

Bộ giáo trình những kiến thức cơ bản về công nghệ thông tin và truyền thông cho lãnh đạo trong cơ quan nhà nước

HỌC PHẦN 8
CÁC HÌNH THỨC HUY ĐỘNG VỐN ĐẦU TƯ CHO
DỰ ÁN CNTT&TT PHỤC VỤ PHÁT TRIỂN

Richard Labell

APCICT **Trung tâm đào tạo phát triển công nghệ thông tin và truyền
thông Châu Á - Thái Bình Dương**

Bộ giáo trình những kiến thức cơ bản về CNTT&TT cho lãnh đạo trong cơ quan nhà nước

Học phần 8: Các hình thức huy động vốn đầu tư cho dự án CNTT&TT phục vụ phát triển

Giáo trình này phát hành theo Giấy phép Creative Commons 3.0. Để xem bản sao của giấy phép này, xin truy cập website: <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/>

Các quan điểm, số liệu và đánh giá được nêu trong ấn phẩm này thuộc trách nhiệm của các tác giả, không phản ánh quan điểm của Liên Hiệp Quốc.

Cách sắp xếp tư liệu được sử dụng và trình bày trong ấn bản này không hàm ý biểu hiện bất kỳ quan điểm nào từ phía Ban Thư ký của Liên Hiệp Quốc về tư cách pháp lý của bất kỳ quốc gia, lãnh thổ, thành phố hoặc khu vực, hoặc của chính quyền các nước, hoặc liên quan đến việc phân định biên giới hay ranh giới giữa các quốc gia.

Tên công ty và các sản phẩm thương mại được đề cập đến không bao hàm sự chứng thực của Liên Hợp quốc.

Trung tâm đào tạo phát triển công nghệ thông tin và truyền thông Châu Á - Thái Bình Dương

Bonbudong, Tầng 3 Công viên công nghệ Songdo

7-50 Songdo-dong, Yeonsu-gu, Thành phố Incheon, Hàn Quốc

Điện thoại: +82 32 245 1700-02

Fax: +82 32 245 7712

E-mail: info@unapcict.org

<http://www.unapcict.org>

Thiết kế và trình bày: Công ty trách nhiệm hữu hạn xuất bản Xcăng-đi-na-vi

Xuất bản tại: Hàn Quốc

LỜI GIỚI THIỆU

Thế kỷ 21 đã đánh dấu sự tác động lẫn nhau của con người trên toàn cầu. Thế giới đang mở ra cơ hội cho hàng triệu người nhờ công nghệ mới, những thông tin và kiến thức thiết yếu được mở rộng đã cải thiện một cách đáng kể cuộc sống của con người và giúp giảm cảnh nghèo nàn. Điều này chỉ trở thành hiện thực khi có sự liên kết cùng với việc chia sẻ giá trị, cùng cam kết và thống nhất sự phát triển tổng thể và phù hợp.

Trong những năm gần đây, Châu Á Thái Bình Dương được biết đến như khu vực năng động nhất trong lĩnh vực công nghệ thông tin và truyền thông (CNTT&TT). Theo báo cáo của Liên minh Viễn thông Thế giới, khu vực này đã có trên 2 tỷ thuê bao điện thoại, trong đó có 1,4 tỷ thuê bao di động. Tính đến năm 2008, chỉ riêng Ấn Độ và Trung Quốc đã chiếm ¼ số lượng thuê bao di động trên toàn thế giới. Khu vực Châu Á Thái Bình Dương được cho là chiếm 40% số lượng người sử dụng internet trên thế giới và đồng thời là thị trường băng rộng lớn nhất, với chiếm 39% thị trường toàn cầu.

Cùng với tốc độ phát triển nhanh của công nghệ, nhiều vấn đề được nhắc đến khi khoảng cách số biến mất. Nhưng điều đáng tiếc, khoảng cách số vẫn hiện hữu. Thậm chí 5 năm, sau khi Hội nghị Thế giới về Xã hội thông tin (WSIS) diễn ra ở Geneva vào năm 2003, bất chấp sự phát triển ấn tượng của công nghệ và những cam kết của các nước lớn trong khu vực. Kết quả là truy cập truyền thông cơ bản vẫn còn xa lạ với nhiều người, đặc biệt là những người nghèo.

Hơn 25 quốc gia trong khu vực gồm những nước đang phát triển, đã có gần 10 người sử dụng internet trên 100 dân, phần lớn tập trung ở các thành phố lớn. Trong khi đó ở một vài nước đã phát triển trong khu vực thì tỉ lệ rất cao với hơn 80 người sử dụng internet trên 100 dân. Sự chênh lệch về mức độ phổ cập băng rộng giữa các nước phát triển và đang phát triển vẫn còn là giữ một khoảng cách lớn.

Để giảm dần khoảng cách số và nhận diện đúng tiềm năng của CNTT&TT cho phát triển kinh tế xã hội trong khu vực, những nhà lập pháp ở các nước phát triển cần xây dựng các chính sách ưu tiên và khung điều chỉnh, chỉ định nguồn

quỹ, và tạo điều kiện cho xúc tiến đầu tư vào lĩnh vực công nghiệp CNTT&TT và nâng cao kỹ năng CNTT&TT cho công dân nước họ.

Trong Kế hoạch Hành động của WSIS có chỉ rõ, “... mỗi người sẽ có cơ hội tiếp cận những kỹ năng và kiến thức cần thiết để hiểu, thực hành và đạt được những lợi ích từ Xã hội Thông tin và Kinh tế Tri thức.”. Trong phần cuối của kế hoạch này đã kêu gọi sự hợp tác quốc tế và khu vực trong những lĩnh vực có tiềm năng, đặc biệt nhấn mạnh vào việc tạo tập một số lượng lớn các chuyên gia CNTT&TT.

Để hỗ trợ tốt cho lời kêu gọi từ Kế hoạch hành động của WSIS, APCCNTT&TT đã xây dựng chương trình giảng dạy đầy đủ về CNTT&TT – Bộ giáo trình CNTT&TT cần thiết cho nhà lãnh đạo trực thuộc cơ quan nhà nước. Chương trình này bao gồm 8 phần có liên kết chặt chẽ với nhau, với mục tiêu truyền đạt những kiến thức và kinh nghiệm cần thiết giúp các nhà lập pháp xây dựng và thi hành sáng kiến CNTT&TT hiệu quả hơn.

APCCNTT&TT là một trong 5 học viện của Ủy ban Kinh tế Xã hội Liên hợp quốc Châu Á Thái Bình Dương. APCCNTT&TT xúc tiến chương trình phát triển kinh tế xã hội phù hợp và toàn diện ở Châu Á Thái Bình Dương thông qua việc phân tích, chuẩn hóa, khai thác tiềm năng, hợp tác khu vực và chia sẻ kiến thức. Trong quá trình hợp tác với các cơ quan Liên hợp quốc khác, các tổ chức quốc tế, các quốc gia và những tổ chức liên quan, ESCAP, đại diện là APCCNTT&TT, được giao nhiệm vụ hỗ trợ việc sử dụng, cải tiến và dịch thuật các bài giảng cho các quốc gia khác nhau, phù hợp với các trình độ trung và cao cấp của các nhân viên trong cơ quan nhà nước, với mục đích đưa kỹ năng và kiến thức thu thập được làm gia tăng những lợi ích từ CNTT&TT và thiết lập những hành động cụ thể để đạt được mục tiêu phát triển.

Noeleen Heyzer

TL. Tổng Thư ký Liên hợp quốc

Và Giám đốc điều hành của ESCAP

LỜI TỰA

Chặng đường phát triển của bộ giáo trình những kiến thức cơ bản về công nghệ thông tin và truyền thông (CNTT&TT) cho lãnh đạo trong cơ quan nhà nước thực sự là một kinh nghiệm mang tính trí tuệ cao. Bộ giáo trình không chỉ phục vụ cho việc xây dựng các kỹ năng CNTT&TT, mà còn mở đường cho một phương thức mới về xây dựng chương trình giảng dạy - thông qua sự hợp tác của các thành viên và tự chủ về quy trình.

Bộ giáo trình là một chương trình mang tính chiến lược của APCCNTT&TT, phát triển trên cơ sở kết quả khảo sát đánh giá nhu cầu một cách toàn diện được tiến hành trên 20 nước trong khu vực và sự tham khảo ý kiến của các nhân viên thuộc cơ quan nhà nước, thành viên các cơ quan phát triển quốc tế, các viện hàn lâm và cơ sở giáo dục; những nghiên cứu và phân tích kỹ lưỡng về điểm mạnh và điểm yếu của giáo trình đào tạo; thông tin phản hồi từ những người tham gia xây dựng chuỗi bài giảng của APCCNTT&TT – tổ chức các buổi hội thảo khu vực và quốc gia liên quan đến nội dung bài giảng và các phương pháp đào tạo khoa học; và sự trao đổi góp ý thẳng thắn của các chuyên gia hàng đầu trong các lĩnh vực CNTT&TT phục vụ phát triển. Các hội thảo về giáo trình diễn ra ở các khu vực thu được những lợi ích vô giá từ các hoạt động trao đổi kinh nghiệm và kiến thức giữa những người tham dự đến từ các quốc gia khác nhau. Đó là một quy trình để các tác giả xây dựng nội dung.

Việc xây dựng 8 học phần trong bộ giáo trình đánh dấu một sự khởi đầu quan trọng trong việc nâng cao sự hợp tác ở hiện tại và xây dựng các mối liên hệ mới nhằm phát triển các kỹ năng thiết lập chính sách phát triển CNTT&TT khắp khu vực. APCCNTT&TT cam kết cung cấp sự hỗ trợ kỹ thuật trong việc giới thiệu bộ giáo trình quốc gia như một mục tiêu chính hướng tới việc đảm bảo rằng bộ giáo trình sẽ được phổ biến tới tất cả những nhà lập pháp. APCCNTT&TT cũng đang xúc tiến một cách chặt chẽ với một số viện đào tạo trong khu vực và quốc tế, những tổ chức có mối quan hệ mật thiết với cơ quan nhà nước cấp trung ương và địa phương để cải tiến, dịch thuật và truyền đạt các nội dung của Giáo trình tới những quốc gia có nhu cầu. APCCNTT&TT đang tiếp tục mở rộng hơn nữa về đối tượng tham gia nghiên cứu giáo trình hiện tại và kế hoạch phát triển một giáo trình mới.

Hơn nữa, APCCNTT&TT đang xúc tiến nhiều kênh để đảm bảo rằng nội dung Giáo trình đến được nhiều người học nhất trong khu vực. Ngoài phương thức học trực tiếp thông qua các tổ chức lớp học ở các khu vực và quốc gia, APCCNTT&TT cũng tổ chức các lớp học ảo (AVA), phòng học trực tuyến cho phép những học viên tham gia bài giảng ngay tại chỗ làm việc của họ. AVA đảm bảo rằng tất cả các phần bài giảng và tài liệu đi kèm cũng như bản trình chiếu và bài tập tình huống dễ dàng được truy nhập trực tuyến và tải xuống, sử dụng lại, cải tiến và bản địa hóa, và nó bao gồm nhiều tính năng khác nhau như bài giảng ảo, công cụ quản lý học tập, công cụ phát triển nội dung và chứng chỉ.

Việc xuất bản và giới thiệu 8 học phần của bộ giáo trình thông qua các buổi hội thảo khu vực, tiểu khu vực, quốc gia có sự tận tâm cống hiến, tham gia tích cực của nhiều cá nhân và tổ chức. Tôi muốn nhân cơ hội này để bày tỏ lòng cảm ơn những nỗ lực và kết quả đạt được của nhóm cộng tác và các đối tác từ các Bộ, ngành, học viện, và các tổ chức khu vực và quốc gia đã tham gia hội thảo về bộ giáo trình. Họ không chỉ cung cấp những thông tin đầu vào có giá trị, phục vụ nội dung của bài giảng, mà quan trọng hơn, họ đã trở thành những người ủng hộ việc truyền đạt bộ giáo trình trên đất nước mình, tạo ra kết quả là những thỏa thuận chính thức giữa APCCNTT&TT và một số viện đối tác của các quốc gia và trong khu vực để cải tiến và phát hành bài giảng giáo trình chính thức cho đất nước họ.

Tôi cũng muốn gửi lời cảm ơn đặc biệt cho những nỗ lực cống hiến của nhiều cá nhân nổi bật, những người đã tạo nên thành quả cho bài giảng này. Họ là Shahid Akhtar Cố Vấn Dự án Giáo trình; Patricia Arinto, Biên tập; Christine, Quản lý xuất bản; toàn bộ tác giả bộ giáo trình; và những nhóm APCCNTT&TT.

Chúng tôi hy vọng rằng bộ giáo trình sẽ giúp các quốc gia thu hẹp được những hạn chế của nguồn nhân lực CNTT&TT, xóa bỏ những rào cản nhận thức về CNTT&TT, và xúc tiến ứng dụng CNTT&TT trong việc thúc đẩy phát triển kinh tế xã hội và đạt được mục tiêu phát triển thiên nhiên kỷ.

Hyeun – Suk Rhee

Giám đốc UN-APCCNTT&TT

VỀ CHUỖI HỌC PHẦN

Trong kỷ nguyên thông tin ngày nay, việc truy cập thông tin một cách dễ dàng đang làm thay đổi cách chúng ta sống, làm việc và giải trí. Nền kinh tế số - còn được gọi là kinh tế tri thức, kinh tế mạng hay kinh tế mới, được mô tả như một sự chuyển tiếp từ sản xuất hàng hóa sang tạo lập ý tưởng. Công nghệ thông tin và truyền thông đang đóng một vai trò quan trọng và toàn diện trên mọi mặt của kinh tế xã hội.

Như một kết quả, Chính phủ trên khắp thế giới đang quan tâm nhiều hơn tới CNTT&TT trong sự phát triển quốc gia. Đối với các nước, phát triển CNTT&TT không chỉ phát triển về công nghiệp CNTT&TT là một lĩnh vực của nền kinh tế mà còn bao gồm cả việc ứng dụng CNTT&TT trong hoạt động kinh tế, xã hội và chính trị.

Tuy nhiên, giữa những khó khăn mà Chính phủ các nước phải đối mặt trong việc thi hành các chính sách CNTT&TT, những nhà lập pháp thường không nắm rõ về mặt công nghệ đang sử dụng cho sự phát triển quốc gia. Cho đến khi không thể điều chỉnh được những điều họ không hiểu, nhiều nhà lập pháp né tránh tạo lập các chính sách về CNTT&TT. Nhưng chỉ quan tâm tới công nghệ mà không tạo lập các chính sách thì cũng là một sai lầm vì những nhà công nghệ thường ít có kiến thức về thi hành những công nghệ họ đang phát triển hoặc sử dụng.

Bộ giáo trình những kiến thức cơ bản về công nghệ thông tin và truyền thông (CNTT&TT) cho lãnh đạo trong cơ quan nhà nước do Trung tâm Đào tạo Phát triển Công nghệ thông tin và Truyền thông Liên hợp quốc và Châu Á Thái Bình Dương (UN-APCCNTT&TT) xây dựng nhằm phục vụ cho:

1. Các nhà hoạch định chính sách về CNTT&TT cả ở mức độ quốc gia và địa phương;
2. Quan chức Chính phủ chịu trách nhiệm về phát triển và thi hành các ứng dụng của CNTT&TT; và
3. Những nhà quản lý trong lĩnh vực công đang tìm kiếm chức danh quản lý dự án về CNTT&TT.

Bộ giáo trình hướng đến những vấn đề liên quan tới CNTT&TT phục vụ phát triển trên cả khía cạnh chính sách và công nghệ. Mục đích cốt yếu của giáo trình CNTT&TT không tập trung vào kỹ thuật mà truyền đạt sự hiểu biết về những điều công nghệ số có khả năng hoặc đang hướng tới, tác động tới như thế nào trong việc hoạch định chính sách. Các chủ đề trong bài giảng được thiết kế dựa trên phân tích nhu cầu và khảo sát những chương trình đào tạo trên khắp thế giới.

Học phần được cấu tạo theo cách mà người học có thể tự học một cách độc lập hoặc bài giảng cho một khóa học. Học phần vừa mang tính chất riêng lẻ nhưng cũng liên kết với những chủ đề và tình huống thảo luận trong phần khác của chuỗi. Mục tiêu là tạo được sự thống nhất ở tất cả các phần các phần.

Mỗi phần bắt đầu với việc trình bày một chủ đề và kết quả mà người đọc sẽ thu được. Nội dung các phần được chia thành các mục bao gồm bài tập và tình huống để giúp hiểu sâu hơn những nội dung chính. Bài tập có thể được thực hiện bởi từng cá nhân hoặc một nhóm học viên. Biểu đồ và bảng biểu được cung cấp để minh họa những nội dung của buổi thảo luận. Tài liệu tham khảo được liệt kê để cho người đọc có thể tự tìm hiểu sâu hơn về bài giảng.

Việc sử dụng CNTT&TT phục vụ phát triển rất đa dạng, trong một vài tình huống hoặc thí dụ ở bài giảng có thể xuất hiện những mâu thuẫn. Đây là điều đáng tiếc. Đó cũng là sự kích thích và thách thức của quá trình rèn luyện mới và cũng là triển vọng khi tất cả các nước bắt đầu khai tiềm năng của CNTT&TT như công cụ phát triển.

Hỗ trợ chuỗi học phần còn có một phương thức học trực tuyến – Học viện ảo ACCNTT&TT (AVA – <http://www.unapcCNTT&TT.org/academy>) – với phòng học ảo sẽ chiếu bản trình bày của người dạy dưới dạng video và Power Point của học phần.

Ngoài ra, APCCNTT&TT đã phát triển một kênh cho phát triển CNTT&TT (e-Co Hub – <http://www.unapcCNTT&TT.org/ecohub>), một địa chỉ trực tuyến dành cho những học viên phát triển CNTT&TT và những nhà lập pháp nâng cao kinh nghiệm học tập. E-Co Hub cho phép truy cập những kiến thức về các chủ đề khác nhau của phát triển CNTT&TT và cung cấp một giao

diện chia sẻ kiến thức và kinh nghiệm, và hợp tác trong việc nâng cao CNTT&TT phục vụ phát triển.

HỌC PHẦN 8

CNTT&TT ngày càng trở nên phổ biến, do đó, Chính phủ các nước trên thế giới tiến hành các dự án và kế hoạch về Chính phủ điện tử để đẩy mạnh việc cung cấp dịch vụ tới người dân thông qua việc ứng dụng CNTT&TT. Ở nhiều quốc gia, năng lực cả về tài chính và công nghệ của Chính phủ còn hạn chế. Điều này làm giảm khả năng và hiệu quả của Chính phủ trong việc ứng dụng CNTT&TT để cung cấp các dịch vụ đến người dân. Tuy nhiên, các cơ quan nhà nước có thể tiếp cận với nhiều phương thức hiệu quả và ý nghĩa trong việc đầu tư và nâng cao trình độ chuyên môn để có thể cung cấp các dịch vụ công ở mức độ cao nhất với chi phí hợp lý. Học phần này thảo luận về các cách thức huy động vốn đầu tư khác nhau cho các dự án CNTT&TT phục vụ phát triển và các dự án Chính phủ điện tử. Sự hợp tác công – tư (public-private partnership) được xem như một cách huy động vốn có hiệu quả cho các sáng kiến và các dự án cung cấp dịch vụ dựa trên CNTT&TT và các dự án Chính phủ điện tử ở các nước đang phát triển.

Mục tiêu của học phần

Học phần nhằm mục tiêu:

1. Thảo luận về các vấn đề ảnh hưởng đến đầu tư trong việc triển khai dự án CNTT&TT, đặc biệt là việc đầu tư cho Chính phủ điện tử;
2. Mô tả các cơ chế tài chính khác nhau cho các dự án CNTT&TT phục vụ phát triển;
3. Mô tả hình thức hợp tác công - tư như một cách thức huy động vốn đầu tư cho các dự án CNTT&TT phục vụ phát triển và các dự án Chính phủ điện tử;
4. Phác thảo những vấn đề chính cần quan tâm khi quyết định phương thức huy động vốn đầu tư nào được sử dụng để thực hiện các dự án CNTT&TT phục vụ phát triển và các dự án Chính phủ điện tử.

Kết quả thu được

Sau khi nghiên cứu xong học phần này, người đọc có khả năng:

1. Mô tả các cơ chế huy động vốn đầu tư khác nhau cho các dự án CNTT&TT phục vụ cho phát triển và các dự án Chính phủ điện tử;

2. Thảo luận về hình thức hợp tác công - tư như một kênh để huy động vốn đầu tư cho các dự án CNTT&TT phục vụ phát triển và Chính phủ điện tử.

3. Chuẩn bị một chiến lược huy động nguồn lực; và

4. Phát triển bản dự thảo kế hoạch đầu tư cho dự án CNTT&TT trong đó có đề cập đến các vấn đề mà những nhà đầu tư thường quan tâm khi tham gia các dự án Chính phủ điện tử và các hoạt động CNTT&TT phục vụ phát triển.

MỤC LỤC

LỜI GIỚI THIỆU	3
LỜI TỰA.....	5
VỀ CHUỖI HỌC PHẦN.....	7
HỌC PHẦN 8.....	10
Mục tiêu của học phần	10
Kết quả thu được.....	10
MỤC LỤC.....	12
DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT	15
1. SỰ PHỔ BIẾN CỦA CNTT&TT VÀ SỰ TĂNG TRƯỞNG KINH TẾ TOÀN CẦU	18
1.1 Tại sao lại đầu tư vào CNTT&TT phục vụ phát triển?	19
1.2 Những vấn đề ảnh hưởng đến đầu tư vào các dự án CNTT&TT	23
1.3 Những cơ hội thu hút đầu tư vào các dự án CNTT&TT	25
2. CÁC HÌNH THỨC HUY ĐỘNG VỐN ĐẦU TƯ'	31
2.1 Đầu tư để triển khai CNTT&TT	31
2.2 Huy động vốn đầu tư cho các dịch vụ ứng dụng CNTT&TT.....	33
2.3 Các hình thức huy động vốn đầu tư cho dự án CNTT&TT	35
2.4 Lựa chọn một phương thức huy động vốn đầu tư	40
2.5 Hợp tác công - tư	44
3. HỢP TÁC CÔNG – TƯ (PPP).....	48
3.1 Bối cảnh	48
3.2 Khái niệm và phân loại	50
3.3 Những mặt lợi và hại của mô hình hợp tác công - tư	57
3.4 Các nguyên tắc thực hiện.....	60
4. HỢP TÁC CÔNG – TƯ VÀ CÁC DỰ ÁN CHÍNH PHỦ ĐIỆN TỬ.....	64
4.1 Những xu hướng trong Chính phủ điện tử	64

4.2 Những lý do áp dụng hình thức PPP cho dự án Chính phủ điện tử.....	68
4.3 Những dự án CPĐT nào phù hợp với hình thức PPP?	72
4.4 Tiêu chuẩn để thành công với các dự án CPĐT áp dụng mô hình PPP	74
4.5 Các ví dụ điển hình của hình thức PPP trên thế giới	77
5. NHỮNG RỦI RO CỦA CÁC DỰ ÁN ÁP DỤNG MÔ HÌNH PPP ĐỐI VỚI CHÍNH PHỦ ĐIỆN TỬ'	85
5.1 Các rủi ro liên quan tới các dự án CNTT&TT	85
5.2 Quản lý các dự án CNTT&TT để giảm rủi ro	86
5.3 Những rủi ro trong dự án PPP	88
5.4 Quản lý và giảm nhẹ rủi ro trong dự án PPP cho Chính phủ điện tử	92
6. NHỮNG KÊNH ĐẦU TƯ KHÁC.....	101
6.1 Đầu tư trực tiếp từ nước ngoài (FDI).....	101
6.2 Nguồn vốn đầu tư mạo hiểm.....	109
6.3 Các công ty đa quốc gia.....	110
6.4 Các tổ chức tài chính (các tổ chức tài chính quốc tế).....	111
6.5 Tài trợ giữa các Chính phủ	112
7. CHUẨN BỊ CHIẾN LƯỢC HUY ĐỘNG NGUỒN LỰC	115
7.1 Tổng quan về huy động nguồn lực	115
7.2 Chuẩn bị hồ sơ đệ trình huy động vốn.....	117
PHỤ LỤC	122
Tham khảo	122
Lưu ý với giảng viên.....	124
Giới thiệu về tác giả.....	126
Lời cảm ơn	127

DANH MỤC HÌNH VẼ

Hình 1. Đóng góp của CNTT&TT vào sự tăng trưởng kinh tế	19
Hình 2. Thị trường tiêu dùng của CNTT&TT giai đoạn 2000-2008	20
Hình 3. Mật độ điện thoại di động	21
Hình 4. Giảm khí thải nhà kính ở Mỹ trong một vài	28
hoạt động mẫu.	28
Hình 5: Các yếu tố cản trở chính trong kinh doanh	45
Hình 6. Chuỗi các mức độ tham gia của khu vực tư nhân trong mô hình PPP	53
Hình 7. Phân bổ rủi ro trong các dự án PPP	91
Hình 8. Ví dụ biểu đồ Gantt thể hiện một hệ thống hỗ trợ ra quyết định cho quản lý dự án ICT	98
Hình 9. Đầu tư trực tiếp từ nước ngoài tính trên thế giới và nhóm các nền kinh tế	101

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 1: Danh sách các Quỹ đầu tư tài chính Nhà nước	27
Bảng 2. Bảng liệt kê những công việc sử dụng những hình thức hợp tác công – tư khác nhau	51
Bảng 3. Một số điều kiện tiên quyết để hình thức PPP thành công	63
Bảng 4. Tóm tắt các dự án PPP theo lĩnh vực tại EU	77
Bảng 5. Tóm tắt các dự án PPP theo lĩnh vực tại các nước ngoài EU	79
Bảng 6. Những mẫu rủi ro trong việc chuẩn bị dự án và các cơ chế giảm nhẹ	93
Bảng 7. Những mẫu rủi ro trong bước xây dựng dự án và các cơ chế giảm nhẹ	94
Bảng 8. Những mẫu rủi ro trong bước thực hiện dự án và các cơ chế giảm nhẹ	94

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

ABT	Agreement on Basic Telecommunication	Hiệp định về viễn thông cơ bản
AMS	American Management Systems	Hệ thống quản lý người Mỹ
APCICT	Asian and Pacific Training Centre for Information and Communication Technology for Development	Trung tâm đào tạo phát triển công nghệ thông tin và truyền thông Châu Á - Thái Bình Dương
AVA	APCICT Virtual Academy	Lớp học ảo của APCICT
BOO	Build-Own-Operate	Hợp đồng Xây dựng – sở hữu – vận hành
BOOT	Build-Own-Operate-Transfer	Hợp đồng Xây dựng – sở hữu – vận hành – chuyển giao
BOT	Build-Own-Transfer	Hợp đồng Xây dựng – sở hữu – chuyển giao
BRICS	Brazil, Russia, India, China and South Africa	Nhóm 5 quốc gia: Braxin, Nga, Ấn Độ, Trung Quốc và Nam Phi
CIO	Chief Information Officer	Chức danh giám đốc CNTT
CMS	Content Management System	Hệ thống quản lý nội dung
CNTT&TT	Information and communication technology	Công nghệ thông tin và truyền thông
CNTT	Information technology	Công nghệ thông tin
CPĐT	E-goverment	Chính phủ điện tử
CRM	Customer Relationship Management	Quản lý quan hệ khách hàng
DAC	Development Assistance Committee	Ủy ban Hỗ trợ Phát triển của khối OECD
DB	Design-Build	Hợp đồng Thiết kế - xây dựng
DFID	Department for International Development, United Kingdom	Bộ Phát triển quốc tế Vương quốc Anh
ECM	Enterprise Content Management	Quản trị nội dung
EMF	Enhanced Management Framework	Khung quản lý tiên tiến
ERP	Enterprise Resource Planning	Hệ thống hoạch định nguồn lực doanh nghiệp
ESCAP	Economic and Social Commission for Asia and the Pacific	Ủy ban Kinh tế, Xã hội Châu Á – Thái Bình Dương
FDI	Foreign Direct Investment	Đầu tư trực tiếp nước ngoài
GATS	General Agreement on Trade	Hiệp định chung về thương mại dịch

	in Service	vụ
GoC	Government of Canada	Chính phủ Canada
HP	Hewlett Packard	Công ty Hewlett Packard (HP)
IDRC	International Development Research Centre	Trung tâm nghiên cứu phát triển thế giới của Canada
IFI	International Financial Institution	Thế chế tài chính quốc tế
ITU	International Telecommunication Union	Liên minh viễn thông thế giới
MDG	Millennium Development Goal	Mục tiêu thiên niên kỷ
NASCIO	National Association of State Chief Information Officers	Hiệp hội quốc gia các giám đốc thông tin nhà nước
NGO	Non-Governmental Organization	Tổ chức phi Chính phủ
ODA	Official Development Assistance	Viện trợ phát triển chính thức
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development	Tổ chức hợp tác và phát triển kinh tế
OPEC	Organization of the Petroleum Exporting Countries	Tổ chức các nước xuất khẩu dầu mỏ
PFI	Private Finance Initiative, United Kingdom	Sáng kiến tài chính tư nhân, Anh
PPD	Public-Private Dialogue	Đối thoại công - tư
PPP	Public-Private Partnership	Hợp tác công - tư
RBM	Results-Based Management	Quản lý dựa trên hiệu quả
SDNP	Sustainable Development Networking Programme	Chương trình phát triển bền vững mạng lưới của UNDP
SME	Small and Medium Enterprise	Công ty vừa và nhỏ
SWF	Sovereign Wealth Fund	Quỹ đầu tư tài chính Nhà nước
TNC	Transnational Corporation	Công ty đa quốc gia
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development	Hội nghị về thương mại và phát triển của Liên hợp quốc

Bài tập:

Xây dựng tình huống: Tầm quan trọng của CNTT&TT phục vụ phát triển ở nước bạn?

Gợi ý: Hãy đánh giá tầm quan trọng của CNTT&TT phục vụ phát triển ở nước bạn bằng cách sử dụng các câu hỏi định hướng sau đây:

1. Đây là những nguồn lực chính trong việc lập quỹ cho các hoạt động CNTT&TT ở nước bạn?

2. Có đủ các nguồn lực cho việc thực hiện CNTT&TT phục vụ phát triển hay không?

3. Có một chiến lược huy động nguồn lực CNTT&TT phục vụ phát triển hay không? Nó là gì? Nó có đang hoạt động không?

4. Có hay không một bản kế hoạch chi tiết hay một dạng tương tự như vậy cho CNTT&TT quốc gia?

5. Kế hoạch hay Chiến lược CNTT&TT quốc gia và Chính phủ điện tử đã được triển khai thực hiện chưa? Lựa chọn một sự miêu tả thích hợp nhất dưới đây và giải thích sự lựa chọn đó?

- a. Không có chiến lược
- b. Chưa hề bắt đầu
- c. Vừa mới bắt đầu
- d. Đang triển khai
- e. Đã ngừng lại

Chú ý: Khi thực hiện bài tập này trong một khóa đào tạo, nó sẽ rèn luyện những học viên tham gia khóa đào tạo tự giới thiệu với giảng viên về bản thân và sự hiểu biết của họ về CNTT&TT phục vụ phát triển. Nó cũng sẽ cho phép rèn luyện các học viên học hỏi từ những học viên khác và bài tập này cũng có thể coi như phần mở đầu tìm hiểu của khóa học.

1. SỰ PHỔ BIẾN CỦA CNTT&TT VÀ SỰ TĂNG TRƯỞNG KINH TẾ TOÀN CẦU

Phần này nhằm mục đích:

- Cung cấp một cái nhìn tổng quan về các vấn đề kinh tế và tài chính toàn cầu tác động đến quyết định đầu tư của các dự án CNTT&TT; và
- Phác thảo các cơ hội đầu tư trong khi lập kế hoạch cho các dự án CNTT&TT.

Rất nhiều vấn đề ảnh hưởng đến việc đầu tư vào các dự án CNTT&TT và các nhà lãnh đạo nhà nước cần phải được nắm rõ chúng để có khả năng quyết định chọn lựa phương thức tốt nhất mang đến sự phát triển và nguồn tài chính cho dự án CNTT&TT.

Các xu hướng hiện tại của thương mại và tài chính, hiện trạng của nền kinh tế thế giới và những xu hướng của những dòng vốn cũng như các xu hướng triển khai và sử dụng CNTT&TT cần được quan tâm khi lựa chọn những chiến lược huy động vốn thích hợp. Nhờ internet, những thông tin này xuất hiện nhiều và cập nhật trên các trang thông tin hàng đầu về tài chính, kinh doanh hay các thông tin tổng hợp quốc tế hoặc qua các dịch vụ tin tức như Reuters, Bloomberg, Associated Press, Agence France-Presse; các dịch vụ tin tức quốc gia như: Xinhua, các hãng phát thanh truyền hình quốc tế như: BBC, CNN và Al-Jazeera; và / hoặc các chuyên mục kinh doanh và tài chính của các tờ báo quốc gia và quốc tế. Các tin tức về đầu tư cũng đôi khi bị tính phí bởi thuộc các dịch vụ phải đóng phí của một số nguồn được liệt kê trên đây và các công ty đầu tư như Standard và Poors.

Nắm vững kiến thức về các xu hướng tài chính không phải là kiến thức cần thiết duy nhất của một nhà kinh tế hay một nhà hoạch định cấp cao làm việc trong các Bộ tài chính hay kế hoạch hay các Bộ có chức năng tương đương và các cơ quan hữu quan (ví dụ như: Văn phòng Chính phủ, Văn phòng Chủ tịch nước,...). Tất cả các nhà quản lý và nhà hoạch định của nhà nước cần phải quan tâm đến các phân tích và tin tức về tài chính để có thể đưa ra nhiều kịch bản đầu tư khác nhau để đầu tư vào CNTT&TT trong lĩnh vực công.

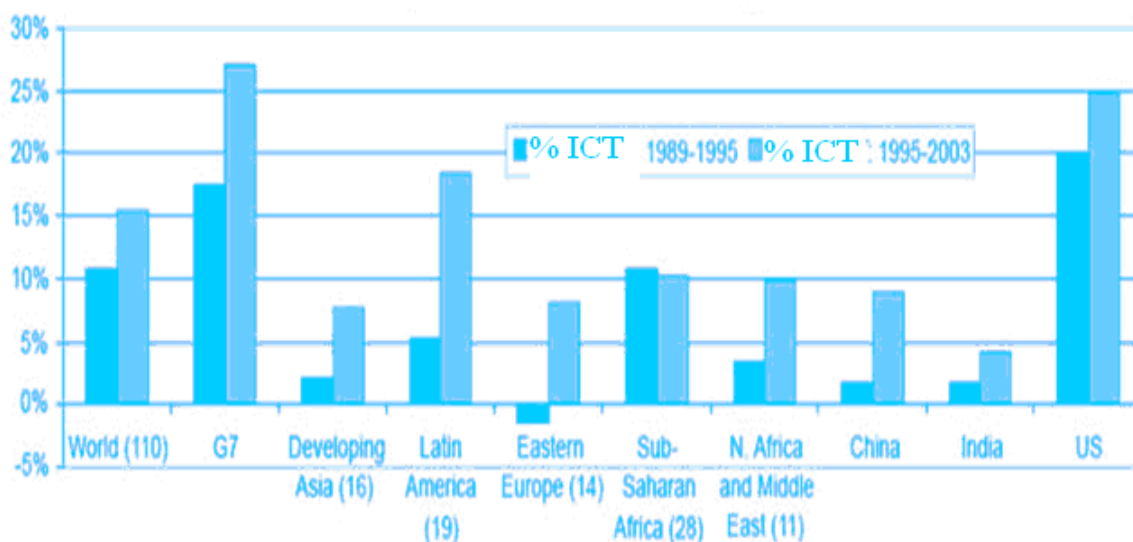
1.1 Tại sao lại đầu tư vào CNTT&TT phục vụ phát triển?

Có rất nhiều lý do khác nhau để giải thích tại sao một đất nước muốn đầu tư vào CNTT&TT phục vụ phát triển, bao gồm mong muốn duy trì và/hoặc thúc đẩy lợi thế cạnh tranh, lợi thế so sánh thông qua thúc đẩy sự phát triển kinh tế và cung cấp giáo dục phổ cập, mở rộng sự tiếp cận các dịch vụ xã hội. Phát triển kinh tế tiếp tục là mục tiêu chính của các nước. Với nhóm những người tài trợ, xóa đói giảm nghèo và đạt được các mục tiêu thiên niên kỷ (MDGs) là những mục tiêu chính của việc hỗ trợ phát triển bao gồm cả việc đầu tư cho các hoạt động CNTT&TT phục vụ phát triển.

Trong nền kinh tế thông tin toàn cầu, thông tin và tri thức là những yếu tố chính của sản xuất. Báo cáo gần đây của Liên minh viễn thông thế giới (ITU) chỉ ra rằng các vùng miền ở khắp nơi trên thế giới đang được hưởng lợi rõ ràng từ những tác động của CNTT&TT tới nền kinh tế của họ¹ (xem trong Hình 1).

Hình 1. Đóng góp của CNTT&TT vào sự tăng trưởng kinh tế

(Nguồn: ITU, Viễn thông thế giới/Báo cáo phát triển CNTT&TT 2006: *Measuring ICT for Social and Economic Development* (Geneva: ITU, 2006), 44, <http://foss.org.my/projects/us-my-free-trade-agreement-issues/resources/wtdr2006-e.pdf>)

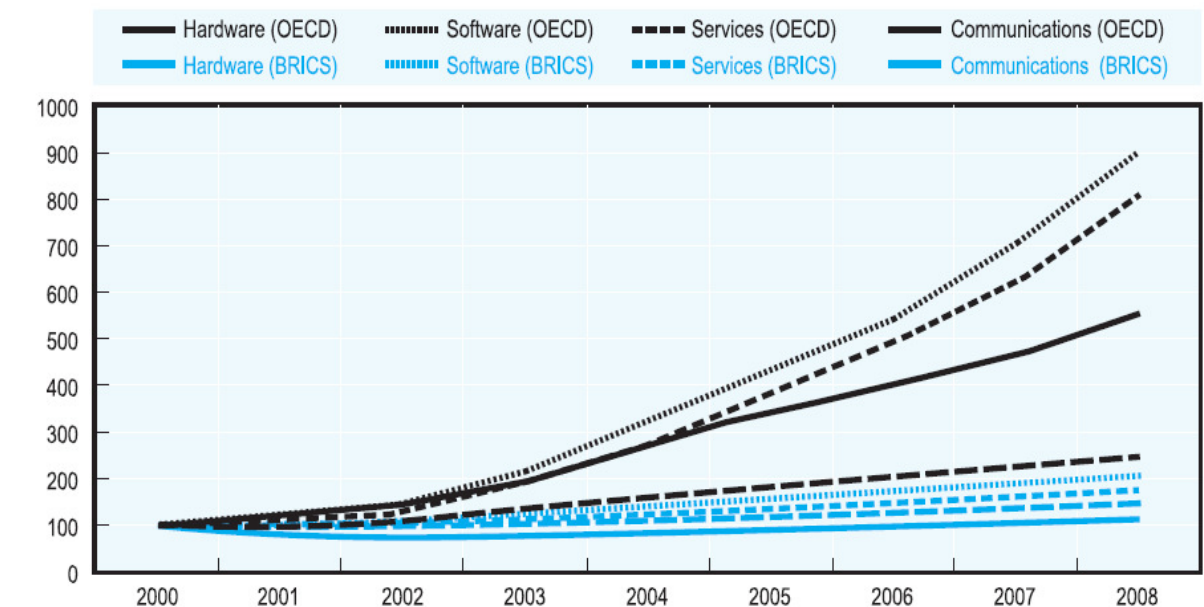


Ở các nước đang phát triển, sự phổ biến của CNTT&TT “mang đến những cơ hội mới để tham gia chuỗi giá trị toàn cầu và đa dạng hóa các hoạt động

¹ ITU, Viễn thông thế giới/Báo cáo phát triển CNTT&TT 2006: *Measuring ICT for Social and Economic Development* (Geneva: ITU, 2006), <http://foss.org.my/projects/us-my-free-trade-agreement-issues/resources/wtdr2006-e.pdf>.

sản xuất và xuất khẩu”². Hạ tầng CNTT&TT được đề cập đến như là yếu tố thiết yếu của lợi thế cạnh tranh của các quốc gia. Thậm chí những quốc gia đã phát triển trên thế giới cũng thúc đẩy các dịch vụ phổ biến nhất của CNTT&TT, với trọng tâm chủ yếu là băng rộng, đặc biệt là có dây cũng như băng rộng không dây với tất cả các biến thể của nó. Tổ chức hợp tác và phát triển kinh tế thế giới (OECD) báo cáo rằng ở các nước Brazil, Nga, Ấn Độ, Trung Quốc và Nam Phi (BRICS), tỷ lệ tiêu dùng cho CNTT&TT gia tăng ấn tượng và tỷ lệ này tăng vượt cả các nước OECD.

Hình 2. Thị trường tiêu dùng của CNTT&TT giai đoạn 2000-2008 (USD giá hiện tại, được đổi tương đương 2000 = 100)



Dự báo từ 2006 - 2008

Nguồn: WISTA, OECD

Địa chỉ web: <http://dx.doi.org/10.1787/003431437710>

Dung lượng Internet quốc tế đang tăng lên hàng năm ở mức 2 con số và vào khoảng 45%. Theo tạp chí Broadband Properties³, mười thị trường băng rộng tăng trưởng nhanh nhất là Hy Lạp, Philippines, Indônêxia, Ailen, Ấn Độ, Ucraina, Thái Lan, Việt Nam, Nga và Thổ Nhĩ Kỳ. Đáng ghi nhận là năm trong số các nước này nằm ở Châu Á.

Tóm lại, ở khắp nơi đều có sự tăng trưởng đáng kể trong lĩnh vực CNTT&TT. Sự thâm nhập của CNTT&TT đã dẫn đến cái mà một số nhà nghiên

² UNCTAD, Báo cáo kinh tế thông tin 2007-2008 - *Science and technology for development: The new paradigm of ICT* (New York and Geneva: United Nations, 2007), 11, http://unctad.org/en/docs/sdteecb20071_en.pdf.

³ Broadband Properties Magazine, <http://www.bbpmag.com>.

cứu tại Mỹ đã gọi là “tin học mọi nơi mọi lúc” – Ubiquitous computing⁴. Hiện nay, CNTT&TT dành cho tất cả mọi người và làm nhiều việc khác nhau. Rất nhiều những hoạt động thủ công và nặng nhọc tốn nhiều năng lượng (energy-intensive) trước đây đã được tự động hóa, tăng tốc tốc độ thực hiện công việc và giảm lượng cacbon thải ra từ những hoạt động đó. Hai công nghệ nổi bật nhờ khả năng của chúng trong việc thúc đẩy sự phổ biến của CNTT&TT và thúc đẩy việc sử dụng các thiết bị và ứng dụng CNTT&TT một cách rộng rãi và tăng trưởng mạnh mẽ, đó là công nghệ truyền tín hiệu không dây, công nghệ này cho phép thực hiện điện toán di động và công nghệ băng rộng, công nghệ này cho phép truy cập nhanh tới các đơn vị xử lý máy tính phân tán và các thiết bị và ứng dụng liên quan.

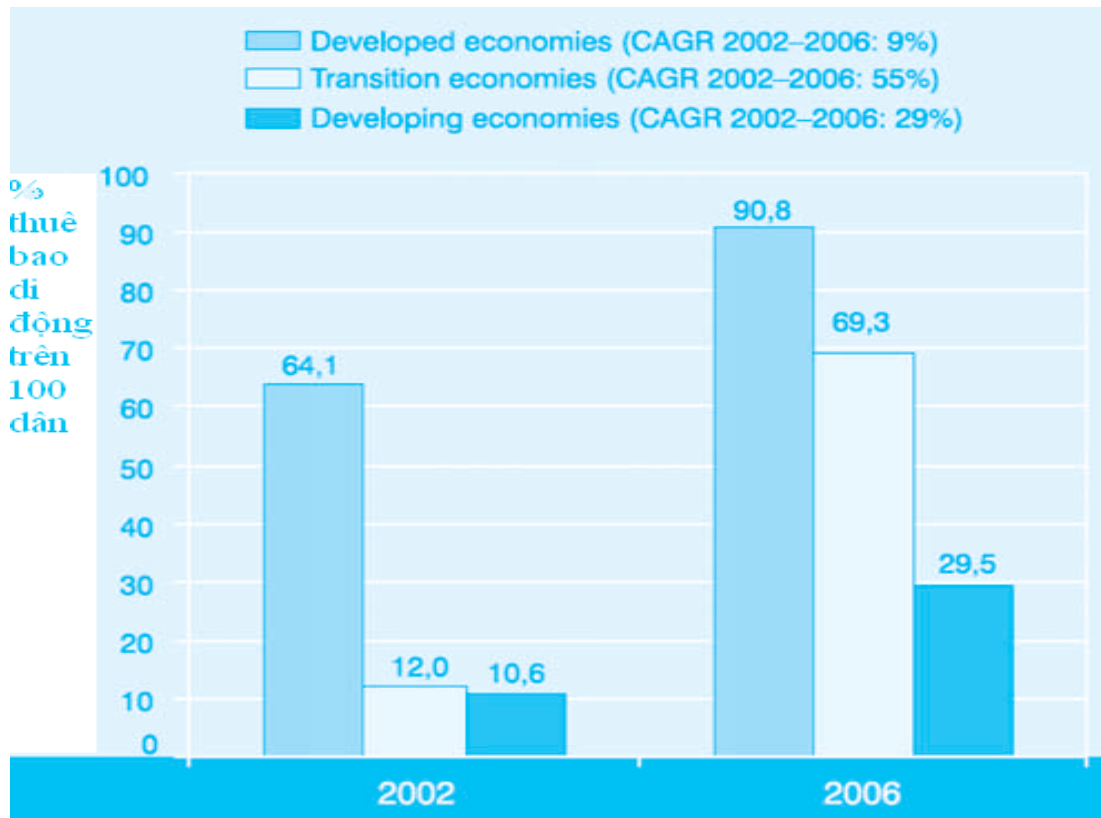
Tuy nhiên, không phải ai cũng có lợi nhờ sự phổ cập của dịch vụ không dây. Dù 58% của thuê bao di động nằm ở các nước đang phát triển và số lượng thuê bao di động tăng lên gấp ba lần trong năm năm qua, thì theo Báo cáo kinh tế thông tin 2007-2008⁵ – của Hội nghị về thương mại và phát triển của Liên hợp quốc (UNCTAD), khoảng 40 nước đang phát triển mật độ di động chỉ đạt 10% dân số. Mặc dù 40% của thuê bao dịch vụ di động trên thế giới nằm ở Châu Á, tỷ lệ mật độ tính trên phần trăm dân số ở các nước nghèo hơn trong vùng như Myanmar và Nê-pan vẫn ở mức thấp. Sẽ có sự tăng trưởng mạnh mẽ ở những quốc gia có quy định để khuyến khích cạnh tranh như ở Mông Cổ, hay ở những quốc gia thúc đẩy đầu tư vào hạ tầng CNTT&TT như ở Trung Quốc. Ở Trung Á, tỷ lệ mật độ thấp hơn 5% (xem trong Hình 3).

Hình 3. Mật độ điện thoại di động

Nguồn: UNCTAD, Information Economy Report 2007-2008 - Science and Technology for development: The new paradigm of CNTT&TT (New York and Geneva: United Nations, 2007), 23, http://unctad.org/en/docs/sdteecb20071_en.pdf

⁴ Wikipedia, “Ubiquitous computing,” Wikimedia Foundation, Inc., http://en.wikipedia.org/wiki/Ubiquitous_computing.

⁵ Trích từ xuất bản của UNCTAD



Cùng với sự tăng trưởng trong doanh thu từ CNTT&TT, dịch vụ thương mại điện tử và Chính phủ điện tử cũng tăng trưởng đầy ý nghĩa. Số người mua sắm trực tuyến nhiều hơn, đặc biệt là ở những quốc gia phát triển. Tất cả các dạng của thương mại điện tử đều phát triển mạnh. Tuy nhiên, một trong những hạn chế chính của tỷ lệ tăng trưởng thương mại điện tử ở các nước đang phát triển là tỷ lệ hấp thu CNTT&TT của những công ty vừa và nhỏ (SMEs). Các công ty vừa và nhỏ rất quan trọng bởi chúng là động lực tạo ra việc làm và tăng trưởng. Nhiều quốc gia đang tiếp tục nỗ lực ở để thúc đẩy năng lực của các công ty vừa và nhỏ trong việc sử dụng CNTT&TT. Chúng bao gồm cả việc sử dụng điện thoại di động để trao đổi công việc, nhờ đó, ở các quốc gia đang phát triển, thiết bị di động trở thành phổ biến nhất trong các thiết bị CNTT&TT. Sử dụng điện thoại di động trong hoạt động kinh doanh đã được chứng minh là làm tăng sự thoải mái trong công việc đối với tất cả các bên liên quan. Giao tiếp với các nhà cung ứng hay với các khách hàng được tăng lên và hiệu quả được hiện rõ, hiệu quả trong việc tiết kiệm chi phí và phạm vi thị trường mở rộng hơn. Các cơ chế huy động vốn khác nhau có thể đóng những vai trò quan trọng trong việc khuyến khích sự phát triển của các doanh nghiệp vừa và nhỏ trong ngành công

ngành CNTT&TT của một quốc gia. Những nguồn đầu tư đó cũng được trích ra để huy động vốn cho các vườn ươm doanh nghiệp nơi mà cung cấp một nền móng vững trãi về doanh nghiệp điện tử cho các chủ doanh nghiệp vừa mới khởi nghiệp

Tương tự như thương mại điện tử, Chính phủ điện tử tiếp tục tăng trưởng đáng kể trên khắp thế giới.⁶ Tuy nhiên, những nước đang phát triển tiếp tục gặp khó khăn trở ngại trong việc cung cấp các dịch vụ của Chính phủ điện tử bởi thiếu nguồn lực và vốn. Nhiều quốc gia đã phát triển những chiến lược và những kế hoạch CPĐT nhưng thiếu hụt các nguồn lực để triển khai chúng. Việc này đang hạn chế việc triển khai các dịch vụ Chính phủ điện tử cùng với những lợi ích mà nó mang lại.

1.2 Những vấn đề ảnh hưởng đến đầu tư vào các dự án CNTT&TT

Để nền kinh tế thông tin ở các nước đang phát triển tiếp tục tăng trưởng, cầu và cung của hàng hóa và dịch vụ CNTT&TT cần phải được duy trì ổn định. Cùng với nó, nhà nước phải đảm bảo để tất cả các thành viên của cộng đồng có thể được hưởng lợi từ một xã hội tri thức.

Khu vực tư nhân có thể tiếp tục cung cấp hàng hóa và dịch vụ mà người dân sẵn sàng chi trả để được cung cấp, nhà nước tiếp tục đảm bảo một môi trường điều tiết khuyến khích. Chính sách cạnh tranh lành mạnh, một thị trường mở, cạnh tranh và tất cả các loại hàng hóa và dịch vụ và đặc biệt là các hàng hóa, dịch vụ CNTT&TT đều có khả năng tham gia thị trường, một chế độ điều tiết được phát triển tốt, có thể dự báo về phương thức hoạt động của nhà nước, tôn trọng luật pháp và sự khuyến khích của nhà nước là tất cả những điều kiện cần cho điều này xảy ra. Một số nguyên lý này đã được lưu trong Hiệp định thương mại toàn cầu của WTO, hiện nay, rất nhiều quốc gia đã ký kết hiệp định. Hiệp định chung về thương mại dịch vụ (GATS) và Hiệp định về viễn thông cơ bản (ABT) của WTO đặc biệt khuyến khích tự do hóa thương mại trong thị trường toàn cầu.⁷

Ở nhiều quốc gia mới nổi, đặc biệt là ở Châu Á, sự tăng lên của tầng lớp trung lưu đang đảm bảo cho nhu cầu đối với các dịch vụ CNTT&TT tiếp tục

⁶ United Nations, UN e-Government Survey 2008: From e-Government to Connected Governance (New York: United Nations, 2008), <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/un/unpan028607.pdf>.

⁷ Tina James, ed. An Information Policy Handbook for Southern Africa: A Knowledge Base for Decision-Makers (Ottawa: IDRC, 2001), http://www.idrc.ca/en/ev-11402-201-1-DO_TOPIC.html.

tăng trưởng vì sự gia tăng của thu nhập thuần. Nhưng để đảm bảo cộng đồng có thể được hưởng những lợi ích từ nền kinh tế thông tin, việc tiếp tục đầu tư vào hạ tầng CNTT&TT và vào CPĐT là cần thiết. Điều này nói dễ hơn là làm, có những vấn đề cấp bách khác giành sự quan tâm của Chính phủ. Thậm chí với sự tăng trưởng ngân sách từ thu thuế và thu từ các doanh nghiệp nhờ sự tăng trưởng của nền kinh tế quốc dân và sự tăng lên của tầng lớp trung lưu, chi phí để cung cấp các dịch vụ công và Chính phủ điện tử cũng rất đáng kể.

Những khó khăn khác cũng xuất hiện. Có rất nhiều mục tiêu toàn cầu ảnh hưởng đến các quốc gia trên thế giới. Chúng sẽ có ảnh hưởng lên năng lực của các nước trong việc bảo đảm nguồn đầu tư cần để thực hiện CPĐT, cũng như năng lực của các nước trong việc huy động vốn nói chung. Một số vấn đề được trình bày dưới đây:

- Cuộc khủng hoảng cho vay dưới chuẩn (sub-prime crisis) ở Mỹ đã làm ảnh hưởng đến thị trường tài chính toàn cầu và đã làm dự báo tăng trưởng ở nhiều quốc gia phát triển và rất phát triển bị sai lệch bởi sự giảm cầu và sự gia tăng yêu cầu vay mượn của các thể chế tài chính. Như một hệ quả, thế giới đang nắm chắc một sự suy thoái toàn cầu. Dưới những điều kiện này, những bên cho vay sẽ khó khăn hơn trong việc cho vay tiền và thương mại cùng với sản xuất cho xuất khẩu của các quốc gia ở Châu Á và ở khắp nơi trên thế giới đang phải trải qua một thời kỳ khó khăn.
- Việc chi phí năng lượng cao thậm chí còn có thể tăng hơn nữa đã làm gia tăng chi phí hoạt động kinh doanh trong khu vực nhà nước và tư nhân, cũng như chi phí cuộc sống của người tiêu dùng. Trong khi giá năng lượng đã rơi tự do vì sự suy thoái toàn cầu, các nhà phân tích dự báo rằng nhu cầu năng lượng của thế giới sẽ “gia tăng thêm 50% từ năm 2005 đến năm 2030”, điều này có thể dẫn đến một sự tăng giá. “Giá tăng cao nhất là ở các nền kinh tế không thuộc khối OECD”⁸.
- Chi phí lương thực tăng lên đã ảnh hưởng nghiêm trọng tới tất cả các quốc gia, đặc biệt là vùng Châu Á Thái Bình Dương. Sự tăng giá của năng lượng và lương thực đang được trông đợi sẽ có thể làm xao lãng những nguồn lực để phát triển và mở rộng CNTT&TT và các dịch vụ cung cấp.

⁸ Bộ Năng lượng Hoa Kỳ, International Energy Outlook 2008 (Washington D.C.: Energy Information Administration, US Department of Energy, 2008), 7, <http://www.eia.doe.gov/oiaf/ieo/index.html>.

- Việc thiếu hụt hạ tầng phát điện ở các nước như Trung Quốc và Nam Phi có nghĩa là nguồn đầu tư sẽ phải được huy động để giải quyết vấn đề này. Thiếu nguồn năng lượng rẻ tương đối và phù hợp, những nước này sẽ không thể cung cấp đủ điện cho nền kinh tế của họ và không thể đáp ứng được nhu cầu lớn và ngày càng tăng của người dân.
- Nhu cầu năng lượng tăng lên là kết quả của việc tăng dân số và khí thải nhà kính ở khắp nơi. Sự thay đổi khí hậu dẫn đến một thách thức nghiêm trọng cho nhiên liệu hóa thạch hiện nay dựa trên mô hình phát triển kinh tế. Người dân ở khắp nơi trên thế giới đang kêu gọi để cho môi trường nơi họ sinh sống trong sạch hơn.
- Với việc biến đổi khí hậu, những thiên tai ngày càng nhiều và chi phí cho việc xử lý thiên tai cũng lớn hơn nhiều. Những người nghèo đang bị đe dọa vì họ định cư trên những khu vực của thế giới mà có nguy cơ xảy ra thiên tai nghiêm trọng nhất. Việc đề cao công tác chuẩn bị sẵn sàng đối phó với thiên tai và những chiến lược thu tóm cũng như thực hiện giảm nhẹ thiên tai sẽ sinh ra một khoản chi phí lớn về hậu cần và tài chính đối với các nước trên thế giới.

1.3 Những cơ hội thu hút đầu tư vào các dự án CNTT&TT

Ở một khía cạnh khác, có một số phát triển khả quan đáng ghi nhận.

Gia tăng sự giàu có của một số nước đang phát triển

Một vài đất nước đang tăng dự trữ ngoại tệ như một kết quả tăng lên của các hoạt động kinh tế. Ví dụ, nguồn dự trữ ngoại hối của Trung Quốc giữ ở mức trên 1.5 nghìn tỷ USD vào cuối năm 2007⁹.

Tăng vai trò của các Quỹ đầu tư tài chính Nhà nước (Sovereign wealth funds - SWFs): Với sự gia tăng của ngân sách từ các khoản phí, thuế và/ hoặc tiền thuê khai thác mỏ và xuất khẩu dầu và khoáng sản (ví dụ ở các nước vùng vịnh hay ở Nga) hoặc từ cán cân thương mại lớn và rất thuận lợi như ở Trung Quốc và Singapore, nhiều nước thu được một khoản ngoại hối lớn và đang trông đợi cơ hội để đầu tư những nguồn vốn mới có này. Cơ quan quản lý Thông tin Năng lượng Mỹ thuộc Bộ Năng lượng đã ước lượng “các thành viên của Tổ chức các nước xuất khẩu dầu mỏ - OPEC thu được 671 tỷ US với doanh thu

⁹ Chinability, “China’s foreign exchange reserves, 1977-2008,” <http://www.chinability.com/Reserves.htm>.

ròng xuất khẩu dầu trong năm 2007, tăng lên 10% so với năm 2006.”¹⁰ Bốn nước vùng vịnh chiếm khoảng hơn một nửa của số thu nhập đó. OPEC cũng chiếm khoảng hơn một phần ba lượng sản xuất dầu trên toàn thế giới.

Các Quỹ đầu tư tài chính Nhà nước là một phương tiện tài chính được tạo ra để giúp các quốc gia quản lý và đầu tư phần thu nhập dư thừa của mình. Một số quỹ đã cứu cho những ngân hàng lớn nhất của Mỹ bằng cách bơm ồ ạt nhiều tỷ đô tiền mặt để mua thị phần hoặc góp vốn vào các công ty. Trang The Globe and Mail chỉ ra rằng các nước OPEC đang:

Xây dựng các quỹ đầu tư lớn ra nước ngoài để nó quay vòng tiền từ dầu mỏ vào các nền kinh tế phương Tây, đáng chú ý là khoản lợi tức hàng năm của Quỹ đầu tư quốc gia Kuwait – Kuwait Investment Authority đầu tư 3 tỷ đô la Mỹ vào Citigroup Inc. và 2 tỷ đô la vào cổ phiếu của Merrill Lynch & Co.Inc. Năm ngoái, Quỹ đầu tư quốc gia Kuwait đã đầu tư 7,5 tỷ đô la vào Citigroup Inc. Sự quay vòng của những đồng đô la xăng dầu được coi là một sự hưởng lợi từ nền kinh tế thế giới, nó đưa đến một sự chuyển đổi quyền lực tài chính tới những nước giàu hàng hóa và ngày càng xa các nước tiêu thụ. Tuy nhiên, các nước OPEC đối mặt với việc gia tăng áp lực để đảm bảo các Quỹ nhà nước được hoạt động bằng việc chấp nhận các quy định của phương Tây trong việc quản lý và sự minh bạch. Chúng tôi đang ở lãnh thổ không được ghi trên bản đồ với những dòng tài chính đang chảy về một nhóm nhỏ các nước, David Pumphrey – Viện sỹ có thâm niên ở Trung tâm chiến lược và nghiên cứu quốc tế ở Washington, nói. Chúng tôi đang thấy một sự lập lại thế cân bằng của các của các quốc gia trên thế giới... và họ sẽ đóng những vai trò khác nhau trong tương lai, vì vậy các quốc gia đã được thiết lập sẽ phải tạo ra được một vị trí để tham gia.¹¹

Xu hướng này cũng gần như đang tiếp diễn và tạo thành một cơ hội cho Chính phủ các nước cố gắng mở rộng các dự án hay các đầu tư của họ vào CNTT&TT. Ngân hàng thế giới – World Bank, đã khuyến khích các Quỹ đầu tư

¹⁰ US Energy Information Administration, “OPEC Revenues Fact Sheet,” http://www.eia.doe.gov/emeu/cabs/OPEC_Revenues/Factsheet.html.

¹¹ Shawn McCarthy, “Barrelling Ahead: Cartel members are using record crude prices to finance their global ambitions,” The Globe and Mail, 8 May 2008, <http://www.theglobeandmail.com/servlet/story/LAC.20080508.ROIL08/TPStory/?query=barreling+ahead>.

tài chính Nhà nước đầu tư vào các nước nghèo¹². Bảng 1 thể hiện danh sách mới nhất (2/2009) của các Quỹ đầu tư tài chính Nhà nước trích từ trang web Wikipedia.

Bảng 1: Danh sách các Quỹ đầu tư tài chính Nhà nước

Nước	Tên viết tắt	Tên quỹ	Tài sản (Tỷ USD)	Thành lập	Nguồn
 United Arab Emirates  Abu Dhabi	ADIA	Cơ quan đầu tư Abu Dhabi	627	1976	Dầu mỏ
 Trung Quốc	CIC	Công ty đầu tư Trung Quốc	288.8	2007	Phi hàng hóa
 Singapore	GIC	Công ty đầu tư của GoS	247.5	1981	Phi hàng hóa
 Kuwait	KIA	Cơ quan đầu tư Kuwait	202.8	1953	Dầu mỏ
 Nga	RNWF	Quỹ đầu tư quốc gia	168.0*	2008	Dầu mỏ
 Trung Quốc	NSSF	Quỹ an ninh xã hội quốc gia	146.5	2000	Phi hàng hóa
 Trung Quốc  Hong Kong	HKMA	Hong Kong Monetary Authority Investment Portfolio	139.7	1998	Phi hàng hóa
 Singapore	TH	Temasek Holdings	122	1974	Phi hàng hóa
 Libya	LIA	Libyan Investment Authority	70	2006	Dầu mỏ
 Qatar	QIA	Qatar Investment Authority	65	2003	Dầu mỏ
 Mỹ  Alaska	APF	Quỹ thường xuyên Alaska	26.7	1976	Dầu mỏ
 Malaysia	KN	Khazanah Nasional	25	1993	Phi hàng hóa
 Iran	OSF	Quỹ bình ổn dầu mỏ	23.0	1999	Dầu mỏ
 Chile	SESF	Quỹ bình ổn kinh tế xã hội	21.8	1985	Đồng
 Tiểu Vương quốc Ả Rập  Dubai	ICD	Công ty đầu tư Dubai	19.6	2006	Dầu mỏ
 Tiểu Vương quốc Ả Rập  Abu Dhabi	MDC	Công ty phát triển Mubadala	14.7	2002	Dầu mỏ
 Việt Nam	SCIC	Công ty đầu tư vốn nhà nước	0.5	2006	Phi hàng hóa

Nguồn: Wikipedia, "Sovereign wealth fund," Wikimedia Foundation, Inc.,
http://en.wikipedia.org/wiki/Sovereign_wealth_fund.

Theo Tạp chí Nhà kinh tế - The Economist Magazine, có khoảng 29 Quỹ đầu tư tài chính quốc gia trên thế giới, chúng được giám sát bởi ngân hàng

¹² Christopher Swann, "World Bank Urges Sovereign Wealth Funds to Invest in Africa," Bloomberg, 12 April 2008, http://www.bloomberg.com/apps/news?pid=20601116&sid=a3O5_Nx5hf0k&refer=africa.

Morgan Stanley, một ngân hàng đầu tư đồng đô la Mỹ, và các quỹ được ước tính có khoảng 2.9 nghìn tỷ đô la Mỹ¹³. Nó được dự báo sẽ tăng lên đáng kể trong những năm tới. Những dự án được nhà nước tài trợ có thể được xem xét những sự đầu tư an toàn tương đối cho những Quỹ đầu tư tài chính Nhà nước này nếu trong những tình huống thích hợp.

Ứng dụng CNTT&TT và sinh ra rất ít hoặc không sinh ra carbon

Vai trò của CNTT&TT trong việc giảm khí thải nhà kính và đóng góp trong việc thay đổi khí hậu là chủ đề đang làm gia tăng các nghiên cứu và tranh luận. Theo một số người, CNTT&TT có đóng góp đáng kể vào việc giảm khí thải nhà kính và chống lại biến đổi khí hậu. Việc ứng dụng CNTT&TT còn giúp giảm tiêu thụ nguyên liệu (ví dụ: giao dịch không cần giấy tờ) và như vậy hạn chế được tác động đến môi trường của các hoạt động và tiêu thụ của con người.

Theo một nghiên cứu mới đây được thực hiện bởi Viện Người tiêu dùng Mỹ - American Consumer Institute, và Bộ Năng lượng Mỹ¹⁴, ứng dụng CNTT&TT đã cắt giảm cho nước Mỹ lượng khí thải nhà kính đáng kể. Hình 4 tổng kết những điều thấy được từ nghiên cứu này.

Hình 4. Giảm khí thải nhà kính ở Mỹ trong một vài hoạt động mẫu.

(Nguồn: Joseph P. Fuhr Jr. and Stephen B. Pociask, *Broadband Services: Economic and Environmental Benefits* (The American Consumer Institute, 2007),
http://www.internetinnovation.org/Portals/0/Documents/Final_Green_Benefits.pdf)

Tóm tắt nghiên cứu Giảm khí thải nhà kính trong một số hoạt động mẫu (Triệu tấn)		
Những lĩnh vực được ứng dụng công nghệ	Hiện nay tiết kiệm được	Dự báo trong 10 năm tới
Hiệu quả thương mại điện tử xanh		

¹³ The Economist, "Sovereign-wealth funds: Asset-backed insecurity," 17 January 2008, http://www.economist.com/finance/displaystory.cfm?story_id=10533428.

¹⁴ Joseph P. Fuhr Jr. and Stephen B. Pociask, *Broadband Services: Economic and Environmental Benefits* (The American Consumer Institute, 2007), http://www.internetinnovation.org/Portals/0/Documents/Final_Green_Benefits.pdf.

Doanh nghiệp – Doanh nghiệp, Doanh nghiệp – Người dân	37.5	206.3
Người dân – Người dân	NA	NA
Hiệu quả viễn thông xanh		
Hiệu quả trực tiếp trong việc lái xe	45.0	247.7
Hiệu quả gián tiếp giảm tắc nghẽn	4.8	NA
Công sở không được xây dựng	28.1	28.1
Năng lượng tiết kiệm cho công sở	56.8	312.4
Hội nghị từ xa		
Giảm đi công tác	36.3	199.8
Phương tiện điện tử		
Thư từ, bưu phẩm	1.4	7.3
Đĩa CD nhựa	0.5	2.5
Báo giấy	7.9	57.4
Giấy ở công sở	2.9	NA
Giấy sử dụng cho các hộ gia đình	0.7	NA
Khám bệnh từ xa		
Y tá đến nhà khám bệnh	1.6	NA
NA: Không có số liệu		

Việc phát triển trang web về biến đổi khí hậu tạo ra một nguồn thông tin khác về vai trò của CNTT&TT trong việc làm nhẹ và giúp thích nghi với sự biến đổi khí hậu¹⁵. ITU chịu trách nhiệm thực hiện những khuyến nghị liên quan đến CNTT&TT xanh (e-environment)– và những vấn đề khác được bàn tại Hội nghị thượng đỉnh về xã hội thông tin – WSIS.

Chi phí gia tăng trong hoạt động kinh doanh tại Trung Quốc và Ấn Độ

Tiền lương và các chi phí khác trong việc hoạt động kinh doanh ở Trung Quốc và Ấn Độ đang tăng lên. Điều này tạo ra những cơ hội kinh doanh và đầu tư tại các quốc gia ở Châu Á nơi có chi phí lao động rẻ hơn như ở Campuchia, Lào, Việt Nam và có thể cả ở Thái Lan.

¹⁵ See ITU, “ICTs and e-Environment,” <http://www.itu.int/ITU-D/cyb/app/e-env.html>; and Green IT/Broadband and Cyber-infrastructure, <http://green-broadband.blogspot.com>.

Bài tập

Có rất nhiều yếu tố có thể làm ảnh hưởng đến sự phổ biến của CNTT&TT. Các bạn chia thành các nhóm, mỗi nhóm từ 4 – 8 người để tranh luận về những vấn đề đó. Chú ý đến những câu hỏi sau đây:

1. Những yếu tố nào đang ảnh hưởng đến việc triển khai CNTT&TT ở nước bạn? (một vài ví dụ tiêu biểu như việc lập kế hoạch, lãnh đạo, nhu cầu xã hội, trình độ chuyên môn, năng lực và sự sẵn sàng điện tử).
2. Có nhu cầu CNTT&TT nào ở mỗi khu vực? (ví dụ như người lao động trong khu vực công, các cơ quan nhà nước và trong khu vực tư nhân)
3. Có thể làm được gì để thúc đẩy sự phổ biến của CNTT&TT? Đây là những cơ hội để thúc đẩy việc triển khai CNTT&TT ở đất nước của bạn?

2. CÁC HÌNH THỨC HUY ĐỘNG VỐN ĐẦU TƯ

Phần này nhằm mục đích:

- Cung cấp cái nhìn tổng quan về các hình thức đầu tư khác nhau cho các dự án hạ tầng CNTT&TT, TMĐT và CPĐT;
- Phác thảo các yếu tố cần được quan tâm xem xét khi lựa chọn các hình thức đầu tư; và
- Thảo luận xem sự hợp tác công tư có thể được đặc biệt thúc đẩy như thế nào thông qua sự đối thoại giữa khu vực công và khu vực tư nhân (*những cuộc thoại này là sự cộng tác giữa khu vực công và khu vực tư nhằm mục đích đạt được sự phát triển trong khu vực tư nhân thông qua các cải cách kinh tế khả thi*)

2.1 Đầu tư để triển khai CNTT&TT

Các quốc gia đã làm gì để thu hút đầu tư cần thiết cho việc xây dựng hạ tầng và các ứng dụng để tăng cường lợi thế cạnh tranh của họ trong nền kinh tế thông tin toàn cầu?

Nếu thị trường đang được vận hành với đường lối mở, công bằng và minh bạch, việc huy động vốn để triển khai hạ tầng CNTT&TT được trông đợi có thể có triển vọng. Nếu thị trường đủ lớn và có cạnh tranh trong việc cung cấp hạ tầng và các dịch vụ, bao gồm cả việc cung cấp hạ tầng Internet xương sống, thì các dịch vụ TMĐT và dịch vụ CPĐT đi theo sau.

Vấn đề là ở chỗ hầu hết các nước đang phát triển không có tiềm lực hoặc thị trường để đảm bảo cạnh tranh trong việc cung cấp các hạ tầng và dịch vụ viễn thông đất đỏ. Trong tình huống đó, Nhà nước sẽ cần phải tham gia vào tìm nguồn đầu tư cho hạ tầng viễn thông, nhờ đó để nền kinh tế thông tin sẽ được xây dựng. Nhà nước cũng cần phải đảm bảo đầu tư nhà nước làm lợi cho nhiều người sử dụng nhất và nhờ đó có được khả năng lớn nhất để thúc đẩy các mục tiêu phát triển của quốc gia.

Các quốc gia với hạ tầng viễn thông băng thông lớn và có thể truy cập được, có căn cứ tốt hơn để thu hút đầu tư và cạnh tranh trong nền kinh tế thông tin toàn cầu. Khái niệm *các mạng truy nhập mở* là dựa trên ý tưởng rằng để đảm

bảo lợi thế lớn nhất của việc sử dụng đầu tư nhà nước vào hạ tầng viễn thông, Nhà nước đã ủy thác chia tách giữa sở hữu và khai thác hạ tầng truyền tải như mạng cáp quang cho một bên và việc cung cấp các dịch vụ mạng cho một bên khác. Điều này đã khuyến khích việc cạnh tranh trong việc cung cấp dịch vụ và quan trọng hơn, nó đảm bảo giá truy cập và sử dụng hạ tầng là cạnh tranh và phản ánh đúng các chi phí hoạt động và chi phí vốn của hạ tầng.

Các mạng truy cập mở áp dụng hầu hết ở các quốc gia nơi mà có ít hoặc chưa hề có cạnh tranh trong việc cung cấp các dịch vụ hạ tầng viễn thông, như ở các nước nhỏ và các nước nghèo, các nước không giáp biển và các đảo nhỏ đang phát triển nhà nước. Những quốc gia này được đặc trưng bởi việc truy cập bị hạn chế vào hạ tầng mạng xương sống (kết nối), mà hậu quả là chi phí tăng cao cho tất cả các người sử dụng, bao gồm cả những nhà cung cấp dịch vụ internet thứ cấp.

Trong các mạng truy cập mở, chi phí cho việc truy cập vào hạ tầng được đặt ở mức thấp nhất có thể và mọi người trả cùng một giá cho việc truy nhập vào hạ tầng mạng. Điều này đã cho phép các nhà đầu tư và các nhà cung cấp của các dịch vụ điện tử tập trung chuyên vào cung cấp những dịch vụ và vào việc cạnh tranh với các nhà cung cấp khác trong không gian internet quốc gia.

Mô hình quản trị để quản lý mạng truy cập mở là rất quan trọng. Các mô hình quản lý và quản trị khuyến khích việc đầu tư và cạnh tranh, những điều này lần lượt sẽ thúc đẩy số lượng và chất lượng của các dịch vụ cung cấp tới cộng đồng và khuyến khích cạnh tranh về giá và cuối cùng, giá cả sẽ thấp hơn và dịch vụ được cải thiện. Mô hình quản trị có thể bao gồm một Ủy ban Nhà nước hoặc cơ quan tương đương bao gồm các đại diện của cơ quan nhà nước và khu vực tư nhân, bao gồm các nhà cung cấp cũng như nhân dân.

Một môi trường điều tiết viễn thông vững mạnh và một cơ quan điều tiết mạnh cũng là những thành tố quan trọng trong mô hình này. Các Nhà nước cần duy trì và / hoặc tăng cường hoặc thực hiện các chính sách thích hợp để khuyến khích những cơ chế thị trường và sự cạnh tranh trong việc cung cấp của dịch vụ băng rộng cố định và không dây. Nhà nước cần đảm bảo để hạ tầng sẵn sàng cho thị trường giá trị lớn và đảm bảo các nhà cung cấp hiện tại và các nhà cung cấp khác được ngăn chặn khỏi việc thiết lập những sự độc quyền trên thực tế, sự độc

quyền này sẽ hạn chế sự lựa chọn, làm tăng giá và cản trở sự triển khai và lợi ích của hạ tầng truy cập và các dịch vụ mạng.

Tóm lại, hầu hết đều đồng ý rằng bằng việc cho phép và khuyến khích những cơ chế thị trường và cạnh tranh thông qua việc tạo ra một môi trường thích hợp, các Nhà nước có thể khuyến khích đầu tư vào triển khai hạ tầng CNTT&TT, đặc biệt là hạ tầng băng rộng và hạ tầng không dây, và các dịch vụ dựa trên nền CNTT&TT bao gồm dịch vụ thương mại điện tử và Chính phủ điện tử.

Hạ tầng truy nhập băng rộng ở dạng mạng xương sống cáp quang và mạng băng rộng không dây tốc độ cao cũng như rất nhiều công nghệ kết nối khác như DSL và cáp tốt nhất là để cho khu vực tư nhân, trừ trường hợp nó không được quan tâm đến tính thương mại cho việc khu vực tư nhân xây dựng hạ tầng đó (ví dụ như ở cộng đồng xa xôi hẻo lánh, nghèo đói và thiếu số). Các chính sách truy nhập phổ cập và các nguồn vốn thích hợp có thể được đặt đúng chỗ để đảm bảo rằng các trợ cấp xã hội có thể khuyến khích các nhà cung cấp thương mại cung cấp dịch vụ ở các địa phương mà không quan tâm đến vấn đề thương mại. Các chính sách truy nhập phổ cập và các quỹ tài trợ hữu ích trong việc mở rộng phạm vi của các mạng điện thoại di động và khả năng truy cập Internet.

2.2 Huy động vốn đầu tư cho các dịch vụ ứng dụng CNTT&TT

Các dịch vụ thị trường thương mại điện tử chủ yếu là các cơ hội mua bán hàng hóa và dịch vụ được thuận lợi hoặc được chấp thuận thông qua việc sử dụng các dịch vụ CNTT&TT. Trong khi các hoạt động thương mại điện tử không yêu cầu đầu tư nhiều từ khu vực nhà nước cho CNTT&TT, chúng chỉ yêu cầu các cơ quan nhà nước thiết lập các chính sách điều tiết rõ ràng và thực hiện các cơ chế để xây dựng sự bảo vệ và kiến thức của người tiêu dùng, và một môi trường tin cậy cho các giao dịch thương mại điện tử. Trên thực tế, ở một vài nước, khó khăn lớn nhất phải đối mặt là sự thiếu hiểu biết về thương mại điện tử. Người tiêu dùng cần phải được thuyết phục rằng họ sẽ được bảo vệ khi mua hàng hóa trên mạng nếu không thì đơn giản là họ sẽ không mua.

Việc cung cấp các dịch vụ công, theo truyền thống các quốc gia sẽ dựa vào những nguồn lực của nhà nước, việc này thông thường là tăng quỹ từ các nguồn thường xuyên như thuế, tiền cấp phép, cũng như là viện trợ phát triển thích hợp.

Nhưng do các nhu cầu cạnh tranh được đưa ra và các nguồn lực hạn chế để đầu tư cho các hoạt động Chính phủ điện tử nên các kịch bản tạo đầu tư khác nhau cần được quan tâm.

Khu vực công có thể được lợi rất nhiều từ các giải pháp đầu tư khác nhau nếu cơ quan nhà nước và các cấp chính quyền sẵn sàng quan tâm đến việc đưa các đối tác tư nhân đến bàn thảo luận để thu hút những tiềm lực về trình độ kỹ thuật, công nghệ và tài chính của họ. Tùy thuộc vào độ khẩn cấp của các nhiệm vụ công cần phải được hoàn thiện và các tiềm lực về tài chính và các tiềm lực khác mà họ có, các cơ quan nhà nước có thể tính toán dùng ít hay nhiều vốn của khu vực tư nhân để đầu tư và thực hiện các dịch vụ công. Các quỹ đầu tư tư nhân theo truyền thống của các khu vực tư nhân trực tiếp, bao gồm từ các nguồn như đầu tư trực tiếp từ nước ngoài (FDI). Trong trường hợp này, nhu cầu của thị trường sẽ quyết định nguồn đầu tư nào sẽ được lựa chọn. Một kế hoạch kinh doanh được thảo và đưa ra những lựa chọn để giành được những khoản đầu tư và tạo ra lợi nhuận.

Hạ tầng viễn thông và dịch vụ Chính phủ điện tử được tính toán / cân nhắc kỹ để có lợi nhất cho khu vực tư nhân đầu tư bởi vì chúng hữu hình và rất lớn ở một số quốc gia (những quốc gia nhỏ), đôi khi chúng được thực hiện độc quyền. Bởi vì hầu hết các nhà cung cấp viễn thông hướng đến lợi nhuận, đầu tư vào hạ tầng viễn thông được coi như một khoản đầu tư chắc chắn được trông đợi sẽ mang lại lợi nhuận. Các dự án hạ tầng viễn thông sẽ thu hút vốn đầu tư từ các nguồn thường xuyên và từ các nguồn đầu tư khác. Các dự án CPĐT cũng được thực hiện trên nền tảng độc quyền và những điều này có thể thu hút mạnh mẽ sự quan tâm về lợi ích thương mại vì lý do này cũng như nhiều lý do khác nữa.

Các sáng kiến thương mại điện tử sẽ được phát triển bởi các cơ quan tài chính nhà nước và các nhà cung cấp khu vực tư khai thác các cơ hội thị trường và hiểu rõ về nhu cầu về hàng hóa và dịch vụ. Không mong đợi rằng khu vực công sẽ đầu tư trực tiếp cho các sáng kiến TMĐT nhưng các cơ quan nhà nước có thể tạo ra các cơ chế và các dịch vụ khác nhau để có thể khuyến khích khu vực tư để thúc đẩy TMĐT. Hệ thống mua sắm điện tử công cộng là một trong những cơ chế này.

2.3 Các hình thức huy động vốn đầu tư cho dự án CNTT&TT

Có rất nhiều hình thức huy động vốn đầu tư khác nhau, phụ thuộc vào việc thực hiện dự án. Các phương thức hay các phương pháp chính được phác thảo dưới đây:

Nhà nước là người góp vốn duy nhất

Nhà nước phát triển các kế hoạch, các chương trình và các dự án; ngân sách để thực hiện dự án được tạo ra; và tăng các khoản thuế để đầu tư cho các dự án. Nhà nước sở hữu và thực hiện dự án. Chúng bao gồm cả các dự án được tài trợ bởi các nhà tài trợ quốc tế cung cấp vốn thông qua các đối tác khu vực công trong các nước đang phát triển.

Nhà nước có một bản kế hoạch triển khai cùng nguồn ngân sách, và thực hiện dự án dựa trên các điều khoản đã được nhất trí và các thủ tục rõ ràng. Ví dụ như cơ quan nhà nước hoặc một Bộ có một kế hoạch CPĐT được tài trợ thông qua Kho bạc Nhà nước. Các công ty tư nhân sau đó được thỏa thuận để cung cấp các dịch vụ phù hợp với dự án. Khu vực công không chỉ giám sát công việc trực tiếp mà còn có toàn quyền sở hữu và giám sát tất cả các mặt của dự án. Khu vực công cũng có thể lựa chọn việc thuê các nhà cung cấp tư nhân trên cơ sở hợp đồng để chịu trách nhiệm cung cấp các hàng hóa và dịch vụ nêu rõ trong điều khoản hợp đồng. Khu vực tư nhân có vai trò nhỏ hoặc không có vai trò gì trong việc phát triển và thiết kế dự án. Phía nhà nước là bên duy nhất chịu trách nhiệm về ý tưởng và thiết kế của dự án, họ làm chủ và thực hiện những dự án cung cấp hàng hóa công cộng. Trong trường hợp này, Nhà nước gánh hết các rủi ro của dự án.

Các phương thức đầu tư hỗn hợp

Những phương thức này bao gồm hình thức thuê ngoài, các hình thức hợp đồng khác nhau, sự chia sẻ chi phí cho việc góp vốn, ở hầu hết các công đoạn, là từ khu vực công và cơ quan nhà nước làm chủ sở hữu các dịch vụ hoặc sản phẩm/hạ tầng. Khu vực công có thể đóng vai trò quan trọng trong việc triển khai thực hiện những dự án này.

Trong phương thức này, không có sự nhượng lại các dịch vụ công cho nhà cung cấp thứ ba và thậm chí là thông qua một bên thứ ba có thể cung cấp các dịch vụ, nó vẫn cân nhắc đến sự khai thác của phía nhà nước. Các nhà cung cấp trong khu vực tư nhân có thể được thuê ngoài dựa trên cơ sở hợp đồng để thực

hiện các khâu của một dịch vụ công, nhưng nhà nước vẫn kiểm soát và làm chủ tất cả các giai đoạn của dự án.

Nhượng quyền cho khu vực tư

Trong kịch bản này, các cơ quan nhà nước sẽ đàm phán để nhượng quyền cho một hoặc nhiều nhà cung cấp tư nhân để xây dựng, làm chủ hoặc thực hiện hoặc chuyển giao một dịch vụ công dưới các điều khoản được thỏa thuận có thể bao gồm cả sự kết hợp giữa quyền sở hữu và thực hiện. Các cơ quan nhà nước có thể hoặc không dự toán chi ngân sách cho dự án. Các công ty tư nhân gánh vác hầu hết hoặc tất cả các rủi ro tài chính, và việc vận hành, sở hữu sự nhượng quyền trên cơ sở hợp đồng với các cơ quan nhà nước trong một khoảng thời gian xác định. Nó thường được áp dụng cho các dự án cánh đồng xanh (greenfield projects) - dự án không chịu tác động của các dự án trước đó.

Hợp đồng nhượng quyền dựa trên hợp tác công - tư yêu cầu những mối quan hệ rất mật thiết giữa các bên đối tác, cũng như sự giám sát mạnh mẽ và liên tục. Chúng có thể thu hút vốn FDI bởi rất nhiều trường hợp các nhà cung cấp dịch vụ khu vực nhà nước (ví dụ như các cơ quan nhà nước) sử dụng sức mạnh thị trường để cung cấp các dịch vụ công. Thông thường không có cạnh tranh ở những dịch vụ này và không có nhà cung cấp dịch vụ thay thế, mà cộng đồng cần phải sử dụng dịch vụ. Do vậy, với các nhà đầu tư tư nhân, việc tài trợ đầu tư cho những dịch vụ này có thể là cơ hội rất lớn hứa hẹn mang lại lợi nhuận. Với nhà nước, mô hình này có thể mang lại rủi ro như chi phí dịch vụ cao. Việc tính toán để cân bằng trong quyền lợi của đôi bên chính là chìa khóa.

Nhiều bên công – tư tham gia hợp tác

Nhiều đối tác liên quan trong những mô hình này, bao gồm các khu vực công và tư, xã hội, các nhà tài trợ, các tổ chức phi Chính phủ. Tiêu biểu là các dự án phát triển trung tâm viễn thông hoặc phương tiện truy nhập cộng đồng hay các dự án truy nhập phổ cập. Với những dự án này, việc tư vấn phức tạp và các giải pháp được đưa ra cần phải tiếp cận theo nhiều mặt.

Những nguồn lực tiềm năng cho nguồn vốn đầu tư của loại hình hợp tác công tư này bao gồm cả Quỹ đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) và Quỹ đầu tư nhà nước (SWF). Một trong những lý do để mô hình này càng được khuyến khích bởi các nhà tài trợ là bởi nó dựa trên năng lực của các đối tác địa phương. Bằng việc tập trung vào kết quả có thể ước lượng, đánh giá được chứ không phải tập trung vào sản lượng, dự án sẽ thực tế hơn cũng như dễ dàng phù hợp với

thay đổi của điều kiện và tình huống, và có trách nhiệm hơn với các vấn đề khi chúng nảy sinh.

Phương thức huy động vốn đầu tư này cũng khuyến khích sự tăng trưởng để giảm nghèo đói – Pro-poor growth, hay phát triển kinh tế mà mục tiêu là vì người nghèo. Sự hợp tác giữa công – tư nói chung mang lại những lợi ích chắc chắn cho những thành tựu đạt được của các mục tiêu thiên niên kỷ. Chúng có thể giúp những nước nghèo đạt được:

- Các mục tiêu phát triển đa dạng
- Những khoản lãi được duy trì
- Củng cố về tổ chức và duy trì chi phí tiêu dùng và phát triển kết quả trong tương lai
- Tập trung mạnh vào xóa đói giảm nghèo
- Hỗ trợ về chính sách và cho cộng đồng một cách sâu rộng
- Các cấu trúc và những chỉ số quản lý dự án dựa trên cơ sở thực tế thực hiện, cũng như hiệu quả trong việc quản lý dự án hay quản lý dựa trên cơ sở kết quả.

Ví dụ các dự án truy nhập phổ cập hướng đến khách hàng ở vùng sâu xa và nghèo đói, nơi mà luôn nghèo hơn các cộng đồng khác ở trong nước đang bàn. Bởi lý do này hoặc lý do khác, những cộng đồng này không được cung cấp dịch vụ bởi các nhà cung cấp dịch vụ viễn thông quốc gia. Một chính sách truy nhập phổ cập được tạo ra bởi Quỹ truy nhập phổ cập cần phải đầu tư để cung cấp dịch vụ thoại và internet cho những cộng đồng này. Các nhà cung cấp dịch vụ viễn thông và dịch vụ di động được khuyến khích đầu thầu để sử dụng nguồn vốn đầu tư từ Quỹ truy nhập phổ cập để cung cấp các dịch vụ cần thiết dựa trên cơ sở thương mại cho những cộng đồng có liên quan. Loại dự án này thu hút sự hợp tác giữa khu vực công và tư để cung cấp các dịch vụ viễn thông cơ bản.

Sự đóng góp từ thiện của khu vực tư nhân

Một cách thức huy động vốn đầu tư khác dựa trên sự đóng góp từ thiện của các doanh nghiệp lớn, đặc biệt các công ty đa quốc gia. Cách thức huy động vốn đầu tư này cũng được coi như một hình thức biến đổi của mô hình hợp tác đa bên giữa công và tư.

Các tổ chức từ thiện đầu tư từ những doanh nhân thành công bao gồm:

- Quỹ tài trợ Ford

- Quỹ tài trợ Rockefeller

- Quỹ tài trợ Bill và Melinda Gates (25 tỷ đô la Mỹ trợ cấp cho giáo dục và sức khỏe)

- Các cơ quan và các quỹ tài trợ tình nguyện tư nhân ở các nước thành viên của Ủy ban Hỗ trợ Phát triển (DAC) trong khối OECD. (tài trợ từ những nguồn này tăng từ 8.8 tỷ đô la Mỹ trong năm 2002 lên 14.6 tỷ đô la Mỹ trong năm 2006).¹⁷

Những đóng góp bằng tiền mặt của các đoàn thể cũng được xem là một nguồn huy động quỹ quan trọng. Ước lượng chỉ 500 công ty trong tạp chí Fortune 500 Global mang lại khoảng 12 tỷ đô la Mỹ tiền mặt quyên góp và các đóng góp hàng hóa dịch vụ vào khoảng từ 10-15 tỷ đô la Mỹ mỗi năm.¹⁸

Hoạt động từ thiện của liên hiệp công ty có liên quan tới sản xuất và các quá trình marketing. Do vậy, những đóng góp ở các nước nghèo dường như ít hơn bởi vì những thị trường này nhỏ hoặc là nghèo. Tuy nhiên, những nguồn vốn này là nguồn tài chính rất quan trọng so với FDI và trợ cấp phát triển. Ước lượng có khoảng từ 10-15% trong tổng số đóng góp của 500 công ty được xếp hạng trong tạp chí Fortune 500 Global dành cho các nước thu nhập thấp.

Tuy nhiên, các nhà cung cấp tư nhân nhận ra rằng họ cần phải làm việc gần gũi với người dân ở địa phương và cộng đồng để những khoản đầu tư của họ sinh lời. Trường hợp của các công ty dầu mỏ, đặc biệt là Shell, đang khai thác ở vùng Châu thổ sông Niger ở Nigeria là một ví dụ hoàn hảo. Sự náo động trong xã hội trực tiếp buộc việc khai thác dầu ở vùng Châu thổ ở giữa các dân địa phương mà cảm thấy họ bị tước quyền công dân. Các công ty nhận ra tầm quan trọng của việc hỗ trợ an ninh địa phương để đảm bảo cho khoản đầu tư của mình.

Nhiều khoản tiền tới thông qua biểu tặng cho các dự án xã hội ở cấp độ địa phương và cộng đồng. Những khoản sau đây chỉ là ví dụ nhỏ:

- Tập đoàn Tata của Ấn Độ tặng 2.7% tổng thu nhập và công ty Viễn thông Pakistan tặng 0.074%
- Tập đoàn Cisco đóng góp cho việc tạo lập năng lực CNTT&TT thông qua Viện hàn lâm Cisco, Viện đã đào tạo nhiều chuyên gia CNTT&TT ở khắp các nước đang phát triển.

- Trong những năm 1990, Công ty Hewlett Packard (HP) hợp tác với Chương trình phát triển của Liên Hợp Quốc (UNDP) trong việc tạo ra trang thiết bị và các dạng thức khác của việc hỗ trợ hiệu quả cho Chương trình phát triển bền vững mạng lưới (SDNP) của UNDP. Những đóng góp này được coi như những món quà. UNDP và HP đầu tiên phải thiết lập nền tảng của sự hợp tác và cam kết dựa trên những phiên đàm phán và thảo luận kéo dài để đảm bảo sự trung lập của UNDP và để đảm bảo rằng dự án sẽ được coi là trái với những mối quan tâm cao nhất của các bên tham gia và cấu thành UNDP.
- Ở Cộng hoà Trinidad và Tobago, tập đoàn BP đã tuyên bố rằng sẽ đầu tư 10 triệu đô la Mỹ vào trường Đại học Trinidad và Tobago mới nhằm phát triển nghiên cứu chất lượng cao trong khoa học và công nghệ. Tập đoàn này đang có kế hoạch trong những năm tới sẽ đầu tư hơn 500 triệu đô la Mỹ được coi như là kết quả của việc nhận thức gia tăng về những khó khăn thách thức trong phát triển của toàn cầu và nguyên tắc cơ bản là phát triển thương mại cũng là một phần của sự phát triển tổng thể.
- Tập đoàn khai khoáng Barrick Gold, một trong những nhà sản xuất vàng lớn nhất thế giới, đã đầu tư 3.4 triệu đô la Mỹ cho một đường ống dẫn nước có chiều dài 47 km ở Tanzania.

Dựa trên những việc đã thấy, có thể rằng khoảng 10-15% trong tổng số đóng góp từ 500 công ty được xếp hạng trong tạp chí Fortune 500 Global, hoặc từ một nơi nào đó vào khoảng 2 tỷ đến 4 tỷ đô la Mỹ được đóng góp cho các hoạt động ở các nước có thu nhập thấp. Nếu như sự đóng góp của các công ty đa quốc gia, các công ty lớn trong nước và khu vực và trợ cấp tư nhân trực tiếp cũng được tính đến thì khoản trợ cấp của khu vực tư nhân có khả năng còn lớn hơn FDI.

Với những công ty hoạt động ở các nước đang phát triển, những khoản đầu tư cho xã hội đã mang lại những lợi thế đòn bẩy đầy ý nghĩa cho các công ty trong việc đạt được các mục tiêu trong nước.

“Tìm những nguồn tốt nhất” dựa trên kiểm nghiệm thị trường

Để tìm nguồn cung tốt nhất, nhà nước mở thầu để chọn nhà thầu cung cấp các dịch vụ và đưa ra yêu cầu khắc phục những vấn đề phát sinh, thị trường sẽ tìm ra giải pháp hiệu quả nhất có thể về chi phí và vẫn đảm bảo yêu cầu hoặc còn đáp ứng vượt các yêu cầu đã đưa ra cho nhà thầu về các dịch vụ và sản phẩm cần cung cấp.

Đây là kịch bản cạnh tranh, trong đó việc kiểm nghiệm thị trường chính là cơ hội để thấy cái mà thị trường sẽ đem lại và những ý tưởng sáng tạo được tạo ra nhằm cung cấp dịch vụ công với mức giá thấp nhất cho nhà nước và cho những người nộp thuế. Vì vậy, các cơ quan nhà nước mời thầu theo Luật đấu thầu nhà nước hoặc các văn bản pháp lý tương đương để nhận hồ sơ thầu của khu vực tư nhân. Việc lựa chọn nhà thầu được dựa trên mức giá dự thầu thấp nhất và hỗ trợ bởi chất lượng của bản hồ sơ kỹ thuật dự thầu.

Chính phủ Singapore đã chọn chiến lược lựa chọn nhà nguồn cung tốt nhất thông qua kiểm nghiệm thị trường. Nếu một công ty tư nhân có thể cung ứng dịch vụ rẻ hơn và hiệu quả hơn một công ty nhà nước thì nó sẽ được thuê để cung cấp dịch vụ đó. Các doanh nghiệp nhà nước cần phải minh chứng sự tồn tại của mình qua việc cùng tham gia cạnh tranh với các nhà cung cấp dịch vụ ngoài nhà nước để dành được dự án. Điều này cũng có thể cổ vũ sự hợp tác với khu vực tư nhân và thậm chí tạo cho doanh nghiệp nhà nước khả năng cạnh tranh và năng suất cao hơn trong thời gian dài. Lợi ích hay giá trị lâu dài của cách tiếp cận này vẫn đang được nhìn thấy nhưng ý tưởng này chắc chắn là một ý tưởng mới lạ.

Bài tập:

Chia thành các nhóm nhỏ từ 4 đến 8 người và cùng thảo luận về các vấn đề sau đây:

1. Những phương thức huy động vốn nào sẽ sử dụng ở nước của bạn và những phương thức nào không được sử dụng?
2. Phương thức huy động vốn nào được sử dụng nhiều nhất? Tại sao?
3. Làm thế nào để tăng cường việc sử dụng các mô hình khác nhau trong quốc gia của bạn?
4. Những yếu tố nào ảnh hưởng đến sự lựa chọn những phương thức huy động vốn khác nhau ở nước bạn?

2.4 Lựa chọn một phương thức huy động vốn đầu tư

Mỗi phương thức huy động vốn được giới thiệu trên đây có đều có những ưu điểm và nhược điểm. Việc chọn lựa thực hiện theo phương thức nào sẽ cần phải có những tính toán kỹ lưỡng cụ thể. Dưới đây sẽ thảo luận về một vài vấn đề cần quan tâm:

Mức độ nhu cầu

Một nhu cầu bức thiết với hạ tầng hay dịch vụ ở những nơi mà những nguồn huy động vốn thông thường không có sẵn tạo ra những một sự lựa chọn trong những kịch bản tài chính khác nhau. Nếu môi trường kinh doanh có lợi các doanh nghiệp tư nhân đầu tư và kinh doanh và nó có những cơ hội để tạo ra lợi nhuận thực sự thì nó sẽ thu hút các doanh nghiệp tư nhân.

Chia sẻ, phân bổ và tránh rủi ro

Một trong những lý do quan trọng nhất cho việc quan tâm đến sự hợp tác giữa khu vực tư nhân và nhà nước là để tránh hoặc giảm thiểu hóa rủi ro. Với sự hợp tác giữa khu vực tư nhân và nhà nước trong một vài trường hợp những rủi ro tài chính có thể được được các đối tác tư nhân gánh vác hoàn toàn. Trong những dự án đặc biệt lớn, chi phí dự án có thể được chia sẻ. Tất nhiên, đối tác tư nhân sẽ được thúc đẩy bởi động cơ lợi nhuận và các nhà cung cấp nhà nước sẽ đảm bảo rằng những khoản tiền phí trả cho doanh nghiệp tư nhân sẽ không làm nổi lên những hình thức rủi ro khác – ví dụ như: dân chúng không chấp nhận đề nghị và lật đổ chính quyền hoặc tạo ra những xáo động trong cộng đồng để thể hiện sự không hài lòng.

Một cách để giảm thiểu rủi ro cho các nhà tài trợ hay các khách hàng nhà nước là thực hiện mở thầu dự án rộng rãi và công khai. Điều này sẽ mang lại các mức giá bỏ thầu khắc nghiệt của cạnh tranh, và cho phép Chính phủ đầu tiên là đo được mức độ quan tâm của nhà cung cấp trong khu vực tư nhân, cũng như khả năng của họ trong những công việc cần triển khai. Khi nào cũng vậy, bỏ thầu công khai và cạnh tranh tăng chất lượng của những dự thầu trong khi cùng với đó là giảm chi phí của việc thu mua. Nếu như các công ty dự thầu không có hồ sơ năng lực phù hợp hoặc không đáp ứng được những yêu cầu cơ bản, Chính phủ có thể quyết định hủy bỏ dự án hoặc mở thầu lại.

Có một vài dự án mà đã được thực hiện với rủi ro tài chính không trực tiếp với những đối tác nhà nước. Trong những trường hợp này, đó là đối tác tư nhân chấp nhận tất cả các rủi ro tài chính.

Sự sẵn sàng về chuyên môn kỹ thuật

Trong những dự án phức tạp, có thể có đòi hỏi một sự kết hợp của nhiều kỹ năng và khả năng khác nhau. Khu vực tư nhân có thể tạo ra được một hàng rào chống lại những nguy cơ và rủi ro của các dự án phức tạp. Khai thác các kỹ

năng của khu vực tư nhân có thể là giải pháp sẵn sàng duy nhất trừ trường hợp mò mẫm.

Đồng thời, khi giải quyết vấn đề với hệ thống và ứng dụng CNTT&TT được kế thừa, khu vực tư nhân có thể là nguồn sẵn có duy nhất thành thạo chuyên môn kỹ thuật.

Thêm vào đó, khu vực tư nhân đã được thử nghiệm và cung cấp các dịch vụ trực tuyến trong một thời gian dài và những chuyên môn kỹ thuật này có thể hữu ích trong việc giúp các quốc gia vừa mới bắt đầu tìm hiểu về Chính phủ điện tử để cung cấp dịch vụ. Đồng thời, khu vực tư nhân, thông qua việc liên doanh với các công ty quốc tế và thậm chí với các công ty đa quốc gia, có thể sử dụng những bài học rút ra từ các quốc gia khác đã có kinh nghiệm trong việc triển khai Chính phủ điện tử.

Trên thực tế, các nhà cung cấp tư nhân có thể chuyên về việc cung cấp Chính phủ điện tử và các dịch vụ có liên quan cho các quốc gia trên thế giới. Ví dụ Công ty tư vấn Atos đã phát triển các tư vấn chuyên môn kỹ thuật trong việc xây dựng các thỏa thuận cộng tác giữa nhà nước và tư nhân. Công ty Accenture (Công ty tư vấn lớn nhất trên thế giới và đứng đầu về dịch vụ và phần mềm máy tính trong bảng xếp hạng 500 của tạp chí Fortune Global năm 2007), đã là chuyên gia trong lĩnh vực Chính phủ điện tử. Nhiều công ty tư vấn quốc tế lớn cũng như các công ty nhỏ và các nhà tư vấn cá nhân đều nâng cao năng lực chuyên môn của mình.

Sự ủng hộ của cộng đồng

Sự hiểu biết của cộng đồng về sự hợp tác tăng cường giữa khu vực công với khu vực tư cần phải được tính đến. Ở nhiều quốc gia, công chúng có thể băn khoăn về việc thiết lập hay củng cố mối quan hệ giữa những cơ quan quyền lực và những doanh nghiệp ưu tú. Bởi vậy, việc lựa chọn sự hợp tác giữa công và tư hay các cơ chế tài chính khác cần phải được thực hiện một cách công khai và minh bạch, và cần phải thực hiện báo cáo thường xuyên và công khai về quá trình thực hiện dự án có cả các chỉ số kiểm toán độc lập và được công bố. Mặt khác sự kháng cự hay náo loạn có thể là phản ứng của dân chúng, đặc biệt là khi dự án liên quan đến những dịch vụ công thiết yếu hay áp đặt phí khi cung cấp các dịch vụ công nào đó. Thiếu sự ủng hộ của người dân trong các dự án đặc biệt cũng tạo ra cho những chính khách nguy cơ như họ có thể mất đi sự ủng hộ trên chính trường và sẽ mất đi chiếc ghế của mình trong Chính phủ nếu công chúng nghĩ họ đang đứng đằng sau những dự án này.

Giảm kích cỡ của các dịch vụ công

Sử dụng các cơ chế tài chính khác nhau có thể cho phép các Chính phủ tăng cường cung cấp dịch vụ công và không cần phải gia tăng số lượng công nhân viên chức tham gia. Đây có thể là một điều quan trọng cần phải tính đến khi có nhu cầu giảm chi phí của Chính phủ và giảm kích cỡ của dịch vụ công.

Sự sẵn sàng về vốn / tài chính / cơ hội đầu tư

Chính phủ có thể không có nguồn quỹ để đầu tư cho Chính phủ điện tử. Mặt khác, các nhà đầu tư tư nhân có thể sẵn sàng và rất quan tâm tới việc làm đối tác của nhà nước trong việc cung cấp các dịch vụ công theo thỏa thuận.

Trong một số trường hợp cộng tác giữa công và tư, các đối tác tư nhân cung cấp toàn bộ tài chính để đổi lấy các khoản thanh toán, phí hay doanh thu thực hiện trong một khoảng thời gian xác định. Trong trường hợp này, dự án có thể được xem là một hoạt động lấy từ nguồn quỹ bên ngoài mà không tác động trực tiếp lên ngân khố quốc gia hay kho bạc nhà nước. Đương nhiên, có sự liên quan này kéo dài hơn, nhưng chúng có thể được nghiên cứu và kiểm tra trong suốt khâu nghiên cứu và kiểm tra của dự án.

Nhận thức được lợi thế thương mại của các dịch vụ được cung cấp

Một trong những lý do của khu vực tư nhân quan tâm đến việc cung cấp các dịch vụ công hiển nhiên là kiếm tiền. Không phải tất cả các dịch vụ công đều được xem xét thu hút về mặt thương mại nhưng nhiều dịch vụ công là những dịch vụ duy nhất có và người sử dụng có thể không có sự lựa chọn khác. Điều này dẫn đến độc quyền tự nhiên hoặc sức mạnh thị trường tuyệt đối được kết hợp với việc cung cấp các dịch vụ đang nói đến.

Một vài dịch vụ là độc quyền tự nhiên ví dụ như bến cảng, đường ray xe lửa và các dịch vụ, sân bay, cầu đường và trạm thu phí cầu đường. Nhà nước có thể sử dụng độc quyền tự nhiên này để thu hút sự tham gia của khu vực tư nhân trong khi cố đảm bảo những lợi ích của cộng đồng được tôn trọng. Đây là một bước thận trọng nhưng tiếp đó là khả năng và cơ hội có được những lợi ích to lớn cho cả hai bên và cho cả cộng đồng thông qua những dịch vụ nhiều hơn và tốt hơn.

Sự sẵn sàng hợp tác với khu vực tư nhân

Khả năng hợp tác làm việc chặt chẽ với khu vực tư nhân có thể mang đến cho các cơ quan nhà nước nhiều cách thức khác nhau để triển khai công việc. Trong một vài lĩnh vực như lĩnh vực quốc phòng trong những quốc gia như Mỹ,

một sự hợp tác làm việc chặt chẽ giữa các nhà cung cấp nhà nước và tư nhân đã tạo ra một sự hợp tác tin cậy, sự tin cậy này tạo ra những lợi ích to lớn cho toàn bộ lĩnh vực. Các nhà cung cấp trong khu vực công hiểu rõ về các công ty tư nhân và kỹ năng của họ và cái kết quả mà họ tạo ra khi làm việc sát cánh bên nhau liên tục trong các dự án hay trong các nhiệm vụ.

Lợi ích chung

Lợi ích chung có thể đem lại những nền tảng cho việc thúc đẩy hợp tác. Trong một số trường hợp, cách tiếp cận theo sự hợp tác giữa nhà nước và tư nhân có thể chỉ là một giải pháp trước mắt khi cần cung cấp dịch vụ công bởi vì không có vốn, không có chuyên môn kỹ thuật, không có chính sách để chào bán và phát triển dự án. Trong những trường hợp này, khu vực tư nhân có thể thấy được cơ hội to lớn mà cơ quan nhà nước không thể nhận thấy từ vị trí của họ. Khi động cơ lợi nhuận được đưa vào, những vấn đề cần được quan tâm mới nổi lên và chúng có thể là những cơ sở để thương lượng và có lẽ là cả để thực hiện.

Mang đến những lợi ích thấy rõ, về thương mại và các mặt khác, của dự án được đề nghị, các nhà cung cấp tư nhân có thể được chuẩn bị để dốc toàn lực để tăng sự nhận thức, quảng cáo những cơ hội, nắm được công chúng và ảnh hưởng đến người ra quyết định của Chính phủ để phát triển dự án. Với những nhà cung cấp nhà nước, lợi thế có thể là sự sẵn sàng cung cấp các dịch vụ mà những nhà cung cấp khác sẽ không có khả năng cung cấp tới cộng đồng và đạt được điểm trên chính trường và những điểm khác trong tiến trình thực hiện.

2.5 Hợp tác công - tư

Điều kiện tiên quyết cho một số cách thức huy động vốn mà được đề cập trong học phần này là khả năng cộng tác làm việc của khu vực công và khu vực tư. Mỗi quan hệ hợp tác chặt chẽ giữa những người liên quan sẽ được liên kết tới cạnh tranh, với những nước mà công việc gần với khu vực tư nhân thì thông thường được xem là cạnh tranh hơn. Nghiên cứu chỉ ra rằng các quốc gia với một môi trường kinh doanh tốt hơn sẽ có những đặc điểm sau đây:

- Tỷ lệ tăng trưởng nhanh hơn khi đo bởi tổng sản phẩm quốc dân (GNP)
- Có khả năng thu hút đầu tư hơn
- Tỷ lệ nghèo đói giảm hơn
- Đối thoại tốt hơn giữa khu vực công và tư

Tuy nhiên, trong nhiều quốc gia có những sự khác nhau lớn giữa khu vực công và tư và điều này đã tạo nên những khó khăn, nếu không phải là không thể,

trong việc hợp tác cùng nhau trong những công việc mà phục vụ những lợi ích chung của họ. Một trong những vấn đề lớn là thiếu sự đối thoại giữa hai bên. Điều này dẫn đến thiếu hiểu biết và ngăn cản hợp tác.

Đối thoại là chìa khóa để phát triển mối quan hệ hợp tác làm việc khăng khít giữa khu vực công và tư.

Đối thoại công - tư

Quá trình đối thoại giữa hai bên tư nhân và nhà nước hay gọi tắt là đối thoại công - tư đã mở ra một phương thức để khuyến khích khu vực công và khu vực tư bàn luận những vấn đề liên quan chung và cuối cùng là làm việc cùng nhau.

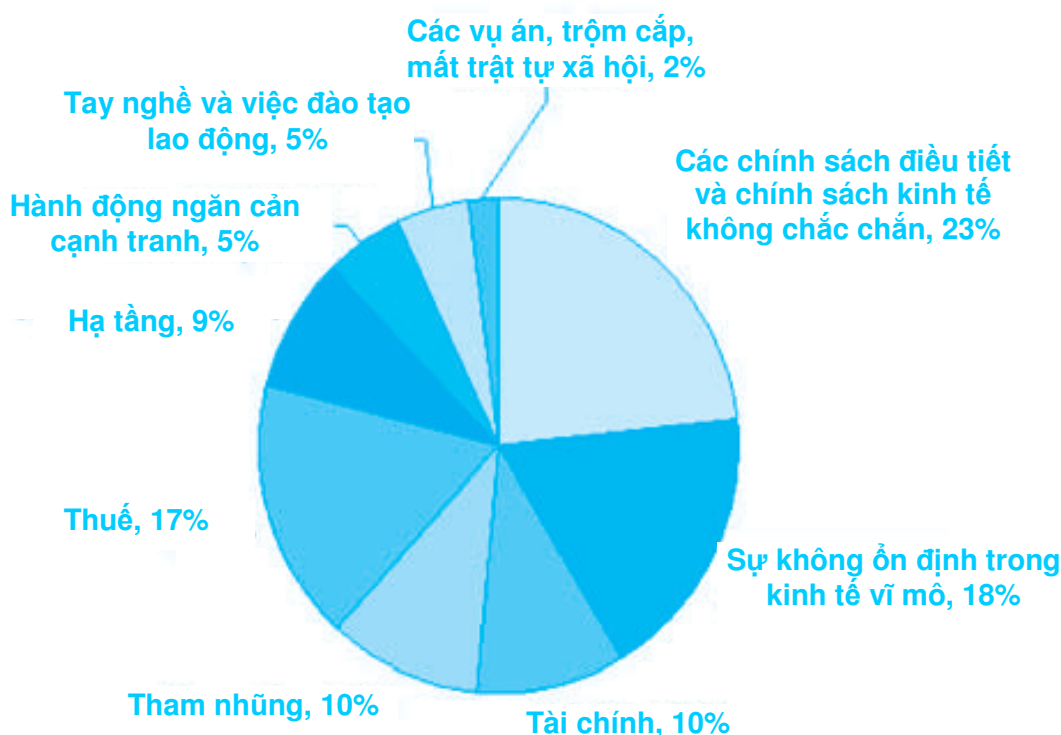
Quan trọng hơn, đối thoại công tư là điều kiện đầu tiên và tiên quyết để xem xét các cơ chế đầu tư khác nhau như đầu tư nhờ sự hợp tác giữa công và tư. Không có sự hợp tác chặt chẽ giữa khu vực công và tư trong quá trình sự hợp tác giữa công và tư, những cơ chế huy động vốn khác nhau này sẽ không xuất hiện. các nhà tài trợ khuyến khích các cuộc đối thoại công tư ở những quốc gia mà khu vực nhà nước và tư nhân không làm việc với nhau đủ chặt chẽ.

Có mối liên quan chặt chẽ giữa thái độ kinh doanh của nhà nước và khả năng của đất nước trong khi làm việc với khu vực tư nhân. Các quốc gia nơi mà môi trường kinh doanh thân thiện (business-friendly) dựa trên nhiều đánh giá khác nhau như những đánh giá được công bố hàng năm trong báo cáo “làm kinh doanh – Doing business” được thực hiện bởi Ngân hàng thế giới được mong đợi là các thí sinh cho mô hình hợp tác mà có thể mang lại kết quả trong những giải pháp đầu tư khác nhau như PPP và các phương tiện đầu tư khác.

Một vài yếu tố cản trở kinh doanh cũng sẽ cản trở cơ hội hợp tác làm việc với khu vực tư nhân. Những yếu tố này được tổng kết lại trong Hình 5

Hình 5: Các yếu tố cản trở chính trong kinh doanh

(Nguồn: Benjamin Herzberg, “Engaging stakeholders through competitiveness partnerships”



Để xây dựng sự hợp tác làm vững chắc thêm những cơ chế huy động vốn khác nhau, cần phải có một sự cam kết giữa các bên. Đối thoại giữa nhà nước và tư nhân giúp xây dựng những thỏa thuận theo một phương pháp được kết cấu. Đối thoại giữa nhà nước và tư nhân thu hút việc phát triển những cơ chế để đưa các bên lại với nhau.

Đầu tiên, các đối tác khu vực nhà nước đã nhận ra tầm quan trọng của PPD và quan trọng hơn là họ nhận ra lợi thế của việc hợp tác chặt chẽ với khu vực tư nhân. Một Văn phòng hợp tác kinh doanh hay các phòng, ban tương đương trong Bộ thương mại hay các Bộ tương đương có thể được tạo ra để nghiên cứu sâu hơn về khu vực tư nhân, những mối quan tâm hay khó khăn mà họ phải đối mặt khi triển khai kinh doanh.

Về phần mình, các đối tác tư nhân có thể sắp xếp theo các nhóm ngành công nghiệp và tạo ra các nhóm làm việc nhỏ hơn đại diện cho những vấn đề liên quan đến lĩnh vực của họ. (ví dụ như hiệp hội của người lao động, hiệp hội ngành, nhóm thương mại). Việc lập nhóm của khu vực tư nhân có thể được che trở bởi Phòng thương mại và công nghiệp hay các phòng, ban tương đương.

Một số những cơ chế được sử dụng để đưa nhà nước và tư nhân đến gần với nhau như:

- Diễn đàn quốc gia;

- Nhóm làm việc;
- Những sáng kiến ở địa phương, khu vực như các hội chợ, các triển lãm, các hội nghị bàn tròn;
- Những hoạt động được sự ủng hộ của nhà nước thu hút khu vực tư nhân;
- Những hội đồng đầu tư để đưa các nhà đầu tư và Chính phủ đến với nhau và bàn thảo về các ý tưởng và các cơ hội.
- Những thỏa thuận hợp tác yêu cầu chặt chẽ về mặt thời gian dưới hình thức những thỏa thuận đã được thương lượng giữa nhà nước và tư nhân về các vấn đề liên quan chung, bao gồm các thỏa thuận để thực hiện những cải cách kinh tế. Một ví dụ của nó là “Sáng kiến máy ủi” - ‘Bulldozer Initiative’ của Bosnia để thông qua “50 cải cách kinh tế trong 150 ngày”. Nhiệm vụ cao cả giao phó cho sáng kiến này tạo ra một ý thức khẩn trương và đà từ khi khởi đầu.

Sự hỗ trợ của các nhà tài trợ, các doanh nghiệp kinh doanh lớn và Chính phủ cùng những nhà lãnh đạo nhà nước là quan trọng. Dựa vào tầm quan trọng trong việc kết hợp khối nhà nước và tư nhân hợp tác làm việc chặt chẽ với nhau thì sẽ không khó để đảm bảo sự hỗ trợ từ cộng đồng quốc tế.

Một đội chuyên môn hay một khu vực thực hành đã nổi lên quanh những cuộc đối thoại nhà nước và doanh nghiệp. Những nguồn hữu ích có thể tìm trên trang web <http://www.publicprivatedialogue.org>.

Bài tập

Chia thành các nhóm từ 4-8 người và thảo luận về các vấn đề dưới đây:

1. Khu vực nhà nước hợp tác với khu vực tư nhân như thế nào ở nước bạn?
2. Khu vực nhà nước và tư nhân hiểu về nhau như thế nào?
3. Có hay không những lĩnh vực mà khu vực tư nhân hợp tác chặt chẽ với khu vực nhà nước hơn trong những lĩnh vực khác?
4. Có thể làm gì để củng cố sự hợp tác chặt chẽ hơn nữa giữa nhà nước và tư nhân?

3. HỢP TÁC CÔNG – TƯ (PPP)

Phần này nhằm mục đích:

- Làm rõ về hợp tác giữa nhà nước – tư nhân và các mô hình hợp tác khác nhau khác nhau giữa nhà nước – tư nhân;
- Thảo luận về ưu và nhược điểm của mô hình hợp tác giữa nhà nước – tư nhân; và
- Phác thảo những nguyên tắc triển khai mô hình hợp tác giữa nhà nước – tư nhân.

3.1 Bối cảnh¹⁶

Việc xây dựng các công trình công cộng sử dụng vốn tư nhân đã được thực hiện từ thời xa xưa. Những điều luật nhượng quyền chính thức đã tồn tại từ những năm 530 sau công nguyên. Ở Châu Âu và thế kỷ 16 và 17, những công trình công cộng như xây dựng kênh, lát đường, thu gom rác thải, chiếu sáng công cộng, phân phối thư tín và vận tải công cộng đã được các quốc vương quyết định trao cho các nhà đầu tư tư nhân.¹⁷

Trong những năm gần đây, việc để khu vực tư nhân cung cấp hàng hóa và dịch vụ công cộng đã tăng lên trông thấy và được xem như một cách để tiết kiệm tiền cho Chính phủ trong khi vẫn cung cấp được các dịch vụ tốt hơn. Vào năm 1992, Vương quốc anh đã rơi vào suy thoái và phải chấp nhận sự sụp đổ của hạ tầng công cộng. Kho bạc nhà nước không có sẵn tiền và nhà nước lúc đó đã không muốn tăng thuế. Để vực dậy nền kinh tế, một khoản đầu tư lớn từ khu vực tư nhân đã được đề xuất. Bằng việc thu hút khu vực tư nhân để cung cấp các dịch vụ công cộng, có thể thu được những lợi ích sau đây:

- Khả năng chi tiêu của nhà nước sẽ tăng lên;
- Những rủi ro có thể được chuyển sang cho khu vực tư nhân; và

¹⁶ Phần này được rút ra từ một báo cáo mang tên "Bối cảnh Nghiên cứu về Quan hệ đối tác công tư (PPPs) trong Chính phủ điện tử" đã được chuẩn bị bởi Richard Labelle trong hợp đồng của Công ty tư vấn Atos của London khi thực hiện dự án tại Mông Cổ năm 2007. Báo cáo là một nỗ lực tập thể và phản ánh sự đóng góp của các thành viên khác, đặc biệt là Rahzeb Chowdury của Atos ở London. Tác giả muốn cảm ơn Atos cho phép sao chép các phần của báo cáo ở đây.

¹⁷ H.K. Yong and Windhu Hidranto, "My Say: Private finance in public works," The EdgeDaily, 21/2/2006, <http://www.theedgedaily.com>.

- Có thể đạt được việc tăng giá trị của đồng tiền.¹⁸

Sự nỗ lực được chứng minh thành công và từ đó, Chính phủ Anh đã sử dụng mô hình hợp tác giữa nhà nước – tư nhân để huy động một phần lớn trong các dự án công cộng. “Chính phủ của Thủ tướng Blair đã nhận định sáng kiến tài chính tư nhân – PFI (tức là nhà nước chỉ lập kế hoạch và giám sát, còn giao toàn bộ việc thiết kế, xây dựng, tài chính và vận hành đều giao cho tư nhân) - như một phương thức để các nhà thầu tư nhân trả chi phí xây dựng và sau đó họ sẽ cho nhà nước thuê lại các dự án đã hoàn thiện. Điều này cho phép Chính phủ xây dựng thêm các bệnh viện mới, các trường học mới và nhà tù mới mà không cần phải tăng thuế. Về phía mình, nhà thầu được phép giữ bất kỳ khoản tiền mặt còn lại nào sau quá trình thiết kế và xây dựng thêm vào khoản tiền cho thuê”¹⁹. Chính phủ Anh đã tham gia 620 dự án hợp tác giữa nhà nước – tư nhân trị giá 60 tỷ euro, và 450 dự án vẫn đang hoạt động. Lúc đầu, những dự án được đầu tư vốn hầu như để xây dựng hạ tầng. Điều này đã thay đổi một chút khi các dịch vụ cũng được thực hiện bởi các đối tác trong khu vực tư nhân thông qua đấu thầu và thỏa thuận hợp đồng hợp tác nhà nước và tư nhân.

Quan điểm cho rằng khu vực tư nhân có thể mang lại những lợi ích to lớn để cung cấp đầu tư công cộng đã trở nên thịnh hành ở một số quốc gia. Theo Hội đồng hợp tác công - tư Canada, số lượng của hợp tác giữa nhà nước – tư nhân cho các dự án phát triển hạ tầng tăng lên mạnh mẽ ở Châu Á, Châu Úc và Châu Âu. Nước Anh đã áp dụng mô hình hợp tác giữa nhà nước – tư nhân thành công hơn 17 năm, trong khi đó Úc đã làm hơn 10 năm nay.

Hợp tác giữa nhà nước – tư nhân cũng rất hữu ích với hạ tầng ở quy mô nhỏ hơn và cung cấp dịch vụ. Ở Ấn Độ, hợp tác giữa nhà nước – tư nhân đã được công nhận khi trở thành cơ chế cung cấp thành công cho rất nhiều dịch vụ công ở mức độ địa phương và cộng đồng, bao gồm cả ở mức độ làng xã. “Trong rất nhiều dự án của Ấn Độ... phát triển phần mềm, đào tạo, nhập liệu, và lưu trữ thủ công và duy trì đã được giao cho khu vực tư nhân. Bhatnagar cũng báo cáo rằng những công ty tư nhân đã nhận được hợp đồng để “phát triển ứng dụng Chính phủ điện tử như một sản phẩm”. Trong một số trường hợp, những dịch vụ này có thể được kết hợp với việc thiết lập và hoạt động thương mại của phương tiện truy nhập công cộng và cộng đồng mà cung cấp cả dịch vụ viễn thông tư nhân cũng như công cộng.

¹⁸ Tóm lược từ tài liệu của M. Rathbone, "Tổng quan về quan hệ hợp tác công tư" (Bài trình bày phục vụ cho Chính phủ Brunei, 2006).

¹⁹ BBC News, "Quan hệ hợp tác công tư là gì" 12/2/2003, <http://news.bbc.co.uk/1/hi/uk/1518523.stm>

Hơn bao giờ hết, nhà nước không thể duy trì hạ tầng và không thể đủ sức để xây dựng hạ tầng mới với ngân sách nhà nước hạn chế. Trong một nền kinh tế toàn cầu phụ thuộc lẫn nhau trong đó tăng lên những tiêu dùng thuộc công nghệ có tác động trực tiếp đến các hoạt động kinh tế vĩ mô và cạnh tranh, nhà nước thường không thể tăng thuế vì mục tiêu này. Hình thức hợp tác nhà nước và tư nhân càng được xem như một cách để đáp ứng nhu cầu cải thiện hạ tầng và dịch vụ công cộng với mức chi phí trực tiếp được hạn chế với ngân sách nhà nước.

Hơn nữa, nhiều Chính phủ nhận ra rằng việc thiết lập phí sử dụng các dịch vụ công cộng là rất quan trọng để hạn chế sự sử dụng. Một ví dụ cho việc này là việc sử dụng hạ tầng đường xá. Thông thường, người tham gia giao thông phải trả phí cho việc sử dụng đường sẽ vì việc trả phí này mà giảm nhu cầu của mình và tắc nghẽn giao thông vì thế cũng sẽ giảm. Số tiền thu được tăng lên cũng là một lợi thế - dưới dạng giá trị tài chính được kết hợp với việc cung cấp các dịch vụ và hạ tầng công cộng. Việc kêu gọi nhà nước bán hoặc cho tư nhân thuê những nguồn lực này dưới một dạng hợp đồng hợp tác giữa nhà nước – tư nhân vì thế mà trở nên thu hút hơn.

Việc kéo các nhà đầu tư tham gia có nhiều lợi thế khác. Theo Price water house Coopers, một công ty tư vấn quản lý, chúng bao gồm:

- Toàn bộ chi phí cho vòng đời sản phẩm – một phương pháp đánh giá hay so sánh các vật liệu xây dựng và các cấu thành bằng việc xem xét chi phí cài đặt, vòng đời, chi phí hoạt động và bảo trì;

- Các kỹ năng quản lý đời mới khác
- Chuyển giao rủi ro
- Đồng vận trong thiết kế, xây dựng, hoạt động;
- Tạo ra nhiều tác dụng khác

3.2 Khái niệm và phân loại

Hội đồng hợp tác giữa nhà nước – tư nhân Canada định nghĩa hợp tác giữa nhà nước – tư nhân là:

Cùng thực hiện công việc giữa nhà nước và tư nhân, được xây dựng dựa trên chuyên môn của mỗi bên để đáp ứng tốt nhất những nhu cầu đã được chỉ rõ của cộng đồng thông qua sự phân phối hợp lý các nguồn lực, các rủi ro và các kết quả.

World Bank định nghĩa:

Sự hợp tác giữa nhà nước – tư nhân là một nỗ lực hợp tác được duy trì giữa khu vực công (các cơ quan nhà nước) và các doanh nghiệp tư nhân để đạt được một mục đích chung (ví dụ như dự án đường xá) trong khi vẫn theo đuổi lợi ích riêng của các bên.

Hợp tác giữa nhà nước – tư nhân là hiện thân cho cách tiếp cận mới lạ trong việc thực hiện và quản lý dự án. Nó được xem như là một cách thức có tiềm năng lớn và mới lạ để đối phó với những yêu cầu và nhược điểm của sự hỗ trợ phát triển quốc tế, miễn là những yêu cầu và những nguy cơ tiềm ẩn được nhận ra và được sẵn sàng đối phó.

Có rất nhiều loại hình hợp tác giữa nhà nước – tư nhân và chúng có thể đóng những vai trò khác nhau trong vòng đời dự án. Một vài loại hình hợp tác khác nhau giữa nhà nước – tư nhân được nhóm lại bằng những mục nhỏ dưới đây:

Hạ tầng kinh tế:

- Các công trình xử lý cấp, thoát nước;
- Các lò hỏa táng
- Các đường cao tốc và các trạm thu phí cầu đường;
- Hệ thống nhà máy năng lượng và khí đốt

Hạ tầng xã hội:

- Phương tiện giáo dục, những trường bách khoa
- Bệnh viện
- Bộ Quốc phòng:
- Tòa nhà cơ quan nhà nước
- Các công trình hạ tầng công nghệ thông tin chính

Cũng có những hình thức hợp tác giữa nhà nước – tư nhân để cung cấp các dịch vụ.

Bảng 2. Bảng liệt kê những công việc sử dụng những hình thức hợp tác công – tư khác nhau

Loại hình PPP	Vai trò của khu vực tư nhân	Mục tiêu chính của PPP					
		Cải cách khung pháp lý	Nghiên cứu và phát triển	Thiết kế và xây dựng	Cung cấp dịch vụ	Xây dựng năng lực con người	Giám sát thực hiện

			sản phẩm			và cơ quan	
Nhà đầu tư tư nhân	Người được nhượng độc quyền, BOT						
Nhà cung ứng	Nhà thầu						
Thiết kế và xây dựng	Nhà thầu						
Nhà khai thác	Nhà thầu						
Nhiều bên tham gia thực hiện	Tham gia/ đồng đầu tư						
Tập thể từ thiện	Tài trợ/ Đồng đầu tư						
Liên minh kinh doanh	Ủng hộ						

Thực hiện PPP thông thường	Khu vực đổi mới PPP
----------------------------	---------------------

Hợp đồng PPP giống như một hình thức nhượng quyền

PPP đại khái là một hợp đồng của hình thức nhượng quyền, ở khía cạnh nào đó những hồ sơ nhượng quyền chỉ ra quyền, đặc quyền, và những nghĩa vụ của nhà đầu tư tư nhân. Những điều khoản nhượng quyền, theo nghĩa rộng hơn, thường được sử dụng để thể hiện bất kỳ dạng thỏa thuận nào mà nhà nước đã chỉ định quyền cung cấp một dịch vụ đặc biệt trong những điều kiện quyền lực thị trường có ý nghĩa. Sự nhượng quyền được đấu thầu theo quy trình mở thầu với các hoạt động được chấp nhận trong đấu thầu công khai.

Như vậy, những sự nhượng quyền trong hoàn cảnh này bao gồm, những hợp đồng BOO (Xây dựng – sở hữu – vận hành), hợp đồng BOT (Xây dựng – vận hành – chuyển giao), hợp đồng quản lý và dịch vụ, cho thuê. Về mặt điều kiện quyền lực thị trường, việc lựa chọn những mô hình này là trong điều kiện thị trường cung ứng của một dịch vụ là độc quyền tự nhiên. Các cơ sở hạ tầng như cầu cảng, sân bay và những ngành dựa trên hệ thống dẫn như điện và khí đốt là những ví dụ cổ điển của các lĩnh vực được đặc trưng bởi cung cấp độc quyền tự nhiên trong một số các phân đoạn của nó.

Các mức độ hợp tác công - tư

Hợp tác giữa nhà nước – tư nhân có thể được xem xét trong một chuỗi liên tục các mức độ cung cấp dịch vụ giữa nhà nước và tư nhân. Hình 6 chỉ ra chuỗi các mức độ từ những hợp đồng đơn giản đến mức độ hoàn toàn tư nhân hóa trong việc cung cấp các dịch vụ công. Trong hình vẽ này, sự tham gia của khu vực tư nhân được đánh giá tăng dần từ trái sang phải.

Hình 6. Chuỗi các mức độ tham gia của khu vực tư nhân trong mô hình PPP

(Nguồn: World Bank, *Toolkit for Public Private Partnerships in Highways: Choosing the right PPP option* (2002), http://rru.worldbank.org/Documents/Toolkits/Highways/1_overdiag/12/12_.htm and <http://rru.worldbank.org/Documents/Toolkits/Highways/start.HTM>)



PPP có hai hình thức cơ bản: Nhượng quyền vận hành và nhượng quyền đầu tư. Ở mô hình nhượng quyền vận hành, nhà nước vẫn giữ quyền sở hữu với công trình công cộng mà được sử dụng để cung cấp các dịch vụ. Trong nhượng quyền đầu tư, khu vực tư nhân chịu trách nhiệm cung cấp vốn và vận hành các công trình.

Nhượng quyền có thể được dùng cho cả các dự án đầu tư cho hạ tầng đã có sẵn hay các dự án hoàn toàn mới (hay còn gọi là “Nhượng quyền cánh đồng xanh”). Những nghĩa vụ đầu tư của người được nhượng quyền sẽ được bao hàm trong thỏa thuận chuyển nhượng, và có thể được chỉ rõ cả về các khoản tiền cũng như các điều khoản về số lượng, ví dụ như các nghĩa vụ cung cấp dịch vụ tới một số lượng người tiêu thụ mới xác định. Những nghĩa vụ về vận hành bao gồm một cách đặc trưng những tiêu chuẩn thực hiện, phần tiền kiếm được của bên được nhượng quyền sẽ phụ thuộc vào những khoản phí sử dụng mà gắn liền với (như đã được chỉ rõ trong hợp đồng) chất lượng, sự sẵn sàng và mức độ thỏa mãn mang đến cho người sử dụng. Trong mô hình này thì cả rủi ro vận hành và rủi ro đầu tư phần lớn đều chuyển sang khu vực tư nhân.

PPP được nhóm theo các phân loại dưới đây:

1. Các hợp đồng dịch vụ

Đây là một loại hình thỏa thuận cổ điển trong việc cung cấp hàng hóa dịch vụ. Những nguồn vốn được chỉ định để thực hiện những công việc được xác định trước, một hợp đồng được thảo ra và người thắng thầu được chọn để thực hiện những công việc được yêu cầu. Trong tình huống này, cơ quan nhà nước trả cho nhà thầu theo chất lượng của sản phẩm được bàn giao dựa trên các điều khoản định rõ đã cấu thành. Khách hàng là cơ quan nhà nước vẫn giữ tất cả quyền thiết kế, quyền ra quyết định, cũng như quyền sở hữu và kiểm soát các hoạt động cho đến khi dự án được hoàn thành. Đây thường không được xem như là một PPP vì có rất ít rủi ro và nó là một cách thường được sử dụng để đáp ứng nhu cầu về hàng hóa và dịch vụ của khu vực nhà nước.

Tuy nhiên, những mối quan hệ làm việc gần gũi với khu vực tư nhân có thể được thiết lập dựa trên nền tảng của số lượng lớn các thỏa thuận cung cấp hay các hợp đồng thuê ngoài các dịch vụ và hàng hóa và đây có thể là nền tảng mà trên đó PPP có thể phát triển.

2. Hợp đồng quản lý và duy trì

Đây là một thỏa thuận chuyển nhượng vận hành mà khu vực tư nhân có thỏa thuận quản lý hay duy trì một tiện ích hay một dịch vụ công, ví dụ như một công ty hợp đồng cung cấp dịch vụ chuyên trợ giúp về sử dụng và vận hành các phần cứng và phần mềm trong lĩnh vực CNTT&TT.

3. Nhượng quyền vận hành và duy trì

Trong kịch bản này, các doanh nghiệp tư nhân đã được lựa chọn sẽ nhận được một sự nhượng quyền để vận hành và duy trì dịch vụ công. Cơ quan nhà nước tiếp tục sở hữu dịch vụ và nhượng lại việc vận hành cho nhà cung cấp tư nhân thường là trong một khoảng thời gian xác định. Có hai hình thức: Hợp đồng quản lý và duy trì và cho thuê vận hành và duy trì. Đây là một mẫu khác của hình thức nhượng quyền vận hành.

4. BOT, BOO, BOOT và các hình thức nhượng quyền khác có liên quan

Hợp đồng BOT (Xây dựng – vận hành – chuyển giao), hợp đồng BOO (Xây dựng – sở hữu – vận hành), và hợp đồng BOOT (Xây dựng – sở hữu – vận hành – chuyển giao) là những hình thức nhượng quyền đầu tư khác nhau. Hình thức BOT là trở lại với các dịch vụ công sau khi một giai đoạn nhất định được vận hành bởi khu vực tư nhân. Trong hình thức nhượng quyền BOO, nhà cung cấp tư nhân sở hữu tài sản. Hình thức nhượng quyền BOOT cho phép cung cấp

trong một thời gian dài hơn trước khi dự án được giao lại cho nhà nước. Mô hình này cho phép các nhà cung cấp tư nhân thu hồi chi phí đầu tư và kiếm lợi nhuận. Những thỏa thuận nhượng quyền này sẽ được mô tả rõ hơn dưới đây:

Hợp đồng xây dựng – sở hữu – vận hành (BOO)

Đây là một hình thức hợp đồng mà nhà đầu tư tư nhân bỏ vốn cho tài sản dịch vụ công và thỏa thuận để xây dựng và vận hành về sau của tài sản. Nhà đầu tư tư nhân có quyền sở hữu tài sản trong suốt vòng đời của nó. Nhà đầu tư được quyết định thu lệ phí, tiền thuê và tiền sử dụng dịch vụ để thông qua đó thu lại khoản chi phí đã đầu tư và vận hành. Quyền sở hữu, mặc dù nghĩa này chưa được rõ ràng lắm, có thể bị hạn chế khi thi hành, nhất là bởi những điều khoản hạn chế đã ký kết trong thỏa thuận nhượng quyền. Ngoài ra, với những hợp đồng vẫn còn giá trị, nhà đầu tư cần phải tiếp tục kinh doanh phù hợp với những thông số thực hiện mà đã được xác định trong thỏa thuận nhượng quyền hoặc được quy định bởi cơ quan điều tiết. Vòng đời của các tài sản cũng có thể áp đặt một giới hạn hợp đồng “tự nhiên”.

Hợp đồng BOO được áp dụng rộng rãi. Ví dụ chúng thường được sử dụng cho các trường hợp nhà máy điện độc lập (IPP), nơi mà các IPP thỏa thuận cung cấp điện cho khách hàng lớn, thông thường thay mặt cho nhà nước, để chuyển tải điện năng đến các khu vực được phân bổ.

Dưới đây là những nét chính của hợp đồng BOO:

- Nhà đầu tư tư nhân cung cấp vốn cho tài sản dịch vụ công;
- Nhà đầu tư tư nhân hợp đồng xây dựng và vận hành về sau đối với các tài sản dịch vụ công;
- Nhà đầu tư tư nhân sở hữu tài sản trong suốt vòng đời của nó;
- Nhà đầu tư tư nhân bù đắp lại các khoản đầu tư và phí vận hành thông qua thu các khoản lệ phí, cho thuê và các khoản phí dịch vụ;
- Có các điều khoản hợp đồng hạn chế;
- Hiệu lực của hợp đồng phụ thuộc và việc thực thi.

Hợp đồng xây dựng – vận hành – chuyển giao (BOT)

Hình thức hợp đồng này cũng tương đồng với hình thức BOO trừ việc vào giai đoạn cuối hợp đồng, quyền sở hữu tài sản dịch vụ công được chuyển giao cho nhà nước. Chi phí đầu tư và vận hành của nhà đầu tư được thu lại thông qua

các khoản lệ phí sử dụng. Thời gian thu hồi vốn đầu tư và chi phí vận hành chính là yếu tố chính đặc trưng để xác định thời điểm chuyển giao tài sản.

Mặc dù những hợp đồng BOO và BOT thường được sử dụng với nhượng quyền đầu tư “dự án cánh đồng xanh”, nhưng có rất nhiều hình thức khác nhau nữa, như xây dựng cho thuê, phục hồi những tài sản có sẵn thông qua hình thức phục hồi - vận hành - chuyển giao, và đầu tư mới thêm vào trong quá trình đầu tư.

Các dạng khác nhau được mô tả sau đây:

Thiết kế - Xây dựng (DB)

Cũng được biết đến là xây dựng – chuyển giao (BT), hình thức hợp đồng này là Nhà nước hợp đồng với đối tác tư nhân để thiết kế và xây dựng các hạ tầng theo yêu cầu của Nhà nước. Nhà nước nhận trách nhiệm vận hành và bảo trì hạ tầng đã hoàn thiện.

Thiết kế - Xây dựng – Bảo trì (DBM)

Cũng như hình thức DB, đối tác tư nhân chịu trách nhiệm bảo trì hạ tầng trong khi nhà nước chịu trách nhiệm vận hành.

Thiết kế - Xây dựng – Vận hành (DBO)

Cũng được biết đến như hình thức BTO, hợp đồng này yêu cầu nhà đầu tư tư nhân phải thiết kế và xây dựng hạ tầng và sẽ vận hành nó trong một khoảng thời gian xác định.

Thiết kế - Xây dựng – Vận hành – Bảo trì (DBOM)

Cũng được xem như hình thức hợp đồng BOT, hợp đồng này bao gồm những trách nhiệm của hợp đồng DB với việc các đối tác tư nhân vận hành và bảo trì hạ tầng trong một khoảng thời gian nhất định. Phía nhà nước sẽ tiếp quản vận hành hạ tầng sau thời gian đó.

BOOT

Nhà nước cho phép đối tác tư nhân được đầu tư, thiết kế, xây dựng và vận hành hạ tầng trong một khoảng thời gian nhất định. Sau khoảng thời gian đó, nhà nước sẽ nắm quyền sở hữu hạ tầng.

BOO

Đối tác tư nhân nắm quyền đầu tư, thiết kế, xây dựng, vận hành và bảo trì dự án. Doanh nghiệp tư nhân nắm quyền sở hữu với dự án.

Thiết kế - xây dựng – đầu tư – vận hành / bảo trì (DBFO/M)

Khu vực tư nhân thiết kế, xây dựng, đầu tư, vận hành và / hoặc bảo trì một hạ tầng mới dưới thỏa thuận cho thuê dài hạn, sau khoảng thời gian cho thuê, cơ sở hạ tầng đó sẽ được chuyển giao cho nhà nước. Ở một số quốc gia, hình thức này bao gồm cả hợp đồng BOO và BOOT.

PPP có thể được sử dụng cho những dịch vụ và cơ sở hạ tầng có sẵn thông qua các cơ chế sau đây:

- **Hợp đồng cung ứng dịch vụ:** Nhà cung cấp tư nhân được ký hợp đồng cung cấp dịch vụ mà trước đây được cung cấp bởi nhà nước.

- **Hợp đồng quản lý:** Không giống như trong hợp đồng cung ứng dịch vụ, đối tác tư nhân trong hợp đồng quản lý chịu trách nhiệm về tất cả các mặt vận hành và bảo trì cơ sở hạ tầng.

- **Hợp đồng thuê mướn:** Đối tác tư nhân được ký hợp đồng thuê tài sản của nhà nước, đối tác tư nhân vận hành và bảo trì tài sản theo các điều khoản của hợp đồng thuê tài sản.

- **Hợp đồng nhượng quyền:** Đối tác tư nhân được cho quyền dành riêng để cung cấp, vận hành và bảo trì tài sản trong một thời gian dài theo các yêu cầu thực hiện được nhà nước đưa ra. Tài sản gốc được nhà nước sở hữu trong khi bất kỳ những cải tiến nào của tài sản trong suốt khoảng thời gian của hợp đồng nhượng quyền thuộc sở hữu phía đối tác tư nhân.

- **Hợp đồng bán:** Tài sản của nhà nước được bán toàn bộ hoặc một phần cho đối tác tư nhân, với điều kiện là nó trở nên tốt hơn và người dân vẫn tiếp tục được cung cấp dịch vụ.

Xu hướng hiện nay là dùng hình thức “**tìm nguồn tốt nhất**”, nó mở ra cạnh tranh trong việc cung cấp các dịch vụ của nhà nước dựa trên kiểm định thị trường. Trong trường hợp này, nhà nước sẽ định rõ các điều khoản cộng tác trong hồ sơ thầu.

3.3 Những mặt lợi và hại của mô hình hợp tác công tư

Mô hình hợp tác công tư mang lại một số lợi ích cũng như một số rủi ro và bất lợi. Xét cho cùng, mô hình này phụ thuộc vào mối quan hệ giữa các nhà cung cấp mà họ hiểu rất ít hoặc không hiểu về nhau. Nếu khoảng cách khác biệt giữa khu vực tư nhân và nhà nước có thể vượt qua được, nếu cả hai bên cùng

làm việc được với nhau, và có những cơ hội thực sự để cải thiện và xúc tiến kết quả của dự án thông qua PPP thì các bên đều có lợi.

Những lợi ích cho khu vực công

Ở đâu khu vực tư nhân có lợi hơn khu vực nhà nước? Trong một vài trường hợp, khu vực tư nhân có thể có những kỹ năng mà khu vực nhà nước không có được, ví dụ như việc phát triển những giải pháp CNTT phức tạp thậm chí đơn giản. Khu vực tư nhân cũng có thể có khả năng quản lý tốt hơn với toàn bộ dự án và mang lại quyền chung cho các đối tác. Khu vực tư nhân cũng có khả năng quản lý tốt hơn trong việc mua sắm và vận hành trong một vài hoàn cảnh, đặc biệt là trong công việc quen thuộc với họ. Những nguyên tắc mua sắm của khu vực tư nhân thường linh động hơn khu vực nhà nước điều này có thể làm lợi trong cả quá trình lập và thực hiện dự án.

PPP thu hút vốn đầu tư tư nhân có thể cũng làm giảm nhẹ các vấn đề tài chính bằng việc khởi động các dự án hạ tầng không giới hạn về ngân sách trong suốt những năm xây dựng. Nếu điều kiện thuận lợi, những tiềm năng để tăng nguồn tài chính trong cả thị trường vốn trong và ngoài nước có thể được thúc đẩy bởi việc ban hành các chính sách cải cách với những quy định rõ ràng, cho phép các nhà đầu tư tạo ra những mong đợi hợp lý chắc chắn về dòng tiền mặt được sinh ra từ việc kinh doanh hạ tầng.

Những lợi ích mà nhà nước có thể nhận được từ mô hình hợp tác công tư có thể được tổng hợp lại dưới đây:

- Tăng hiệu quả trong việc thực hiện dự án;
- Tăng đầu tư vào tài sản công mà không gia tăng gánh nặng ngân sách;
- Cải thiện sự chắc chắn về ngân sách;
- Lợi ích về toàn bộ chi phí vòng đời của dự án, một phương pháp đánh giá hay so sánh các vật liệu xây dựng và các thành phần thông qua việc xem xét các chi phí lắp đặt, các vòng đời, các chi phí vận hành và bảo trì;
- Tạo ra giá trị xứng với tiền bỏ ra (cải thiện hiệu quả);
- Làm đa dạng hóa các thành phần kinh tế và tăng trưởng kinh tế;
- Xác định rõ các yêu cầu của khu vực công trên phương diện kết quả dịch vụ và các tiêu chuẩn thực hiện;
- Chuyển rủi ro sang phía có thể kiểm soát được chúng;
- Giảm rủi ro cho khu vực công;

- Cho phép nhà nước tập trung vào chiến lược và chính sách cho dịch vụ công;
- Làm tăng khả năng thực hiện dự án;
- Huy động được các nguồn lực tài chính;
- Giải phóng nguồn vốn khan hiếm để sử dụng vào các công việc khác;
- Có sự hiệp lực trong khâu thiết kế, xây dựng, vận hành;
- Kích thích sự đổi mới trong cung cấp dịch vụ công.

Những lợi ích của khu vực tư nhân:

Với khu vực tư nhân, mô hình hợp tác công tư mang lại những lợi ích sau đây:

- Tiếp cận thị trường mới và các cơ hội mới;
- Nhà nước là khách hàng đang tin cậy;
- Có hợp đồng chắc chắn với nhà nước;
- Có khả năng dự báo chu kỳ tiền mặt ở mức cao.

Những vấn đề quan tâm:

Một vài hợp đồng PPP là hợp đồng nhượng quyền mà ở đó khu vực tư nhân chấp nhận đổi lấy những rủi ro đi kèm với dự án. Khi đổi lấy rủi ro, nhà cung cấp tư nhân thường được đảm bảo một sự nhượng quyền riêng với dịch vụ công với những điều kiện quyền lực thị trường, nghĩa là gần như hoặc chính là độc quyền trong các dịch vụ cung cấp. Nếu đây là một đề nghị hấp dẫn với khu vực tư nhân thì nhà nước vẫn cần phải đảm bảo được quyền lợi cho cộng đồng.

Một vấn đề quan trọng nữa là phản ứng của cộng đồng với những dịch vụ công tính phí. Nếu PPP là để cung cấp dịch vụ mà chưa được cung cấp trước đó, nó gần như rất ít hay không phải chịu sự phản đối nào, thậm chí là còn nhận được một vài ủng hộ từ cộng đồng. Các dịch vụ công cộng đã được cung cấp thông qua sự hợp tác công tư có thể là dịch vụ mà có thể tăng giá với những người sẵn sàng trả để được sử dụng dịch vụ, ví dụ như việc xây dựng và vận hành đường cao tốc như một tuyến đường tùy chọn.

Nhưng mô hình hợp tác này cũng có những giới hạn. Trong một số trường hợp những mô hình hợp tác này được tạo ra nhằm đạt được sự chắc chắn cho những cái được yêu cầu và việc này cần một sự phân định rõ ràng về chuyển giao rủi ro và trách nhiệm. Việc này không phải lúc nào cũng làm được. Hình

thức PPP phù hợp hơn với các dự án dài hạn và giá trị cao để cho phép đủ thời gian cho các nhà đầu tư tư nhân thu hồi lại được khoản đầu tư của họ. Cũng có thể rất khó khăn để thay đổi hợp đồng bởi nhà cung cấp dịch vụ cũng có quyền lực tương đối.

Cũng như vậy, PPP có thể không phù hợp với một số dự án CNTT&TT mà công nghệ thay đổi nhanh chóng. Trong trường hợp này không thể dự báo được chi phí và hiệu quả của dự án. Rất khó để đánh giá bản chất của những nỗ lực cần thiết bởi những giải pháp hoặc/và quy trình được đưa ra có thể rất khó để đo lường và phác họa. Hơn nữa, một số dự án CNTT&TT có thể yêu cầu những công việc phát triển mạnh như trong việc xây dựng và phát triển phần mềm mà rất khó khăn trong việc định lượng các chương trình phần mềm và các tài nguyên từ sở hữu trí tuệ rất mơ hồ. Cuối cùng, như sẽ được xác nhận dưới đây, các dự án CNTT&TT chứa đầy rủi ro.

3.4 Các nguyên tắc thực hiện

Để đảm bảo rằng PPP tạo ra những điều tốt nhất cho cả nhà nước và tư nhân, những nguyên tắc sau đây cần phải được tôn trọng:

- Chuyển giao rủi ro – Chỉ rõ vị trí của rủi ro xung quanh các dịch vụ được cung cấp

- Chi tiết hiệu quả đầu ra – Chi tiết hiệu quả về đầu ra dịch vụ thay vì chi tiết về tài sản vốn và những nguồn lực đầu vào

- Hoạt động của toàn bộ vòng đời tài sản – Hợp đồng cần chỉ rõ nghĩa vụ của khu vực tư nhân trong việc đảm bảo tài sản duy trì hoạt động trong một thời gian đủ lâu khi tài sản còn hữu ích.

- Kết quả trong việc thực hiện gắn với:

- Đầu ra và sự sẵn sàng
- Những hạn chế hoặc sự không bảo đảm thanh toán
- Hình phạt trong trường hợp thực hiện không tốt

- Kết thúc hợp đồng – Thời gian của giai đoạn hợp tác cần được xác định rõ, cùng với thỏa thuận để chuyển nhượng tài sản sau thời gian hợp tác đó.

Những hợp đồng được thiết kế tốt đối với các dự án PPP là các hợp đồng tập trung xác định rõ kết quả và đầu ra liên quan đến dịch vụ chứ không phải tập trung vào định lượng đầu vào. Điều này có nghĩa kết quả của dự án PPP sẽ được đo lường dựa trên các dịch vụ được cung cấp, ví dụ như việc cung cấp dịch vụ

giao thông công cộng theo một tiêu chuẩn dịch vụ có sẵn chứ không phải là các tài sản được cung cấp như mang lại bao nhiêu xe buýt cho giao thông công cộng.

Cơ sở pháp lý của mô hình PPP

Trước khi bắt đầu hình thức PPP, cần phải xác định cơ sở pháp lý của nó. Theo những quy định chung, PPP là những thỏa thuận hợp đồng mà có thể được xem xét dưới các luật và các quy định có sẵn. Các hệ thống pháp lý hiện hành điều tiết những lĩnh vực mà có PPP thì nó vẫn được áp dụng bình thường. Trong trường hợp của các dự án CNTT&TT, sẽ có những luật riêng trong lĩnh vực viễn thông và trong lĩnh vực năng lượng. Luật điều tiết cạnh tranh cũng sẽ được áp dụng. Vì các dự án PPP thường được đấu thầu nên luật đấu thầu, các quy tắc và các thủ tục trong đấu thầu cũng được áp dụng bình thường.

Một yêu cầu khác là phải tìm hiểu xem PPP có được luật cho phép hay không. Cơ quan nhà nước có thể tạo ra, vận hành và duy trì các sản phẩm CNTT&TT thông qua một tổ chức phi Chính phủ trên cơ sở hợp đồng không? Nhà nước có thể giao nhiệm vụ của một cơ quan hành pháp nhà nước cho một tổ chức bên ngoài, bao gồm cả các nhà cung cấp tư nhân hay không? Ví dụ ở Mông Cổ, có thể để một tổ chức phi Chính phủ (NGO) thi hành các quyết định của Chính phủ. Trong trường hợp này, NGO sẽ chịu trách nhiệm trước Bộ trưởng quản lý các vấn đề liên quan.

Trong trường hợp PPP cho các dự án CNTT&TT, một câu hỏi được đặt ra là có hay không quy định pháp luật cho môi trường “điện tử”. Đặc biệt là, quy định pháp lý đã có có theo các yêu cầu của thương mại điện tử? Các hợp đồng điện tử, giao dịch điện tử và chữ ký số đã có hiệu lực chưa? Có hay chưa một hình thức quy định pháp lý “trung tính với điện tử” - tức là tất cả việc cung cấp hợp pháp được cho phép tùy chọn sử dụng giao dịch điện tử. Không có bất kỳ yêu cầu nào là các hồ sơ tài liệu chỉ được tạo ra dưới dạng vật lý, dạng điện tử cũng được chấp nhận và tuân theo các điều kiện được đưa ra, chúng có thể là các tài liệu điện tử phải được chứng thực và có chữ ký số điện tử.

Một vấn đề pháp lý nữa cần được quan tâm là có hay không các dịch vụ công có thể được cung cấp dưới hình thức điện tử.

Đồng thời, luật cũng cần phải cho phép hay tối thiểu là không ngăn cản, việc cung cấp các dịch vụ công sử dụng mô hình thương mại.

Một vài vấn đề về pháp lý khác cũng cần được làm rõ và phù hợp với hình thức PPP gồm:

- Có hay không thủ tục theo pháp luật để một nhà cung cấp dịch vụ PPP được cấp phép? Thủ tục cấp phép có thể cho phép áp dụng hệ thống pháp luật hoặc các phương tiện giám sát và điều tiết các hoạt động được xem như là một PPP. Mặt khác, điều này cũng có thể dẫn đến gánh nặng về pháp lý và dẫn tới việc làm hại tới khả năng hợp tác với tư nhân trong đổi mới cung cấp các dịch vụ được yêu cầu và phát triển hệ thống thanh toán được sử dụng – Tóm lại, là gây hại cho PPP.

- Có hay không luật cho phép thanh toán điện tử? Đây là một khía cạnh của thương mại điện tử được đưa ra nếu những tùy chọn thanh toán điện tử được xem xét. Cũng cần yêu cầu phải xác định xem có hay không luật bao trùm việc cung cấp dịch vụ cho những dịch vụ điện tử dựa trên hợp đồng PPP. Đồng thời, cũng cần xem xét đến những điều mà luật ngân hàng cho phép.

Trong khi có thể tìm thấy rất nhiều ví dụ về các mô hình hợp tác PPP ở các nước phát triển nơi mà vai trò của khu vực tư nhân được xác lập tốt và nơi mà luật pháp bảo vệ cho người tiêu dùng và đảm bảo được môi trường mà ở đó cạnh tranh có thể diễn ra, đây không phải là thí dụ thích hợp với nhiều nước đang phát triển hay các nước đang chuyển đổi nơi mà khu vực tư nhân chưa được xác lập tốt và năng lực của Chính phủ để phát triển và quản lý các dự án PPP còn hạn chế.

Khi bắt đầu khởi động dự án ở các quốc gia này, cần phải giải thích rõ ràng với người dân về lợi thế cũng như những khó khăn bất ngờ của hình thức PPP. Rất nhiều PPP là những cơ hội độc quyền mà cần phải được quản lý và điều tiết để ngăn ngừa sự lạm dụng và đảm bảo lợi ích công cộng. Cũng có thể cần phải khuyến khích các nhà cung cấp tư nhân nội địa hợp tác với các nhà đầu tư nước ngoài. Việc này để đạt được sự chuyển giao về kỹ năng và truyền nguồn lực tài chính để đảm bảo rằng hình thức PPP có thể thành công. Ở đây, PPP giống như bất kỳ đầu tư nước ngoài khác, và cần phải thực hiện những sự bảo vệ thích đáng để đảm bảo rằng các công ty trong nước cũng như các nhà đầu tư nước ngoài được hưởng lợi từ mô hình hợp tác PPP. Bằng việc làm như vậy, quốc gia không chỉ đảm bảo những lợi ích được duy trì mà còn đảm bảo rằng chuyên môn kỹ thuật và quản lý được chuyển thành lợi ích cho nước chủ nhà.

Kết luận

Bảng 3 tổng kết một số điều kiện tiên quyết để hình thức PPP thành công.

Bảng 3. Một số điều kiện tiên quyết để hình thức PPP thành công

Các mô hình hợp tác	Hỗ trợ của các bên tham gia và cam kết của Chính phủ	Biểu cước thu hồi chi phí	Thông tin tốt về hệ thống	Khung pháp lý phát triển	Tỷ lệ tín dụng quốc gia tốt	Lợi thế tiềm năng của mô hình hợp tác
Hợp đồng dịch vụ	Không quan trọng	Không cần trong ngắn hạn	Có khả năng tiến hành với thông tin hạn chế	Yêu cầu năng lực giám sát nhỏ	Không cần thiết	Thấp ↓ Cao
Hợp đồng quản lý	Cần ở mức ít đến trung bình	Được ưu tiên nhưng không cần trong ngắn hạn	Cần những thông tin đầy đủ để kích lệ	Yêu cầu năng lực giám sát trung bình	Không cần thiết	
Vận hành cho thuê	Cần ở mức trung bình đến cao	Cần	Cần thông tin đầy đủ	Yêu cầu khả năng phối hợp và điều tiết cao	Không cần thiết	
Phục hồi – vận hành – bảo trì	Cần ở mức trung bình đến cao	Được ưu đãi	Cần thông tin đầy đủ	Yêu cầu khả năng phối hợp và điều tiết cao	Tỷ lệ cao sẽ giảm chi phí	
Nhượng quyền	Rất cần	Cần	Cần thông tin đầy đủ	Yêu cầu khả năng điều tiết cao	Tỷ lệ cao sẽ giảm chi phí	
Hoàn toàn tư nhân hóa	Rất cần	Cần	Cần thông tin đầy đủ	Yêu cầu khả năng điều tiết cao	Tỷ lệ cao sẽ giảm chi phí	

Nguồn: Rahzeb Chowdhury, “PPPs in e-Government: Introduction to PPPs and commercial models” (presentation made in Ulaanbaatar, Mongolia, 26 June 2007).

Bài tập

Chia thành nhóm từ 4 - 8 người và thảo luận về các vấn đề sau:

1. Các dự án PPP nào đã được thực hiện ở nước bạn?
2. Có bất kỳ hình thức PPP nào được áp dụng cho các dự án Chính phủ điện tử ở nước bạn không? Hãy nói rõ hơn về chúng?
3. Theo kinh nghiệm của bạn, những yếu tố nào khuyến khích hoặc hạn chế hình thức PPP ở nước bạn, đặc biệt là để thực hiện Chính phủ điện tử?

4. HỢP TÁC CÔNG – TƯ VÀ CÁC DỰ ÁN CHÍNH PHỦ ĐIỆN TỬ

Phần này nhằm mục đích:

- Thảo luận về sự liên quan của PPP với kênh góp vốn đầu tư cho các sáng kiến Chính phủ điện tử;
- Phác thảo những yếu tố chính cần xem xét khi áp dụng hình thức PPP cho các dự án Chính phủ điện tử;
- Miêu tả một vài ví dụ thực tiễn nhất của hình thức PPP cho Chính phủ điện tử.

4.1 Những xu hướng trong Chính phủ điện tử

Hình thức PPP cho các dự án CNTT&TT trong khu vực công được sử dụng chủ yếu cho các dự án Chính phủ điện tử. Giới thiệu qua về Chính phủ điện tử là việc quan trọng để hiểu về bối cảnh.

Lý do chính để sử dụng CNTT&TT và các hoạt động quản lý có liên quan trong lĩnh vực công là để thúc đẩy cung cấp dịch vụ cho cộng đồng. Việc này yêu cầu cải thiện hiệu quả của Chính phủ. Quả thực, Chính phủ điện tử cần những thay đổi quan trọng trong cách thức thực hiện nghiệp vụ và quan hệ với khách hàng (người dân) của khu vực công. Những mô hình quản lý triển khai thành công những chương trình Chính phủ điện tử đã bắt đầu bằng việc phát triển một tư tưởng dịch vụ trong giới quan chức. Quản lý thay đổi và tái thiết các quy trình nghiệp vụ trong Chính phủ là cần thiết để sự biến đổi này diễn ra.

Trong mô hình Chính phủ điện tử này, các Chính phủ tự biến đổi để đáp ứng nhu cầu của người dân và đạt được hiệu quả trong quy trình nghiệp vụ thông qua việc cung cấp các dịch vụ dùng chung. Nó là các dịch vụ công được hợp lý hóa và thống nhất để cung cấp cho người dân dịch vụ toàn diện và hiệu quả thông qua các giải pháp một cửa. Theo công ty tư vấn Accenture, các dịch vụ dùng chung là:

Sự thống nhất trong các chức năng hành chính hay hỗ trợ (như nguồn nhân lực, tài chính, công nghệ thông tin và mua sắm) của các Bộ hay các cơ quan khác nhau thành một thể đơn nhất, một cơ quan được tổ chức đứng riêng biệt và nhiệm vụ duy nhất của nó là cung cấp dịch vụ hiệu lực, hiệu quả nhất có thể. Các dịch vụ dùng chung giải phóng những nguồn lực khan hiếm để cho phép các

Bộ và các cơ quan tập trung vào nhiệm vụ chính và nhu cầu của khách hàng của họ, bằng việc tạo ra được sự linh động trong tổ chức nhờ tách bậc được cấu trúc hành chính bên trong (back-office) và các hoạt động và cấu trúc bên ngoài (front-line).

Một vài mô hình dịch vụ dùng chung được chấp nhận rộng rãi nhất trong việc cung cấp các dịch vụ CNTT trong khu vực công cũng như các dịch vụ tài chính, dịch vụ quản lý nguồn nhân lực, và dịch vụ mua sắm chuỗi cung cấp. Các dịch vụ dùng chung có thể được thực hiện thông qua:

- Tự thực hiện (In-sourcing) – Bố trí cán bộ công chức cho tổ chức cung cấp dịch vụ dùng chung

- Đồng thực hiện (Co-sourcing) – Chính phủ làm việc cùng với các đối tác kinh doanh chiến lược

- Nhà nước – Tư nhân cùng liên doanh

- Thuê ngoài quy trình nghiệp vụ

- Kết hợp các phương thức bố trí nguồn lực trên

Việc lựa chọn chiến lược để cung cấp dịch vụ dùng chung dựa trên nhiều vấn đề cần quan tâm bao gồm cả an ninh dữ liệu.

Với Chính phủ, có rất nhiều dự án CNTT&TT như:

- Các dự án hạ tầng / trang thiết bị - Xây dựng mạng lưới, hạ tầng viễn thông,...

- Các dự án dịch vụ CNTT – Bảo trì, đào tạo, hỗ trợ

- Các dự án ứng dụng phần mềm độc lập (Standalone software):

- Các ứng dụng riêng biệt

- Các ứng dụng để sử dụng cho các bộ phận tổ chức ít có nhu cầu về các hoạt động phối kết hợp

- Các dự án ứng dụng phần mềm phức tạp hơn:

- Các hệ thống tích hợp – Hệ thống hoạch định nguồn lực doanh nghiệp (ERP), hệ thống quản lý nội dung (CMS), hệ thống quản lý quan hệ khách hàng (CRM),...

- Các dịch vụ dùng chung: Hợp lý hóa và thống nhất một hay nhiều ứng dụng khác nhau của nhiều bộ phận tổ chức.

Hệ thống các loại dự án CNTT&TT này cũng được áp dụng cho các dự án Chính phủ điện tử.

Chính đặc trưng của những dự án khác nhau loại này ảnh hưởng tới quyết định khác nhau về cấp vốn và xác định rủi ro so với các dự án cùng loại.

Các dự án hạ tầng lớn: Chúng tương đối dễ thực hiện và yêu cầu có nhiều kinh nghiệm trong việc thực hiện những loại dự án này. Khi hình thức PPP trở nên phổ biến ở Anh vào năm 1992, hầu hết các dự án được thực hiện trong khoảng thời gian đó là các dự án hạ tầng lớn. Với các dự án thuộc loại này, có thể dễ dàng xác định số lượng vật liệu và dịch vụ được mua sắm. Một ví dụ của một dự án hạ tầng CNTT&TT lớn là thiết lập hạ tầng mạng.

Các ứng dụng phần mềm độc lập (Standalone software): Các dự án yêu cầu phát triển phần mềm có thể rủi ro hơn việc mua sắm các giải pháp phần mềm đã được thiết lập và thử nghiệm. Trong Chính phủ điện tử, các loại hình ứng dụng phần mềm khác nhau bao gồm:

- Các ứng dụng tập trung vào một loại quy trình nghiệp vụ (ví dụ: quản lý tài chính, quản lý nguồn nhân lực, quản lý tài liệu, xử lý văn bản, thông quan, hoàn thuế,...)
- Các hệ thống được thiết kế lần lượt từ dưới lên hoặc có sẵn.
- Các hệ thống gắn kết nhiều các doanh nghiệp, các Bộ, ban, ngành.

Các ứng dụng độc lập được quản lý bởi một đơn vị có thể là ứng dụng dễ dàng khi thực thi và quản lý. Nhưng các ứng dụng chuyên biệt hóa cao có thể đắt hơn trong khi triển khai và vận hành. Các ứng dụng mà chỉ liên quan đến một lĩnh vực thì có thể không yêu cầu thực thi trên diện rộng.

Dự án càng phức tạp thì rủi ro trong việc thực hiện càng cao. Các dự án phần mềm phức hợp có thể được thực hiện dưới hình thức PPP khi được công nhận và chứng minh thành thạo trong việc thực hiện những giải pháp này trên thị trường và sự thành thạo chuyên môn này sẵn sàng cho dự án sắp tới. Với nhiều ứng dụng được đề cập đến ở trên, có các giải pháp có sẵn và đã được kiểm chứng. Với các ứng dụng đơn giản hơn như mua sắm trọn bộ sản phẩm, các rủi ro được nhận biết rõ hơn.

Trong mô hình nghiên cứu điển hình về Chính phủ điện tử ở Mông Cổ sẽ được giới thiệu ở phần tiếp, việc lựa chọn các dự án Chính phủ điện tử áp dụng hình thức PPP phần nào bị ảnh hưởng bởi bản chất, tính phức tạp và rủi ro đi kèm với các loại dự án được nói ở trên.

Thiết kế ứng dụng phần mềm tích hợp. Đây là một biến thể của ứng dụng phần mềm độc lập. Các ứng dụng phần mềm tích hợp ngày càng được các Chính phủ sử dụng nhiều bởi những lợi ích chúng đem lại. Các ứng dụng theo chiều dọc tích hợp thành một tổng thể bao gồm:

- Hệ thống hoạch định nguồn lực doanh nghiệp
- Hệ thống quản lý nội dung, nó cho phép lưu trữ và phục hồi thông tin nhanh chóng

Dịch vụ dùng chung. Một ứng dụng đơn lẻ phổ biến đối với một số tổ chức là bộ phận của một tổng thể lớn hơn, ví dụ như các Bộ, các ngành trong Chính phủ. Các ứng dụng này được các công ty phát triển phần mềm lớn như IBM, Oracle, SAP và Microsoft bán, chúng thường được triển khai bởi chuyên gia tư vấn, được nhà sản xuất xác nhận, cài đặt và giải quyết các vấn đề của các sản phẩm.

Hiệp hội quốc gia các giám đốc thông tin nhà nước (NASCIO) của Hoa Kỳ nhận ra những xu hướng sau đây trong việc triển khai CNTT&TT:

- Việc triển khai được thực hiện theo các kế hoạch công nghệ táo bạo đã được triển khai tốt.
- Các kế hoạch này nhấn mạnh vào cái nhìn lớn hơn hay "táo bạo hơn" về hệ thống công nghệ thông tin sẽ làm việc với nhau như thế nào và giả định một mô hình quản trị đó là phù hợp với quan điểm này của toàn hệ thống.
- Các nhà lãnh đạo Chính phủ cũng như các nhà lãnh đạo chính quyền chú trọng nhiều hơn vào việc chịu trách nhiệm, và đo lường giá trị và hiệu suất. Các cán bộ giám đốc thông tin (CIO) và nhân viên của họ vì thế buộc phải sử dụng các chỉ số hiệu suất cũng như các hệ thống đo lường để giúp họ giải thích các quyết định và việc chi tiêu của mình.
- Có một xu hướng mạnh hơn hướng trong việc hợp nhất dịch vụ tạo ra khái niệm về các dịch vụ dùng chung.
- CIO và Giám đốc công nghệ thông tin và truyền thông yêu cầu phải học ngành kinh doanh, bao gồm cả quản lý dự án, CRM, và cách theo dõi các dự án và các nguồn lực được sử dụng.

Trong khi những vấn đề này và mối quan tâm có thể không được chia đều trong khu vực pháp lý khác nhau, chúng được chỉ định của khung ra quyết định có thể ảnh hưởng đến việc triển khai ICT nói chung.

Có thể các quốc gia khác nhau không có cùng chung những vấn đề và mối quan tâm này, chúng chỉ gợi ý khung ra quyết định mà có thể ảnh hưởng đến việc triển khai CNTT&TT nói chung.

4.2 Những lý do áp dụng hình thức PPP cho dự án Chính phủ điện tử

Hình thức PPP được cân nhắc trong các dự án Chính phủ điện tử bởi các lý do sau:

- Tập trung vào dịch vụ - PPP được sử dụng khi cần tập trung vào dịch vụ chứ không chỉ vào kết quả đầu ra. Ví dụ, thay vì chỉ định số lượng của xe buýt cho trường học, yêu cầu của một hợp đồng PPP có thể là tăng phạm vi phục vụ của dịch vụ xe buýt cho trường học lên 50% và đảm bảo rằng tất cả các em học sinh đến trường vào 08:30. Với hợp đồng này, điều quan trọng là xác định mức độ dịch vụ được yêu cầu. Sau đó là nhiệm vụ của công ty trong việc thực hiện cung cấp các dịch vụ được yêu cầu theo mức độ đã cam kết trước đó. Tương tự như vậy, thay vì chỉ định một mạng lưới bao gồm số lượng các máy tính cá nhân và máy chủ, vv..., nó có thể được dùng để xác định dung lượng mạng, tốc độ mạng, thời gian trung bình của lỗi, mức độ sử dụng nhân viên (phần trăm tăng số lượng giao dịch điện tử so với các giao dịch trên giấy, vv), và các tiêu chuẩn khác của mức độ dịch vụ. Các thỏa thuận mức độ dịch vụ ngày càng được sử dụng nhiều như một phương thức để nêu rõ yêu cầu về dịch vụ chứ không phải chỉ về trên phương diện kết quả đầu ra.

- Chi phí cao - Khi chi phí cao, PPPs là phương pháp để Chính phủ để giảm chi phí trực tiếp khi thực hiện.

- Tính phức tạp của các dự án CNTT, những thách thức về mặt công nghệ - Những dự án phức tạp hơn có thể khả thi hơn nếu được đảm nhận hoàn toàn bởi một nhà cung cấp tư nhân đã được chứng nhận.

- Chất lượng thực hiện các dự án CNTT của Chính phủ thấp – Hợp đồng PPP với một đối tác có các năng lực đáng tin cậy để hoàn thành công việc là sự lựa chọn khác cho việc cố gắng tự thực hiện cả dự án.

- Mong đợi của người sử dụng dịch vụ và của người dân - các công ty tư nhân thành công được như vậy bởi vì họ có đáp ứng hoặc vượt quá mong đợi của khách hàng. Điều này có thể hữu ích khi thực hiện một số dự án Chính phủ thông qua hợp đồng PPP.

- Tầm nhìn xa trong một số dịch vụ công, như mua sắm, bất động sản và các dịch vụ xã hội – Trong những trường hợp này, có thể thuận lợi khi làm việc với một đối tác tư nhân có chuyên môn yêu cầu.

- Giảm ngân sách – Nếu chỉ có ít hoặc không có tiền để đầu tư cho các dự án hay các dịch vụ cần thiết thì biện pháp có thể mang lại những lợi ích rõ rệt.

- Yêu cầu về trách nhiệm và sự minh bạch – PPP cho phép các khách hàng xác định chính xác các điều khoản của cam kết và giao hàng là gì. Các cơ chế quản trị đảm bảo trách nhiệm và minh bạch bằng cách sử dụng các tiêu chuẩn kiểm toán được quốc tế công nhận có thể được thực hiện.

- Lo ngại về những rủi ro bảo mật - các nhà cung cấp khu vực tư nhân có thể có chuyên môn trong thực hiện các giải pháp tiên bộ cho các dự án công nghệ thông tin và xử lý dữ liệu nguyên vẹn, bảo mật và an toàn. Khu vực tư nhân chịu trách nhiệm phát triển những sản phẩm và dịch vụ này và do đó họ có thể ở một vị trí tốt để nhận xét về việc sử dụng và ứng dụng của chúng.

Các nước đang dẫn đầu trong việc triển khai Chính phủ điện tử tập trung vào cung cấp dịch vụ cho khách hàng và một số quốc gia đã đang sử dụng hoặc đang cân nhắc sử dụng hình thức PPP. Các nguyên tắc cơ bản độc lập với hiện trạng phát triển của đất nước, mặc dù khả năng thực hiện PPPs phụ thuộc vào tiến trình và năng lực. PPP yêu cầu chuyên môn khá trong quản lý tài chính và quản lý mua sắm, và phụ thuộc vào sự làm việc cùng nhau giữa khu vực công và khu vực tư. Chúng cũng phụ thuộc vào sự tin tưởng giữa các đối tác trong khu vực công và tư.

Ở nhiều nước đang phát triển, Chính phủ điện tử gần như nhằm mục tiêu hiệu quả cho quy trình thủ tục bởi vì tư tưởng dịch vụ vẫn đang phục thuộc vào suy nghĩ của những người ra quyết định. Tuy nhiên, tình hình đang thay đổi nhanh chóng khi nhiều quốc gia tìm cách đổi mới không chỉ bằng cách sử dụng CNTT&TT và triển khai các giải pháp Chính phủ điện tử, mà còn bằng việc tiếp cận khu vực tư nhân vì những lợi thế to lớn của chúng trong các điều kiện thích hợp. Trong mọi trường hợp, đối với Chính phủ điện tử để thành công cần phải tập trung vào các nhu cầu của công chúng.

Rất nhiều hợp tác PPP bắt đầu bằng các cuộc trao đổi và thảo luận không chính thức giữa Chính phủ và Khu vực tư nhân. Hơn nữa, các hoạt động thí điểm được sử dụng để thử nghiệm các ý tưởng dự án và để đánh giá năng lực của khu vực tư nhân trước việc hợp tác được xem xét.

Có những dự án quan trọng đang tiếp tục sử dụng hình thức PPP. Một số các dự án có tính chuyên dụng cao và rất chi tiết trong phạm vi của mình. Dự án thực hiện Dịch vụ thuế ở bang Virginia ở Mỹ là một trường hợp minh họa. Dự án này đã đoạt giải thưởng do NASCIO 2001 công nhận vào năm trong hạng mục các dự án hợp tác PPP. Mục đích của dự án là để thay thế một hệ thống máy tính được kế thừa mà đã sử dụng để quản lý các khoản thu của nhà nước:

Năm 1998, Cục Thuế Virginia (TAX) tham gia hợp tác công - tư với Tổ chức Hệ thống quản lý người Mỹ (AMS), để hoàn toàn tái thiết quy trình thủ tục của cơ quan và để thay thế các hệ thống được kế thừa đã lão hóa đang quản lý các khoản thu của nhà nước. Khoản tự bảo đảm 135.5 triệu đô la Mỹ của Dự án hợp tác này là PPP lớn nhất và toàn diện nhất từng được thực hiện bởi một cơ quan thu thuế nhà nước, cung cấp các tùy chọn mới cho người nộp thuế, tăng cường khả năng cung cấp dịch vụ khách hàng, và phát triển tổ chức.

Theo thỏa thuận với AMS, công ty sẽ không được thanh toán cho đến khi Cục Thuế sử dụng các ứng dụng mới thành công để tăng thu thuế. Dù dự án hoạt động giống như bất kỳ một hợp đồng giá cố định nào, nhưng sự khác biệt là các hoá đơn từ AMS chỉ được thanh toán nếu dự án tạo ra doanh thu. Cách tiếp cận trả tiền dựa trên hiệu quả này tạo ra sự khuyến khích để AMS để hiểu được nhu cầu, mong đợi và cách làm việc của Cục Thuế. Dự án được đánh giá thành công xuất sắc. Người nộp thuế vui mừng và công gia tiếp một cửa đã đi vào hoạt động. Dự án PPP này cho phép Cục Thuế thực hiện nhiệm vụ cải tiến quan trọng khi các quỹ không có sẵn.

Cái mà phương pháp này chỉ ra là với các đối tác tận tâm và thực sự giỏi, có thể hoàn thành ngay cả những nhiệm vụ kỹ thuật cao và phức tạp khi sử dụng hình thức PPP.

Vấn đề quan trọng trong các dự án PPP là sự nhượng bộ của Chính phủ để cung cấp truy cập tới thông tin và dịch vụ công. Đối với Chính phủ, khó khăn trên thực tế là Chính phủ không có các nguồn lực để cung cấp truy cập thông tin và các dịch vụ công đặc biệt là ở các vùng nông thôn.

Tại Ấn Độ, một dự án PPP đáp ứng nhu cầu này là dự án eSeva, nó cung cấp hơn 66 dịch vụ Chính phủ - người dân và doanh nghiệp - người dân tại 46 trung tâm eSeva ở bang Andhra Pradesh. Dự án hoạt động theo một mô hình BOOT, với những hợp đồng cung cấp khác nhau ở các địa điểm khác nhau đang mang lại khoản thu nhập đáng kể.

Một ví dụ khác là Mô hình kết nối nông thôn n-Logue đang triển khai các điểm truy cập Internet không dây kết nối ở các làng trên khắp Ấn Độ thông qua mô hình kinh doanh vì lợi nhuận. N-Logue được thiết lập bởi Tập đoàn mạng máy tính và viễn thông của Viện Công nghệ Ấn Độ ở Madras (nay là Chennai) để xem xét cơ hội cung cấp các dịch vụ điện tử cho vùng nông thôn của Ấn Độ. Công ty đã thử nghiệm và phát triển các ứng dụng mà sẽ tạo ra doanh thu trong khi cùng lúc đó vẫn cung cấp truy cập vào nhiều dịch vụ, bao gồm cả dịch vụ thông tin của và dịch vụ công. n-Logue làm việc với các doanh nghiệp địa phương để cung cấp các hạ tầng phương tiện truy nhập và hỗ trợ doanh nghiệp địa phương hoặc nhượng quyền thương mại để thu hút lưu lượng tới hạ tầng truy nhập dịch vụ internet truy cập và dịch vụ thoại. n-Logue không cung cấp nội dung nhưng giúp nhượng quyền thương mại ở địa phương truy cập nội dung có liên quan trên Internet và để giúp người dùng địa phương phát triển nội dung của riêng mình, chẳng hạn như các trang Web, nếu muốn.

Trong các ví dụ về hình thức PPP ở Ấn Độ, Chính phủ thu lợi từ việc cung cấp dịch vụ tăng cao và các cộng đồng nông thôn được tiếp cận các thông tin và dịch vụ mà trong hoàn cảnh khác họ sẽ không có cơ hội tiếp cận.

Tại Scotland, Công ty tư vấn Atos thắng một dự án PPP để xây dựng và vận hành một cơ sở dịch vụ y tế. Dự án bao gồm việc Atos bố trí cán bộ trong toàn bộ cơ sở với các chuyên gia y tế mà nó thuê trực tiếp, và cung cấp các dịch vụ y tế cho người dân để thu lại tiền đầu tư bằng dịch vụ y tế công cộng của Chính phủ Anh. Đối với Chính phủ, lợi thế là không phải đầu tư một khoản kinh phí đáng kể để xây dựng các bệnh viện cũng như các phí khác cho nhân viên và hoạt động của cơ sở. Người dân tiếp tục được sử dụng các bệnh viện như họ đã từng sử dụng ở bất kỳ cơ sở y tế công cộng nào khác ở Anh. Bệnh viện áp dụng những quy tắc và quy định tương tự như các cơ sở y tế khác ở Anh. Atos thu hồi kinh phí đầu tư ban đầu của nó nhờ thu lệ phí từ động của cơ sở dựa trên một thỏa thuận đã được thực hiện với Cục dịch vụ y tế công cộng Vương quốc Anh và những nhà ủng hộ tài chính của họ.

Tóm lại, sự thành công của PPPs phụ thuộc vào sự sẵn sàng của các đối tác để làm việc với nhau và để tìm kiếm các giải pháp chi phí mới và hiệu quả cho khó khăn trong việc cung cấp dịch vụ công. Các dự án PPP có thể được sáng tạo như các kế hoạch kinh doanh mà làm nền tảng cho nó. Nó làm lợi cho cả các đối tác khu vực công và tư.

Bài tập

Nhóm thành các nhóm nhỏ và thảo luận về các vấn đề sau

1. Theo kinh nghiệm của bạn, những vấn đề gì liên quan đến việc thực hiện các dự án CNTT&TT và các dự án CPĐT?
2. Hình thức PPP có thể giải quyết những vấn đề này như thế nào?

4.3 Những dự án CPĐT nào phù hợp với hình thức PPP?

Không phải tất cả các dự án đều thích hợp để thực hiện với hình thức PPP, nhưng đa phần là thích hợp. Ví dụ một số dự án không được giao cho khu vực tư nhân thực hiện bởi xung đột về mặt lợi ích. Và hoạch định chính sách vẫn là nội dung duy nhất trong hoạt động Chính phủ được tham vấn với tất cả các bên liên quan, bao gồm cả khu vực tư nhân.

Trong phần này, chúng ta sẽ xem xét ví dụ tiêu biểu về Kế hoạch tổng thể CPĐT của Mông Cổ và các dự án thuộc quy hoạch đó trên phương diện những điều phù hợp để thực hiện thông qua hình thức PPP.

Mông Cổ tạo ra nhiều lợi ích cho khu vực tư nhân. Nó có một môi trường kinh doanh thân thiện và khu vực tư nhân đóng vai trò ngày càng lớn trong nền kinh tế. Có rất nhiều doanh nhân ở Mông Cổ và nhiều người trong số họ đang điều hành các doanh nghiệp đang phát triển trong lĩnh vực CNTT&TT trong nước. Lĩnh vực ngân hàng năng động và có cạnh tranh. Một số ngân hàng cung cấp dịch vụ ngân hàng trực tuyến và các ngân hàng đang kinh doanh, tìm kiếm cơ hội để mở rộng cung cấp dịch vụ kinh doanh của mình tại các đô thị và đặc biệt là các khu vực nông thôn, nơi hầu hết dân Mông Cổ sinh sống.

Mông Cổ được kết nối với đường trục cáp quang toàn cầu và có một mạng lưới cáp quang nối với Trung Quốc và Nga ở phía bắc. Các khu đô thị và trong một số huyện, xã có kết nối tốt. Ở Mông Cổ, máy vi tính được phổ biến rộng rãi và có tỷ lệ sử dụng máy tính cao. Dân số của Mông Cổ trẻ và tỷ lệ biết chữ cao.

Mặt khác, thiếu sự nhận thức về hình thức PPPs và các lợi ích của nó. Tình hình đang thay đổi khi Ngân hàng Thế giới xúc tiến hợp tác với Chính phủ Mông Cổ thông qua các dự án PPP. Thời gian tới, rằng Mông Cổ được trông đợi là sẽ khám phá ra vai trò của các doanh nghiệp trong sự phát triển của đất nước và hình thức PPP sẽ được quan tâm ngày một nhiều hơn.

Kế hoạch tổng thể CPĐT của Mông Cổ phác thảo ra nhiều dự án. Bốn loại chính là các loại dự án dưới đây:

1. Các dự án nền tảng cho CPĐT tập trung vào hạ tầng chung và các dịch vụ công (ERC, ECM)
2. Các hoạt động chính sách
3. Xây dựng năng lực (Đào tạo)
4. Cung cấp dịch vụ

Các dự án nền tảng bao gồm các mạng đường trục của quốc gia hay của Chính phủ, bao gồm cả việc cài đặt các máy tính và mạng nội bộ và mạng không dây, phần mềm văn phòng cơ bản, cơ sở hạ tầng chung và các dịch vụ dùng chung được xác định trước đó. Nếu không có những dự án này, Chính phủ điện tử không thể hoặc sẽ không mang lại lợi ích trên diện rộng như mong đợi. Cụ thể các dự án nền tảng bao gồm:

- Cổng thông tin giao tiếp của Chính phủ
- Hệ thống chứng thực quốc gia
- Cổng hành chính điện tử (phê duyệt điện tử, quản lý kiến thức, tài liệu điện tử)
- Mua sắm điện tử
- Mở rộng nguồn lực CNTT&TT
- Kiến trúc nghiệp vụ
- Hệ thống được tích hợp thông tin của toàn bộ Chính phủ (ERP, ECM)
- Hệ thống bảo vệ thông tin (hệ thống / dịch vụ bảo mật CNTT&TT quốc gia, thẩm quyền cấp giấy chứng nhận được quốc tế công nhận)

Các hoạt động chính sách không được thực hiện theo hình thức PPP, nhưng về nguyên tắc, hoạch định chính sách liên quan đến việc tham vấn khu vực tư nhân cũng như các bên liên quan khác. Các hoạt động chính sách bao gồm hệ thống phát triển mã quốc gia thống nhất và cải cách pháp lý cho CPĐT.

Việc đào tạo và các dự án để cung cấp dịch vụ công cho phù hợp với một hình thức PPP tùy theo nhu cầu và hoàn cảnh cụ thể. Đào tạo được thiết kế để tăng cường năng lực CNTT&TT cho tổ chức. Các dự án cung cấp dịch vụ bao gồm hệ thống quản lý hộ chiếu, hệ thống thông tin tuyển dụng và việc làm, hải

quan điện tử, quản lý đăng ký kinh doanh và phê duyệt và quản lý hệ thống sở hữu trí tuệ. Nhiều dự án cung cấp dịch vụ khác đang được xem xét, gồm:

- Dịch vụ truy nhập địa phương và cộng đồng
- Cổng thương mại điện tử cho doanh nghiệp vừa và nhỏ
- Hệ thống thông tin nông nghiệp
- Thị trường nông nghiệp trực tuyến
- Cổng thông tin Y tế
- Hệ thống thông tin và quản lý bầu cử
- Hệ thống quản lý giao thông (đang áp dụng hình thức PPP)
- Hệ thống đăng ký xe (đang áp dụng hình thức PPP)
- Cổng thông tin du lịch và hệ thống đặt phòng (đặt tại một số khu vực hợp lý)

4.4 Tiêu chuẩn để thành công với các dự án CPĐT áp dụng mô hình PPP

Để dự án áp dụng hình thức PPP thành công, những điều kiện sau đây cần được đáp ứng:

- Cam kết từ lãnh đạo nhà nước
- Một cơ sở pháp lý cho quan hệ đối tác
- Sự tham gia trực tiếp của khu vực công
- Một kế hoạch làm tốt
- Đối thoại hiệu quả với các bên liên quan
- Cơ hội phù hợp
- Các đối tác phù hợp
- Các quy trình quản lý được xác định tốt

Với Kế hoạch tổng thể CPĐT của Mông Cổ, các tiêu chuẩn sau được phát triển để đánh giá sự phù hợp trong việc thực hiện các dự án với hình thức PPP:

- Môi trường cho phép
- Hỗ trợ ở mức cao
- Mức độ chấp nhận / chống chịu với thay đổi
- Dễ thực hiện - giải pháp kỹ thuật / thủ tục đã có sẵn

- Nhu cầu
- Có tiềm năng
- Tính linh hoạt
- Tiềm năng tạo ra công việc
- Tiềm năng tiết kiệm chi phí cho Chính phủ và người dân (thời gian đợi ngắn hơn, giảm việc đi lại,...)
- Khả năng nhân rộng và hiệu quả tăng cấp số nhân
- Năng lực của cơ quan nhà nước và (các) đối tác khu vực tư nhân
- Kinh nghiệm làm việc với khu vực tư nhân
- Tầm nhìn

Sử dụng các yếu tố này, các dự án sau đây được xác định để đưa vào Kế hoạch tổng thể cho CPĐT của Mông Cổ:

1. Hệ thống quản lý phương tiện và giao thông bằng các ứng dụng di động
2. Tiện ích truy nhập của địa phương và cộng đồng qua ngân hàng, bưu điện, các đại lý tại địa phương, vv
3. Đăng ký kinh doanh thông qua Phòng Thương mại và Công nghiệp quốc gia Mông Cổ
4. Hệ thống bảo hiểm xã hội với các ngân hàng và các nhà khai thác khác
5. Nền tảng thương mại điện tử cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ
6. Nền tảng mua sắm thí điểm của Chính phủ Mông Cổ cho cơ hội phù hợp (thí điểm hệ thống đấu thầu trực tuyến)
7. Cơ quan chứng thực quốc gia liên doanh với Verisign hay các công ty tương đương

Các dự án này, một số trong chúng không xuất hiện trên bản cuối cùng của bản Kế hoạch tổng thể CPĐT, đã được lựa chọn dựa trên các cuộc thảo luận với các quan chức và nhà khai thác khu vực tư nhân tại Mông Cổ. Hệ thống quản lý phương tiện và giao thông là một dự án PPP đã tồn tại trong nhiều năm và đã được lôi kéo bởi nhà khai thác khu vực tư nhân trong cuộc thảo luận với chính quyền. Các dự án phát triển một hệ thống thanh toán tự động tốt cũng như một hệ thống đăng ký phương tiện thực hiện bằng máy vi tính. Một số dự án khác

được nhận định là kết quả của các cuộc thảo luận với các quan chức Chính phủ hoặc với những nhà khai thác khu vực tư nhân.

Dự án thành lập các cơ sở truy nhập địa phương và cộng đồng được dựa trên các khoản thanh toán bằng tiền mặt mà Chính phủ Mông Cổ cho phép công dân. Những khoản thanh toán trung gian qua các ngân hàng đang có chi nhánh trên khắp Mông Cổ. Với Chính phủ Mông Cổ, lợi thế làm việc thông qua các ngân hàng là họ có một mạng lưới các chi nhánh có sẵn và khả năng xảy ra gian lận bị loại bỏ. Các nhà cung cấp dịch vụ viễn thông, cụ thể cung cấp dịch vụ vệ tinh, có thể sử dụng các máy thu tín hiệu vệ tinh khẩu độ rất nhỏ để nhận liên kết các chi nhánh từ xa trong cả nước.

Đấu thầu trực tuyến là dự án có tiềm năng lớn được cung cấp nhờ hình thức PPP. Những mô hình hệ thống đấu thầu trực tuyến được cung cấp thông qua PPP đã có và được thực hiện ở Canada và Philippine (Xem mục 4.5).

Các dự án sau đây được liệt kê ra dựa trên những mong muốn thực hiện chúng:

1. Hệ thống tích hợp thông tin trên toàn Chính phủ (ERP, ECM)
2. Kiến trúc nghiệp vụ
3. Thẻ chứng minh thư số quốc gia
4. Hệ thống bảo hiểm xã hội với các ngân hàng
5. Đăng ký kinh doanh

Mong muốn được quyết định trên cơ sở những lợi thế phát triển có khả năng lớn nhất mà việc thực hiện các dự án này sẽ đem lại cho đất nước. Ví dụ, các dự án “hệ thống tích hợp thông tin Chính phủ chiều rộng” và “kiến trúc tổng thể” sẽ đặt nền tảng cho việc hợp lý hóa và hợp nhất các dịch vụ chung hoặc dịch vụ dùng chung. Việc hợp lý hóa và củng cố có thể cải thiện đáng kể hiệu quả và giá trị của đồng tiền. Dự án chứng minh thư số quốc gia sẽ cho phép cho một cơ sở dữ liệu quốc gia của công dân có thể được sử dụng nhiều lần cho người dùng đăng ký dịch vụ Chính phủ trong tất cả các Bộ, ngành trong cả nước, giả định rằng đã có các hệ thống cần thiết và kiến trúc nghiệp vụ.

Bài tập

Chia thành các nhóm nhỏ từ 4 – 8 người để thảo luận xem các dự án CPĐT nào ở nước bạn bạn nghĩ là thích hợp nhất với hình thức PPP? Giải thích lý do?

4.5 Các ví dụ điển hình của hình thức PPP trên thế giới

Có rất nhiều mô hình triển khai PPP đã được sử dụng trên toàn thế giới. PPPs được sử dụng rộng rãi cho các khoản đầu tư quy mô lớn trong hạ tầng công cộng và gần đây hơn, cho việc cung cấp dịch vụ CNTT&TT cho các đơn vị công như các cơ quan Chính phủ các cấp. PPP cũng được sử dụng bởi cơ quan phát triển để giúp cung cấp một số dịch vụ trong lĩnh vực y tế. Nói chung, PPPs thường được sử dụng cho các dự án cơ sở hạ tầng hơn so với các dự án CNTT&TT. Bảng 4 và 5 tóm tắt các loại dự án PPP bởi hoạt động ở các nước trong và ngoài Liên minh châu Âu vào tháng mười năm 2005.

Bảng 4. Tóm tắt các dự án PPP theo lĩnh vực tại EU

Nguồn: Paul Davies and Kathryn Eustice, *Delivering the PPP promise: A review of PPP issues and activity* (PricewaterhouseCoopers, 2005), 36,
<http://www.pwc.com/extweb/pwcpublications.nsf/docid/5D37E0E325CF5D71852570DC0009C39B>.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----	----	----	----

Member States													
Austria													
Belgium													
Denmark													
Finland													
France													
Germany													
Greece													
Ireland													
Italy													
Luxembourg													
Netherlands													
Norway (not EU)													
Portugal													
Spain													
Sweden													
UK													
New Member States													
Cyprus													
Czech Republic													
Estonia													
Hungary													
Latvia													
Lithuania													
Malta													
Poland													
Slovakia													
Slovenia													
Acceding and Candidate Countries													
Bulgaria													
Romania													
Turkey													

Bảng 5. Tóm tắt các dự án PPP theo lĩnh vực tại các nước ngoài EU

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Country														
Australia														
Canada														
Japan														
Mexico														
Singapore														
South Africa														
United States														

Nguồn: Paul Davies and Kathryn Eustice, *Delivering the PPP promise: A review of PPP issues and activity* (PricewaterhouseCoopers, 2005), 54,

<http://www.pwc.com/extweb/pwcpublications.nsf/docid/5D37E0E325CF5D71852570DC0009C39B>.

Chú giải Bảng 4 và Bảng 5:

1	Nhà ở trung tâm
2	Sân bay
3	Quốc phòng
4	Nhà ở
5	Bệnh viện
6	CNTT
7	Cảng
8	Nhà tù
9	Đường sắt hạng nặng
10	Đường sắt hạng nhẹ
11	Đường xá
12	Trường học
13	Thể thao và nghỉ dưỡng
14	Nước thải và xử lý nước thải

Vẫn đang tranh luận

Các dự án đang đấu thầu

Các dự án được thầu, một số đã hoàn thành

Có số dự án hoàn thành thật sự

Có số dự án hoàn thành thật sự, phần lớn đang hoạt động

* Hoạt động đấu thầu ở đây gắn với hợp đồng nhượng quyền theo phương thức truyền thống

Có ít các dự án CNTT được liệt kê ở đây. Tuy nhiên, dự án CNTT chính của Canada được bàn thảo dưới đây là một thực tế tốt nhất trong việc áp dụng hình thức PPP.

Mô hình PPP trong dự án đấu thầu trực tuyến ở Canada và Philippin

Trường hợp của hệ thống đấu thầu trực tuyến Merx (<http://www.merx.com>) được phát triển cho Chính phủ Canada (GoC) bởi một công ty tư nhân và được sử dụng bởi nhiều cấp chính quyền trên khắp đất nước cung cấp những kiến thức hữu ích về những gì tạo nên thành công dự án PPP trong Chính phủ điện tử.

Mua sắm công điện tử là nền tảng cho thương mại điện tử và Chính phủ điện tử ở bất cứ nước nào. Đấu thầu trực tuyến rất cần thiết cho các nước để có được các lợi thế so sánh và lợi thế cạnh tranh cần thiết để cạnh tranh trên trường quốc tế. Lý do bởi nó là một phương thức rất hiệu quả khuyến khích khu vực tư nhân nói chung và doanh nghiệp vừa và nhỏ nói riêng ứng dụng CNTT&TT cho doanh nghiệp. Ngoài ra, đấu thầu trực tuyến có hiệu ứng số nhân trên nhiều lĩnh vực khác của thương mại điện tử và bởi sự mở rộng của Chính phủ điện tử. Trong một số quốc gia, dự án thí điểm đấu thầu trực tuyến đã được sử dụng như nền tảng để tăng cường năng lực của khu vực tư nhân trong sử dụng thương mại điện tử.

Hệ thống Merx cung cấp truy cập trực tuyến cho tất cả các thông báo đấu thầu của chính quyền liên bang và các cấp của chính quyền và cơ quan trên khắp đất nước. Nó cũng cung cấp quyền truy cập vào tất cả các tài liệu có liên quan cần thiết để ấn định mức giá dự thầu. Hệ thống bao gồm một nền tảng thanh toán để cho phép để mua hồ sơ mời thầu và các dịch vụ khác như đăng ký công ty trực tuyến và nhập thông tin thẻ tín dụng để thanh toán phí đăng ký, thuê bao, giao hồ sơ tài liệu, và các dịch vụ khác có liên quan.

Hệ thống đấu thầu trực tuyến của Chính phủ Canada đã được bắt đầu từ cuối thập niên 1980 khi Chính phủ cố gắng để thực hiện một số cắt giảm ngân sách và ngân sách tài trợ cho các sáng kiến mới đang rất bị hạn chế. Nghiên cứu ban đầu cho thấy, cần có 10 triệu đô la Canada để thiết lập và vận hành một dịch vụ đấu thầu trực tuyến, chi phí phát sinh vượt quá khoản chi phí để quản lý quy trình mua sắm hiện tại. Để tiến về phía trước, Chính phủ yêu cầu ngành công nghiệp thiết lập một chương trình đấu thầu trực

tuyển như là một dự án tự tài trợ. Chính phủ, thỏa thuận nhượng quyền với một nhà điều hành khu vực tư nhân để xây dựng và vận hành một dịch vụ đấu thầu trực tuyến mà vốn có thể thu từ phí của người sử dụng. Việc tuyển chọn nhà cung cấp thành công dựa trên các tiêu chí về chi phí tốt nhất cho người dùng cá nhân. Dịch vụ bao gồm cả phân loại thông tin điện tử và dịch vụ hoàn thiện để quản lý việc phân phối vật lý của hồ sơ dự thầu.

Theo mô hình này Chính phủ Canada đã có thể thiết lập một chương trình đấu thầu trực tuyến được công nhận là một trong những hệ thống mở và minh bạch nhất thế giới. Được thành lập mà với Chính phủ chi phí hầu như bằng không, hệ thống cũng tiết kiệm cho Chính phủ Canada khoảng 6 triệu đô la Canada mỗi năm trong việc photocopy, fax, chuyển phát nhanh và chi phí cho phân phối hồ sơ dự thầu đến các nhà cung cấp yêu cầu chúng.

Kể từ khi hệ thống Merx đi vào hoạt động, Chính phủ Canada đã nhận được ba hợp đồng dịch vụ từ ba nhà cung cấp khác nhau sử dụng cùng tiêu chuẩn như nhau - tức là nhà cung cấp có thể cung cấp những dịch vụ được yêu cầu với mức giá tốt nhất cho người dùng. Để đảm bảo rằng phần lớn các thông tin của Chính phủ liên bang có sẵn cho người dân miễn phí, Chính phủ hiện đang trợ cấp để cung cấp dịch vụ.

Hình thức PPP cho phép Chính phủ giảm thiểu rủi ro to lớn liên quan đến các mô hình tự tài trợ được đề xuất, vì không đảm bảo được rằng sẽ đạt được bất kỳ kết quả kinh doanh nào. Phải mất vài năm cơ sở thị trường mới phát triển đến mức độ bền vững. Trong năm đầu tiên hoạt động, cơ sở người dùng đã tăng từ khoảng 2.000 đến 6.000 người sử dụng. Sau năm năm dịch vụ hỗ trợ hơn 12.000 người sử dụng. Bây giờ các dịch vụ MERX duy trì hơn 25.000 người sử dụng. Các thị trường rộng lớn cung cấp cho Chính phủ sự cạnh tranh liên tục trong những cơ hội đấu thầu, cho phép tiết kiệm thêm 10% so với hồ sơ dự thầu trước đó đã được thực hiện mà không cạnh tranh.

Ban đầu với sự hỗ trợ của Cơ quan Phát triển Quốc tế Canada, Chính phủ Philippine cũng đã áp dụng mô hình hợp tác PPP với một nhà cung cấp địa phương để phát triển chương trình đấu thầu trực tuyến của họ, được gọi là PhilGEPS (<http://www.philgeps.net/GEPS/default.aspx>). Lúc đầu, Chính phủ Philippines đã không có bất kỳ chuyên môn kỹ thuật trong cách thực hiện và quản lý một hệ thống đấu thầu trực tuyến. Nhưng theo mô hình của Canada và sử dụng một phiên bản sửa đổi từ hệ thống của Canada,

Philippines đã có thể nhanh chóng thiết lập một hệ thống đấu thầu trực tuyến ban đầu để giúp đào tạo người sử dụng. Từ một vài cơ quan tham gia và vài trăm nhà cung cấp, dịch vụ đấu thầu trực tuyến của Chính phủ Philippine hiện nay hỗ trợ hơn 4.300 cơ quan và 25.000 nhà cung cấp.

Một trong những lý do để mô hình hợp tác PPP Canada thành công như vậy là do công ty thắng thầu, Merx Cebra, một bộ phận của Ngân hàng Montreal, một trong năm ngân hàng lớn nhất ở Canada, đã phát triển một ứng dụng tương tự. Merx Cebra đã có tất cả chuyên môn cần thiết và một sự tự chủ thực sự về chi phí và rủi ro và về tình huống kinh doanh nói chung.

Nguồn: Joe Fagan, Personal communication (2007). Joe Fagan là nhà thiết kế của hệ thống Merx của GoC và là hiện nay tham gia vào việc phát triển và vận hành hệ thống đấu thầu trực tuyến PhilGEPS ở Philippines. Có thể liên lạc với ông tại địa chỉ jbfagan@rogers.com.

Câu hỏi suy nghĩ

1. Những yếu tố nào sẽ ảnh hưởng đến sự phát triển của một dự án như vậy bằng cách sử dụng hình thức PPP ở nước bạn? Xếp loại các yếu tố theo thứ tự ưu tiên?
2. Những bài học gì cho đất nước của bạn có thể được rút ra từ trường hợp nghiên cứu này điển hình?

Mô hình hợp tác công tư ở Singapore²⁰

Chính phủ Singapore đã thực hiện những dự án dựa trên mô hình hợp tác PPP sau:

- Nhà máy lọc nước muối (Ban Cơ sở hạ tầng công cộng) - năm 2003
- Nhà máy NEWater Ulu Pandan (Ban Cơ sở hạ tầng công cộng) - 2004
- Nhà máy đốt rác (Cục Môi trường) - năm 2005
- TradeXchange (Hải quan Singapore) - năm 2005

²⁰ Bộ Tài chính, “Hợp tác công tư,” Chính phủ Singapore, <http://www.mof.gov.sg/policies/ppp.html>.

Những dự án dựa trên mô hình hợp tác PPP sau đây cũng đang được xem xét:

- Trung tâm thể thao (Bộ Phát triển Cộng đồng, Thanh niên và Thể thao / Hội đồng Thể thao Singapore)
- Phát triển Trường đại học miền tây của ITE mới (Viện Giáo dục kỹ thuật - ITE)
- Nâng cấp của năm trường trung học thuộc Chương trình Xây dựng lại và cải thiện các trường học hiện có (Bộ Giáo dục)

Dự án Tradexchange của Hải quan Singapore là một dự án CPĐT.

Với Chính phủ Singapore, mục tiêu là tìm ra phương thức hiệu quả nhất cung cấp dịch vụ công với một khoản đầu tư công đã cho. Bộ Tài chính của Chính phủ Singapore có trách nhiệm mua sắm công cho chính quyền và trang web của họ cũng bao gồm một danh sách câu hỏi thường gặp rất hữu ích liên quan đến hình thức PPP.

PPP là lựa chọn để cung cấp dịch vụ công của các dự án trị giá trên 50 triệu đô la Singapore. Chúng cũng sẽ được xem xét với các dự án có giá trị dưới mức giới hạn này, nếu mô hình hợp tác PPP này có thể được chứng minh là sẽ tạo ra lợi ích đầu tư. Điều này cũng tương tự như khái niệm của lực lượng đặc nhiệm PPP ở Anh, nơi có một đơn vị trong Bộ Tài chính tạo ra nhận thức về PPP, xử lý chính sách của PPP và cung cấp hướng dẫn về những vấn đề PPP.

Mô hình hợp tác công tư ở Hồng Kông²¹

Tại Hồng Kông khu vực tư nhân từ lâu đã đóng một vai trò quan trọng trong việc cung cấp cơ sở hạ tầng kinh tế và các dịch vụ công, bao gồm cả dịch vụ điện và khí ga, hạ tầng viễn thông, và các dịch vụ giao thông công cộng. Trong những năm 2000, thâm hụt ngân sách và mong muốn giảm chi tiêu công đã dẫn đến áp dụng hình thức PPP, một mô hình thích hợp phát triển trên địa bàn. Theo thỏa thuận PPP, Chính phủ xác định chất lượng và số lượng dịch vụ và tạo ra khung thời gian trong khi khu vực tư nhân cung cấp tài chính cho dự án và cung cấp dịch vụ. Những lợi ích mục tiêu là cải thiện năng suất, tối ưu chi phí, cải thiện chất lượng cung cấp dịch vụ, chia sẻ rủi ro, đổi mới, cơ hội kinh doanh

²¹ Trích lược từ xuất bản của Mark Hayllar, "Promoting Public-Private Partnerships to Attain Millennium Development Goals in a Developed City: The Case of Hong Kong," *Eropa Daily Bulletin* Vol 1, No. 3 (2005), 1-2.

nhiều hơn và việc làm, tiếp cận tài chính tư nhân, và dòng tiền mặt được cải thiện.

Tuy nhiên, các dự án PPP ở Hồng Kông đã thành công tổng hợp. Trong số bốn dự án, cụ thể là, Cổng Cyberport, Hội chợ triển lãm Châu Á - Thế giới (Asia-World Expo), Vùng văn hóa Tây Cửu Long và Trung tâm Phát triển thanh niên, tất cả trừ dự án Asia-World Expo, đã gặp phải khó khăn. Các vấn đề như tham vấn không đầy đủ, nhận thức thiên vị và vấn đề về mua sắm đã làm xói mòn lòng tin của công chúng vào các dự án PPP. Thật vậy, để các dự án PPP thành công cần sự minh bạch đầy đủ ở cấp độ dự án, đảm bảo trách nhiệm xã hội của các đối tác tư nhân, và sự tín nhiệm Chính phủ trong việc chuẩn bị, điều tiết và giám sát các dự án PPP.

Trong ngắn hạn, lòng tin của người dân Hồng Kông và PPP sẽ cần phải được khôi phục. Về lâu dài, các cơ chế chịu trách nhiệm cần phải được tăng cường để duy trì sự ủng hộ của người dân cho các dự án PPP. Xúc tiến mạnh những dự án đã thực hiện tốt, tiếp cận toàn diện, tư vấn liên tục và chiến dịch thông tin công khai là tất cả những cần thiết để lấy lại lòng tin của người dân.

5. NHỮNG RỦI RO CỦA CÁC DỰ ÁN ÁP DỤNG MÔ HÌNH PPP ĐỐI VỚI CHÍNH PHỦ ĐIỆN TỬ

'Rủi ro' nghĩa là bất kỳ yếu tố làm giảm sự chắc chắn của một kết quả mong muốn. Rủi ro thay đổi theo nhu cầu và hoàn cảnh. Và rủi ro dựa trên thực tế cũng như trong nhận thức.

Có những rủi ro liên quan đến các dự án CPĐT, dự án CNTT&TT và có những rủi ro liên quan tới các mô hình hợp tác công tư. Khu vực nhà nước và tư nhân cùng các bên liên quan khác, bao gồm cả xã hội và công chúng nói chung, phải được nhận thức về những rủi ro này để có thể đánh giá một cách cẩn thận sự lựa chọn và đi đến một quyết định đúng đắn dựa trên sự phân tích khách quan về các sự kiện. Quản lý và giảm nhẹ rủi ro trong tiến trình PPP là cần thiết để tránh sự thất bại cũng như sự đối kháng với các cơ hội PPP khác.

5.1 Các rủi ro liên quan tới các dự án CNTT&TT

Dự án ICT chứa đựng nguy cơ cao của sự thất bại chủ yếu bởi vì một số đặc điểm của các thành phần công nghệ thông tin (CNTT) của các dự án này. Năm 1995, báo cáo có ảnh hưởng của Tập đoàn Standish CHAOS cho thấy chỉ có 18 phần trăm trong số 13.000 dự án công nghệ của Chính phủ được khảo sát là thành công. Theo danh sách một loạt các lỗi hay mắc phải dự án CNTT được xác định bởi Kiểm toán nhà nước của Canada, GoC quyết định chuyển sang một phương pháp chung để quản lý dự án công nghệ để vượt qua những vấn đề đã được chỉ ra và tăng xác suất thành công dự án.

Cách tiếp cận này thường được gọi là Khung quản lý tiên tiến (EMF). Đây là một mô hình toàn diện cho việc quản lý dự án CNTT trong Chính phủ. Để đảm bảo thực hiện các EMF các Bộ riêng biệt, Bộ Quốc khố của Canada (cơ quan trung ương chịu trách nhiệm đảm bảo giá trị đồng tiền) đã thông qua cách tiếp cận theo giai đoạn để thực hiện EMF. Nghiên cứu áp dụng một quy trình được cấu trúc ở mức cao (như Viện kỹ thuật phần mềm về khả năng tích hợp mô hình chín muồi) cho dự án công (là một phần của EMF) đã chứng minh kết quả trong hiệu suất và chất lượng (Học phần 7 tập trung vào quản lý dự án, đó là điều cần thiết để tăng cường các cơ hội thành công của các dự án ICT). Việc áp dụng một kế hoạch và quy trình thực hiện được cấu trúc và được xem xét mang lại những ưu điểm sau:

- Năng suất tăng trong khoảng từ 10-100%;
- Giảm tỷ lệ hỏng và lỗi xuống từ 45-70%;

- Tiết kiệm 4-6 USD cho mỗi USD đầu tư vào cải tiến quy trình;
- Các cải tiến trong lập tiến độ thời gian, trong một số trường hợp cải thiện tỷ lệ trong khoảng chỉ còn 50% đến 1% so với tiến độ dự án cũ; và
- Giảm sự cần thiết phải làm lại hoặc lặp lại các nỗ lực đã được thực hiện từ 40% xuống 25% trong toàn bộ nỗ lực của dự án.

Các rủi ro khác của dự án CNTT&TT

Công nghệ thay đổi nhanh có thể làm tăng chi phí và có thể tăng thêm sự không chắc chắn và rủi ro mà rất khó khăn trong việc quản lý. Những dự án sử dụng công nghệ đã có, như các công nghệ nhiều khả năng đã gặp trong dự án phát triển và đặc biệt là trong các dự án ở các nước thu nhập thấp, không cần phải đề cập ở đây. Một số công nghệ được xem một cách tương đối như kiểm chứng tương lai.

Xây dựng đường trục cáp quang tương thích với công nghệ ghép kênh quang qua bước sóng (WDM) sẽ đảm bảo cho nhu cầu sử dụng trong tương lai. WDM cho phép ghép tối đa và là một công nghệ có thể được sử dụng trong các năm tới. Dù thế, bằng cách sử dụng một công nghệ băng thông rộng không dây thích hợp cũng không mang lại được sự đảm bảo này.

Với các dự án công nghệ thông tin phức tạp hơn liên quan đến thiết kế hệ thống và lập bản đồ quy trình nghiệp vụ để cho phép tự động hóa, phạm vi của dự án và mức độ nỗ lực cần thiết có thể khó khăn để ước lượng được.

Các yếu tố con người, như khả năng chống chịu thay đổi, cũng khó đo lường và tiên liệu. Dự án liên quan đến nhiều thực thể khác nhau, như các dự án Chính phủ điện tử quy mô lớn, cũng gặp phải khó khăn tương tự.

Một số dự án liên quan đến tài sản vô hình như các trang web và nội dung liên quan và sở hữu trí tuệ, nhãn hiệu, nhượng quyền thương hiệu, uy tín, thương hiệu, bằng sáng chế và / hoặc bản quyền tác giả. Bởi sự dễ dàng mà các tài sản này và có thể hoặc đã bị giả mạo và thậm chí bị đánh cắp, chúng kéo theo rủi ro cho tác giả hoặc quyền sở hữu bản quyền tác giả.

5.2 Quản lý các dự án CNTT&TT để giảm rủi ro

Nói tóm lại, các yếu tố CNTT trong các dự án CNTT&TT cần được quan tâm đặc biệt. Các vấn đề có thể phát sinh nên được tiên liệu và giải quyết.

Khả năng cộng tác là điều cần thiết để củng cố và hợp lý hoá dịch vụ. Việc sử dụng các tiêu chuẩn mở khuyến khích khả năng tương tác và các định dạng

thông dụng để lưu trữ, truy lục và trao đổi thông tin. Ứng dụng sử dụng các tiêu chuẩn thông thường thay vì tiêu chuẩn sở hữu độc quyền cho outputting dữ liệu làm cho nó dễ dàng hơn để hoạt động trên dữ liệu được sản xuất bởi ứng dụng phần mềm khác nhau mà không cần chuyển dữ liệu trình tự và các thiệt hại có thể có của định dạng và / hoặc đầy đủ dữ liệu mà đôi khi có thể xảy ra khi dữ liệu được xuất khẩu và / hoặc nhập khẩu giữa các chương trình bằng cách sử dụng dữ liệu khác nhau và các định dạng tiêu chuẩn.

Khả năng tương thích là điều cần thiết để củng cố và hợp lý hoá dịch vụ. Việc sử dụng các tiêu chuẩn mở khuyến khích khả năng tương thích và các định dạng chung để lưu trữ, truy lục và trao đổi thông tin. Những ứng dụng sử dụng các tiêu chuẩn chung thay vì tiêu chuẩn riêng để xuất dữ liệu, làm cho nó dễ dàng hơn để chạy những dữ liệu đã được tạo bởi ứng dụng phần mềm khác mà không cần các chuỗi chuyển đổi dữ liệu và không thể mất hết định dạng và / hoặc dữ liệu, việc đôi khi có thể xảy ra khi dữ liệu được xuất ra và / hoặc nhập vào các chương trình sử dụng các định dạng và các tiêu chuẩn dữ liệu khác nhau.

Phát triển khung giải pháp chung là một cách khác để giảm rủi ro trong các dự án CNTT&TT. Ở đây tập trung vào phát triển các quy tắc và các thủ tục quản lý dự án chi tiết. Việc này bao gồm nhiều bước, cụ thể là:

- Lập kế hoạch và kiểm soát
- Kiểm soát chất lượng
- Mua sắm
- Quản lý rủi ro
- Quản lý thay đổi - quản lý các thay đổi ở cấp độ dự án, tức là trong chu trình dự án để thực hiện các dự án riêng lẻ.

Trong một số trường hợp, các cam kết của các cơ quan cần được thực hiện để đảm bảo chất lượng và kiểm soát.

PPP là một cách khác cung cấp nguồn tài chính cho các dự án, nhưng vẫn còn một việc cần thiết nữa để các dự án được thực hiện. Hồ sơ mời thầu sẽ phải được triển khai. Bởi vì các dự án PPP khác với hợp đồng thông thường của công trình và / hoặc dịch vụ, cần đặc biệt đảm bảo các hồ sơ đấu thầu được rõ ràng và hồ sơ dự thầu là toàn diện và không mập mờ, nhất là khi các dự án PPP được thực hiện lần đầu tiên.

Ở giai đoạn này rất phổ biến việc thuê một công ty chuyên viết đề xuất dự án PPP và các tài liệu đấu thầu để được giúp đỡ trong việc soạn thảo các tài liệu

đấu thầu và tư vấn cho Chính phủ về phương pháp sẽ được thực hiện. Một khi một dự án PPP được đấu thầu, nhà tư vấn PPP có thể tiếp tục tư vấn cho Chính phủ để chuẩn bị và cả trong suốt thời gian diễn ra các cuộc đàm phán cần thiết trước khi hợp đồng PPP có thể được ký kết. Trong một số trường hợp, các công ty khu vực tư nhân cũng sẽ lấy chuyên môn để hỗ trợ họ trong các cuộc đàm phán và các điều khoản thỏa thuận.

Quản lý thay đổi quan trọng với các dự án Chính phủ điện tử. Tự động hóa và tin học hóa ngụ ý một thay đổi triệt để trong cách thực hiện mọi việc. Để đảm bảo sự hỗ trợ lớn nhất có thể từ các cán bộ công nhân viên trong khu vực công, chương trình quản lý thay đổi có thể cần phải được thiết lập.

Quan tâm đặc biệt tới việc quản lý dự án là một cách khác để quản lý và giảm nhẹ rủi ro. Một đội thiết kế và quản lý dự án cần phải được tạo ra khi chuẩn bị dự án. Một đội kỹ thuật cung cấp cho chuyên môn kỹ thuật cần thiết. Các kinh nghiệm, đặc biệt là kinh nghiệm thành công, mà các cơ quan tổ chức đang nói đến đã đạt được trong quản lý dự án được lập thành tài liệu để thể chế hóa những bài học tốt nhất để có thể học hỏi và chia sẻ các bài học đó.

5.3 Những rủi ro trong dự án PPP

Một số rủi ro trong các dự án PPP có liên quan đến tính mới của cách tiếp cận và trở ngại trong ý tưởng làm việc với khu vực tư nhân như các đối tác chứ không phải là nhà thầu phụ. Để vượt qua những rủi ro này có thể cần một sự thay đổi đáng kể trong cách thức thực hiện công việc, cũng như thay đổi trong suy nghĩ và nhận thức.

Ở nhiều nước, khu vực công đóng vai trò chính và khu vực tư nhân có vai trò quan trọng nhưng chỉ là thứ yếu. Tương tự, tại nhiều quốc gia, khu vực tư nhân là một đối tác tương đối mới và để đối xử bình đẳng với các hãng tư nhân như đối tác khu vực công đòi hỏi một sự thay đổi trong quan điểm.

Vì những lý do đó, ở nhiều quốc gia, khu vực tư nhân yếu và không thể đảm nhận vai trò của một đối tác với khu vực công. Và đưa đối tác nước ngoài vào hợp đồng liên doanh không phải luôn luôn có thể hoặc được mong muốn. Nếu có sự phản đối khu vực tư nhân, các đối tác nước ngoài tham gia cũng có thể vấp phải sự phản đối đó. Mặt khác, trong một số trường hợp, đối tác nước ngoài thực sự có thể làm cho một đề xuất PPP trở thành hiện thực.

Những yếu tố làm tăng rủi ro trong các dự án PPP được bàn sau đây:

1. Phạm vi dự án: các dự án công nghệ thông tin lớn và phức tạp mang rất nhiều rủi ro. Hiểu biết về quy trình nghiệp vụ của các cơ quan khác nhau và đảm bảo rằng một giải pháp ICT có thể giải quyết vấn đề của mọi người đòi hỏi nhiều nỗ lực và nhiều sự tham vấn, việc này mất rất nhiều thời gian. Tái cơ cấu quy trình nghiệp vụ và quản lý sự thay đổi thường là cần thiết, và kết quả không phải luôn luôn rõ ràng và có thể dự đoán được.

2. Kinh nghiệm với các dự án PPP: Thiếu kinh nghiệm với các dự án PPP dù ở bên nào của một trong các bên có thể dẫn đến sự thiếu tự tin, hiểu lầm, thiếu phối hợp và những sai lầm tốn kém, với các bên còn lại.

3. Chi phí dự án và yêu cầu tài chính: Có thể khó khăn để nêu đúng kích cỡ của nhu cầu về chi phí và tài chính của một dự án PPP, đặc biệt là nếu dự án này là phức tạp và bao gồm nhiều bên tham gia khác nhau. Hơn nữa, các chi phí để có được nguồn tài chính cho dự án có thể cao hơn so với kế hoạch, phụ thuộc vào mức độ đánh giá rủi ro của bên liên doanh thuộc khu vực tư nhân mà chưa được chứng nhận.

4. Nhận thức của người dân: Suy nghĩ của công chúng nghĩ về dự án PPP ảnh hưởng tới việc chấp nhận của họ đối với dự án PPP. Ở một số nước, tương tác giữa các khu vực công cộng và tư nhân có thể được xem một cách thận trọng bởi vì trong một số trường hợp nó có thể dẫn đến hành vi thiên vị và những kẻ hờ. Cũng có thể là sự lo lắng về tác động của các dự án PPP lên công việc của khu vực công. Các dự án PPP có thể được công chức, đoàn thể và những người khác xem như một cách để giảm kích cỡ khu vực công, điều này có thể tạo ra những khả năng phản đối dự án PPP.

5. Số lượng các bên gia: Sự tham gia của nhiều bên làm tăng rủi ro bởi độ phức tạp tăng lên (xem # 1) và phải đối phó với nhiều người và nhiều yếu tố hơn.

6. Thiết kế dự án: thiết kế tồi có thể dẫn đến chi phí cao hơn và rủi ro lớn hơn.

7. Năng lực điều tiết: Một môi trường pháp lý không đầy đủ có nghĩa là thiếu biện pháp bảo vệ chống lại sự lạm dụng của các bên, cuối cùng là tiêu tốn tiền của của công chúng.

8. Quy trình đấu thầu: Quy trình đấu thầu cho một PPP có thể được lâu hơn bình thường nếu nó được thực hiện lần đầu tiên.

9. Phối hợp giữa các bên tham gia và các đối tác: Rủi ro thất bại trong các dự án PPP cao khi các đối tác phối hợp kém với nhau, trao đổi thông tin không

đầy đủ, thiếu sự hợp tác, lãnh đạo không rõ ràng, quyền sở hữu không rõ ràng và thiếu trách nhiệm. Đây là những yếu tố trực tiếp liên quan đến năng lực của các cơ quan chịu trách nhiệm hoặc các đối tác. Chúng cũng liên quan đến kinh nghiệm trong quản lý dự án nói chung và đặc biệt là các dự án PPP (xem # 2 ở trên).

Trên đây trình bày các yếu tố làm các dự án PPP tăng rủi ro hoặc dễ bị thất bại. Chúng ta cũng có thể xem xét rủi ro trong PPP trên phương diện là hậu quả tiêu cực (khi tham gia hợp tác) đối với từng đối tác.

Rủi ro đối với Chính phủ

Với Chính phủ, một trong những rủi ro liên quan PPPs là sự thiếu hiểu biết và thiếu ủng hộ của công chức đối với những thay đổi mà Chính phủ điện tử đòi hỏi. Sự thiếu hiểu biết này có thể tạo ra những sự lo sợ về sự an toàn của vị trí công tác của họ, và do đó, làm tăng sự phản đối những thay đổi. Chương trình quản lý thay đổi là cách để giải quyết vấn đề này.

Một rủi ro cho Chính phủ là sự xói mòn của ủng hộ thông thường cho Chính phủ nếu kết quả của dự án PPP không đạt đến những kỳ vọng của công chúng. Điều này dần dần có thể dẫn đến mất hỗ trợ từ các nhóm chính trị có ảnh hưởng, như các đoàn thể của cán bộ công chức nhà nước, các tổ chức của người dân.

Rủi ro thứ ba cho Chính phủ trong các dự án PPP là mất kiểm soát khu vực công. Bằng cách cho phép khu vực tư nhân hoạt động và thậm chí sở hữu một dịch vụ công cộng, khu vực công mất kiểm soát đối với dịch vụ đó hoặc sẽ nhận thấy bị mất kiểm soát. Trong hợp đồng BOO, nguy cơ mất kiểm soát cao. Để giải quyết vấn đề này, một thủ tục giám sát liên tục cần phải được đưa ra khi thực hiện hợp đồng nhượng quyền loại này.

Rủi ro đối với người dân

Trong một số trường hợp, công chúng có thể thấy các dự án PPP như việc Chính phủ cho khu vực tư nhân khai thác hàng hóa và dịch vụ công với chi phí của người dân. Sau đây là một số sự lo lắng cụ thể của người dân về việc đưa thông tin và dịch vụ công vào tay của nhà khai thác khu vực tư nhân:

- Nhà khai thác khu vực tư nhân trở thành người sở hữu một dịch vụ công.
- Nhà khai thác khu vực tư nhân thiết lập độc quyền với một dịch vụ công.
- Nhà khai thác khu vực tư nhân có động cơ chỉ bởi lợi nhuận, không phải là lợi ích của người dân.

- Có thể có sự vi phạm an ninh thông tin, thông tin cá nhân đang vô tình bị đặt không đúng chỗ hoặc bị chia sẻ hoặc công khai.

Rủi ro an ninh sẽ tồn tại ngay cả khi Chính phủ là người duy nhất có trách nhiệm quản lý thông tin cá nhân của công dân. Tuy nhiên, đó là một mối lo lắng hợp lý và rủi ro thực sự, cũng như những rủi ro khác đã đề cập ở trên. Nếu những rủi ro này không được giảm nhẹ, chúng có thể dẫn đến sự xói mòn trong niềm tin của người dân cho Chính phủ.

Chính phủ phải quan tâm đến những gì công chúng nghĩ nếu nó là để thành công trong việc khuyến khích công chúng để sử dụng các dịch vụ đang được phát triển với sự trợ giúp của các đối tác khu vực tư nhân.

Rủi ro đối với khu vực tư nhân

Đối với khu vực tư nhân, những rủi ro trong một hợp đồng PPP bao gồm:

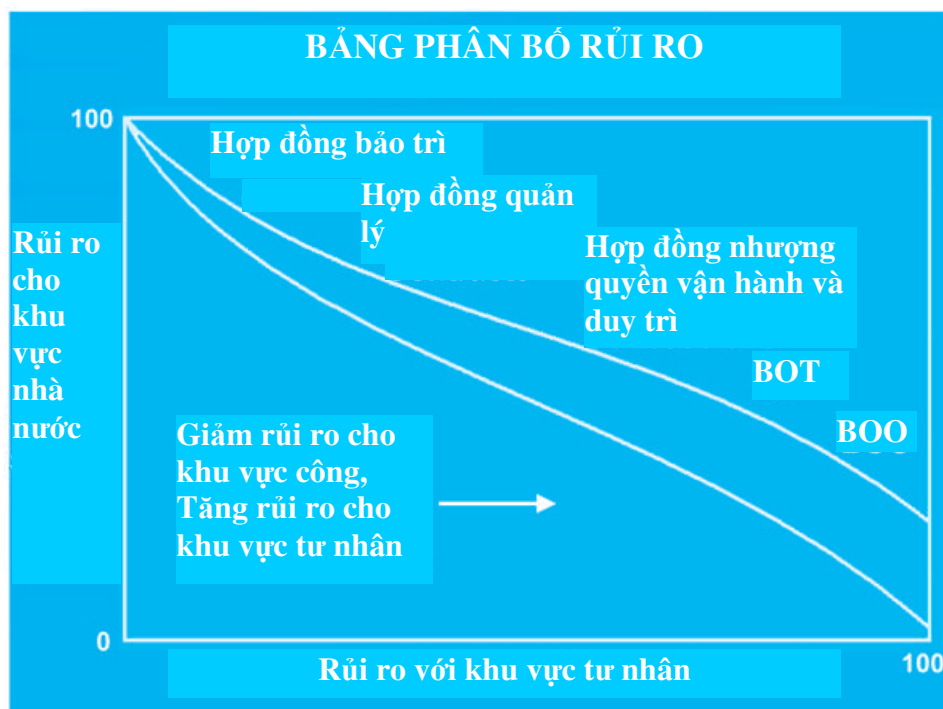
- Không đảm bảo rằng thị trường sẽ chấp nhận đề nghị thương mại của các đối tác khu vực tư nhân. Nếu kết quả tiêu cực thì dự án sẽ thất bại.
- Các rủi ro (được thảo luận ở trên) có thể được nhiều hơn mức để dự án hoặc doanh nghiệp có thể chống chịu.

Phân bổ rủi ro trong các dự án PPP

Với các loại hình PPP khác nhau việc phân bổ rủi ro giữa khu vực công và tư nhân khác nhau (xem hình 7). Trường hợp rủi ro nhiều hơn, khu vực tư nhân thường đòi hỏi mức giá thầu cao hơn.

Hình 7. Phân bổ rủi ro trong các dự án PPP

(Source: World Bank, Toolkit for Public Private Partnerships in Highways (2002), http://rru.worldbank.org/Documents/Toolkits/Highways/1_overdiag/12/12_hm and <http://rru.worldbank.org/Documents/Toolkits/Highways/start.HTM>)



5.4 Quản lý và giảm nhẹ rủi ro trong dự án PPP cho Chính phủ điện tử

Quản lý rủi ro là một cấu thành trung tâm của quá trình hợp tác công tư. Quản lý rủi ro áp dụng cho các yếu tố bên ngoài dự án như nhận thức của công chúng và các vấn đề pháp lý liên quan đến việc quản lý các dự án PPP.

Để quản lý rủi ro, việc các đối tác cần làm là nghiên cứu nhiều nhất mức có thể về bản thân dự án cũng như về thủ tục liên quan đến các dự án PPP; có được sự hỗ trợ của chuyên gia bên ngoài; thực hiện lập kế hoạch dự án chi tiết; và tham gia vào tham vấn liên tục trong suốt cuộc đời của dự án. Và cả hai bên nên đảm bảo rằng hợp đồng giải quyết tất cả các vấn đề để thoả mãn chung cả hai bên.

Ở mỗi bước trong dự án, phải làm những việc sau đây:

1. Các rủi ro cần phải được nhận định.
2. Những rủi ro này phải nêu rõ được.
3. Những rủi ro phải được đánh giá.
4. Những rủi ro phải được phân bổ giữa các đối tác công và tư.
5. Các biện pháp giảm thiểu phải được xác định.
6. Xác suất và chi phí cần được tính toán.

Sổ ghi chép rủi ro cần phải được duy trì để theo dõi các rủi ro.

Một khi rủi ro đã được xác định, đó là nguồn gốc để thực hiện các biện pháp giảm thiểu rủi ro. Rủi ro có thể được phân loại thành hai loại: bản chất chính trị (P) và thương mại (C). Bảng 6-8 mô tả các rủi ro khác nhau tại các giai đoạn khác nhau khi thực hiện một dự án PPP, cùng với các cơ chế giảm thiểu rủi ro được khuyến cáo để đối phó với các rủi ro cụ thể.

Bảng 6. Những mẫu rủi ro trong việc chuẩn bị dự án và các cơ chế giảm nhẹ

Mô tả các rủi ro	Loại rủi ro	Cơ chế giảm nhẹ rủi ro
Xung đột về quyền lực	P	Khung thể chế thực hiện mạnh mẽ
Thay đổi về thẩm quyền / sự lựa chọn	P	Khung thể chế thực hiện mạnh mẽ
Thất bại để có được tất cả các giấy phép, phê duyệt và cấp phép	CP	Khung thể chế thực hiện mạnh mẽ
Chậm trễ trong việc phê duyệt	P	Khung thể chế thực hiện mạnh mẽ
Sự độc quyền của khu vực công	P	Tự do hóa khu vực
Cơ cấu pháp lý không thích hợp để đầu tư dự án	P	Cải cách pháp lý
Chống đối / phản đối vì quyền lợi của các nhóm (công đoàn, phi Chính phủ, vv)	CP	Hợp tác và hội nhập tất cả cùng tham gia
Các rủi ro đầu thầu	C	Quan tâm được tối đa, không lơ là
Những khó khăn pháp lý để nhận thầu	P	Minh bạch thủ tục nhận thầu
Sự chậm trễ trong việc kết thúc về mặt tài chính dự án	CP	Thời hạn kết thúc cần phải thực tế

Bảng 7. Những mẫu rủi ro trong bước xây dựng dự án và các cơ chế giảm nhẹ

Mô tả các rủi ro	Loại rủi ro	Cơ chế giảm nhẹ
Chi phí vượt quá	C	
Sự hoàn thành chậm trễ	C	
Không đáp ứng kỹ thuật thi công	C	
Những thay đổi hợp đồng và sự phê chuẩn	P	Đàm phán / trọng tài
Thất bại trong việc gia hạn tất cả giấy phép và cấp phép, sự phê chuẩn	CP	Khung thể chế thực hiện mạnh mẽ
Sự chậm trễ không lường trước	CP	Điều khoản hợp đồng dự án
Rủi ro bất khả kháng	CP	Điều khoản hợp đồng dự án
Sự bỏ cuộc của nhà thầu hoặc chủ sở hữu vốn cổ phần	C	Thỏa thuận của các cổ đông hoặc người có quyền can thiệp
Rủi ro trách nhiệm pháp lý	C	Bảo đảm từ phía nhà đầu tư tư nhân
Thay đổi của pháp luật	P	Chính phủ bảo lãnh
Tỷ giá ngoại tệ, lãi suất và lạm phát	CP	
Đình công, biểu tình	CP	Bảo đảm đa phương/tư nhân

Bảng 8. Những mẫu rủi ro trong bước thực hiện dự án và các cơ chế giảm nhẹ

Mô tả các rủi ro	Loại rủi ro	Cơ chế giảm nhẹ
Chi phí vượt quá	C	Điều khoản hợp đồng dự án
Không đáp ứng kỹ thuật thi công	C	Điều khoản hợp đồng dự án
Rủi ro trong cầu	C	Hợp đồng bảo đảm trong

		trường hợp không có một thị trường cạnh tranh
Rủi ro trong cung ứng	C	Hợp đồng bảo đảm cung ứng trong trường hợp không có một thị trường cạnh tranh
Rủi ro thanh toán	CP	Tư nhân năng lực thực thi pháp luật
Khu vực công vi phạm hợp đồng	P	Chính phủ bảo lãnh, trọng tài quốc tế
Mất sự bảo lãnh của Chính phủ	P	Trọng tài quốc tế
Chi phí leo thang / cơ chế điều chỉnh giá	P	Qui định độc lập
Những thay đổi hợp đồng	P	Qui định độc lập, trọng tài quốc tế
Chiếm đoạt dần	P	Qui định độc lập, trọng tài quốc tế
Rủi ro trách nhiệm pháp lý	C	Bảo đảm từ phía nhà đầu tư tư nhân

Quản lý rủi ro bên ngoài

Có những rủi ro phạm vi rộng hơn bên ngoài những rủi ro trực tiếp của các dự án PPP cụ thể. Chúng liên quan đến môi trường kinh doanh và quản lý của một quốc gia nhất định, cũng như năng lực địa phương để hỗ trợ các dự án PPP. Quản lý chúng quan trọng bởi vì chúng ảnh hưởng đến sự tham gia của khu vực tư nhân, và số lượng và chất lượng của các nhà cung cấp để chính quyền có thể lựa chọn. Sau đây là một số biện pháp để giảm thiểu những rủi ro từ bên ngoài:

1. Cung cấp một môi trường kinh doanh chắc chắn bằng cách phát triển một môi trường pháp lý và kinh doanh mở và cạnh tranh và phù hợp với các quy định, hiệp định WTO, chẳng hạn như GATS và ABT trong lĩnh vực viễn thông và CNTT&TT. Việc tuân thủ WTO trấn an các nhà đầu tư nước ngoài và xây dựng một môi trường tin cậy khuyến khích các nhà đầu tư bên ngoài quan tâm đến PPP và các cơ hội kinh doanh khác.

2. PPP thông qua một chính sách rõ ràng và khung pháp lý để -

- Nhận ra rằng cơ quan của khu vực công có thể chuyển giao cho khu vực tư nhân, thông qua các hợp đồng nhượng quyền, quyền được cung cấp một dịch vụ công. Luật áp dụng cho nó phải công nhận PPP, hoặc ít nhất, không được xem là một trở ngại cho việc thiết lập một hợp đồng PPP.

- Áp dụng pháp luật một cách không thiên vị và công bằng, phù hợp với tiêu chuẩn và chú giải quốc tế, và đảm bảo tuân theo / tuân thủ phán quyết của tòa án, nhà điều tiết và trọng tài viên. Việc này giảm rủi ro cho khu vực tư nhân và khuyến khích những dự tính trước trong các quan hệ kinh doanh.

3. Đưa ra các hướng dẫn hoạt động và cơ chế chung để thương lượng, giám sát và thực hiện các dự án PPP. Ví dụ, Bộ Tài chính nên có một đơn vị PPP trong đơn vị đấu thầu của Bộ hoặc các đơn vị chuyên môn tương đương. Đơn vị này phải chịu trách nhiệm làm việc với bất kỳ cơ quan nhà nước nào muốn thực hiện một hợp đồng PPP, cung cấp hỗ trợ và tư vấn cho các cơ quan nhà nước và giúp xây dựng dự án PPP để đảm bảo các quyền của Chính phủ và của người dân được tôn trọng.

4. Cung cấp một quy trình đấu thầu công đáng tin cậy, minh bạch, công bằng và nhất quán. Quy trình mở thầu sơ dự thầu minh bạch và hiệu quả làm gia tăng cạnh tranh và thu hút chuyên môn, công nghệ và vốn. Nếu quá trình này là không minh bạch hoặc không được tin tưởng là công bằng, sẽ có ít các đối tác khu vực tư nhân đấu thầu và chắc chắn là không có công ty xuyên quốc gia và các công ty nước ngoài khác tham gia. Các công ty nước ngoài mang lại chuyên môn, tài chính và kỹ năng quản lý mà có thể có lợi cho các bên liên quan, bao gồm cả các đối tác liên doanh địa phương, ngoài Chính phủ và người.

5. Những yêu cầu ưu tiên được đáp ứng có thể tạo ra sự hỗ trợ và thiện chí cho việc áp dụng hình thức PPP. Xem xét các dịch vụ công đang có nhu cầu lớn và cố gắng thực hiện các dự án này trước tiên bởi vì nếu chúng thành công, chúng sẽ thu hút sự hỗ trợ của người dân và làm cho nó dễ dàng hơn để chuyển sang các cơ hội cho dự án PPP khác.

6. Hãy tìm các dự án hợp các lợi ích dễ được công chúng nhận biết. Dự án tăng cường sự truy nhập dịch vụ tại các địa phương và cấp cộng đồng thông qua các ngân hàng, nhà khai thác viễn thông, ... đôi khi lại được phổ biến hơn so với các dự án tập trung vào cải thiện các quy trình nội bộ trong cơ quan nhà nước. Ví dụ, công chúng có thể thích các dịch vụ công mà cung cấp các khoản thanh toán bằng tiền mặt cho người dân trong các hình thức trợ cấp, hỗ trợ trẻ em, hôn

nhân và khuyến khích sinh đẻ bằng tiền mặt và bất kỳ khuyến khích nào khác bằng tiền mặt mà Chính phủ có thể đã thực hiện.

7. Giảm độ phức tạp - Tránh phức tạp trong những nhiệm vụ ngay từ ban đầu để giảm rủi ro và quản lý tốt hơn từ công đoạn thực hiện đầu tiên.

8. Làm giảm sự không chắc chắn – Làm việc với của dự án mà được hiểu rõ và với những đối tác có kinh nghiệm. Các dự án này sẽ được dễ dàng hơn để thực hiện.

9. Hãy tìm chiến thắng dễ dàng -

- Làm việc trên các dự án đơn giản với ít rủi ro
- Làm việc với các tổ chức được dễ hợp tác, vì họ có nhiều kinh nghiệm, có năng lực hơn và sẵn sàng chấp nhận rủi ro hơn.(khoan dung hơn rủi ro).
- Hãy tìm những cơ hội có thể mang lại kết quả nhanh chóng và tích cực mà sẽ được biết đến rộng rãi, và cũng cải thiện được việc cung cấp các dịch vụ công.

10. Thực hiện kiểm tra và cân đối - Nhiều dự án PPP là cơ hội độc quyền, chúng phải được quản lý cẩn thận và được điều chỉnh để ngăn chặn sự lạm dụng và để bảo đảm lợi ích người dân. Việc kiểm tra và cân đối nên được quy định trong hợp đồng. Điều này bao gồm các quy định xem xét thường xuyên. Trong một số trường hợp, hạn chế khiếu nại này bằng cách yêu cầu gia hạn thường xuyên các điều khoản hợp đồng với một điều khoản mà Chính phủ nhỏ hơn không có nghĩa vụ gia hạn hợp đồng dự án PPP một khi các điều khoản ban đầu của dự án PPP đã được đáp ứng. Trong trường hợp dự án BOO, luật pháp yêu cầu mở thông qua các tòa án, nhưng điều này có thể là một kế hoạch rủi ro.

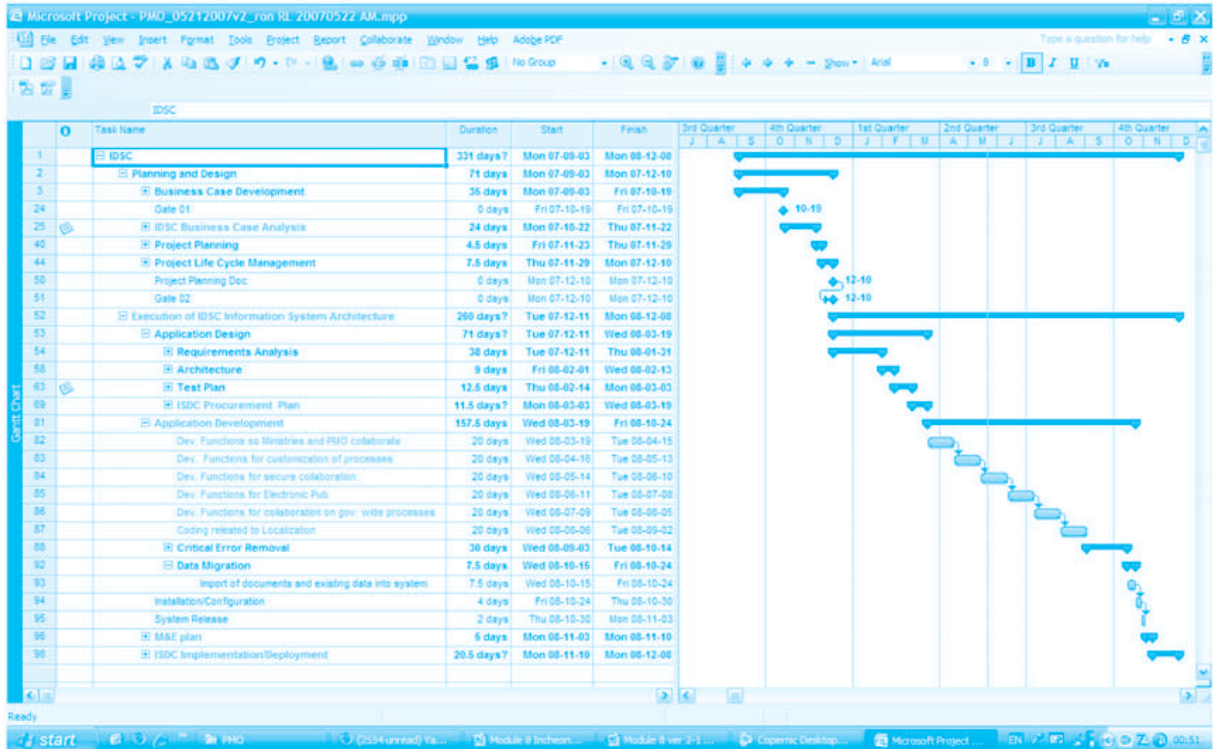
Quản lý các rủi ro bên trong

1. Chuẩn bị các dự án kinh doanh và thực hiện một dự án thí điểm. Đó là, thực hiện một nghiên cứu khả thi và chuẩn bị dự án kinh doanh. Nếu dự án kinh doanh không phải là có cơ sở đúng đắn, dự án không nên theo đuổi. Trong bước chuẩn bị dự án kinh doanh, thuê chuyên gia bên ngoài nếu cần thiết và thu hút khu vực tư nhân nếu có thể. Để kiểm tra một số các giả định cơ bản của ý tưởng dự án, có thể cần thực hiện dự án thí điểm trên một quy mô nhỏ hơn để kiểm tra các giả định và giả thuyết.

2. Thực hiện việc lập kế hoạch chi tiết và giám sát liên tục. Các sơ đồ Gantt sau đây mô tả một hệ thống hỗ trợ ra quyết định để sử dụng phương pháp quản

lý các dự án CNTT chấp nhận, cho thấy mức độ chi tiết mà đôi khi được yêu cầu phải có kế hoạch và thực hiện dự án CNTT&TT thích hợp, đúng đắn.

Hình 8. Ví dụ biểu đồ Gantt thể hiện một hệ thống hỗ trợ ra quyết định cho quản lý dự án ICT



3. Thực hiện những thủ tục quản lý rủi ro, bao gồm sổ ghi chép rủi ro (Xem ở trên)

Quản lý rủi ro trong dự án CNTT&TT và các dự án CPĐT

1. Một phương pháp phổ biến để quản lý các dự án CNTT

Thông qua cách tiếp cận chung để quản lý dự án CNTT dễ dàng hơn để làm cho các dự án thực hiện, theo dõi, quản lý và tiếp tục thực hiện. Áp dụng phương pháp phổ biến bao gồm những bước dưới đây:

- Thực hiện phổ biến chính sách CNTT và không cho phép các đơn vị CNTT độc lập hoạt động. Thực hiện những quy định mua sắm chung trái ngược với việc cho phép mỗi trung tâm hoặc Bộ có quy tắc và quyền hạn mua sắm công riêng của mình. Tất cả việc mua sắm công phải được tiến hành bởi một cơ quan trung ương để mua sắm công như một “Hội đồng Mua sắm và Xử lý tài sản” hoặc các cơ quan tương đương.

- Đồng ý về tiêu chuẩn và hướng dẫn.

- Đảm bảo khả năng tương thích thông qua các tiêu chuẩn mở.
- Sử dụng các tiêu chuẩn mở để giảm chi phí và đảm bảo tuổi thọ.
- Tránh các ứng dụng mã nguồn đơn, hoặc các ứng dụng mà buộc bạn chỉ có một nhà cung cấp.
- Thực hiện các dịch vụ dùng chung và một chính sách chung để thực hiện các dự án CNTT. Các dịch vụ dùng chung và các trung tâm dữ liệu cho phép các cơ quan Chính phủ khác nhau để chia sẻ thông tin, thủ tục và hệ thống, do đó làm giảm chi phí cũng như độ không chắc chắn.

2. Bảo đảm an ninh dữ liệu và sự riêng tư

Như đã đề cập trong phần trước, một số các rủi ro mà các dự án Chính phủ điện tử đặt ra đối với công dân phải đảm bảo an ninh thông tin và quyền riêng tư. Những rủi ro cụ thể trong lĩnh vực này bao gồm:

- Xử lý sai thông tin riêng tư của cá nhân, dẫn đến vi phạm trong bảo mật
- Bảo mật dữ liệu
- Trách nhiệm pháp lý
- Giảm trách nhiệm của Chính phủ để đảm bảo an ninh thông tin và quyền riêng tư
- Chính phủ điện tử thất bại - Trên 60% các sáng kiến Chính phủ điện tử dự kiến sẽ thất bại hoặc bị giảm của các mục xuống.
- Đe dọa đóng cửa thị trường, hoặc chuyển giao hoàn toàn hàng hoá và dịch vụ công cho lĩnh vực tư nhân

Có nhiều cách đối phó với những rủi ro này. Một phương pháp chung cho toàn bộ Chính phủ để bảo đảm an ninh thông tin và toàn vẹn dữ liệu là rất quan trọng. Dịch vụ dùng chung và một trung tâm dữ liệu dùng chung có thể là cách tốt nhất để đối phó với những vấn đề này, nó được dùng chung cho tất cả các cơ quan Chính phủ, mặc dù có nhiều mối quan tâm của các Bộ nhất định, như quốc phòng, an ninh quốc gia, y tế, tài chính và nguồn nhân lực.

Ngoài ra, cần có một phòng cạnh tranh độc lập và có thẩm quyền cũng như các cơ quan điều tiết, bao gồm cơ quan điều tiết viễn thông và CNTT&TT, để báo động khi thị trường có nguy cơ bị thống trị, đóng cửa. Một văn phòng đấu thầu và PPP mạnh tại Bộ Tài chính hoặc Bộ tương đương cũng cần thiết để giảm thiểu nguy cơ này.

Cơ quan ứng cứu khẩn cấp máy tính quốc gia cũng có thể có ích giải quyết những nguy cơ máy tính và cơ quan quốc gia để chứng nhận các giao dịch Chính phủ điện tử.

Áp dụng phương pháp dịch vụ dùng chung có nghĩa là vấn đề bảo mật có thể được giải quyết một cách toàn diện và ổn định trong Chính phủ, thay vì trên cơ sở trộn vụn và từ Bộ đến Bộ, mà có thể dễ dàng dẫn đến sự nhầm lẫn và không tương thích cũng như vi phạm an ninh và mất hiệu lực.

Bài tập

Chia thành các nhóm nhỏ từ 4-8 người và thảo luận về các kinh nghiệm trong việc quản lý các dự án công nghệ thông tin và truyền thông? Những dự án nào đã thành công và điều gì đã tạo nên thành công đó?

6. NHỮNG KÊNH ĐẦU TƯ KHÁC

Chương này nhằm miêu tả các kênh đầu tư cho dự án ICTD ngoài hình thức hợp tác công tư.

6.1 Đầu tư trực tiếp từ nước ngoài (FDI)

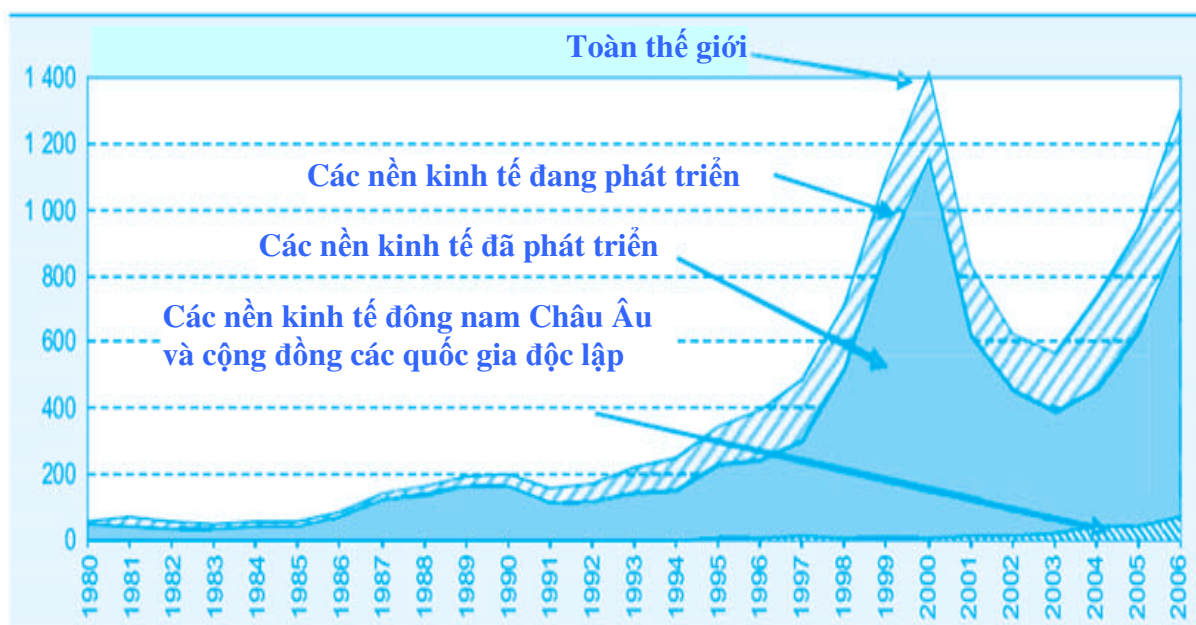
Một trong những nguồn đầu tư quan trọng nhất mà Chính phủ có thể xem xét là nguồn đầu tư trực tiếp từ nước ngoài. UNCTAD và Cẩm nang cán cân thanh toán xuất bản lần thứ 5 của Quỹ tiền tệ quốc tế - IMF đã định nghĩa FDI là:

Khoản đầu tư nhằm đạt được một lợi nhuận lâu dài ở những doanh nghiệp vận hành bên ngoài của nền kinh tế của nhà đầu tư. Hơn nữa, trong trường hợp FDI, mục đích của nhà đầu tư là đạt được một tiếng nói ảnh hưởng tới việc quản lý doanh nghiệp. Các doanh nghiệp nước ngoài hay nhóm các doanh nghiệp nước ngoài liên hợp với nhau để đầu tư được định nghĩa là “nhà đầu tư trực tiếp”. Các doanh nghiệp không có tính pháp nhân hay có tính pháp nhân, lần lượt có thể là chi nhánh hay công ty con mà được rót vốn đầu tư vào, thì được gọi là các doanh nghiệp được đầu tư trực tiếp. Tầm ảnh hưởng với việc quản lý doanh nghiệp đó hầu như luôn được xem xét gắn với mức độ sở hữu vốn. BPM5 gợi ý ở ngưỡng sở hữu vốn 10% là điều kiện để một nhà đầu tư trở thành nhà đầu tư trực tiếp nước ngoài.

Sau thời kỳ sụp đổ bong bóng dotcom 2000, các dòng đầu tư trực tiếp nước ngoài vào các nước đã phát triển giảm mạnh. Nhưng từ đó, tình hướng đã bị đảo ngược với khoản đầu tư trực tiếp từ nước ngoài tăng lên đổ về các nước đang phát triển. Các nước đang phát triển ở Châu Á chiếm khoảng hai phần ba tổng lượng đầu tư trực tiếp từ nước ngoài vào các nước đang phát triển. Trung Quốc, Hồng Kông và Singapore vẫn duy trì vị trí dẫn đầu là ba nước nhận được đầu tư trực tiếp từ nước ngoài lớn nhất trong khu vực.

Hình 9. Đầu tư trực tiếp từ nước ngoài tính trên thế giới và nhóm các nền kinh tế (Tỷ đô la Mỹ)

Nguồn: UNCTAD, *World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development* (New York and Geneva: United Nations, 2007), 3, http://www.unctad.org/en/docs/wir2007_en.pdf



Trong năm 2006, tổng đầu tư trực tiếp từ nước ngoài cho khu vực châu Á – Thái Bình Dương đạt khoảng 200 tỷ đô la Mỹ, trong khi đó, ở châu Đại Dương đạt khoảng 400 tỷ đô la Mỹ. Theo Báo cáo đầu tư thế giới năm 2007, số lượng các dự án đầu tư tăng 13% đạt đến 11.800 dự án, đặc biệt là ở các quốc gia đang phát triển và trong lĩnh vực dịch vụ.

Phần lớn các khoản viện trợ FDI đến từ các nền kinh tế khai thác dầu mỏ, khoáng sản và các nền kinh tế năng lượng và thủy thu nhập và các khoản lợi nhuận tăng trưởng vượt các năm trước. Nguồn đầu tư trực tiếp ra nước ngoài của Mỹ lớn nhất. Tuy nhiên điều này có thể thay đổi khi các quỹ đầu tư nhà nước bắt đầu tìm kiếm cơ hội ra nước ngoài để đầu tư.

Có một vài tổ chức đầu tư phát triển những doanh nghiệp vừa và nhỏ thông qua FDI. Mô hình này một phần dựa trên mô hình đã được sử dụng bởi các nhà tư bản đầu tư mạo hiểm ở các nước công nghiệp hóa và được dựa trên mô hình ươm mầm doanh nghiệp. (Xem ở Mục Vốn đầu tư mạo hiểm).

Các doanh nghiệp nước ngoài quan tâm đến cơ hội thương mại. Bất kể cái gì có thể thu hút đầu tư và khuyến khích sự phát triển của khu vực tư nhân sẽ giành mối quan tâm của các nhà đầu tư nước ngoài.

Các đơn vị thương mại sẽ phát triển kế hoạch kinh doanh sau khi xác định rằng khoản đầu tư có cơ hội tốt hơn để tạo ra lợi nhuận cho nhà đầu tư. Kế hoạch kinh doanh bao gồm một khoản ngân sách cũng như những tỷ lệ lợi nhuận mong đợi trong việc bán hàng, kinh doanh và cho thuê hoặc một sự kết hợp của

những nguồn thu nhập này. Điều này sẽ yêu cầu phải phân tích dòng tiền mặt trong tương quan các với công cụ phân tích khác.

Sự quan tâm của các nhà đầu tư nước ngoài là tính ổn định và khả năng dự báo. Bất kỳ những thay đổi nào về chính trị và xã hội đều làm gia tăng sự không chắc chắn và rủi ro. Các nhà đầu tư thường tránh đầu tư vào những quốc gia mà sự chuyển giao quyền lực không được xác định rõ ràng và một môi trường không chắc chắn.

Các quy định của các quốc gia với nguồn đầu tư trực tiếp từ nước ngoài được công bố công khai ngày càng nhiều và nó thể hiện cho môi trường kinh doanh mở và sẽ khuyến khích nhà đầu tư tư nhân. Nhiều quốc gia sẽ vẫn duy trì vùng phát triển kinh doanh – thương mại ở đâu đó, bằng không thì hầu hết các đại sứ quán của họ và các phái đoàn lãnh sự sẽ xúc tiến quảng bá và giải thích về các mục tiêu và cách thức đầu tư của họ cho các nhà đầu tư nước ngoài.

Việc ra nhập WTO làm tăng sức hút của các quốc gia với nguồn vốn FDI bởi nó mang lại cho nhà đầu tư những bảo đảm chắc chắn của nhà đầu tư nước ngoài với những quyền yêu cầu và bồi thường theo luật quốc tế.

Nhiều quốc gia rất quan tâm tới việc thu hút các công ty trong lĩnh vực CNTT&TT như Microsoft, Cisco, Intel, IBM, SAP và một số công ty khác để tạo ra một công xưởng ở nước mình. Rất nhiều quốc gia tham vọng dùng CNTT&TT để trở thành trung tâm dịch vụ, vận tải hay tài chính của khu vực hoặc xa hơn nữa. Các quốc gia như Trung Quốc, Ai Cập, Hồng Kông, Malaysia, Singapore và Đài Loan đã thành công trong việc thu hút các công ty CNTT&TT lớn đầu tư vào. Nhưng không phải quốc gia nào cũng có thể mong đợi trở thành trung tâm dịch vụ cho khu vực của Microsoft hay trung tâm sản xuất của Intel. Bên cạnh việc có môi trường ổn định và có thể dự báo trước với những nguyên tắc hoạt động không thường xuyên thay đổi, những yêu cầu sau đây cần phải được quan tâm để thu hút FDI:

- Một môi trường chính sách, luật pháp và điều tiết rõ ràng
- Sự nghiêm khắc của luật pháp – luật pháp được tôn trọng và tòa án làm đúng chức năng của mình; Các doanh nghiệp nước ngoài có thể trông đợi được đối xử bình đẳng và công bằng như các doanh nghiệp trong nước.
- Sự bảo đảm quốc tế - những sự đảm bảo này phù hợp với các nước mà ủng hộ hoạt động thương mại với các nước khác, hay tôn trọng triệt để các thỏa thuận tự do thương mại với các quốc gia và khu vực.

- Tôn trọng những quy định của luật pháp và thương mại quốc tế, việc ra nhập WTO là một hình thức đảm bảo thêm.

- Tôn trọng quyền sở hữu trí tuệ - đây là một vấn đề với các nước mà trên thực tế, để tham gia thị trường nước đó các hãng đã phải đánh đổi bằng việc bỏ qua quyền sở hữu trí tuệ của mình

- Quản lý cơ sở và chuyên môn kỹ thuật – sự sẵn sàng của nguồn lực được đào tạo.

- Khả năng nói một ngôn ngữ chính, ưu tiên tiếng anh

- Có lịch sử quan hệ với các nhà đầu tư nước ngoài, đặc biệt là với nhà cung cấp trong khu vực tư nhân

- Có thái độ tích cực với khu vực tư nhân

Những điều cản trở nguồn đầu tư FDI cũng là những điều cản trở việc kinh doanh, chúng là:

- Thuế cao

- Sự tham nhũng

- Quan liêu

- Những trở ngại trong việc thành lập và mở doanh nghiệp

- Những hạn chế trong việc để lợi nhuận hồi hương

Báo cáo thường niên “Kinh doanh” của Tập đoàn World Bank là một nguồn thông tin hữu ích về chính sách nào khuyến khích sự phát triển của khu vực tư nhân, quốc gia nào đang đổi mới và quốc gia nào đang kìm hãm sự phát triển của khu vực tư nhân. Những cuộc điều tra các quốc gia cũng được cung cấp bởi các nhà xuất bản như từ Cục tình báo kinh tế,... chúng cũng cung cấp cho nhà đầu tư nước ngoài các thông tin về các cơ hội và các rủi ro gặp phải khi tham gia đầu tư ở nước ngoài.

Những kết quả của nguồn vốn FDI được xác định thông qua các chỉ số đã được công bố bởi các thể chế tài chính quốc tế (IFIs), OECD, UNCTAD và các cơ quan khác. Ở Châu Á, những kinh nghiệm với nguồn vốn FDI từ Trung Quốc, Hồng Kông, Singapore, Đài Loan và Triều Tiên đã chỉ ra tầm quan trọng của những vấn đề sau:

- Tầm nhìn

- Sự lãnh đạo chính trị quyết liệt và công hiến

- Tập trung vào khoa học và công nghệ trong giáo dục
- Hiểu sâu về thị trường quốc tế, nhu cầu của khu vực tư nhân, những xu hướng thương mại và sở thích
- Mở cửa với khu vực tư nhân, bao gồm cả việc khuyến khích các nhà đầu tư tư nhân

Dưới đây là mô hình nghiên cứu về thành công trong cam kết nguồn vốn FDI của Costa Rica. Trường hợp này chỉ ra rằng, những sáng kiến tiên phong của nhà nước, một môi trường kinh doanh chuyên nghiệp, sự cam kết mạnh và thống nhất từ lãnh đạo đất nước và một chiến lược đầu tư phát triển rõ ràng là những yếu tố chủ yếu của một chiến lược FDI thành công.

Intel ở Costa Rica: Thu hút nguồn đầu tư công nghệ cao

Intel, một công ty thiết kế và sản xuất vi xử lý thành công và lớn nhất trên thế giới, đầu tư ra nước ngoài để xây dựng một số lượng lớn các cơ sở mới nhanh và chi phí hiệu quả nhất mức có thể để giảm thiểu rủi ro bằng việc sản xuất ở nhiều nhà máy khác nhau. Một nhà máy chế tạo chip Intel tiêu biểu thông thường mất tới hai năm xây dựng và chi phí lên tới một tỷ đô la Mỹ. Nhưng bởi tốc độ bất kịp của các đối thủ cạnh tranh nên Intel cần phải nâng cấp các nhà máy đã có, hay với những nhà máy không có khả năng mở rộng thì cần phải phát triển sang một địa điểm mới. Sự “tăng” các nhà máy sản xuất mới cần phải nhanh và phù hợp với những nhà máy đã có nếu Intel vẫn duy trì công nghệ hàng đầu và kiếm lợi nhuận từ các nhà máy mà Intel vẫn thường xây dựng. Intel không thể để lãng phí một chút thời gian nào trong việc lập kế hoạch và xây dựng cơ sở hạ tầng. Như một nhà quản lý của Intel giải thích “một sự trì hoãn chỉ một tuần có thể sẽ tiêu tốn mất hàng chục triệu đôla Mỹ trong doanh số bán hàng – và có thể mất một cơ hội quan trọng để vượt qua các đối thủ”.

Bên cạnh tốc độ, Intel (cũng như các hãng công nghệ hàng đầu khác) dựa vào nguồn nhân lực được đào tạo tốt và đáng tin cậy. Các nhà máy yêu cầu các kỹ năng sản xuất chuyên môn phức tạp và thật sự. Bởi vậy, Intel chỉ xây dựng nhà máy ở những nơi đảm bảo tiếp cận được với nguồn lực chuyên môn kỹ thuật cao và được đào tạo tốt. Một khi đã đầu tư vào lực lượng lao động này, Intel không tính đến chuyện sẽ bỏ đi mặc dù công nghệ trong những nhà máy đó của họ nhanh chóng trở nên lỗi thời. Thay vào đó, công ty thông thường thích tái đầu tư vào những nhà máy đã có, sử dụng lực lượng lao động đã được đào tạo để

đưa nhà máy đã được nâng cấp vào sản xuất càng nhanh càng tốt. Craig Barrett, giám đốc điều hành của Intel từ năm 1998 đến năm 2005, đã nói rằng “Khi sử dụng hạ tầng đã có sẵn cùng với những nhân viên đã có kinh nghiệm thì dễ dàng hơn nhiều cho việc phát triển các thế hệ chip tương lai so với việc bắt đầu lại với những người mới và chưa hề được kiểm nghiệm”.

Trong việc lựa chọn địa điểm cho các nhà máy ở nước ngoài, Intel cũng không thoát khỏi sự cám dỗ của những khuyến khích về vốn, đặc biệt là với các nhà máy chế tạo, chúng cần vốn nhiều hơn so với các nhà máy lắp ráp và thử nghiệm.

Bởi vì Intel luôn luôn cố gắng mở rộng năng lực sản xuất, nên họ luôn luôn xem xét những vị trí có khả năng và đánh giá những kịch bản đầu tư khác nhau. Nhà máy ở Costa Rica được sinh ra trong những xem xét, đánh giá liên tục này.

Đầu năm 1996, các ủy viên ban quản trị của Intel đã quyết định nghiên cứu vị trí cho một nhà máy lắp ráp và thử nghiệm mới. Thông thường như nhà máy này sẽ tiêu tốn khoảng từ 100 đến 300 triệu đô la Mỹ để xây dựng và sẽ thuê khoảng từ 1.500 đến 4.000 người, lương của họ chiếm khoảng từ 25-30% tổng chi phí vận hành nhà máy. Để vận hành nhà máy lắp ráp và thử nghiệm mới sinh lợi hết mức có thể, Intel cần phải tìm ra một lực lượng lao động được đào tạo tốt với mức chi phí thấp. Cũng cần phải tìm được một địa điểm mà có những kỹ sư tay nghề cao và chi phí nhân công hợp lý có thể giữ ở mức tối thiểu. Trước khi chính thức bắt đầu quy trình lựa chọn vị trí, ban quản trị Intel đã quyết định thành lập nhà máy mới này ở một quốc gia mới chứ không mở rộng những nhà máy có sẵn. Quyết định này bắt nguồn từ chủ trương quản lý đa dạng tài sản dựa trên địa lý, và tránh tập trung quá 30% doanh thu của bất kỳ loại sản phẩm nào ở bất kỳ nhà máy nào hay trong bất kỳ vùng địa lý nào.

Trong khi đó, CINDE, cơ quan quốc gia xúc tiến đầu tư của Costa Rica thành lập từ cuối thập niên 80, đã thông qua một chiến lược tập trung vào thu hút đầu tư nước ngoài. Trong nhiều năm, mục tiêu tập trung vào công nghiệp dệt may, tuy nhiên vì mức tiền công ở Costa Rica tăng và cạnh tranh từ các thị trường mới nổi có nhân công rẻ cũng tăng lên nên CINDE chuyển mục tiêu sang công nghiệp điện tử. Từ năm 1993, CINDE đã cần mẫn tìm hiểu và thu hút Intel và các công ty lớn trong ngành công nghiệp điện tử. Vào tháng 11 năm 1995, Intel đã đáp lại sự quan tâm và mời ông Armando Heilbron giám đốc chi nhánh New York của CINDE tới trụ sở chính ở Santa Clara, California.

Sau đó nhân viên của CINDE đã gửi tới Intel một gói hồ sơ lớn và chi tiết, trong đó Costa Rica chỉ ra một danh sách dài những vị trí mà Intel có thể đầu tư vào. Để được ứng cử viên thật sự quan tâm, Nhà nước cần phải có điều kiện kinh tế tích cực, một hệ thống chính trị được thiết lập chắc chắn, môi trường pháp luật và môi trường quản lý tương đối minh bạch. Ngoài ra cần phải đáp ứng những yêu cầu sau đây:

- Nguồn nhân lực: Cung cấp đầy đủ nhân công có kỹ thuật và chuyên môn và môi trường làm việc phi nghiệp đoàn.

- Cấu trúc chi phí hợp lý: Một tính hướng tài chính thực tế của Intel, vận hành trong phần lớn chi phí là chi phí nhân công, tỷ lệ thuế, thuế xuất nhập khẩu, phí hải quan, và sự dễ dàng để dòng vốn hồi hương. Bởi vì các sản phẩm của nhà máy chủ yếu là để xuất khẩu nên các khoản thuế xuất nhập khẩu và phí hải quan là đặc biệt quan trọng

- Một môi trường “kinh doanh thực thụ”: Chính phủ quan tâm đến việc trợ giúp nền kinh tế và đầu tư nước ngoài và có những tín hiệu tự do hóa nền kinh tế

- Giải quyết nhanh thủ tục cấp phép: Đảm bảo để tất cả các giấy phép cần thiết sẽ nhận được trong vòng từ 4 đến 6 tháng, vì bất kỳ sự chậm trễ nào đều làm tổn hại nghiêm trọng đến thời gian biểu sít sao của dự án.

Trong suốt chuyến thăm đầu tiên của Intel, CINDE đã sắp xếp cho đội lựa chọn vị trí gặp ngài Jose Rossi, Bộ trưởng Bộ Ngoại thương Costa Rica và ngài Jose Maria Figueres, tổng thống. Vị tổng thống đương nhiệm trẻ tuổi này tốt nghiệp tại Harvard nhận thức sâu sắc tới những tác động có lợi dẫn đến sự tăng trưởng của đất nước mà Intel có thể tạo ra. Ông có mối quan tâm về mặt cá nhân mạnh đến quan hệ với Intel và là nhân tố chính trong thành công cuối cùng của Costa Rica. Trong suốt chuyến thăm đầu tiên này, ông đã dành ra 2,5 giờ đồng hồ cùng với các đại biểu của Intel, trong đó ông đã đảm bảo làm bất kỳ điều gì cần thiết để tăng sức cạnh tranh của Costa Rica. Ông đã bị cuốn hút đầy nhiệt huyết và say mê vào vấn đề này, và ông đã trả lời trực tiếp những mối quan tâm của phía Intel. Khi bên phía Intel đưa ra sự hoài nghi về chất lượng nguồn nhân lực và về số lượng nhân lực đã tốt nghiệp về đào tạo kỹ thuật ở trong nước, ngài Figueres đã đưa ra ý tưởng về việc Chính phủ sẽ có chương trình đào tạo cải thiện nâng cao để đáp ứng nhu cầu của Intel. Trong khi nó sẽ trở thành một biện pháp chính thì ngài Figueres cũng bổ nhiệm ngài Rossi quản lý dự án Intel của Chính phủ Costa Rica. CINDE sẽ duy trì quan hệ chủ yếu với Intel và sẽ xúc tiến những buổi gặp gỡ hay những buổi tọa đàm về sau, tuy nhiên, ngài Rossi là

viên chức Chính phủ cấp cao và rất được xem trọng sẽ là mũi nhọn trung tâm để điều phối bên phía Chính phủ Costa Rica. Là một doanh nhân trước khi tham gia vào Chính phủ của Figueres, Rossi nhận thức được tầm quan trọng của sự mau lẹ, và những giá trị mà Intel có thể nhận được từ một quy trình được xúc tiến và thỏa thuận rõ ràng và nhất quán từ Chính phủ.

Mặc dù nổi tiếng với cam kết về giáo dục cơ bản và tỷ lệ biết đọc biết viết cao, Costa Rica vẫn không đào tạo đủ số lượng người tốt nghiệp ngành kỹ thuật theo yêu cầu của Intel. Đặc biệt, Intel còn lo ngại rằng Costa Rica sẽ không đủ khả năng giáo dục để đào tạo được 800 kỹ thuật viên mà một nhà máy lắp ráp và thử nghiệm yêu cầu. Ngoài ra, có sự thiếu hụt trong ngoại ngữ anh văn trong các sinh viên ngành kỹ thuật, và năng lực chung về vật lý và hóa học thấp hơn mức yêu cầu của Intel. Costa Rica cũng không có bất kỳ chương trình giảng dạy nâng cao nào về ngày chế tạo bán dẫn.

Theo thông lệ, Intel sẽ tuyên bố dự án sẽ được đặt ở quốc gia đã lựa chọn, chỉ khi nào Chính phủ đáp ứng các điều khoản theo hợp đồng đã thỏa thuận. Với trường hợp của Costa Rica, các điều khoản đó bao gồm hoàn thiện việc đăng ký vào vùng đặc quyền tự do thương mại, cấp các loại giấy phép về môi trường và xây dựng, và các cam kết của Chính phủ trong việc tăng cường các chương trình kỹ thuật và cơ sở hạ tầng đào tạo cho các sinh viên đang theo học ngành kỹ thuật. Trong nhiều tháng tiếp theo, nhiều Bộ, CINDE của Costa Rica và Intel đã làm việc để chuẩn bị cho hồ sơ có liên quan và để hoàn thiện những điều khoản trong hợp đồng đã thỏa thuận. Vào tháng tư năm 1997, công trình xây dựng nhà máy lắp ráp và thử nghiệm mới được khởi công.

Các thành viên ban quản trị của Intel đã quyết định vào Costa Rica bởi họ thích đất nước này. Họ đã cảm thấy tin tưởng vào sự ổn định, thịnh vượng và phát triển trong dài hạn. Bốn yếu tố đặc biệt ấn tượng với các thành viên trong đội lựa chọn vị trí là:

- Sự ổn định về chính trị và xã hội
- Sự cam kết mở cửa và tự do hóa nền kinh tế
- Mục tiêu rõ ràng trong việc phát triển kinh tế gắn với lĩnh vực điện tử
- Một môi trường thuận lợi cho các nhà đầu tư nước ngoài

Câu hỏi tư duy

1. Đây có phải là mô hình thu hút nguồn vốn FDI phù hợp với quốc gia bạn hay không? Tại sao có và tại sao không?

2. Quốc gia bạn có chiến lược gì để thu hút nguồn đầu tư FDI?

6.2 Nguồn vốn đầu tư mạo hiểm

Tổ chức phát triển công nghiệp liên hợp quốc (UNIDO) miêu tả nguồn vốn mạo hiểm như sau:

Mục tiêu của nhà đầu tư vốn mạo hiểm là để đầu tư vào những công ty tăng trưởng mạnh để bán nhanh, đặc biệt là sau từ 5 tới 8 năm, cho chủ doanh nghiệp, các đối tác khác hoặc bán ra thị trường chứng khoán. Những rủi ro cao của loại hình đầu tư này được bù lại bởi lợi nhuận cao trong những vụ đầu tư thành công. Danh mục vốn đầu tư cực kỳ đa dạng có thể có đến 20 – 30% thất bại nhưng sẽ được bù từ sự tăng trưởng cao của các khoản đầu tư còn lại.

Ngoài việc cung cấp vốn, các nhà đầu tư mạo hiểm còn hỗ trợ cho các doanh nghiệp trẻ thông qua sự kiểm tra chặt chẽ và những hỗ trợ về công nghệ và quản lý. “Những khâu quan trọng nhất cần hỗ trợ là chiến lược ra quyết định và xây dựng hệ thống quản lý và quản trị, đó là những khâu mà các doanh nghiệp non trẻ thường mắc lỗi”. Tạo ra những hỗ trợ như vậy làm tăng tỷ lệ sống sót của các doanh nghiệp mới điều này cũng có nghĩa là những khoản lợi nhuận đầu tư cao hơn cho các nhà đầu tư mạo hiểm.

Đầu tư mạo hiểm cũng tạo ra một dạng đầu tư tài chính rất có uy tín ở các nước phát triển. Nó đổ vào những nơi mà nguồn tín dụng không đủ để cung cấp vốn cho các doanh nghiệp. Các nhà đầu tư mạo hiểm hầu như rất quan tâm đến các dự án lớn. Ở các nước đang phát triển, đầu tư mạo hiểm được sử dụng để cung cấp vốn cho những khoản đầu tư cần nhiều vốn như ngành khai khoáng, ví dụ như ngành mỏ.

Với các khoản vốn mạo hiểm nhỏ hơn, hoặc là cho doanh nghiệp vừa và nhỏ và các ngành công nghiệp vừa và nhỏ thì mô hình đầu tư đã được sử dụng trong các quốc gia phát triển cũng đang áp dụng ở một số các quốc gia đang phát triển. Mô hình đó là các nhà đầu tư mạo hiểm khuyến khích việc thiết lập các vườn ươm để doanh nghiệp có thể phát triển những việc kinh doanh mới và có khả năng sinh lợi dưới sự giúp đỡ về chuyên môn của các nhà đầu tư mạo hiểm để đổi lấy quyền sở hữu doanh nghiệp và lợi nhuận trong tương lai.

Vốn đầu tư mạo hiểm cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở các nước đang phát triển đến từ các quỹ tài trợ và các doanh nghiệp kinh doanh. UNIDO khuyến khích mô hình đầu tư để hỗ trợ phát triển doanh nghiệp.

Thật thú vị, Trung Quốc không có vốn đầu tư mạo hiểm để hỗ trợ các doanh nghiệp có triển vọng.

Các doanh nghiệp quan tâm tới việc thu hút vốn đầu tư mạo hiểm cần phải phát triển một ý tưởng kinh doanh và gửi cho các hãng đầu tư mạo hiểm xem xét. Với sự gia tăng sự sẵn sàng của các nguồn vốn tư nhân, các quỹ đầu tư quốc gia cũng như các công ty tài chính thuộc sở hữu của nhà nước, nguồn cung cấp vốn có sẵn. Thử thách đang thu hút vốn đầu tư mạo hiểm tới các nước đang phát triển nói chung và các doanh nghiệp ở đó nói riêng.

Vốn đầu tư mạo hiểm có khuynh hướng theo nguồn vốn FDI và tìm đến các nước có môi trường kinh doanh thân thiện. Nhà đầu tư mạo hiểm sẽ không đầu tư vào những nơi mà họ chưa nắm bắt hoặc không hiểu biết về nơi đó. Rất nhiều nhà đầu tư mạo hiểm có trụ sở ở phương tây xem việc đầu tư vào các nước đang phát triển là quá rủi ro. Ở những nơi có nhiều doanh nghiệp thành công và có các khoản đầu tư lớn thì cơ hội để thu hút đầu tư mạo hiểm càng cao.

Tóm lại, vốn đầu tư mạo hiểm cực kỳ kỳ rủi ro. Các nhà đầu tư mạo hiểm có thể cảm thấy dễ đầu tư vào một doanh nghiệp nước ngoài với những thành công đã thấy trên thế giới hơn là đầu tư vào các dự án CNTT&TT ở một quốc gia đang phát triển. Tuy nhiên, cũng có sự gia tăng trong nhận thức rằng một số kỹ sư phần mềm giỏi nhất không cần thiết phải sinh ra ở Mỹ và việc đầu tư vào các cơ hội để tham gia vào tiềm năng sáng tạo hay vốn chất xám tại các nước đang phát triển đã đang diễn ra.

6.3 Các công ty đa quốc gia

Theo UNCTAD, các công ty đa quốc gia là các hãng kinh doanh có pháp nhân hoặc không có tính pháp nhân bao gồm các các công ty mẹ và các chi nhánh ở nước ngoài của họ. Một công ty mẹ được định nghĩa là một công ty mà kiểm soát các tài sản của các công ty khác ở nước ngoài, thông thường bằng việc sở hữu một khoản vốn góp chắc chắn. Các công ty đa quốc gia là nguồn vốn FDI cũng như là đối tác tiềm năng trong hình thức PPP. Điều này đặc biệt được áp dụng ở các hãng công nghệ thông tin lớn và các ngân hàng tài chính lớn và các công ty đa quốc gia hoạt động trong các lĩnh vực khác.

Ước có khoảng 73 triệu công nhân được thuê tại các chi nhánh ở nước ngoài của các công ty đa quốc gia vào năm 2006. Tổng số công việc của họ ước tính chiếm khoảng 3% tổng số lực lượng lao động toàn cầu. Trung Quốc là quốc gia có số lượng nhân công lớn nhất tại các chi nhánh nước ngoài này. Năm 2004, khoảng 24 triệu lao động (chiếm khoảng 3% tổng lao động Trung Quốc) được

thuê làm trong các chi nhánh ở Trung Quốc trong khi vào năm 1991 con số này chỉ khoảng dưới 5 triệu.

Các công ty đa quốc gia có đặc quyền để tham gia vào chuỗi cung ứng toàn cầu. Làm việc với một công ty đa quốc gia có thể mở ra cơ hội tiếp cận các nguồn lực này và các cơ hội thị trường. Những lợi thế riêng bao gồm kỹ năng tài chính cũng như các kỹ năng quản lý và công nghệ và cơ hội để chuyển giao những kỹ năng này cho các đối tác quốc gia.

Điều gì tạo ra một môi trường khuyến khích để các công ty đa quốc gia đầu tư? Các yếu tố để thu hút nguồn đầu tư FDI cũng sẽ khuyến khích các công ty đa quốc gia bắt đầu công việc kinh doanh ở các nước đó. Sự sẵn sàng về chuyên môn kỹ thuật và nguồn nhân lực có chất lượng cũng như lĩnh vực khoa học và công nghệ mạnh là vấn đề quan trọng. Điều này hàm ý về sự hiện diện của các cơ sở đào tạo kỹ thuật lớn mạnh ở mức độ cao hơn (ví dụ như các trường đại học) và các đơn vị nghiên cứu phát triển. Việc chuyển giao công nghệ và tri thức và các kỹ năng quản lý là rất quan trọng.

6.4 Các tổ chức tài chính (các tổ chức tài chính quốc tế)

Theo Wikipedia: Tổ chức tài chính quốc tế, hoặc IFIs, đề cập đến tổ chức tài chính đã được thành lập (hoặc thừa nhận) bởi nhiều quốc gia, và do đó nó trở thành đối tượng của luật pháp quốc tế. Chủ sở hữu hoặc cổ đông của chúng nói chung là các Chính phủ của các quốc gia, mặc dù các tổ chức quốc tế khác và các tổ chức khác đôi khi cũng được coi là các cổ đông. Các IFIs nổi bật nhất là những sự sáng tạo của các quốc gia khác nhau, mặc dù một số tổ chức tài chính song phương (tạo ra bởi hai nước) đang tồn tại và về mặt luật pháp là IFIs. Nhiều tổ chức trong số đó là những ngân hàng phát triển đa phương.

Những tổ chức sau đây là các loại IFI chính:

- Các tổ chức Bretton Woods – Ngân hàng thế giới World Bank, Quỹ tiền tệ quốc tế IMF, các công ty tài chính quốc tế và các thành viên khác của tập đoàn World Bank.

- Các ngân hàng phát triển khu vực

 - Ngân hàng phát triển liên châu Mỹ

 - Ngân hàng phát triển châu Á

 - Ngân hàng phát triển châu Phi

 - Ngân hàng tái thiết và phát triển châu Âu

- Các ngân hàng phát triển song phương
- Các tổ chức tài chính khu vực khác, bao gồm:

Ngân hàng đầu tư châu Âu

Ngân hàng phát triển hội giáo

Ngân hàng đầu tư Bắc Âu

Việc cấp vốn thông qua IFI và các tổ chức song phương được gắn liền với các ưu đãi trong kế hoạch phát triển quốc gia và các mô hình phát triển. Để bảo đảm sự hỗ trợ, các tổ chức trong khu vực nhà nước cần phải sắp xếp những kế hoạch của mình một cách gần hết mức có thể với những ưu đãi từ phía nhà nước. Bởi vậy, cần phải đảm bảo rằng dự án đang tìm nguồn đầu tư cần phải được địa phương hỗ trợ và được xem như một dự án ưu tiên của Chính phủ.

Tuyên bố chung Paris về hiệu quả viện trợ được đồng ý bởi Ủy ban viện trợ phát triển của OECD khuyến khích các nhà tài trợ cung cấp vốn trực tiếp cho ngân khố quốc gia được viện trợ. Các quốc gia được viện trợ quyết định theo các ưu tiên hoạch định phát triển của mình và phương thức nào để các nguồn vốn sinh lợi. Các nhà tài trợ ở các nước OECD ngày càng làm việc gần với nhau trong các IFI để đảm bảo sự phối hợp trong việc lập kế hoạch và cấp các viện trợ phát triển. Các quốc gia có thành tựu về quản lý điều hành lớn đã được minh chứng là các nước đầu tiên được lợi từ mô hình viện trợ này. Các quốc gia không có thành tựu này sẽ rất ít có khả năng nhận được viện trợ không điều kiện theo danh sách đã được đề nghị của Tuyên bố chung Paris trừ khi chúng tạo ra được sự phát triển đáng kể trong việc hỗ trợ cho quản lý điều hành, loại trừ tham nhũng, và tạm tra được chế độ điều tiết và môi trường đầu tư mở cửa và minh bạch cho khu vực tư nhân.

Tuy nhiên, hiện nay có nhiều các nhà tài trợ ngoài khối OECD xuất hiện và không bị ràng buộc bởi các vấn đề về phát triển dân số hay quản lý, họ cũng rất quan tâm tới việc thúc đẩy viện trợ phát triển và tới quan hệ đối tác với các nước đang phát triển vì những mục tiêu phát triển chung.

Những lợi ích và bất lợi từ nguồn vốn từ các IFI cũng tương tự như với nguồn đầu tư FDI.

6.5 Tài trợ giữa các Chính phủ

Tài trợ từ Chính phủ - Chính phủ được biết chính thức dưới dạng “viện trợ”, nó được Wikipedia định nghĩa như sau:

Viện trợ là một sự giúp đỡ, hầu hết là về mặt kinh tế, mà có thể được cung cấp cho cộng đồng hoặc các quốc gia trong trường hợp viện trợ nhân đạo hoặc để đạt được mục tiêu kinh tế xã hội. Vì vậy, viện trợ nhân đạo được sử dụng trong trường hợp hỗ trợ khẩn cấp, trong khi đó viện trợ phát triển nhằm tạo ra sự tăng trưởng kinh tế bền vững trong dài hạn. Các nước giàu cung cấp chủ yếu nguồn viện trợ cho các nước có nền kinh tế đang phát triển.

Trong năm 2006, các nhà tài trợ OECD đã tăng khoản viện trợ đóng góp lên khoảng 75 tỷ đô la Mỹ so với 53.7 tỷ đô la Mỹ năm 2002. Các con số thực tế được báo cáo với OECD trong năm 2006 là 77.8 tỷ đô la Mỹ bao gồm cả những đóng góp cho Iraq (7 tỷ đô la Mỹ). Hầu hết các khoản viện trợ tăng lên này đều là các nguồn cho vay viện trợ.

Các nước có mức thu nhập trung bình như Brazil, Trung Quốc, Thái Lan và các nước giàu khoáng sản như Angola ít nhận được các khoản hỗ trợ phát triển chính thức (ODA) vì các nhà tài trợ thương thích hỗ trợ các quốc gia có khả năng tài chính kém để tự phát triển. Tỷ lệ nguồn vốn ODA cho các nước kém phát triển và các nước có thu nhập thấp khác đã tăng lên đáng kể từ 40% năm 2002 đến 46% năm 2006. Hơn nữa, phần lớn trong số đó là các viện trợ không điều kiện. Nghĩa là không cần các điều kiện trao đổi từ các nước cấp viện trợ.

Ưu tiên đầu tiên của IFI là giảm nghèo đói, vững mạnh bộ máy quản lý, trao quyền cho nữ giới, bảo vệ quyền của dân tộc thiểu số, bảo vệ môi trường. Các dự án mà có thể có những quan hệ với việc giảm nghèo đói và các mục tiêu trên sẽ có khả năng được phê chuẩn nhiều hơn. Các nhà tài trợ đã giảm sự hỗ trợ cho các dự án CNTT&TT, thay vào đó xem CNTT&TT như công cụ để chống lại nghèo đói và hỗ trợ cho việc điều hành đất nước. Biến đổi khí hậu gần đây được nhận thức là chiều hướng chính, các quốc gia đang phát triển có thể mong đợi vào các khoảng hỗ trợ có ý nghĩa từ các quốc gia đã phát triển để xây dựng năng lực làm giảm bớt cũng như thích ứng dần với sự biến đổi khí hậu và các tác động của nó.

Việc cấp vốn dựa trên những điều ước thỏa thuận giữa nước tài trợ và nước nhận viện trợ. Thỏa thuận này sẽ giám sát các hình thức hợp tác. Các cơ quan song phương khác có những yêu cầu để đạt được những sự việc trợ phát triển và để báo cáo tình hình sử dụng nguồn vốn viện trợ phát triển. Theo Tuyên bố chung Paris của OECD, viện trợ phát triển sẽ chuyển một cách trực tiếp nhiều hơn vào ngân khố các quốc gia đang phát triển. Cuối cùng các quốc gia đang phát triển sẽ đứng ở vị trí quyết định sẽ sử dụng nguồn viện trợ phát triển này

như thế nào. Điều kiện tiên quyết là đảm bảo rằng các quốc gia này có quản lý tài chính, có năng lực điều hành, mua sắm và giám sát để sử dụng đúng đắn các nguồn vốn này trong khi đó vẫn đáp ứng yêu cầu mở cửa, minh bạch, công bằng mà các nước OECD ủng hộ. Như vậy, rất nhiều vấn đề đã bàn ở nguồn vốn FDI cũng được áp dụng ở đây.

Những thành công của viện trợ phát triển được đánh giá ở các mặt:

- Đóng góp vào xóa đói giảm nghèo
- Đóng góp vào phát triển kinh tế và tăng trưởng vì người nghèo (Pro-poor growth)
- Đóng góp cho việc đạt được các mục tiêu thiên niên kỷ
- Tác động trong dài hạn của các khoản viện trợ đã cấp

7. CHUẨN BỊ CHIẾN LƯỢC HUY ĐỘNG NGUỒN LỰC

Phần này nhằm mục đích:

- Miêu tả các bước thực hiện để triển khai một hồ sơ đệ trình xin cấp vốn cho các dự án CNTT&TT
- Mang tới cái nhìn tổng quan về những vấn đề chính trong việc triển khai hồ sơ loại này.

7.1 Tổng quan về huy động nguồn lực

Chuẩn bị chiến lược huy động nguồn lực bao gồm rất nhiều bước. Chúng ta cùng bắt đầu từ khái niệm về chiến lược huy động nguồn lực và các khái niệm có liên quan.

Nguồn lực có thể là tài chính, nhân lực hay các nguồn tài sản khác – đó là các hàng hóa hay dịch vụ được tạo ra sẵn để đảm trách cho một chiến lược, kế hoạch, chương trình hay hoạt động.

Một chiến lược huy động nguồn lực là một kế hoạch vạch rõ làm thế nào một tổ chức đảm bảo được các nguồn lực để thực hiện được một dự án hay đạt được những mục tiêu đã đề ra trong tương lai.

Triển khai một chiến lược huy động nguồn lực thông thường là bước đầu tiên trong một kế hoạch triển khai một bản hồ sơ đệ trình huy động vốn. Nó là một bản kế hoạch xác định những đối tác và các nhà tài trợ tiềm năng, và chỉ rõ họ có thể đóng góp những nguồn lực gì và như thế nào. Đó cũng là một phần trong hồ sơ đệ trình của dự án. Nếu nguồn vốn và các nguồn lực khác của dự án không thể xác định được thì có thể các hoạt động hoặc các dự án được đệ trình không thể tồn tại được.

Những chiến lược huy động nguồn lực có thể là các dự án, kế hoạch, hành động ở tầm quốc gia hay ngành; cũng có thể là các dự án và tổ chức đơn lẻ. Ở khu vực tư nhân, chiến lược huy động nguồn lực là một phần của kế hoạch kinh doanh và nó được định hướng vì lợi nhuận. Trong khu vực công, chiến lược huy động nguồn lực hướng vào đảm bảo duy trì bền vững dự án.

Các chiến lược huy động nguồn lực không phải luôn luôn nằm trong các kế hoạch dự án. Đôi khi chúng được xếp vào cùng mục với kế hoạch tài chính hoặc

đôi khi chúng không được nhắc đến trong kế hoạch dự án khi dự án đã có được nguồn tài chính. Tuy nhiên, chúng là bước quan trọng trong vòng đời dự án. Chúng là vấn đề đầu tiên mà những người có ý tưởng về dự án quan tâm.

Các bước trong việc soạn thảo một chiến lược huy động nguồn lực gồm:

1. Xác định và định lượng các nguồn lực cần thiết và làm rõ tại sao lại cần chúng. Dự thảo ngân sách đủ cho mục tiêu này, cùng với nó là bản mô tả chi tiết về các khoản mục ngân sách và tầm quan trọng của chúng tới nhiệm vụ cần phải thực hiện.

2. Làm rõ có được các nguồn lực như thế nào. Xác định các đối tác tiềm năng có thể cung cấp các nguồn lực.

3. Làm rõ các đối tác sẽ đóng góp như thế nào vào dự án. Minh chứng cho việc lựa chọn đối tác cùng vai trò và những đóng góp của họ.

4. Xác định các đối tác sẽ tiếp cận dự án như thế nào và việc giao tiếp với họ sẽ được thiết lập như thế nào?

5. Thảo luận và xem xét lại các lựa chọn. Ấn định và minh chứng cho các lựa chọn.

6. Đưa ra các khuyến nghị.

7. Tiếp cận các đối tác tiềm năng, đưa ra đề xuất và ấn định những lợi ích của họ.

8. Đàm phán thỏa thuận và điều chỉnh hồ sơ đệ trình dự án cho phù hợp.

9. Phê duyệt và ký kết thỏa thuận để thực hiện dự án.

Từ các bước đã được chỉ ra trên đây, trên thực tế, rõ ràng có một số thông tin được đề cập có thể không cần thiết trong hồ sơ dự án và các hồ sơ đệ trình dự án. Tuy nhiên, những vấn đề đó cũng cần phải được xem xét khi tìm kiếm nguồn vốn và làm thế nào để có được nguồn vốn đó.

Bài tập

Chia thành các nhóm nhỏ và thảo luận về các chiến lược huy động nguồn lực mà bạn đã dùng trong quá khứ. Đánh giá hiệu quả của các chiến lược đó.

7.2 Chuẩn bị hồ sơ đệ trình huy động vốn

Những nơi chủ yếu nhận hồ sơ đệ trình huy động vốn là các cơ quan phát triển quốc tế truyền thống như các tổ chức song phương của nhóm các nước OECD, các tổ chức liên hợp quốc và các IFI. Các nguồn cấp vốn khác mà có thể quan tâm là các quỹ đầu tư quốc gia và những khoản viện trợ song phương từ các nước như Trung Quốc, Ấn Độ, những nước ngày càng trở thành những đối trọng quan trọng trên thế giới.

Có rất nhiều thuật ngữ được sử dụng để miêu tả hồ sơ đệ trình huy động vốn và các nhà tài trợ khác nhau có những yêu cầu và những quy trình khác nhau trong việc triển khai hồ sơ đệ trình huy động vốn. Tuy nhiên, về cơ bản những bước trong quá trình chuẩn bị hồ sơ đệ trình huy động vốn bao gồm:

Bước đánh giá

Bước đầu tiên là chỉ ra sự cần thiết của dự án thông qua việc **đánh giá** và **phân tích**. Đây là bước đầu tiên rất quan trọng bởi vì những chuẩn đoán mà không thuyết phục thì dự án sẽ có thể không thu hút được nguồn vốn đầu tư.

Sau khi xác định rõ ràng sự cần thiết, việc quan trọng nữa là đánh giá môi trường và các yếu tố liên quan ảnh hưởng tới các yêu cầu của dự án và đánh giá yêu cầu về tài chính. Theo cách lý tưởng thì sẽ lựa chọn những dữ liệu có thể định lượng để tính ra yêu cầu, nhu cầu và sự sẵn sàng sử dụng CNTT&TT, cũng như những thông tin về sự ưu tiên kèm theo những dự án được Chính phủ đệ trình, thông tin về những người được hưởng lợi và các bên tham gia dự án. Những thông tin này sẽ giúp cho việc xác định để đưa ra những can thiệp và nguồn ngân sách đi kèm với nó.

Gắn với những ưu tiên phát triển của quốc gia và quốc tế

Phần để minh chứng cho sự cần thiết của dự án là nó liên quan như thế nào đến nhu cầu và những ưu tiên tổng thể mà quốc gia đang theo đuổi. Dự án được đệ trình cần phải được đặt trong chiến lược và kế hoạch phát triển tổng thể của quốc gia.

Với nhiều nhà tài trợ, mục tiêu của viện trợ phát triển là giảm nghèo đói trong những điều kiện bình thường. “Điều kiện bình thường” nghĩa là trong hoàn cảnh không có xung đột, thảm họa, không có những hoạt động viện trợ nhân đạo lớn, cần thiết để đưa đất nước ra khỏi tình trạng mà Chính phủ đang không điều hành được trong hoàn cảnh khủng hoảng. Mục tiêu giảm nghèo đói là mục tiêu đầu tiên đã được cam kết trong các mục tiêu thiên niên kỷ toàn cầu.

Với nguồn viện trợ từ các nhà tài trợ quốc tế, nhiều quốc gia đang phát triển đã gần như thực hiện được kế hoạch xóa đói giảm nghèo theo tiến trình của Chiến lược xóa đói giảm nghèo đã được xác định. Ngân hàng thế giới gắn kết chặt chẽ với tiến trình Chiến lược xóa đói giảm nghèo, việc cung cấp vốn của Ngân hàng thế giới là nhằm tập trung vào việc đạt mục tiêu và mục đích giảm đói nghèo và phát triển kinh tế đã được chỉ rõ trong Chiến lược xóa đói giảm nghèo cấp quốc gia. Tiến trình của Chiến lược xóa đói giảm nghèo đã có tiến triển và hiện nay, có cả một bộ phận để thúc đẩy tăng trưởng kinh tế. Nó có thể được tổng hợp lại trong tiến trình của chiến lược phát triển kinh tế và xóa đói giảm nghèo ở một số quốc gia.

Các nhà tài trợ quốc tế đồng ý rằng cũng cần phải nhắc đến những ưu tiên phát triển khác khi chúng cần cho mục tiêu xóa đói giảm nghèo và tăng trưởng kinh tế. Những ưu tiên đó bao gồm:

- Thúc đẩy Chính phủ tốt
- Thúc đẩy nữ quyền
- Thúc đẩy quản lý môi trường bền vững – hay phát triển bền vững
- Chống lại sự biến đổi khí hậu bằng việc xúc tiến các biện pháp để giúp các nước giảm nhẹ và thích nghi với sự biến đổi khí hậu.
- Đảm bảo rằng các nhu cầu cơ bản của con người trong lĩnh vực lương thực, y tế, giáo dục, chỗ ở được đáp ứng, cùng với sự nhấn mạnh vào việc đối phó với căn bệnh thế kỷ HIV/AIDS.
- Chống khủng hoảng và phục hồi.

Cấp vốn cho dự án CNTT&TT phục vụ phát triển

Nếu có những sự ưu tiên của các nước tài trợ thì CNTT&TT phù hợp ở đâu? Cho tới gần đây, việc cấp vốn cho các dự án CNTT&TT đến từ rất nhiều các tổ chức tài trợ khác nhau, đặc biệt là các tổ chức thực hiện tài trợ lớn như UNDP và một vài các tổ chức song phương như Bộ Phát triển quốc tế Vương quốc Anh. Tuy nhiên, việc vượt qua khoảng cách số không còn được xem là một vấn đề quan trọng, và cần thực hiện theo cách tiếp cận coi ứng dụng CNTT&TT như một công cụ phát triển.

Ngân hàng thế giới thường xuyên cấp vốn cho các dự án Chính phủ điện tử và đã hỗ trợ các quốc gia trong việc phát triển các chiến lược và các kế hoạch hành động CNTT&TT cấp quốc gia. Tuy nhiên các kế hoạch và hành động này cần phải được xác định là chúng giải quyết các mục tiêu thiên niên kỷ và đặc

biệt là xóa đói giảm nghèo và thúc đẩy tăng trưởng và phát triển kinh tế. Thuật ngữ tăng trưởng vì người nghèo đang nổi lên và các dự án mà có thể được xác nhận để thúc đẩy tăng trưởng vì người nghèo được khuyến khích và có cơ hội tốt để được cấp vốn hơn.

Một vài tổ chức vẫn trực tiếp quan tâm đến các dự án CNTT&TT. ITU chịu trách nhiệm thực hiện các khuyến nghị được triển khai dưới dạng các chương trình hành động cho SIWS. Nhưng ITU không phải là một trong những cơ quan thực thi lớn, nó bị giới hạn về tiềm lực để thực hiện SIWS. Các tổ chức khác cũng giải quyết trực tiếp các dự án CNTT&TT, bao gồm cả Trung tâm nghiên cứu phát triển thế giới (IDRC) của Canada nhưng dưới góc độ của khoa học và công nghệ phục vụ phát triển. IDRC là một tổ chức nhỏ và bị giới hạn về tiềm lực, đặc biệt tập trung vào các hoạt động phát triển và nghiên cứu CNTT&TT mà có thể giúp phát triển năng lực của đất nước để đáp ứng các mục tiêu và mục đích phát triển mà vẫn đảm bảo đạt được các mục tiêu thiên niên kỷ.

Dự án CNTT&TT, đặc biệt là các dự án Chính phủ điện tử, có thể gắn với xóa đói giảm nghèo hoặc quản lý và thúc đẩy nhiều mục tiêu thiên niên kỷ trong các lĩnh vực có liên quan. Ví dụ, các dự án y tế điện tử có thể chứng tỏ cho đóng góp hiệu quả hơn trong việc tổ chức sắp xếp các nguồn lực và tiếp cận, chữa trị cho các bệnh nhân. Một quan tâm chính mà nhiều tổ chức có về các dự án CNTT&TT là việc tránh việc bị lôi kéo cấp vốn cho các dự án CNTT&TT chỉ mua sắm máy tính và các linh kiện phụ. Vì vậy, khi triển khai đề trình một cho một dự án CNTT&TT hay một dự án Chính phủ điện tử, các vấn đề sau đây cần được xem xét:

- Dự án này trước đây đã được thực hiện chưa?
- Có dự án hay hoạt động nào đã sẵn sàng giải quyết các mục tiêu đã nói tới chưa?
- Cấp vốn cho dự án này giúp giải quyết thể nào cho các nhu cầu ưu tiên phát triển đã được xác định ở một quốc gia?
- Dự án có khả thi không? Tổ chức được đề nghị đảm trách dự án có khả năng để quản lý dự án hay không? Tổ chức đó sẽ có có khả năng làm lợi từ dự án trong dài hạn hay không? Dự án có yêu cầu tiếp những hỗ trợ bên ngoài để thành công hay không? Tóm lại, dự án có thể duy trì hay không?

Chi phí không phải là vấn đề đầu tiên mà nhà tài trợ quan tâm. Nếu dự án có ý tưởng tốt và xuất hiện để giải quyết nhiều vấn đề ưu tiên và cốt lõi mà các

nhà tài trợ quan tâm, thì nó có khả năng được sự hỗ trợ của các nhà tài trợ. Một hồ sơ đề nghị cấp vốn tốt cần phải làm những việc sau đây:

- Làm rõ dự án sẽ đóng góp như thế nào cho các mục tiêu và mục đích của quốc gia, Chính phủ, của bộ, ngành, của tổ chức.

- Làm rõ mục tiêu của dự án và đặt chúng vào bối cảnh rộng hơn của mục tiêu phát triển quốc gia và mục tiêu thiên niên kỷ

- Miêu tả dự án sẽ được thực hiện như thế nào, cách thức tổ chức sắp xếp và quản trị dự án và sự tiếp cận với dự án mà các cơ quan và các bộ có ý định thực hiện, bao gồm làm việc với tất cả các bên tham gia, không chỉ các bên tham gia thuộc nhà nước.

- Liệt kê những yêu cầu, đặc điểm kỹ thuật và những kết quả của dự án CNTT&TT

- Thông qua một khung quản lý dựa trên hiệu quả (RBM), nó miêu tả những hiệu quả đạt được thêm ngoài đầu ra của dự án. Đầu ra miêu tả những cái mà sẽ đạt được hay được tạo ra bởi dự án. Hiệu quả bao gồm quy trình và hệ thống và quan trọng là những đánh giá thành công về mặt phát triển, nghĩa là về mặt giảm nghèo đói hoặc thực hiện các mục tiêu thiên niên kỷ. Khung quản lý dựa trên hiệu quả dựa vào việc sử dụng các chỉ số và các phương tiện để xác minh, cùng với việc mô tả những giả định để dẫn đường cho việc sử dụng và đo lường những chỉ số này.

- Đưa ra những đánh giá về những yêu cầu về nguồn lực, bao gồm cả nguồn nhân lực và phẩm chất cần có cho dự án.

- Phác thảo lịch trình và tiến độ dự án. Sơ đồ Gantt có thể rất hữu ích trong mặt này.

- Đưa ra một bản ngân sách chi tiết những cấu thành chi phí chính và việc quản lý chi phí sẽ được thực hiện như thế nào.

- Miêu tả bước kiểm tra và đánh giá mà sẽ sử dụng các chỉ số RBM để theo dõi và báo cáo thực hiện và báo cáo các kết quả trong tương lai.

Hộp 1. Các thành phần của hồ sơ đề trình cấp vốn

Một hồ sơ đề trình cấp vốn bao gồm những thành phần sau đây:

1. Tóm tắt thực hiện bao gồm ngân sách và các khoản mục và các nguồn cấp vốn
2. Chủ dự án (Ký tên, đóng dấu)
3. Những người tham gia dự án
4. Nói rõ mục tiêu
 - Phân tích hoàn cảnh
 - Minh chứng
 - Các mục tiêu
5. Chiến lược thực hiện
 - Đầu ra và hiệu quả của dự án
 - Những thu xếp trong việc quản lý tổ chức và điều hành
 - Bối cảnh pháp lý
6. Ngân sách: Những yêu cầu về thời hạn và nguồn lực
7. Phối hợp kiểm tra và đánh giá

Để biết thêm thông tin về việc lập kế hoạch, thực thi, kiểm tra và đánh giá các dự án CNTT&TT phục vụ phát triển mời xem lại *Học phần 7: Lý thuyết và thực hành về quản lý dự án CNTT&TT nằm trong Bộ giáo trình những kiến thức cơ bản về công nghệ thông tin và truyền thông cho lãnh đạo trong cơ quan nhà nước.*

Bài tập

Chia thành các nhóm nhỏ và thực hiện phác thảo một hồ sơ đề trình cấp vốn cho một dự án thực tế hoặc được dự kiến. Chuẩn bị sẵn sàng để giới thiệu bản phác thảo của bạn với toàn thể lớp.

PHỤ LỤC

Tham khảo

Nguồn tài liệu trên mạng về hình thức hợp tác công – tư:

Hãng tin tức BBC. “What are Public Private Partnerships?” 12 February 2003.

[Http://news.bbc.co.uk/1/hi/uk/1518523.stm](http://news.bbc.co.uk/1/hi/uk/1518523.stm).

C.R.E.A.M. EuroPPP and MasterPPPlan: Building Europe Together with Public Private Partnerships. <http://www.cream-europe.eu>.

Canadian Council for Public-Private Partnerships. Bookstore.

<http://www.pppcouncil.ca/publications.asp>.

Canadian Union of Public Employees. Public Private Partnerships (P3).

<http://cupe.ca/publicprivate-partnerships>.

Centaur Media. Public Private Finance. <http://www.publicprivatefinance.com>.

Viện Hợp tác công - tư, Inc. <http://www.ip3.org>.

Trang web hợp tác công tư của Chính phủ Ai Len. <http://www.ppp.gov.ie>.

Bộ Tài chính. Hợp tác công - tư. Chính phủ Singapore

<http://www.mof.gov.sg/policies/ppp.html>.

PPP Bulletin. <http://www.pppbulletin.com>.

The Government of France PPP Website (in French).

<http://www.ppp.minefi.gouv.fr/>.

The National Council for Public-Private Partnerships. <http://www.ncppp.org>.

UNISON. Private Finance Initiative (PFI). <http://www.unison.org.uk/pfi/>.

Wikipedia. Private Finance Initiative. Wikimedia Foundation, Inc.

http://en.wikipedia.org/wiki/Private_Finance_Initiative.

Nguồn tài liệu về các hồ sơ đệ trình xin cấp vốn:

Craven, Jayne. 2006. Basic Tips for Fund-raising for Small NGOs in developing Countries.

http://www.wougnet.org/Links/docs/Basic_NGO_funding_final-JCravens.pdf.

Eldis. Working with donors: Latest Additions. Institute of Development Studies.

<http://www.eldis.org/index.cfm?objectid=235440C9-DA51-65AF-A977B0B32DA841B3&id=1&pageNo=2>.

Foundation Center. Proposal Writing Short Course.

[Http://foundationcenter.org/getstarted/tutorials/shortcourse/index.html](http://foundationcenter.org/getstarted/tutorials/shortcourse/index.html).

The World Bank. Online Resources on Business Planning and Proposal Writing.

<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/OPPORTUNITIES/GRANTS/DEVMARKETPLACE/0,,contentMDK:20410598~pagePK:180691~piPK:174492~theSitePK:205098,00.html>.

United Nations. Grant proposal writing guidelines.

<http://www.un.org/depts/dhl/sflib/libmgnt/grantproposals.htm>.

Lưu ý với giảng viên

Như đã nêu trong mục "Giới thiệu về Bộ giáo trình", học phần này và những học phần khác trong bộ giáo trình được thiết kế để có giá trị với các nhóm khán giả khác nhau và cho các điều kiện đa dạng và thay đổi của các nước. Các học phần cũng được thiết kế để được trình bày, toàn bộ hoặc một phần, bằng phương pháp trực tuyến hay trực tiếp. Các cá nhân và của các nhóm trong các cơ sở đào tạo cũng như trong văn phòng chính phủ có thể học tập nghiên cứu các học phần. Những nền tảng ban đầu của những người tham gia cũng như thời gian của khóa đào tạo sẽ xác định chi tiết trong phần trình bày nội dung.

Những lưu ý nhằm mang lại cho giảng viên một số ý tưởng và gợi ý để trình bày nội dung học phần được hiệu quả hơn.

Hướng dẫn cụ thể hơn về phương pháp tiếp cận và chiến lược đào tạo được cung cấp trong một cuốn sổ tay hướng dẫn thiết kế bài giảng được thực hiện như một tài liệu hướng dẫn cho Bộ giáo trình những kiến thức cơ bản về công nghệ thông tin và truyền thông cho lãnh đạo trong cơ quan nhà nước. Cuốn cẩm nang có sẵn tại: <http://www.unapcict.org/academy>

Cấu trúc của các khóa đào tạo

Khóa học thời lượng 90 phút

Cung cấp kiến thức tổng quan về tầm quan trọng của nguồn đầu tư cho dự án CNTT&TT phục vụ phát triển, các phương thức góp vốn khác nhau và các vấn đề ảnh hưởng đến đầu tư vốn cho các dự án CNTT&TT phục vụ phát triển. Chúng bao gồm các yếu tố ảnh hưởng đến sự lan rộng của CNTT&TT, sự phát triển kinh tế toàn cầu, và nhu cầu cho các dịch vụ công cộng và cơ sở hạ tầng (xem Phần 1).

Khóa học thời lượng 3 giờ

Sau khi cung cấp kiến thức tổng quan về phương thức tìm nguồn đầu tư cho các dự án CNTT&TT phục vụ phát triển (Phần 1), tập trung vào hình thức PPP, xem đó như một phương pháp tiếp cận nguồn vốn cho các dự án CNTT&TT phục vụ phát triển. Mô tả các ưu điểm của phương pháp này và các yếu tố quan trọng cần xem xét. Thảo luận về các loại hình PPP (xem Phần 2-3).

Khóa học thời lượng một ngày (trong 6 giờ)

Buổi học kéo dài cả ngày cho phép bạn thảo luận cụ thể hơn sự liên quan của hình thức PPP cho các dự án CNTT&TT và các dự án CPĐT, bao gồm cả lợi thế và các vấn đề và những mối lo ngại. Bạn cũng có thể lồng cả trường hợp

nghiên cứu điển hình khi áp dụng hình thức PPP cho các dự án chính phủ điện tử (xem Phần 4).

Khóa học thời lượng 2 ngày

Một buổi học hai ngày có thời gian để thực hiện một cuộc thảo luận về những rủi ro liên quan đến các hình thức PPP cho những dự án chính phủ điện tử và làm sao để có thể giải quyết hoặc giảm nhẹ được chúng (Phần 4). Những người tham gia cũng cần được tạo cơ hội không chỉ để phân tích các trường hợp nghiên cứu điển hình khi áp dụng hình thức PPP trong các dự án chính phủ điện tử cung được giới thiệu trong học phần, mà còn được khám phá khả năng áp dụng hình thức PPP trong các dự án chính phủ điện tử ở nước họ.

Khóa học thời lượng 3 ngày

Hai ngày đầu tiên phải bao được các chủ đề được nêu trong khóa học kéo dài hai ngày ở trên. Vào ngày thứ ba, các hình thức góp vốn đầu tư khác với mô hình PPP có thể được thảo luận qua (xem Phần 6) trước hoặc sau khi thực hành bài học về việc chuẩn bị phác thảo đề nghị tài trợ cho một dự án chính phủ điện tử (xem phần 7). Đủ thời gian để giảng trong các khóa sau nên được xác định là yếu tố quan trọng của các khóa đào tạo.

Giới thiệu về tác giả

Richard Labelle là một nhà tư vấn độc lập tại Canada. Ông có gần 30 năm kinh nghiệm trong việc tăng cường sức mạnh thể chế và quản lý thông tin và kiến thức ở các nước đang phát triển. Từ năm 1992, ông thay mặt cho UNDP và các tổ chức khác hoạt động vì phát triển quốc tế thực hiện nhiều nhiệm vụ ở hơn 60 quốc gia đang phát triển. Với thực tiễn tư vấn của mình, ông đã tham mưu cho chính phủ, các cơ quan phát triển quốc tế, và các cơ quan phát triển khác trong việc sử dụng CNTT&TT thích hợp và thực hiện quản lý để đáp ứng mục tiêu phát triển quốc gia. Trọng tâm hiện nay của ông là vấn đề quản trị và hiện đại hóa hành chính công và cải cách. Ông đã thực hiện đánh giá của kết nối Internet và năng lực công nghệ thông tin ở các quốc gia khác nhau. Ông cũng đã tham gia vào việc phát triển các chiến lược công nghệ thông tin và kế hoạch hành động ở một số khu vực của châu Á và châu Phi, bao gồm Azerbaijan, Botswana, Djibouti, Gabon, Mauritania, Mông Cổ, Rwanda, Trinidad và Tobago, và Uzbekistan.

Lời cảm ơn

Tác giả muốn gửi lời cảm ơn tới những người sau đây khi sử dụng các thông tin và tài liệu mà họ nghiên cứu được trong quá trình làm việc với dự án PPP trong chính phủ điện tử ở Mông Cổ thực hiện năm 2007, dự án của Chính phủ Mông Cổ được sự tài trợ của Ngân hàng Thế giới.

- Rahzeb Chowdhury, Công ty tư vấn Atos, London, đã cho phép sử dụng tài liệu về các dự án PPP và ký kết hợp đồng và các vấn đề liên quan khác
- Ken Chia, Hiệu trưởng và Trưởng phòng CNTT / Tập đoàn truyền thông thực tế, Baker & McKenzie. Wong & Leow, Singapore

Cũng xin được cảm ơn Joe Fagan đã cung cấp thông tin giá trị về kinh nghiệm của mình trong việc phát triển các hệ thống đấu thầu trực tuyến Merx mà hiện đang được Chính phủ Canada sử dụng và đã cho chúng ta hiểu thêm về các công việc thực hiện trên hệ thống đấu thầu trực tuyến tại Philippines khi phát triển các hệ thống đấu thầu trực tuyến PhilGEPS.

UN-APCICT

Trung tâm đào tạo công nghệ thông tin và truyền thông phục vụ phát triển Châu Á Thái Bình Dương – Liên hợp quốc (UN-APCICT) là một cơ quan trực thuộc Ủy ban kinh tế và xã hội khu vực Châu Á và Thái Bình Dương (ESCAP) - Liên hợp quốc. UN-APCICT hướng tới nâng cao nỗ lực của các quốc gia thành viên của ESCAP để sử dụng CNTT&TT trong phát triển kinh tế xã hội của họ thông qua xây dựng năng lực con người và trường học. UN-APCICT tập trung vào các lĩnh vực:

- Đào tạo: nâng cao kiến thức và kỹ năng CNTT&TT cho các nhà tạo lập chính sách và chuyển giao CNTT&TT và nâng cao năng lực của đội ngũ giảng viên CNTT&TT và các trường đào tạo CNTT&TT;
- Nghiên cứu: đảm trách nghiên cứu phân tích liên quan đến phát triển nguồn nhân lực trong CNTT&TT ; và
- Tư vấn: cung cấp dịch vụ tư vấn về chương trình phát triển nguồn nhân lực tới các thành viên của ESCAP và các thành viên liên kết.

UN-APCICT đặt trụ sở tại Incheon, Cộng hòa Hàn Quốc

<http://www.unapcict.org>

ESCAP

ESCAP là một chi nhánh phát triển khu vực của Liên hợp quốc và hoạt động như trung tâm phát triển kinh tế xã hội chính của Liên hợp quốc ở Châu Á và Thái Bình Dương. Nhiệm vụ là thúc đẩy sự hợp tác giữa 53 thành viên và 9 thành viên liên kết của nó. ESCAP cung cấp những liên kết mang tính chiến lược giữa các chương trình và vấn đề cấp toàn cầu và quốc gia. Nó hỗ trợ chính phủ của các nước trong khu vực để củng cố vị trí và ủng hộ hướng đi của khu vực để chuẩn bị cho những thách thức kinh tế xã hội trong điều kiện toàn cầu hóa. Văn phòng ESCAP đặt tại Bangkok, Thái Lan.

<http://www.unescap.org>