀM ĐẠI LÝ TIÊU THỤ SẢN PHẨM XIN VUI LÒNG LIÊN HỆ :

PHÒNG KINH DOANH CÔNG TY XI MĂNG CẦN THƠ – HẬU GIANG

Địa chỉ: Đường Nam Sông Hậu, xã Phú Hữu A, huyện Châu Thành, tỉnh Hậu Giang

Tel/Fax : 0293. 6506699

Hotline: 0971550247

Để tiếp tục phát triển và đứng vững trên thị trường vật liệu xây dựng ngày càng cạnh tranh gay gắt, giải pháp tối ưu vẫn là chữ Tín và chất lượng sản phẩm - dịch vụ cung ứng cho khách hàng. Không chỉ có chất lượng cao, ổn định, có đặc tính phù hợp với điều kiện khí hậu của khu vực ĐBSCL, sản phẩm Xi măng Cần Thơ - Hậu Giang còn tích hợp các đặc tính năng ưu việt khác như: Tăng cường tính chống xâm thực, ăn mòn ở môi trường nước nhiễm mặn, nhiễm phèn; tăng độ dẻo bê tông, dễ bơm, dễ thi công... nên rất phù hợp với các công trình công nghiệp, dân dụng, thủy lợi và giao thông.

Cùng với chất lượng vượt trội của sản phẩm, Công ty TNHH MTV Xi măng Cần Thơ - Hậu Giang còn đặc biệt quan tâm đến chính sách hậu mãi, dành nhiều sự quan tâm cho công tác chăm sóc và tư vấn khách hàng. Theo đó, ngoài thủ tục giao nhận hàng thuận tiện và nhanh chóng, đảm bảo giao hàng 24/24, Công ty còn áp dụng nhiều chính sách khuyến mại và chiết khấu linh hoạt cho các khách hàng; Ngoài ra, Công ty còn dành sự quan tâm đầu tư nâng cao chất lượng dịch vụ trước và sau bán hàng, triển khai các chương trình về chính sách bán hàng hợp lý, chương trình chăm sóc khách hàng, chương trình bảo hành sản phẩm đến tay người tiêu dùng...

Theo ông Thái Minh Thuyết, Tổng Giám đốc Công ty TNHH MTV Xi măng Cần Thơ - Hậu Giang, hiện tại ngoài việc cạnh tranh với các doanh nghiệp sản xuất Xi măng trong nước, Xi măng Cần Thơ - Hậu Giang còn phải đương đầu với các loại xi măng khác.... “Trong bối cảnh đó, để hoạt động sản xuất kinh doanh hiệu quả và ngày càng khẳng định vị thế trên thị trường, Xi măng Cần Thơ - Hậu Giang sẽ không ngừng đổi mới công nghệ và quy trình quản lý đảm bảo chất lượng sản phẩm luôn vượt, đồng thời sẽ có thêm các sản phẩm mới hữu dụng trong thời gian tới”, ông Thuyết khẳng định.



# ĐỀ ÁN SỮA HỌC ĐƯỜNG: VÌ TẦM VÓC TRẺ EM VIỆT NAM

■ NHIỀU Ý KIẾN CHO RẰNG, KHI ÁP DỤNG CHƯƠNG TRÌNH SỮA HỌC ĐƯỜNG Ở ĐỊA PHƯƠNG CẦN LINH HOẠT, ĐẶC BIỆT CÔNG KHAI MINH BẠCH THÔNG TIN SẢN PHẨM VÀ HƯỚNG TỚI MỤC TIÊU CUỐI CÙNG CỦA CHƯƠNG TRÌNH LÀ CẢI THIỆN DINH DƯỠNG, NÂNG CAO TẦM VÓC TRẺ EM.

**HÀ THU**



## Công tâm để chọn sản phẩm tốt

Trước tình trạng tỷ lệ suy dinh dưỡng ở trẻ em Việt Nam cao hơn so với các nước trong khu vực, từ năm 2016, Thủ tướng Chính phủ đã có quyết định phê duyệt Chương trình Sữa học đường nhằm cải thiện tình trạng dinh dưỡng góp phần nâng cao tầm vóc trẻ em mẫu giáo và tiểu học đến năm 2020. Chương

trình đặt ra 7 mục tiêu cụ thể, trong đó có mục tiêu đến năm 2020, chiều cao trung bình của trẻ em 6 tuổi tăng 1,5cm - 2cm ở cả trẻ trai và trẻ gái so với năm 2010. Đây cũng là mục tiêu của Chương trình Sữa học đường mà Hà Nội đang triển khai.

Tại Hà Nội, chương trình đã trải qua các bước: Tham khảo các mô hình, khảo sát lấy ý kiến của phụ



huynh, các cơ sở giáo dục, các sở ngành liên quan... Theo kế hoạch trong tháng 10 này Hà Nội sẽ tổ chức đấu thầu nhà cung cấp sữa học đường cho 1,3 triệu học sinh Hà Nội.

Ông Trần Quang Trung, Chủ tịch Hiệp hội sữa Việt Nam cho biết, trước hết cần khẳng định Chương trình Sữa học đường của Chính phủ với mục tiêu chính là nâng cao tầm vóc của trẻ em. Đây là một đề án nhân văn được chuẩn bị kỹ càng sau nhiều năm nghiên cứu mô hình tại nhiều nước như Nhật Bản, Thái Lan. Trong một hai năm gần đây nhiều tỉnh thành đã làm và đạt kết quả rất tốt. Điều nhân văn của chương trình này là đến giờ các học sinh cùng uống sữa, trong một lớp học, không thể có cháu uống, cháu không uống.

Ông Trung cho rằng: “Căn bản nhất phải đi đúng định hướng của Chương trình là cải thiện dinh dưỡng, phát triển tầm vóc cho trẻ em”. Nếu là như vậy thì việc tổ chức đấu thầu phải hết sức công khai, minh bạch để có nhãn hiệu sữa cung cấp cho hơn 1,3 triệu học sinh tại Thủ đô đảm bảo chất lượng, an toàn và giám sát trách nhiệm của đơn vị cung ứng sữa. Theo ông Trung, Chương trình tốt nhưng khâu tổ chức thực hiện rất quan trọng. Thứ nhất cần giảm áp lực công việc cho thầy cô giáo, việc quản lý trẻ uống hết khẩu phần sữa nên giao cho Hội cha mẹ học sinh đảm nhiệm. Đối với các doanh nghiệp, không thể hỗ trợ riêng giá sữa mà còn phải hỗ trợ về kho bảo quản, vận chuyển, xử lý bao bì... Tất cả những yếu tố này, Hà Nội đã yêu cầu rõ trong hồ sơ mời thầu.

PGS. TS Bùi Thị An (Đại biểu Quốc hội khóa 13) đồng quan điểm, để chương trình diễn ra đảm bảo ý nghĩa ban đầu, cần minh bạch, công khai tất cả vấn đề liên quan đấu thầu, triển khai. Việc công khai danh tính của các đơn vị đấu thầu là rất quan trọng, tránh lợi ích cục bộ. Thực tế hiện nay, các đại lý sữa đã được chiết khấu 20 - 25% trên giá sữa niêm yết, do đó đơn vị cấp sữa hỗ trợ như thế nào cũng phải công khai để người dân giám sát.

### **Phụ huynh giám sát chất lượng sữa**

Trao đổi với báo chí, Ths. BS Nguyễn Văn Tiến, Viện Dinh dưỡng Quốc gia thông tin, không như các thực phẩm thông thường, sữa là một trong tám nhóm thực phẩm được khuyến cáo nên sử dụng hằng ngày, có mặt trên tất cả tháp dinh dưỡng ở mọi lứa tuổi. Chương trình sữa học đường được thực hiện từ rất sớm tại nhiều nước trên thế giới như Nhật Bản, Hàn Quốc, Mỹ... Đơn cử như Nhật Bản, sau 40 năm áp dụng người Nhật đã tăng chiều cao thêm 10cm, tuổi thọ ở mức cao nhất thế giới.



BS Tiến cho hay, sữa là thực phẩm khá hoàn thiện về hàm lượng dinh dưỡng, kết hợp với tăng cường hoạt động thể lực, rất tốt cho sự phát triển của trẻ. “Đối với học sinh bán trú, khẩu phần ăn đóng góp 40% nhu cầu hằng ngày của cơ thể. Do đó, có chế độ dinh dưỡng phù hợp ở trường là rất quan trọng”, BS Tiến nói.

Về đấu thầu sữa, ông Nguyễn Việt Cẩn, Trưởng phòng Kế hoạch Tài chính, Sở GD&ĐT Hà Nội cho biết, đã có 11 nhà thầu tham gia đấu thầu. Theo quy định thời gian nhận hồ sơ đến hết ngày 1/10 nhưng mới được kéo dài đến 10/10. Hồ sơ mời thầu công khai, minh bạch, theo Luật Đấu thầu. Tiêu chí hồ sơ mời thầu đưa ra là phải lựa chọn đơn vị cung cấp sữa chất lượng, có năng lực đáp ứng được quy mô của thành phố. Đại diện Sở GD&ĐT Hà Nội khẳng định: Đăng ký uống sữa là hoàn toàn tự nguyện, không bắt ép tham gia.

Khi tham gia chương trình Sữa học đường, học sinh sẽ uống sữa tại trường, có cơ chế để bảo đảm việc học sinh uống sữa đầy đủ. Phụ huynh có thể đến trường để kiểm soát con uống hết hay không. Ngoài ra, phụ huynh cũng có thể lấy hộp sữa đi kiểm tra các thành phần trên vỏ hộp. Nhà cung cấp thì phải đảm bảo các thành phần đúng quy định và cơ quan chức năng sẽ phải kiểm soát.

Box thông tin: Chương trình Sữa học đường được HĐND thành phố Hà Nội thông qua nghị quyết từ ngày 5/7/2018. Mục tiêu của chương trình là cải thiện tình trạng dinh dưỡng của trẻ em mẫu giáo và tiểu học thông qua uống sữa hằng ngày. Hà Nội phấn đấu đến năm 2020, 90% trẻ mẫu giáo, tiểu học toàn thành phố được uống sữa theo đề án; đáp ứng 95% nhu cầu năng lượng, 30% nhu cầu sắt, canxi và vitamin D, 40% tỷ lệ protein động vật/protein tổng số khẩu phần ăn của trẻ...

**Vietlife:**

# VIẾT NÊN CÂU CHUYỆN THÀNH CÔNG CỦA Y TẾ TƯ NHÂN

■ VIETLIFE LUÔN ƯỚC NGUYỆN GIÚP ĐỠ ĐƯỢC NHIỀU NGƯỜI VÀ VÌ MỘT CỘNG ĐỒNG KHỎE MẠNH, VÌ CUỘC SỐNG CỦA NGƯỜI VIỆT VÀ ĐẤT NƯỚC VIỆT NAM TƯƠI SÁNG ĐÁNG TỰ HÀO VỀ NỀN Y DƯỢC KHÔNG THUA KÉM BẤT CỨ QUỐC GIA NÀO TRÊN THẾ GIỚI.

**NGUYỄN TRANG**

Nhà nước luôn hỗ trợ phát triển y tế tư nhân song hành cùng y tế công nhằm đáp ứng nhu cầu khám chữa bệnh ngày càng gia tăng của người dân. Điều này đã mở ra những cơ hội cũng như thách thức mới cho hệ thống y tế tư nhân tại Việt Nam.

Tuy nhiên, một trong những băn khoăn của người dân là mặc dù đến y tế tư nhân họ được hưởng dịch vụ tốt, song không khỏi lo lắng về chất lượng chuyên môn.

Do đó, Vietlife luôn tâm niệm ra đời là để chăm sóc sức khỏe cho mỗi người dân Việt Nam. Vietlife mang đến cho thế giới những sản phẩm dược công nghệ nano tốt nhất do người Việt nghiên cứu.

Năm 2003, Công ty cổ phần Cẩm Hà ra đời với mong muốn xây dựng bệnh viện theo tiêu chuẩn “Bệnh nhân được hưởng dịch vụ tốt nhất – Bác sỹ được làm trong môi trường có đủ điều kiện làm việc tốt nhất và chỉ lo phát triển chuyên môn”. Tuy nhiên, việc đi chệch định hướng ban đầu đã khiến Cẩm Hà lâm vào tình trạng phá sản vào năm 2007.

Năm 2008, Cẩm Hà bắt đầu lại với dự án MRI Nguyễn Tri Phương tại TP HCM năm 2009 và sau đó là Vietlife clinic năm 2010. Trong quãng thời gian này, Cẩm Hà xác định tập trung phát triển và xây dựng hệ thống lớn lên dần với sản phẩm giá trị cốt lõi là chuyên ngành y tế.

Năm 2013, kinh nghiệm trong vận hành của những năm trước đã giúp cho các dự án Vietlife – MRI được triển khai nhanh và đồng bộ trong thời gian ngắn với 2 mô hình phòng khám đa khoa kỹ thuật cao ra đời tại Hà Nội và TP HCM.

Với mũi nhọn ứng dụng khoa học công nghệ hiện đại, đặc biệt là bốn hệ thống máy cộng hưởng từ MRI 1.5T của Siemens – bước đột phá của Chẩn đoán hình ảnh Việt Nam – phục vụ việc thăm khám một cách toàn diện, nhanh chóng, giúp chẩn đoán chính xác các bệnh lý sọ não – hàm mặt, cột sống, cơ xương khớp, tim mạch... cùng với đội ngũ bác sĩ giàu kinh nghiệm, kỹ thuật viên, điều dưỡng viên chuyên nghiệp, trách nhiệm và chu đáo, 5 năm xây dựng và phát triển, hệ thống phòng khám Vietlife cam kết làm hài lòng những khách hàng khó tính nhất.

Trải qua biến cố lớn, Vietlife may mắn được GS. Nguyễn Đức Nghĩa chia sẻ những phát minh và sản phẩm trong lĩnh vực hóa học nano và các phương pháp phát triển sản phẩm Nano của ông.

Việc kết hợp được các kiến thức và kinh nghiệm trong lĩnh vực khoa học cơ bản, ứng dụng và cơ hội đầu tư đã tạo ra tiền đề phát triển lĩnh vực dược phẩm của Vietlife và tháng 6/2016, nhà máy Nano sinh phẩm Vietlife ra đời.

GS. Nguyễn Đức Nghĩa cho biết, về cơ bản công nghệ nano đang tràn qua tất cả các lĩnh vực của khoa học, cuộc sống và sẽ làm thay đổi bản chất của hầu hết mọi đối tượng do con người tạo ra trong thế kỷ này. Trong vương quốc của y học, công nghệ nano là sự hứa hẹn lớn mang lại lợi ích cho xã hội và đang hình thành một ngành mới là y học nano. Y học nano được định nghĩa là ngành y học nhằm chữa bệnh, bảo vệ và cải thiện sức khỏe con người bằng các công cụ có kích thước phân tử và dựa trên các hiểu biết về cơ thể con người ở cấp độ phân tử. Trong đó, nhờ sự lồng ghép với những tiến bộ khoa học trong công nghệ bào chế thuốc, thực phẩm bảo vệ sức khỏe, mỹ

phẩm cũng như các công nghệ mới giúp chẩn đoán và chữa trị bệnh sẽ làm giảm nỗi đau của con người khỏi các bệnh lý nghiêm trọng cũng như mở ra hy vọng cho những bệnh lý vốn được coi là “vô phương cứu chữa”. Chính vì lẽ đó mà công nghệ chế tạo thuốc mới từ thuyết của y học cổ truyền kết hợp với công nghệ nano và y học hiện đại được coi là bình minh của y học tương lai với dự đoán kéo dài hàng thế kỷ.

Trong lĩnh vực sản xuất dược phẩm, công nghệ nano đang chứng tỏ ưu thế vượt trội về khả năng hấp thu và hiệu quả điều trị cho các bệnh lý nghiêm trọng như ung thư, đái tháo đường, xương khớp,... trong chế tạo thuốc mới, công nghệ nano đã biến những điều không thể thành có thể. Thực tế lâm sàng đã chứng minh những phân tử thuốc ở kích thước nano đã làm tăng khả năng hấp thu thuốc của cơ thể, từ đó làm tăng hiệu quả điều trị lên gấp hàng trăm, thậm chí hàng ngàn lần so với thuốc thông thường.

Được biết, các thuốc nano đều có tác dụng hướng đích, nghĩa là chỉ phát huy tác dụng với những tế bào bệnh dựa trên những đặc điểm khác biệt với tế bào lành về nhiệt độ, độ PH, khe hở tế bào... Các thuốc nano hiện nay đều đang tập trung hướng đến tiêu diệt tế bào ác tính trong bệnh ung thư, một căn bệnh có tỷ lệ tử vong cao mà vẫn không ngừng tăng lên trên toàn thế giới. Nhiều loại thuốc, nhiều phương pháp điều trị đã được đưa ra nhưng hầu hết hiệu lực của các loại dược liệu thường bị giới hạn bởi tính hòa tan,

để bị thải ra khỏi cơ thể, gây tác dụng phụ và nhất là không phân biệt giữa tế bào bình thường và tế bào bệnh nên thường diệt tế bào ung thư đồng thời phá hủy cả tế bào tốt.

Tuy nhiên, với cơ chế tác động đích như trên thì thuốc nano không ảnh hưởng tới mô lành khi chúng được thiết kế ở một kích cỡ tối ưu biết cảm nhận, phân biệt tế bào, biết giữ và nhả thuốc khi ở trong môi trường có nhiệt hay độ pH thích hợp.

Với các thuốc nano thông minh, chỉ tác động vào tế bào bệnh dựa trên các đặc điểm khác biệt với tế bào lành nên đã hạn chế được nhiều tác dụng không mong muốn của thuốc thông thường. Bên cạnh đó, khoa học đã chứng minh rằng, các thuốc được sản xuất theo công nghệ nano còn khắc phục được nhiều nhược điểm của những thuốc truyền thống như độ hòa tan, khả năng thẩm thấu, đào thải... giúp người bệnh nhận được những hiệu quả chữa bệnh tối ưu mà thuốc đem lại.

Sau 15 năm trải qua nhiều biến cố, nhiều thách thức, có được nhiều kinh nghiệm, Vietlife lấy dịch vụ khách hàng là thế mạnh song hành vững trải cùng chuyên môn. Hệ thống Y Dược Vietlife đang lớn mạnh từng ngày. Và trong tương lai không xa, Vietlife không chỉ dừng lại ở Chuỗi Bệnh viện – Phòng khám mà còn sở hữu Đại học Y Dược Vietlife, Resort Dưỡng lão, Quỹ Vietlife Foundation, hệ thống Dược công nghệ nano...

**VIETLIFE CLINIC** | *thân thương, chăm sóc*

**"Sức khỏe và niềm vui sống của bạn là sứ mệnh của chúng tôi"**

**HỆ THỐNG PHÒNG KHÁM VIETLIFE**

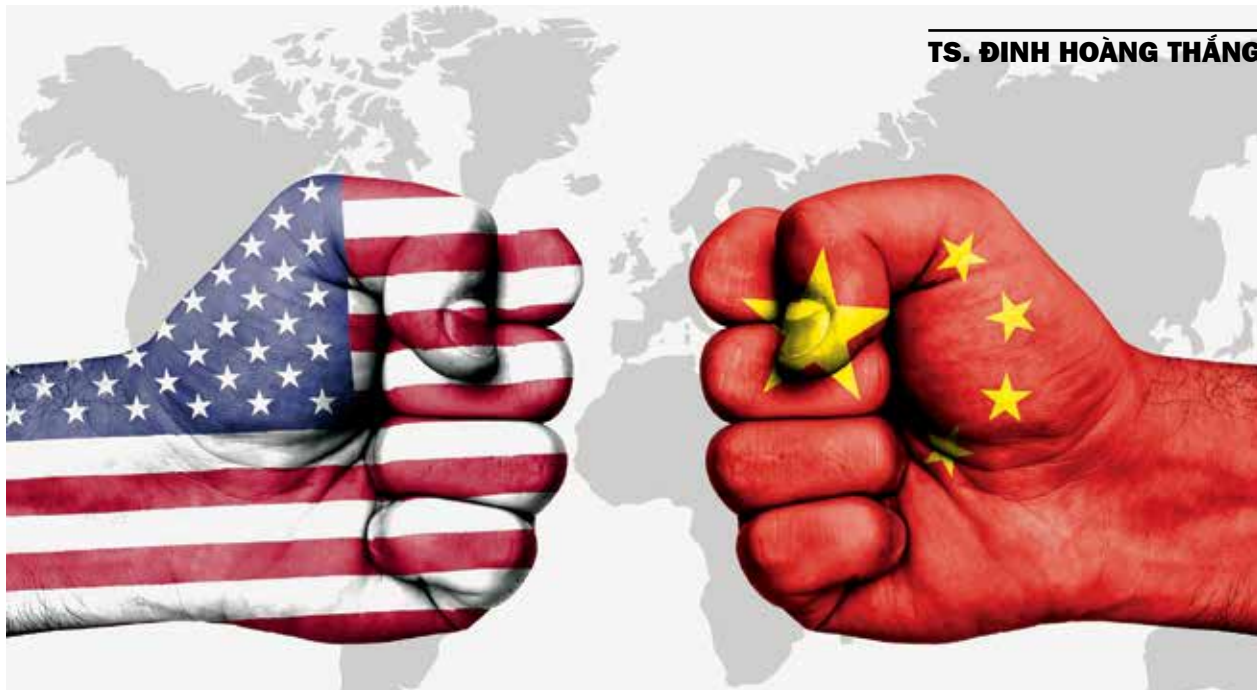
<p><b>VĂN PHÒNG GIAO DỊCH</b> Tầng L, Trung Yên Plaza, Số 1 Trung Hòa, Hà Nội. Tel: (024) 3787.7755 CSKH-HN: (024) 7307.8999</p>	<p><b>VIETLIFE MRI TRẦN BÌNH TRỌNG</b> Số 14 Trần Bình Trọng, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội. Tel: (024) 3942.5666 CSKH-HCM: (028) 3868.0909</p>	<p><b>VIETLIFE MRI SĨ VẠN HẠNH</b> Số 583 Sư Vạn Hạnh, Phường 13, Quận 10, TP Hồ Chí Minh. Tel: (028) 3868.0909   Fax: (028) 3868.0100 Website: www.vietlifeclinik.com</p>
--	--	--



**Mỹ - Trung:**

# TỪ “THƯƠNG CHIẾN” ĐẾN “CHIẾN TRANH LẠNH”

■ THEO ĐÁNH GIÁ CỦA CÁC CHUYÊN GIA, HAI NỀN KINH TẾ LỚN NHẤT THẾ GIỚI ĐÃ BƯỚC SANG GIAI ĐOẠN ĐẦU CỦA CUỘC “CHIẾN TRANH LẠNH” MỚI VỀ KINH TẾ, CÓ THỂ KÉO DÀI SAU CẢ NHIỆM KỲ CỦA TỔNG THỐNG TRUMP. TRUNG QUỐC VẪN TỎ THÁI ĐỘ KIÊN TRÌ, TIN RẰNG MỘT KHI BẦU CỬ GIỮA NHIỆM KỲ Ở MỸ KẾT THÚC, WASHINGTON SẼ TRỞ LẠI BÀN ĐÀM PHÁN.



**TS. ĐINH HOÀNG THẮNG**

**T**ừ đầu mùa xuân năm nay, câu chuyện dài nhiều tập về cuộc “thương chiến” giữa Trung Quốc và Hoa Kỳ có nguy cơ lan sang cả mùa đông năm nay, biến cuộc thư hùng giữa hai cường quốc thành cuộc chiến trường kỳ, lan sang cả những lĩnh vực khác. Ngày 24/9, khoản thuế mới mà hai nền kinh tế lớn nhất thế giới áp đặt lên hàng hóa xuất khẩu của nhau đã bắt đầu có hiệu lực. Với Mỹ sẽ là 200 tỷ USD hàng hóa Trung Quốc, còn với Trung Quốc là 60 tỷ USD hàng hóa Mỹ.

## Cuộc giao tranh diễn ra

Tuần qua, những tương tác quan trọng đã bắt đầu diễn ra ở New York, nơi cuộc họp hàng năm của Đại hội đồng Liên Hợp Quốc đã bắt đầu. Tổng thống Donald Trump dường như tự tin Mỹ sẽ giành phần thắng trong cuộc chiến thương mại với Trung Quốc. Song ở cả hai bên bờ Thái Bình Dương, mọi người

đang lơ mơ nhận thấy một thực tế u ám: Hai nền kinh tế lớn nhất thế giới đang ở giai đoạn đầu của cuộc “Chiến tranh Lạnh” mới về kinh tế, cuộc chiến có thể kéo dài dai dẳng kể cả sau khi ông Trump kết thúc nhiệm kỳ tổng thống.

Trong cuộc đấu này, ông Trump nắm những quân bài tốt hơn, cứ nhìn vào các con số thì thấy. Ví thử hai nước đấu trận quan thuế đến cùng, đưa đến việc giao thương bế tắc, thì bên nào sẽ bị gục trước? Khi ông Trump bắt đầu đánh thuế trên 34 tỷ USD, rồi 16 tỷ USD hàng của Trung Quốc đầu tiên, ông Tập bèn đánh trả trên những số lượng tương xứng. Ông Trump nâng thêm 200 tỷ USD và đe dọa thêm 267 tỷ USD, ông Tập chỉ có thể đánh trả 50 hay 60 tỷ USD.

Ông Tập thiếu các quân bài để đấu lại, vì mỗi năm Mỹ chỉ bán cho Trung Quốc 150 tỷ USD thôi, nhưng mua của Trung Quốc những 500 tỷ USD. Hơn nữa, kinh

tế Trung Quốc, tính bằng Tổng sản lượng nội địa (GDP), tùy thuộc 38% vào xuất nhập cảng; còn ngoại thương chỉ chiếm 27% kinh tế Mỹ. Như vậy thì những cú đá của Trump đánh vô hàng Tàu sẽ đau hơn là các cú đấm của Tập đánh vào hàng Mỹ. Cuộc chiến sẽ diễn ra như một cuộc chiến tiêu hao, mỗi bên tấn công bên kia, thành lũy bên nào đổ trước thì phải thua.

Hai bên đã dàn trận, những phát súng đầu tiên đã nổ. Dựa trên các con số thuần túy kinh tế thấy Trung Quốc yếu hơn hẳn Mỹ, và sẽ còn yếu nữa trong một, hai năm tới. Ông Trump cũng tấn công cầm chừng, mới “nã súng” 10% thuế quan trên 200 tỷ USD, nhưng sẽ dùng trọng pháo 25% vào đầu năm 2019 nếu Trung Quốc không nhượng bộ. Sau đó, mới đánh trên tất cả các món hàng Mỹ mua từ nước Trung Quốc. Trong khi đó, coi bộ ông Tập Cận Bình hết các mục tiêu để tấn công.

Lập trường của ông Trump đã khiến Bắc Kinh khó chịu, cảm thấy bị khiêu khích và quyết định trả đũa. Bắc Kinh cũng chủ động hủy chuyến đi Washington tuần này của Phó thủ tướng Lưu Hạc, nhà đàm phán thương mại hàng đầu Trung Quốc. Thế bế tắc về ngoại giao đang khiến nhiều người trong giới doanh nghiệp và chính sách cân nhắc khả năng Mỹ vướng vào cuộc chiến thương mại kéo dài và có thể gây tổn thất về kinh tế trong nhiều năm tới cho chính nước Mỹ.

Theo quan điểm của giới chuyên gia, chưa hẳn là đã vì cạnh tranh không lành mạnh giúp Trung Quốc thành công, mà cái chính là do đại lục đã biết tận dụng những quy tắc do các cường quốc, đứng đầu là Hoa Kỳ, đã đề ra. Không ai bắt buộc các lãnh đạo phương Tây phải mở hết mọi cánh cửa thương mại, khuyến khích di dời nhà xưởng và hủy bỏ lần lượt các công cụ cho phép can thiệp nền kinh tế dưới áp lực của các tập đoàn đa quốc gia – những hãng đang hối hả chạy sang Trung Quốc. Đương nhiên Trung Quốc đã ép buộc các doanh nghiệp nước ngoài phải chuyển giao một phần công nghệ và kỹ nghệ.

Nhưng các hãng này không những không bắt mẫn mà còn rất vui vẻ được đến khai thác nguồn nhân công rẻ và có thể phớt lờ hệ quả sinh thái từ các hoạt động sản xuất của mình. Chỉ có điều Đảng Cộng sản Trung Quốc không để cho thương mại làm mờ mắt. Hệ thống đảng-nhà nước vẫn kiểm soát chặt chẽ nền kinh tế. Các đại gia tư bản không thể kinh doanh như ý mình muốn. Dù vậy, Washington vẫn tin rằng rồi Bắc Kinh cũng sẽ phải nhượng bộ trước các đòi hỏi của ông Donald Trump.

### Ba giải pháp đối phó

Dù mức nhập khẩu từ Mỹ và xuất khẩu sang Mỹ vẫn tăng đều đặn, nhưng cuộc đối đầu hiện nay

không phải không gây đau đớn, buộc Trung Quốc phải có những giải pháp đối phó. Thứ nhất, Trung Quốc đang thúc đẩy nhanh hơn nữa tiến trình tái cơ cấu nền kinh tế và sẽ phải đối mặt với những hệ quả khó lường về mặt xã hội. Một kế hoạch hỗ trợ để bù đắp cho những thiệt hại nếu có đối với những doanh nghiệp nào bị ảnh hưởng nặng nề từ các hạn chế thương mại.

Thứ hai, chủ tịch Trung Quốc Tập Cận Bình và các cộng sự của ông đã có sẵn một kế hoạch “Made in China 2025”, đưa ra cách đây ba năm để phát triển một số ngành công nghiệp cách tân hơn và có thể tự chủ trong sáu lĩnh vực (trong đó có công nghệ tin học, ngành tự động hóa, hàng không và không gian, đại dương, phương tiện chạy bằng điện, y sinh học, nguyên liệu mới, năng lượng).

Cuối cùng, vũ khí thứ ba để chống lại lệnh cấm vận của Mỹ chính là dựa vào nhiều đối tác khác và nhất là các nước láng giềng. Một mặt, Trung Quốc bắt đầu di dời nhà xưởng tận dụng nguồn nhân công giá rẻ, tránh các lệnh cấm vận và mức thuế quan cao. Mặt khác, Trung Quốc thúc đẩy các dự án hợp tác đa phương như thỏa thuận Đối tác Kinh tế Khu vực Toàn diện (RCEP) hay như dự án con đường tơ lụa đi từ Trung Á đến Châu Âu ngang qua Nam Phi, cơ hội để Trung Quốc tìm kiếm thị trường mới.

Sau 17 năm gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới, Trung Quốc lần lượt bỏ xa các cường quốc Pháp, Anh, Đức, Nhật Bản và giờ đang trên đà qua mặt nước Mỹ. Tổng sản phẩm nội địa của Trung Quốc trong năm 2016 đạt 11.200 tỷ USD so với con số 18.569 tỷ USD của Mỹ. Đó là điều mà ông Donald Trump đã không thể chấp nhận.

Hiện tại, Hoa Kỳ vẫn chiếm ưu thế trong nhiều lĩnh vực (công nghệ, kinh tế, ngoại giao và quân sự). Tuy Trung Quốc tiến nhanh với một tốc độ chóng mặt, nhưng tổng sản phẩm nội địa GDP tính theo đầu người chưa bằng 15% của Hoa Kỳ. Ngược lại, thặng dư mậu dịch của Trung Quốc phá kỷ lục, lên đến 375 tỷ đô la, chiếm gần phân nửa (47,2%) tổng mức nhập siêu của Hoa Kỳ. Nguyên thủ Mỹ tố cáo Bắc Kinh cạnh tranh không lành mạnh dẫn đến việc nhiều nhà xưởng ở Mỹ phải đóng cửa, hàng triệu người mất việc làm.

Giờ đây, chính quyền Donald Trump hy vọng có thể làm cho Bắc Kinh chao đảo, trong khi Tập Cận Bình đang muốn tin rằng một khi bầu cử giữa nhiệm kỳ kết thúc thì Washington sẽ trở lại bàn đàm phán. Tuy nhiên, ông An Gang, nhà nghiên cứu thuộc Viện Pangoal, Trung Quốc, lưu ý rằng cuộc đọ sức Mỹ – Trung trên thực tế đã vượt quá khuôn khổ thương mại, bắt đầu lan sang cả quân sự và chiến lược.

# CHÂU ÂU CHỐNG LẠI FDI CỦA TRUNG QUỐC NHƯ THẾ NÀO?

■ CHÂU ÂU CẢNH GIÁC TRƯỚC DÒNG VỐN ĐẦU TƯ Ồ ẠT TỪ TRUNG QUỐC. BỐN NỀN KINH TẾ LỚN NHẤT CHÂU LỤC GỒM PHÁP, ĐỨC, ANH VÀ ITALY ĐÃ TIẾN HÀNH CÁC BIỆN PHÁP QUAN TRỌNG NHẪM BẢO VỆ TÀI SẢN CỦA MÌNH TRƯỚC HOẠT ĐỘNG THẦU TÓM CỦA TRUNG QUỐC THÔNG QUA ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI (FDI).

HÀN DIỆU MY

**L**iên minh châu Âu (EU) đang hướng tới việc sớm thông qua cơ chế kiểm soát đầu tư nhằm giải quyết sự mất cân bằng giữa việc Trung Quốc tăng cường thầu tóm các công ty ở châu Âu trong khi lại kiểm soát chặt chẽ hoạt động đầu tư của các nước châu Âu vào nước này. Việc các nền kinh tế lớn nhất châu Âu tiến hành các biện pháp nhằm bảo vệ tài sản kinh tế trước nhà đầu tư nước ngoài chính là phản ứng trước chiến lược của Trung Quốc nhằm tạo ra những tập đoàn công nghiệp sáng tạo hàng đầu trên thế giới phục vụ lợi ích của nước này, kể cả trong lĩnh vực quốc phòng.

## Các quyết định từ các thủ đô lớn

Berlin rất cảnh giác trước FDI của Trung Quốc, đặc biệt là sau khi một nhà máy của Trung Quốc có tên là Midea mua lại công ty robot của Đức cách đây không lâu. Khoản đầu tư trị giá 2 tỷ USD của Tập đoàn sản xuất ô tô Geely (Trung Quốc) vào Tập đoàn sản xuất ô tô Daimler của Đức mới đây cũng gây nghi ngờ. Việc chính quyền bà Merkel gần đây quyết định phong tỏa việc bán Mental Spinning (chuyên sản xuất thiết bị kim loại kỹ thuật cao cho ngành công nghiệp vũ trụ và năng lượng) gửi một thông điệp không thể nhầm lẫn rằng, Đức sẽ xem xét kỹ lưỡng các khoản đầu tư của Trung Quốc vào các lĩnh vực chiến lược.

Trong khi sàng lọc các FDI là một hiện tượng mới ở Đức, thì Paris đã thông qua luật này từ lâu. Chính phủ được quyền xem xét kỹ lưỡng và có quyền phủ quyết một số khoản đầu tư FDI nhất định, nhất là liên quan đến lĩnh vực quốc phòng. Quyền lực của Bộ Kinh tế tiếp tục được mở rộng. Những đảm bảo ngăn chặn sự rò rỉ về công nghệ đã được ban hành. Cơ chế sàng lọc đầu tư được mở rộng, bao gồm từ trí tuệ nhân tạo, an ninh mạng, robot đến dữ liệu lớn, chất bán dẫn và khoa học không gian. Chính phủ có quyền ngăn chặn những động thái nhất định ngay tại các công ty chiến lược sau khi đã bị nước ngoài mua lại.

Luật mới ở Anh sẽ tăng cường khả năng của chính phủ ngăn chặn các khoản FDI vào các ngành công nghiệp nhạy cảm. Phạm vi luật sẽ được mở rộng bao gồm các khoản đầu tư vào sở hữu trí tuệ hoặc mua cổ phần. Số lượng các giao dịch chịu sự kiểm tra của chính phủ dự kiến sẽ vào khoảng 50 giao dịch/năm. Bộ luật mới xuất hiện sau nhiều khoản đầu tư gây tranh cãi của Trung Quốc ở Anh, trong đó đáng chú ý là vụ mua nhà máy điện hạt nhân Hinkley Point vào mùa hè vừa qua. Rõ ràng, chính phủ của bà Theresa May hoài nghi về thương mại đối với Trung Quốc nhiều hơn so với chính phủ Cameron trước đây.

Italy cũng đã mở rộng hệ thống kiểm soát FDI đối với các ngành công nghiệp quốc phòng và an ninh để chính phủ có thể kiểm soát các loại công nghệ cao. Hiện chính phủ Italy có thể phủ quyết những giao dịch trong các ngành công nghiệp này hay đưa ra điều kiện cho tất cả các bên tham gia đầu tư. Đầu năm 2018, Rome đã sử dụng những quyền mới của mình để đặt điều kiện đối với công ty vũ trụ Piaggio trong thương vụ bán động cơ phản lực P180 cho công ty đầu tư PAC, một công ty được chính phủ Trung Quốc bảo trợ, đồng thời ngăn chặn bất cứ sự chuyển giao công nghệ quân sự nào.

Những động thái phòng vệ diễn ra ở Đức, Pháp, Anh và Italy đã tạo thành một phần của sự thay đổi trong chính sách của các nước phương Tây đối với Trung Quốc. Các diễn biến tương tự cũng đang diễn ra ở Australia, Canada, Nhật Bản và Mỹ.

Nhìn xa hơn, một câu hỏi được đặt ra là mức độ lan tỏa của biện pháp phòng vệ này sang phần còn lại của châu Âu như thế nào. Hội đồng châu Âu cần thông qua đề xuất kiểm soát đầu tư của Ủy ban châu Âu (EC) trong năm nay. Tuy nhiên, khi đề xuất có hiệu lực, vẫn vấp phải sự hoài nghi nhất định trong việc triển khai do thực tế đạo luật không mang tính ràng buộc.





## Hướng tới một cách tiếp cận chung

Trong thông điệp của EU tháng 9/2017, chủ tịch EC Jean-Claude Juncker đã tuyên bố rằng, các thương nhân châu Âu không phải là những doanh nhân ngây thơ và đã đề xuất một “Quy trình sàng lọc FDI chung” cho cả EU. Đề xuất này hiện đang được nghị viện châu Âu xem xét. Đạo luật này nếu được thông qua sẽ thiết lập một “khuôn khổ EU” để phân tích FDI trong các lĩnh vực chiến lược. Khuôn khổ này sẽ tạo ra một cơ chế phối hợp giữa các quốc gia thành viên EU với EC. Nó sẽ giúp các nước muốn thiết lập cơ chế sàng lọc nhưng sẽ không áp đặt bất cứ giới hạn ràng buộc nào.

Tuy nhiên, việc hạn chế đầu tư của Trung Quốc không chỉ là một nỗ lực mang tính phản ứng. Việc thúc đẩy một “Quy trình sàng lọc FDI chung” thậm chí còn có ý nghĩa quan trọng hơn. Để đi đến một cách tiếp cận chung như vậy, phải đạt được sự cân bằng hợp lý giữa việc bảo vệ lợi ích an ninh quốc gia với việc duy trì cam kết thương mại tự do và cởi mở. Mặt khác, EU cũng không thể từ bỏ đối thoại với Trung Quốc. Hội nghị thượng đỉnh EU—Trung Quốc hè vừa qua đã đưa ra một Thông cáo chung. Cùng với nhiều nội dung khác, Thông cáo chung cam kết hướng tới một Hiệp định đầu tư toàn diện EU—Trung Quốc.

Khi EU tìm cách xác định cách tiếp cận riêng của mình đối với Trung Quốc, điều quan trọng sống còn là phải đảm bảo sự phối hợp chặt chẽ với Hoa Kỳ và làm việc chu đáo với Nhật Bản, cũng như “các bên

đa phương khác” nhằm giải quyết các mối quan ngại chung liên quan đến thực tiễn kinh tế-chính trị Trung Quốc. Để Bắc Kinh cam kết tự do hoá, mở cửa nền kinh tế của đại lục và mọi việc trở nên minh bạch hơn, thì một cách tiếp cận thống nhất của các nước phương Tây là điều cần thiết bắt buộc.

Cuộc thảo luận do EC khởi xướng sẽ giúp nâng cao nhận thức ở tất cả các nước trong châu lục này, kể cả những nước có tư tưởng phản đối chính sách kiểm soát chặt chẽ hơn đối với hoạt động thương mại. Hệ thống này sẽ đảm bảo tính minh bạch thông qua việc tăng cường hoạt động giám sát của truyền thông đối với mối quan hệ giữa đầu tư, an ninh, chuyển giao công nghệ và việc các nước thành viên cũng như EC sẽ theo dõi những gì các nước thành viên khác đang làm ở khu vực này. Rốt cuộc, người đưa ra quyết định chính vẫn sẽ là quốc gia có chủ quyền, nhưng EU vẫn đóng vai trò điều phối quan trọng.

Cần phải hài hòa cách ứng xử ở châu Âu để tất cả các thành viên nhận thức được sự cần thiết của cải cách luật pháp quốc gia và xây dựng cơ chế thực thi có hiệu quả. Trong một hệ thống không mang tính ràng buộc, các nước thành viên sẵn sàng từ bỏ những tài sản chiến lược để đổi lấy việc được nhận hỗ trợ về tài chính, nhưng họ sẽ khó tránh khỏi những sức ép về mặt chính trị. Giới quan sát cũng nhận thấy rằng, Trung Quốc đang trong trạng thái thích nghi với châu Âu vì cuộc chiến tranh thương mại do Mỹ phát động đang lấn át tất cả các vấn đề khác và Trung Quốc đang cần tìm kiếm những người bạn.

# KHI CHÍNH PHỦ CÁC QUỐC GIA “TẶNG” TIỀN CHO NGƯỜI DÂN

■ XUẤT PHÁT TỪ VIỆC THẶNG DƯ NGÂN SÁCH TĂNG KỶ LỤC 9,61 TỶ SGD (7,03 TỶ USD) TRONG NĂM TÀI KHÓA 2017, CHÍNH QUYỀN SINGAPORE ĐÃ QUYẾT ĐỊNH TẶNG TIỀN CHO KHOẢNG 2,8 TRIỆU DÂN.

VÂN ANH

## Tặng tiền vì thu ngân sách vượt trội

Channel News Asia dẫn thông báo của Bộ Tài chính Singapore cho biết tổng số tiền lên tới gần 512 triệu USD sẽ được Chính phủ Singapore trao cho người dân nước này trong vòng hai tháng cuối năm nay. Thông báo nêu rõ việc này phản ánh cam kết lâu dài của chính phủ về việc chia sẻ thành quả phát triển đất nước với người dân. Theo đó, mọi công dân Singapore từ 21 tuổi trở lên, tùy theo thu nhập thường niên, sẽ được nhận khoản tiền thưởng, được gọi là SG Bonus, từ 100-300 SGD (khoảng 73-220 USD) từ chính phủ.

Cụ thể, các công dân có mức thu nhập thường niên lên tới 28.000 SGD (20.476 USD) sẽ được nhận 300 SGD (219 USD). Những người có thu nhập thường niên trong khoảng từ 28.000 - 100.000 SGD (20.476-730.000) sẽ được nhận 200 SGD (146 USD). Những người thu nhập hơn 100.000 SGD (73 USD) một năm sẽ được nhận 100 SGD. Bất cứ ai sở hữu nhiều hơn một tài sản hợp pháp đều được nhận 100 SGD bất kể mức thu nhập thường niên.

Ngoài chương trình thưởng tiền cho dân, Bộ trưởng Tài chính Singapore Heng Swee Keat cho biết chính phủ sẽ dành 5 tỷ SGD (3,6 tỷ USD) từ nguồn thu vượt trội ngân sách năm nay cho Quỹ phát triển hạ tầng đường sắt (Rail Infrastructure Fund), giúp chi trả cho các tuyến đường sắt xây mới. Bên cạnh đó, 2 tỷ SGD (1,4 tỷ USD) khác sẽ dùng để hỗ trợ chương trình bảo hiểm ElderShield và các chương trình hỗ trợ an sinh xã hội khác của chính phủ.

Đây không phải là lần đầu tiên Singapore tặng tiền cho công dân. Năm 2011, tất cả các công dân trưởng thành Singapore có thu nhập thường niên lên từ 30.000 SGD (hiện tại tương đương 21.900 USD) sẽ được nhận khoản tiền thưởng từ 100-800 SGD (khoảng từ 73-585 USD). Năm 2008 các mức tiền thưởng từ 100 - 700 SGD (khoảng từ 73-512 USD) cũng đã được tặng cho các công dân từ 21 tuổi trở lên với những mức thu nhập thường niên tương ứng.

Tương tự như Singapore, hơn 1/3 dân số Hong Kong, tương đương khoảng 2,8 triệu người, cũng sẽ được chính quyền Hong Kong tặng khoản tiền lên tới 510 USD/người sau khi chính quyền thông báo số dư ngân sách kỷ lục 18 tỷ USD trong năm tài khóa 2017. Lãnh đạo cơ quan tài chính Hong Kong Paul Chan Mo-po cho biết những cư dân nằm trong nhóm được nhận tiền phải đáp ứng đủ các tiêu chí gồm trên 18 tuổi, không có bất động sản, không nhận bất kỳ khoản trợ cấp nào của chính quyền và không trả thuế thu nhập trong năm tài khóa kết thúc vào cuối tháng 3/2018.

Đối với những trường hợp đáp ứng đủ các tiêu chí trên nhưng vẫn phải trả thuế thu nhập, họ vẫn nhận được một khoản tiền chênh lệch nếu số thuế miễn giảm họ nhận được dưới 500 USD. Theo ông Paul Chan Mo-po, đợt chi trả tiền cho người dân lần này sẽ tiêu tốn của chính quyền Hong Kong thêm 1,4 tỷ USD. Đây được xem là phản ứng của chính quyền đặc khu sau sức ép từ các chính trị gia và người dân về việc chia sẻ thặng dư ngân sách.

## Chính sách “ngồi không cũng có tiền”

Ý tưởng phát tiền cho người dân mỗi tháng mà không có điều kiện gì đã tồn tại hơn một thế kỷ nay. Những năm gần đây, ý tưởng này được thúc đẩy nhanh bởi các nền kinh tế lớn, do lo ngại về khoảng cách giàu nghèo tăng và mất việc làm bởi tự động hóa.

Tại Phần Lan, từ năm 2017, nước này đã khởi động chương trình thử nghiệm cấp 560 EUR (khoảng 645 USD) mỗi tháng cho 2.000 người dân. Khoản tiền này không phụ thuộc vào thu nhập, tài sản, hay tình trạng công việc của người nhận tiền. Những người tham gia chương trình được lựa chọn ngẫu nhiên nhưng phải thuộc nhóm đang nhận trợ cấp thất nghiệp hoặc trợ cấp thu nhập. Số tiền họ được cấp không bị đánh thuế.

Mục tiêu của chương trình này nhằm giảm tỉ lệ nghèo, nâng cao chất lượng cuộc sống và thu hẹp bất bình đẳng trong xã hội, ngoài ra còn giúp đơn giản





hóa bộ máy chi trả các loại trợ cấp và an sinh xã hội. Chương trình này có thể khuyến khích nhiều người thất nghiệp tìm việc làm do họ sẽ không lo mất trợ cấp. Nhiều người thất nghiệp tại nước này không muốn làm việc bán thời gian vì chỉ cần kiếm được một khoản thu nhập nhỏ, trợ cấp của họ cũng có thể bị mất.

Tuy nhiên, chính phủ Phần Lan mới đây đã đưa ra quyết định sẽ không mở rộng chương trình này cho toàn dân, theo đó việc thử nghiệm với 2.000 người cũng sẽ dừng vào cuối tháng 1/2019. Hiện chính phủ Phần Lan không nói rõ nguyên nhân dẫn đến quyết định này.

Tại Arab Saudi, sau khi đăng quang năm 2015, Quốc vương Arab Saudi Salman bin Abdulaziz Al Saud đã chi 32 tỷ USD để thưởng cho người dân. Những người được nhận tiền là công chức, binh lính, sinh viên, người về hưu và những người đóng góp cho các hiệp hội nghề nghiệp hoặc câu lạc bộ văn học và thể thao. Họ nhận được số tiền tương đương hai tháng lương của mình.

Các chuyên gia đánh giá động thái này nhằm giúp quá trình chuyển giao quyền lực sau khi cố vương Abdullah qua đời diễn ra suôn sẻ. “Người dân yêu quý. Mọi người xứng đáng nhận được nhiều hơn so với những thứ mà tôi có thể ban phát”, Vua Salman viết trên Twitter. Đây không phải lần đầu tiên vua Arab Saudi tặng tiền cho dân. Cố vương Abdullah từng tăng lương 15% cho công chức sau khi lên ngôi vào năm 2005. Năm 2011, ông thưởng một tháng lương cho dân chúng sau khi chữa bệnh ở nước ngoài.

Còn tại Ba Lan, tháng 4/2016, Ba Lan khởi động chương trình “Gia đình 500+” để tăng tỷ lệ sinh và giảm nghèo cho trẻ em bằng cách cải thiện điều kiện sống của những gia đình nhiều con. Với chương trình này, phụ huynh có thể nhận trợ cấp

500 PLN (133,7 USD) nếu có hai con trở lên cho đến khi các con đủ 18 tuổi. Các gia đình một con cũng được nhận trợ cấp nếu thu nhập trung bình mỗi thành viên trong gia đình dưới 800 PLN (214 USD). Chương trình này được áp dụng với khoảng 55% trẻ em Ba Lan dưới 18 tuổi.

Kết quả cho thấy chương trình có tác động tích cực với tỷ lệ sinh. Dữ liệu từ Văn phòng Thống kê Trung ương Ba Lan (GUS) cho thấy số ca sinh đẻ đã tăng 13-15% tháng 12/2016 - 1/2017 so với cùng kỳ năm trước. Tuy nhiên, một trong những lo ngại về chương trình này là nó có thể tác động xấu đến thị trường lao động. Người có mức lương thấp có thể lười làm việc hơn còn phụ nữ có thể chọn ở nhà chăm con thay vì làm việc.

Tại Canada, tháng 4/2017 - 4/2018, 4.000 người trong độ tuổi 18-64 sống tại Ontario, Canada có thu nhập dưới 34.000 USD/năm được tham gia chương trình thử nghiệm là nhận khoản tiền 16.989 USD trừ đi 50% thu nhập cá nhân.

Ví dụ, nếu một người kiếm được 10.000 USD/năm, họ sẽ nhận thêm khoản thu nhập cơ bản là 16.989 - 5.000 = 11.989 USD/năm. Như vậy, tổng thu nhập của người đó là 21.989 USD/năm.

Chương trình này nhằm giúp chính phủ đánh giá xem thu nhập cơ bản có thể giúp người thu nhập thấp đáp ứng tốt hơn nhu cầu cuộc sống và chi trả y tế như thế nào. Kết quả chương trình đang được đánh giá bởi các chuyên gia tại bệnh viện St. Michael và Đại học McMaster.

Bên cạnh những quốc gia kể trên, một số quốc gia khác như Iceland, Uganda, và Brazil cũng đang xem xét thử nghiệm chương trình tương tự.





CHÚC MỪNG

**NGÀY DOANH NHÂN VIỆT NAM**

(13/10/2004 - 13/10/2018)

**CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI THỦY TIÊN**

ĐỊA CHỈ: SỐ 28 Tôn Thất Thuyết - Phường Hà Huy Tập - Thành phố Vinh - Tỉnh Nghệ An  
MST: 2900414455. Website: [thongtincongy.com](http://thongtincongy.com)

# HÀ TỈNH ĐÓN LÀN SÓNG ĐẦU TƯ TỪ DOANH NGHIỆP FDI



■ VỚI VIỆC BAN HÀNH VÀ THỰC HIỆN ĐỒNG BỘ CÁC CHỦ TRƯỞNG, CHÍNH SÁCH THU HÚT ĐẦU TƯ, HÀ TỈNH ĐÃ VÀ ĐANG TRỞ THÀNH MỘT TRONG NHỮNG ĐỊA PHƯƠNG DẪN ĐẦU CẢ NƯỚC VỀ THU HÚT ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI (FDI). SỰ GÓP MẶT CỦA DÒNG VỐN FDI LÀM ĐẦU KÉO VẬN HÀNH TỐC ĐỘ TĂNG TRƯỞNG KINH TẾ CỦA HÀ TỈNH LÊN TẦM CAO MỚI.

**NGUYỄN PHỤNG**

## Điểm đến của FDI

Ngày 04/10/2018 vừa qua, tại Hội nghị tổng kết 30 năm FDI vào Việt Nam, nhân sự kiện này Chủ tịch UBND tỉnh Hà Tĩnh Đặng Quốc Khánh đã trao chứng nhận đầu tư cho Công ty GA Power PTE.Ltd (CHLB Đức) về 2 dự án điện mặt trời, với tổng mức đầu tư 46,6 triệu USD tại xã Cẩm Hưng – huyện Cẩm Xuyên và xã Sơn Quang – huyện Hương Sơn. Dự án Nhà máy may Haivina Hồng Lĩnh của Công ty TNHH Haivina - một doanh nghiệp của Hàn Quốc được đầu tư xây dựng tại cụm công nghiệp Nam Hồng Lĩnh với tổng mức đầu tư 15 triệu USD. Nhà máy chuyên sản xuất, kinh doanh các sản phẩm gang tay thể thao, gang tay công nghiệp, quần áo và các trang phục thể thao phục vụ tiêu thụ nội địa và xuất khẩu.

Trước đó, ngày 29/9/2018, Phó Chủ tịch UBND tỉnh Dương Tất Thắng đã ký biên bản ghi nhớ đầu tư dự án xây dựng nhà máy sản xuất sản phẩm sau thép với công ty Top Pro Steel (Đài Loan) tại KKT Vũng Áng với tổng mức đầu tư 20 triệu USD. Kết quả trên thể hiện sự quyết liệt của tỉnh Hà Tĩnh trong việc kêu gọi các doanh nghiệp FDI dừng chân làm “bến đỗ” cho các dự án tại địa phương này.

Trong 9 tháng đầu năm 2018, Hà Tĩnh đã thu hút 53 dự án đầu tư, trong đó có 45 dự án đầu tư trong nước với số vốn đăng ký là 4.384 tỷ đồng và 8 dự

án đầu tư nước ngoài với số vốn đăng ký là gần 100 triệu USD.

Minh chứng rõ nét cho việc lựa chọn Hà Tĩnh là “điểm dừng chân” đầu tư là nguồn vốn FDI đã đạt trên 12 tỷ USD với 72 dự án đầu tư trên địa bàn, chiếm gần 80% tổng vốn đăng ký đầu tư. Vì thế, Hà Tĩnh hiện là địa phương được xếp hạng thứ 8 của cả nước về thu hút dự án FDI.

Đáng chú ý hơn, cùng với việc “đổ bộ” một lượng vốn lớn từ doanh nghiệp FDI, Hà Tĩnh cũng đã có sự “dịch chuyển” đáng kể dòng vốn đầu tư trong nước với tổng vốn đầu tư hàng ngàn tỷ đồng từ các nhà đầu tư như: Tập đoàn Vingroup, FLC, T&T, Hoành Sơn... nhằm phát triển du lịch, dịch vụ và thương mại, tạo điều kiện để Hà Tĩnh đẩy mạnh tái cơ cấu nền kinh tế theo hướng dịch vụ, công nghiệp.

Mới đây, Thủ tướng chính phủ đã có văn bản thông báo ý kiến kết luận sau cuộc làm việc với UBND tỉnh Hà Tĩnh, theo đó đồng ý chủ trương bổ sung 2 sân golf tại Khu du lịch Thiên Cầm và TP. Hà Tĩnh vào quy hoạch đầu tư sân golf của cả nước. 2 dự án này đều là các dự án lớn, có ý nghĩa quan trọng trong việc thúc đẩy phát triển đô thị, du lịch nói riêng và phát triển kinh tế - xã hội của Hà Tĩnh nói chung; phù hợp với định hướng phát triển bền vững của tỉnh Hà Tĩnh.

## Tạo niềm tin để thu hút DN tiềm năng

Trao đổi với Tạp chí Nhà Đầu tư, ông Đặng Quốc Khánh cho biết, Hà Tĩnh xác định nguồn vốn FDI giữ vai trò quan trọng để thúc đẩy tái cấu trúc kinh tế của Hà Tĩnh trong thời gian tới.

Hiện nay, Hà Tĩnh đang triển khai thực hiện rà soát, điều chỉnh Quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế - xã hội tỉnh Hà Tĩnh đến năm 2020; lập quy hoạch tỉnh giai đoạn 2021 - 2030, tầm nhìn đến năm 2050. Một trong những định hướng điều chỉnh lớn là tăng cường thu hút đầu nguồn vốn từ doanh nghiệp FDI, nhằm phát huy tối đa hiệu quả và khai thác lợi thế, tiềm năng của tỉnh.

Để tiếp tục tạo môi trường đầu tư thuận lợi, tỉnh Hà Tĩnh đang áp dụng chính sách ưu đãi cụ thể cho các nhà đầu tư nước ngoài. Theo đó, các vấn đề quan trọng nhất là thuế và đất cho thuê trong một số lĩnh vực đặc biệt như ngành công nghiệp sản xuất công nghệ cao...

Nhằm hỗ trợ và tạo điều kiện cho các nhà đầu tư trong việc đơn giản hoá các thủ tục pháp lý, Hà Tĩnh đã nhanh chóng đưa trung tâm hành chính công tỉnh và trung tâm hành chính công các địa phương đi vào vận hành. Thông qua đó, tạo điều kiện thuận lợi cho các cá nhân, tổ chức, doanh nghiệp, giảm thời gian, giải quyết nhanh chóng, cũng như hạn chế phiền hà và tiêu cực trong giải quyết thủ tục hành chính để tạo niềm tin cho các doanh nghiệp tiềm năng vào Hà Tĩnh.

“Việc kêu gọi doanh nghiệp đầu tư vào đã khó còn việc giữ chân doanh nghiệp còn khó hơn. Tôi quan niệm rằng không ai kêu gọi thu hút đầu tư tốt hơn là chính các doanh nghiệp đã đầu tư, làm ăn tại tỉnh, bởi chính các doanh nghiệp này sẽ có cái nhìn đúng đắn về chính sách thuận lợi của Hà Tĩnh, về những cơ hội thuận lợi mà Hà Tĩnh tạo ra. Từ đó, chính họ sẽ là cầu nối cho các nhà đầu tư tiềm năng đến để đầu tư kinh doanh”, ông Khánh nhấn mạnh.

Chia sẻ về chiến lược thu hút FDI trong thời gian tới, ông Đặng Quốc Khánh cho hay, Hà Tĩnh sẽ tập trung thu hút đầu tư theo hướng ưu tiên các dự án có sản phẩm chứa hàm lượng giá trị gia tăng cao, sử dụng công nghệ hiện đại, thân thiện với môi trường; các dự án đầu tư vào lĩnh vực nông nghiệp công nghệ cao; các dự án sản xuất điện gió, điện quang, điện sinh học; các dự án xử lý rác thải, nước thải tại các khu kinh tế, khu công nghiệp, cụm công nghiệp... Trong đó, ưu tiên các dự án công nghệ cao, công nghệ tiên tiến từ các nước công nghiệp phát triển như: Đức, Nhật Bản, Hàn Quốc...

Trao đổi với Tạp chí Nhà Đầu tư, ông Đặng Quốc Khánh Chủ tịch UBND tỉnh cho biết: “Thực hiện các nhiệm vụ phát triển kinh tế - xã hội trên địa bàn tỉnh Hà Tĩnh 9 tháng đầu năm 2018 trong điều kiện có những thuận lợi từ kết quả tích cực trong năm 2017, xu hướng phát triển tích cực 6 tháng đầu năm 2018. Những tín hiệu vui 9 tháng đầu năm thu ngân sách đạt trên 9.000 tỷ đồng, trong đó thu nội địa đạt 4.500 tỷ đồng (bằng 120% so với cùng kỳ năm trước), thu xuất nhập khẩu gần 4.527 tỷ đồng (bằng 220% so với cùng kỳ năm 2017). Đây là minh chứng rõ nét cho tình hình kinh tế vĩ mô ổn định, thể hiện tính hiệu quả trong công tác điều hành, chỉ đạo điều hành linh hoạt, quyết liệt, bám sát cơ sở của cấp ủy, chính quyền các cấp”.

Ông Lương Trường Thọ, Cục trưởng Cục Hải quan tỉnh Hà Tĩnh, cho biết, nhận thấy dư địa thu xuất nhập khẩu của Hà Tĩnh trong những tháng cuối năm còn khả quan nên vừa qua Tổng cục Hải quan giao Cục Hải quan tỉnh Hà Tĩnh tăng thu 2.800 tỷ đồng. Đây thực sự là một thách thức lớn đối với ngành, nhưng tin rằng, với nền tảng kinh tế ổn định của 9 tháng qua và sự ổn định sản xuất của các doanh nghiệp, sự chỉ đạo đúng hướng của tỉnh việc hoàn thành chỉ tiêu tăng thu là khả thi cao.

Ông Dương Tất Thắng Phó chủ tịch UBND tỉnh phụ trách công nghiệp cho rằng việc Dự án Fomosa Hà Tĩnh đi vào hoạt động sản xuất ổn định đã kéo theo sự phát triển mạnh mẽ cho ngành sản xuất công nghiệp địa phương cũng như của cả nước. Công nghiệp Hà Tĩnh tiếp tục đạt mức tăng trưởng cao so với cùng kỳ năm trước và tăng cả ở 4 ngành công nghiệp cấp I, trong đó chủ yếu tăng mạnh ở ngành công nghiệp chế biến, chế tạo. Chỉ số sản xuất toàn ngành công nghiệp tháng 9/2018 ước tính tăng 3,73% so với tháng trước và tăng 59,07% so với cùng kỳ năm trước, trong đó: Ngành công nghiệp khai khoáng tăng 9,79%; công nghiệp chế biến, chế tạo tăng 68,59%; sản xuất và phân phối điện tăng 20,1%; cung cấp nước và xử lý rác thải, nước thải tăng 10,32% so với cùng kỳ năm trước. “Như vậy, tính chung 9 tháng, chỉ số phát triển sản xuất công nghiệp tăng 110,44% so với cùng kỳ năm trước. Cũng theo điều tra, khảo sát của Cục Thống kê tại 45 doanh nghiệp động trong ngành công nghiệp chế biến, chế tạo trên địa bàn tỉnh cho thấy, xu hướng sản xuất kinh doanh 9 tháng qua giữ vững ổn định và phát triển, nhiều tín hiệu khả quan trong những tháng tiếp theo”, ông Thắng nói.

Được biết, cùng với phát triển mạnh mẽ của sản xuất công nghiệp, lĩnh vực thương mại - dịch vụ cũng có đóng góp không nhỏ cho sự tăng trưởng 9



**Hà Tĩnh:**

# 9 THÁNG KINH TẾ TĂNG TRƯỞNG NGOẠN MỤC

■ TIẾP NỐI ĐÀ TĂNG TRƯỞNG KINH TẾ 6 THÁNG ĐẦU NĂM CAO NHẤT CẢ NƯỚC (32,94%) ĐÃ TẠO TIỀN ĐỀ VỮNG CHẮC CHO SỰ NGHIỆP PHÁT TRIỂN KINH TẾ - XÃ HỘI (KTXH) CỦA HÀ TĨNH 9 THÁNG ĐẦU NĂM 2018.

**KIỀU THANH**



tháng qua. Theo đó, tổng mức bán lẻ hàng hoá ước đạt 26.323,39 tỷ đồng, tăng 13,32% so cùng kỳ năm trước; Doanh thu hoạt động dịch vụ lưu trú và ăn uống ước đạt 3.664,72 tỷ đồng, tăng 10,96% so với cùng kỳ năm trước.

So sánh cùng kỳ các năm 2016 – 2017 cho thấy, tổng mức bán lẻ 9 tháng năm 2018 tăng hơn năm 2017 là 12,68 điểm % và năm 2016 là 14,37 điểm %. Điều đó chứng tỏ nhu cầu hàng tiêu dùng của người dân ngày càng lớn; đồng thời, phản ánh tiềm năng ngành bán lẻ ở Hà Tĩnh đang có nhiều tín hiệu khả quan, là cơ hội để thu hút các nhà đầu tư trong và ngoài nước”, ông Nguyễn Việt Hùng, Cục trưởng Cục Thống kê Hà Tĩnh nhận định.

Bên cạnh những kết quả lạc quan về KTXH những tháng đầu năm, Hà Tĩnh cũng phải đối mặt với không

ít khó khăn, thách thức: Giá các mặt hàng thiết yếu như xăng dầu, sắt thép, chất đốt...tăng lên đã tạo nên sức ép lạm phát cũng đang tăng so với cùng kỳ.

Tại cuộc họp giao ban tháng 9, Chủ tịch UBND tỉnh Đặng Quốc Khánh khẳng định, để thực hiện các mục tiêu phát triển KTXH cả năm 2018 đạt và vượt kế hoạch đặt ra, Hà Tĩnh không được chủ quan mà cần phải chú trọng thực hiện quyết liệt các giải pháp để tạo sự ổn định cũng như có bước đột phá. Trên cơ sở các mục tiêu và chỉ tiêu đặt ra cho cả năm 2018, với kết quả đã đạt được những tháng đầu năm phải tiếp tục xem xét đánh giá một cách cụ thể, khách quan đối với từng nội dung, từng ngành, từng lĩnh vực để từ đó có những giải pháp thực hiện có hiệu quả và sát đúng với tình hình thực tế của địa phương, nhất là đối với những nội dung, lĩnh vực còn nhiều hạn chế.

# TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ VINH

Địa chỉ: Số 51 - Đường Lý Tự Trọng - Phường Hà Huy Tập - Thành phố Vinh - Nghệ An -  
ĐT: 1238.3831.768 - Email: Phongdaotao.cea@moet.edu.vn - Website: www.dhktna.edu.vn



*Chúc mừng*

**NGÀY DOANH NHÂN VIỆT NAM**

**(13/10/2004 - 13/10/2018)**



**Nghi Xuân:**

# TẬP TRUNG PHÁT TRIỂN KINH TẾ BIỂN, DU LỊCH VĂN HÓA

**NGUYỄN LÀI**



**N**ghi Xuân là huyện đồng bằng ven biển, nằm phía Bắc tỉnh Hà Tĩnh, tiếp giáp TP. Vinh - Nghệ An. Nghi Xuân hội tụ đầy đủ những tinh hoa của núi Hồng, sông Lam với nhiều danh nhân, di tích, danh thắng nổi tiếng và nhiều loại hình văn hóa vật thể, phi vật thể. Với lợi thế có đủ sông, biển, đồi núi, đồng bằng..., đây chính là tiềm năng, thế mạnh để Nghi Xuân phát triển kinh tế theo hướng bền vững.

Chủ tịch UBND huyện Nghi Xuân Nguyễn Hải Nam khẳng định, để khai thác tiềm năng, thế mạnh của vị trí địa lý và những điều kiện thuận lợi do thiên nhiên ban tặng, huyện sẽ chú trọng phát triển 3 vùng kinh tế gắn với thế mạnh của mỗi địa phương. Với những tiềm năng sẵn có, Nghi Xuân đã kết hợp du lịch biển, nghỉ dưỡng, sinh thái với tham quan các di tích văn hóa, tâm linh; du lịch lễ hội với trải nghiệm nông thôn mới... thành chuỗi tham quan độc đáo, mới lạ. Khu du lịch Xuân Thành là điểm nhấn về du lịch biển của địa

phương với thiên nhiên mang vẻ đẹp nguyên sơ, nước trong xanh, cát trắng, là điểm nghỉ dưỡng lý tưởng, hàng năm thu hút hàng triệu du khách trong và ngoài nước đến tham quan, nghỉ dưỡng... Trung tâm thể thao, trường đua chó và sân golf 18 lỗ hoàn thành và đưa vào sử dụng.

Cũng theo Chủ tịch UBND huyện Nghi Xuân, một trong những ưu tiên hàng đầu của huyện trong chiến lược phát triển kinh tế đó là tận dụng tối đa lợi thế cửa ngõ phía Bắc của Hà Tĩnh và vùng phụ cận TP. Vinh (Nghệ An) để tăng trưởng tỷ trọng lĩnh vực TM-DV-DL trong cơ cấu kinh tế địa phương. Cùng với việc hoàn thiện cơ sở hạ tầng khu công nghiệp Gia Lách và tiến hành quảng bá, kêu gọi các doanh nghiệp trong và ngoài tỉnh đến đầu tư, kinh doanh tại đây, huyện Nghi Xuân sẽ tiếp tục điều chỉnh các quy hoạch chi tiết khu đô thị Nam bờ sông Lam, quy hoạch chi tiết khu đô thị 119ha tại thị trấn Xuân An gắn với việc điều chỉnh và mở rộng các khu du lịch văn hóa, lịch sử trên địa bàn



nhằm hiện thực hóa mục đích xây dựng đô thị vệ tinh làm đầu mối liên kết giữa các khu vực phát triển kinh tế năng động trong và ngoài tỉnh với các địa danh văn hóa, lịch sử, du lịch, các vùng sản xuất nông nghiệp trên địa bàn.

Bên cạnh phát triển du lịch biển thì khai thác và nuôi trồng thủy, hải sản cũng là một thế mạnh của địa phương. Thời gian qua, Đảng bộ, chính quyền và nhân dân Nghi Xuân đã biến những vùng đất nhiễm mặn, đất cát hoang hóa, bạc màu thành những ao tôm, ao cá có giá thương phẩm cao. Đồng thời, ban hành Đề án Phát triển đánh bắt, nuôi trồng, chế biến hải sản trên địa bàn huyện gắn với Chương trình mục tiêu quốc gia xây dựng nông thôn mới; tạo điều kiện thu hút đầu tư cho các doanh nghiệp và người dân trên địa bàn.

Để tận dụng và phát huy các tiềm năng sẵn có của địa phương, trong thời gian tới, Nghi Xuân tiếp tục tập trung triển khai “Chương trình hành động về Chiến lược phát triển kinh tế biển đến năm 2020”. Xây dựng 2 xã ven biển: Xuân Thành và Cương Gián trở thành đô thị loại 5 trước năm 2025; ưu tiên nuôi trồng thủy sản ven sông, ven biển; kêu gọi thu hút đầu tư; Dự án phát triển cơ sở hạ tầng thiết yếu các xã bãi ngang ven biển nhằm đối phó với biến đổi khí hậu Hà Tĩnh...

“Trong 5 năm tới, Nghi Xuân ưu tiên phát huy tiềm năng, lợi thế, đẩy mạnh phát triển du lịch, thương mại và kinh tế biển đến năm 2020, với mục tiêu đưa Nghi Xuân sớm trở thành một trong những huyện mạnh về biển, giàu lên từ biển của tỉnh Hà Tĩnh, phấn đấu để đến năm 2020 các ngành kinh tế biển và ven biển đóng góp khoảng trên 45% GDP của huyện, góp phần giải quyết tốt các vấn đề xã hội, giảm nghèo bền vững, cải thiện đời sống của nhân dân toàn huyện nói chung, của 10 xã vùng ven biển nói riêng” - Chủ tịch UBND huyện Nghi Xuân Nguyễn Hải Nam khẳng định quyết tâm.

Với tinh thần phát huy các giá trị văn hóa truyền thống cùng những thành tựu đạt được, tiếp tục khơi dậy các tiềm năng, lợi thế, nhất là tiềm năng về kinh tế biển, hy vọng Nghi Xuân sẽ có thêm điểm tựa để phát triển kinh tế - xã hội với tốc độ nhanh và bền vững; tạo tiền đề thực hiện thắng lợi mục tiêu đưa Nghi Xuân đạt huyện nông thôn mới vào năm 2018, xứng đáng là Trung tâm kinh tế - văn hóa phía Bắc tỉnh Hà Tĩnh.

Theo số liệu từ phòng quản lý đô thị thành phố Hà Tĩnh cho biết, toàn thành phố hiện có 60 km đường chính (mật độ 8,3 km/km<sup>2</sup>, thấp hơn nhiều so với quy định chung) và hơn 40 km chiều dài các tuyến đường nhỏ nằm trong khu vực dân cư. Hệ thống thoát nước này chỉ bao phủ 57% khu vực thành phố, lại trong tình trạng hoạt động yếu kém do không được duy tu bảo dưỡng và quá tải do tốc độ đô thị hóa quá nhanh.

Ngoài yếu tố khách quan từ biến đổi khí hậu, vấn đề hệ thống kênh mương bị lấn chiếm, bồi lấp, thậm chí bị “xóa sổ” đã khiến tình hình ngập tại thành phố trở nên trầm trọng hơn. Trước thực trạng này, TP. Hà Tĩnh, các cấp, ngành liên quan đã đưa ra nhiều phương án, giải pháp nhằm khắc phục, hạn chế những bất cập trên.

Bên cạnh việc làm thay đổi ý thức người dân, để phần nào giải quyết tình trạng úng ngập hiện nay, Dự án “Quản lý nguồn nước tổng hợp và phát triển đô thị trong mối liên hệ với biến đổi khí hậu tại tỉnh Hà Tĩnh” (viết tắt IWMC) đã tiến hành các nghiên cứu và đề xuất các giải pháp công trình và phi công trình nhằm đảm bảo tiêu thoát nước cho thành phố trong điều kiện hiện tại cũng như bối cảnh biến đổi khí hậu.

IWMC Hà Tĩnh là dự án nằm trong chương trình Hợp tác Việt Nam – Vương quốc Bỉ về ứng phó với biến đổi khí hậu (BĐKH) giai đoạn 2013-2019 với tổng nguồn vốn 8,8 triệu EUR. Mục tiêu tổng quan của Dự án IWMC là hỗ trợ phát triển thể chế về quản lý nguồn nước tổng hợp và phát triển đô thị liên quan đến BĐKH tại Hà Tĩnh.

Trong thời gian 6 năm từ 6/2013- 6/2019, Dự án hướng tới 4 mục tiêu cụ thể: Tăng cường năng lực của chính quyền về lĩnh vực BĐKH, quản lý tổng hợp tài nguyên nước và quy hoạch đô thị; xây dựng chiến lược tổng thể về BĐKH; triển khai các hoạt động xây dựng cơ sở hạ tầng thí điểm ưu tiên thích ứng với BĐKH; huy động sự tham gia của cộng đồng vào việc ứng phó với BĐKH.

Dự án đã tiến hành một số nghiên cứu ảnh hưởng của Biến đổi khí hậu đến thành phố Hà Tĩnh như nghiên cứu về dữ liệu khí hậu hiện tại và tương lai, đánh giá năng lực thể chế; xây dựng mô hình thủy lực/thủy văn sông Rào Cai và mô hình thoát nước cho thành phố Hà Tĩnh; Nghiên cứu tính dễ bị tổn thương và Kế hoạch hành động ứng phó với BĐKH. Trên cơ sở đó dự án đã tiến hành đào tạo nâng cao năng lực cho hơn 3.000 lượt cán bộ từ cấp xã đến cấp tỉnh về BĐKH, Quản lý nguồn nước tổng hợp và Phát triển đô thị.

Một phần các kết quả nghiên cứu là đề xuất các giải pháp công trình và phi công trình nhằm giảm thiểu và thích ứng với BĐKH. Theo đó, các giải pháp công trình nhằm cải tạo hệ thống hiện trạng, xây dựng mới các công



# IWMC HÀ TĨNH VỚI CÁC GIẢI PHÁP NHẪM ỨNG PHÓ VỚI BIẾN ĐỔI KHÍ HẬU

■ TP. HÀ TĨNH LÀ MỘT TRONG NHỮNG ĐỊA PHƯƠNG CHỊU NHIỀU HẬU QUẢ DO TÁC ĐỘNG CỦA BIẾN ĐỔI KHÍ HẬU. LÀ MỘT TRONG NHỮNG ĐỊA PHƯƠNG ĐÃ QUÁ QUEN VỚI CẢNH “MƯA LÃ NGẬP”, ẢNH HƯỞNG KHÔNG NHỎ ĐẾN ĐỜI SỐNG SINH HOẠT CỦA NGƯỜI DÂN.

**NGUYỄN PHƯỢNG**

trình cống, kênh tiêu, hồ điều hòa, trạm bơm vô cùng cần thiết nhằm giải quyết vấn đề ngập úng tại TP. Hà Tĩnh như hiện nay.

Một số công trình đã được IWMC Hà Tĩnh ưu tiên triển khai cho TP. Hà Tĩnh và đang trong giai đoạn hoàn thiện như: Xây dựng hồ điều hòa Đập Bọt (Thạch Quý) và hồ điều hòa Bến Đá (Thạch Đồng); nâng cấp tuyến kênh thoát nước phía Tây thành phố Hà Tĩnh; xây dựng Cống Đập Hầu xã Thạch Trung; 02 cống qua đường tại các nút giao Nguyễn Chí Thanh – Phan Đình Phùng và Nguyễn Công Trứ – Đại lộ Xô viết Nghệ Tĩnh....

Ngoài ra thị xã Hồng Lĩnh cũng là một đơn vị hưởng lợi với các công trình như: Hồ điều hòa Bắc Hồng, Hồ điều hòa Bình Lạng, Kênh tiêu Trung Lương, Kênh tiêu Đức Thuận, Kênh tiêu Thuận Lộc ....

Hiện nay, IWMC Hà Tĩnh đang đầu tư xây dựng 5 tiểu công viên nhằm tăng cường không gian xanh

tại TP Hà Tĩnh tại đường Xô Viết Nghệ Tĩnh (phường Nguyễn Du); đường Xuân Diệu (phường Bắc Hà); đường Sứ Hy Nhan (phường Nguyễn Du), đường Lê Duẩn (phường Trần Phú); tổ dân phố 4 (phường Trần Phú) nhằm tăng cường không gian xanh, nâng cao hiệu quả sử dụng tài nguyên đất, giảm hiệu ứng đảo nhiệt trong đô thị.

Bên cạnh đó, dự án đang triển khai các giải pháp phi công trình như: Xây dựng vườn ươm và trồng rừng ngập mặn tại xã Thạch Môn; quy hoạch công viên rừng ngập mặn (khu vực bãi lầy dọc sông Rào Cái đoạn từ cầu Hộ Độ để cầu Cửa Sốt Thạch Đính); xây dựng Quỹ tín dụng xanh nhằm mục tiêu xây dựng thành phố xanh, thân thiện với môi trường làm tăng khả năng thấm của bề mặt khi xảy ra mưa, làm giảm tải áp lực lên hệ thống thoát nước của thành phố.

Chú thích ảnh: Dự án tuyến kênh thoát nước phía Tây thành phố Hà Tĩnh do IWMC Hà Tĩnh triển khai.

**Cần Thơ:**

# KHÔNG NƯƠNG TAY VỚI VI PHẠM VỀ QUẢN LÝ ĐẤT ĐAI

**TRƯỜNG CA**

Tại buổi họp với các cơ quan báo chí định kỳ quý III/2018 vừa diễn ra vào đầu tháng 10, Chủ tịch UBND TP Cần Thơ cho biết sẽ không nương tay với sai phạm trong lĩnh vực đất đai, đồng thời thúc đẩy giải ngân vốn xây dựng cơ bản hiện đang còn chậm.

Điểm nổi bật của Cần Thơ trong 9 tháng qua là kết quả KTXH đạt được khá toàn diện như: Cấp mới đăng ký kinh doanh cho 1.060 doanh nghiệp, tổng vốn 5.521 tỷ đồng, tăng 6,6% so với cùng kỳ và tăng 31,6% về vốn đăng ký. Đồng thời thành phố cũng thu hút thêm nhiều dự án trong và ngoài nước, trong đó có 05 dự án đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI), vốn đăng ký 108,1 tỷ đồng; 05 dự án vốn trong nước, vốn đăng ký đầu tư 1.995 tỷ; 09 dự án trong các khu chế xuất và công nghiệp, tổng vốn đăng ký trên 151,6 tỷ đồng.

Ngoài thắng lợi của Hội nghị xúc tiến đầu tư năm 2018, hiện tại thành phố Cần Thơ còn triển khai nhiều trương trình dự án thúc đẩy kinh tế xã hội và an sinh xã hội như các dự án nguồn thuộc nguồn vốn ODA, trái phiếu Chính phủ, vốn từ ngân sách địa phương...

Tuy vậy, cùng với những kết quả đạt được, thành phố cũng còn những tồn tại hạn chế, như giải ngân vốn xây dựng cơ bản đạt thấp, một số dự án do yếu kém của chủ đầu tư dẫn đến tai tiếng, nếp sống văn minh đô thị chưa như kỳ vọng. Trực tiếp chủ trì buổi họp báo, Chủ tịch UBND TP Cần Thơ, ông Võ Thành Thống đã thẳng thắn trả lời những vấn đề do các nhà báo đặt ra, đồng thời cũng mong các cơ quan báo chí quan tâm hỗ trợ tuyên truyền về lĩnh vực quản lý đô thị theo hướng văn minh - hiện đại. Với những mặt chưa được, lãnh đạo thành phố sẵn sàng lắng nghe phản ánh của báo chí để thêm kênh thông tin phục vụ công tác quản lý, điều hành xã hội, ông Thống nói...

Về giải ngân vốn xây dựng cơ bản đến nay mới được 2.369,5/5.690,8 tỷ đồng, đạt 41,6%, trong đó vốn Chính phủ vay về cho vay lại chỉ đạt 10,9%; vốn ODA đạt 18%. Chủ tịch Võ Thành Thống thừa nhận đây là thực tế, nhưng một số nguồn vốn giải ngân tốt hơn

như tiền sử dụng đất đạt 71%, nguồn vốn cân đối từ ngân sách địa phương đạt 68,5%.

Theo ông Thống, việc giải ngân chậm ở một số nguồn vốn nêu trên, nguyên nhân do vướng nhiều thủ tục hành chính, trong đó qui trình lập thủ tục, đấu thầu dự án mất rất nhiều thời gian, đồng thời có những khó khăn trong giải phóng mặt bằng. Ngoài ra, cũng có phần yếu kém của Ban quản lý một số dự án. Từ thực tế này, thành phố Cần Thơ đang chấn chỉnh và chỉ đạo phải đẩy nhanh tiến độ các dự án quan trọng trong đó có dự án nâng cấp đô thị vùng ĐBSCL – Tiểu dự án Cần Thơ (WB2) đã chậm 1 năm so với kế hoạch ban đầu và dự án thích ứng với biến đổi khí hậu (WB3) có là 322 triệu USD, trong đó vốn vay từ WB là 250 triệu USD, vốn tài trợ không hoàn lại của SECO là 10 triệu USD, còn lại vốn đối ứng của thành phố. Thời gian thực hiện dự án từ năm 2016 đến năm 2021, giảm thiểu tình trạng chậm giải ngân trong 3 tháng cuối năm phải chuyển sang năm 2019, ông Thống nhấn mạnh.

Riêng với Kết luận của Thanh tra Chính phủ về việc chấp hành pháp luật trong chuyển đổi nhà đất công có vị trí đặc địa sang mục đích khác tại thành phố, theo quy định phải chờ kết luận cuối cùng của Thủ tướng Chính phủ và việc này thành phố Cần Thơ đã giải trình với Thủ tướng.

Riêng về sai phạm đất đai nghiêm trọng tại quận Bình Thủy, vụ việc đã chuyển sang cơ quan điều tra để làm rõ. Chủ tịch UBND thành phố Cần Thơ cho biết, UBND thành phố đã có văn bản chỉ đạo cho quận Bình Thủy và Sở TN&MT tiến hành kiểm điểm trách nhiệm các cá nhân tập thể liên quan theo quy định. Tuy nhiên việc kiểm điểm vừa qua chưa đạt yêu cầu, nên cần phải tổ chức kiểm điểm lại để làm rõ trách nhiệm. Để giám sát việc kiểm điểm này, thành phố Cần Thơ đã giao cho Sở Nội vụ và Thanh tra thành phố tham mưu, theo dõi giúp ủy ban việc này. Tinh thần của tập thể lãnh đạo thành phố Cần Thơ là xử lý nghiêm, đúng người, đúng việc không làm “qua loa”. Bởi nếu “chiếu cố hay du di” sẽ dẫn đến buông lỏng quản lý trật tự kỷ cương, nhất là trong lĩnh vực đất đai và xây dựng, từ đó sẽ dẫn đến hậu quả rất lớn.



# ROSSI

THỊ PHẦN **SỐ 1** VIỆT NAM\*

# Arte



Nữ hoàng  
BÌNH NƯỚC NÓNG



Alumina  
Đèn LED thương hiệu  
CA SI MỸ TÂM

(\*) Xác nhận bởi Hiệp hội các nhà bán lẻ Việt Nam, theo khảo sát thị trường 2016

Đê mê từng khoảnh khắc



**SIÊU BỀN, KHÁNG KHUẨN**  
với ion Nano Bạc bằng công nghệ tráng men LMAC



**TĂNG HIỆU SUẤT LÀM NÓNG**  
với thanh gia nhiệt siêu bền



**THIỆT KIỆM ĐIỆN**  
với bộ ổn nhiệt nhập 10 Pháp có độ chính xác cao



**THIẾT KẾ TÍNH TẾ, TIỆN NGHỊ**  
bởi chuyên gia Pháp



**SIÊU SẠCH, CHỐNG BẨM CẢN**  
với thanh Mạ bạc đường kính lớn



**AN TOÀN TUYỆT ĐỐI**  
với bộ chống rò điện siêu nhạy

1800.6668

www.rossi.vn



FLC GROUP

FLC

HALONG BAY GOLF CLUB  
& LUXURY RESORT  
\*\*\*\*\*



THE GARDEN



THE REGAL



THE LEGEND

ĐÓNG **40%**  
NHẬN NHÀ NGAY

CHIA SẺ **85%**  
LỢI NHUẬN CHO THUÊ

BIỆT THỰ ĐÁNG SỐNG NHẤT HẠ LONG VỚI

**30+** TIỆN ÍCH  
VƯỢT TRỘI

CƠ HỘI BỐC THĂM TRÚNG THƯỞNG



MERCEDES  
GLC -250 2018

THÔNG TIN CHI TIẾT, VUI LÒNG LIÊN HỆ

HOTLINE: **098.666.8558 - 093.535.1111**