

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

HOÀNG THỊ MỸ DUNG

ỨNG DỤNG MÔ HÌNH HỢP TÁC CÔNG - TƯ

(PPP - PUBLIC PRIVATE PARTNERSHIP)

**VÀO VIỆC NÂNG CAO NĂNG LỰC CẤP NƯỚC ĐÀ NẴNG
TẠI**

CÔNG TY TNHH MTV CẤP NƯỚC ĐÀ NẴNG (DAWACO)

Chuyên ngành: QUẢN TRỊ KINH DOANH

Mã số: 60.34.05

TÓM TẮT LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

Đà Nẵng, năm 2012

Công trình được trình bày tại

ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

Người hướng dẫn khoa học: TIẾN SĨ ĐOÀN GIA DŨNG

Phản biện 1: TIẾN SĨ NGUYỄN THỊ BÍCH THU

Phản biện 2: GIÁO SƯ, TIẾN SĨ KHOA HỌC LƯƠNG XUÂN QUỲ

Luận văn sẽ được bảo vệ trước Hội đồng chấm Luận văn tốt nghiệp
thạc sĩ

kinh tế tại Đại học Đà Nẵng vào ngày 17 tháng 8 năm 2012

Có thể tìm hiểu luận văn tại:

- Trung tâm Thông tin – Học liệu, Đại học Đà Nẵng
- Thư viện trường Đại học Kinh tế, Đại học Đà Nẵng

MỞ ĐẦU:

1. Tính cấp thiết của đề tài:

Công cuộc đổi mới và hội nhập kinh tế quốc tế đã mang lại nhiều thành tựu về tăng trưởng kinh tế cho Việt Nam. Trong quá trình này, việc huy động và sử dụng vốn đầu tư phát triển của Nhà nước (đầu tư công) có ý nghĩa quan trọng.

Hiệu quả thấp trong đầu tư công và các hiện tượng tiêu cực trong lĩnh vực đầu tư công diễn ra rất nghiêm trọng như lãng phí, tham nhũng, đầu tư dàn trải, đầu tư không đúng mục tiêu, ... đều bắt nguồn từ thể chế phân bổ và quản lý đầu tư công chưa hoàn thiện, lẫn sự yếu kém của cơ quan quản lý.

Trong thời kỳ tới, việc tham gia ngày càng sâu và rộng hơn vào các quan hệ kinh tế quốc tế, sự mở cửa thị trường đầu tư tạo ra môi trường và thị trường đầu tư khác hẳn so với trước. Mặt khác, Việt Nam đang đối mặt với tình trạng thâm hụt ngân sách triền miên và nguồn vốn ODA không còn lãi suất ưu đãi như trước.

Vì lý do trên, Việt Nam cũng từng bước muốn tiếp cận phương pháp tiên tiến, đó là mô hình Hợp tác Công-Tư (**PPP**). Theo các chuyên gia kinh tế, PPP có những ưu điểm là có khả năng phát triển những dịch vụ cơ sở hạ tầng mới; giá trị của đồng tiền dựa vào hiệu quả và chất lượng đầu tư cải tiến thông qua việc sử dụng các chuyên gia của khối tư nhân và các khuyến khích về năng suất.

Là một người làm việc tại Dawaco gần 10 năm, tôi hiểu rõ những thách thức, khó khăn mà công ty đang đối mặt như thiếu vốn đầu tư, quản lý kém hiệu quả,... trong khi đó TP. Đà Nẵng đang phát triển nhanh về nhiều mặt, tốc độ tăng trưởng kinh tế cao, dân số Đà Nẵng tăng cao. Vì vậy, mong muốn áp dụng thành công mô hình này vào lĩnh vực cấp nước đã thôi thúc tôi chọn đề tài: “**Ứng dụng mô hình hợp tác Công-Tư (PPP - Public Private Partnership) vào việc nâng cao năng lực cấp nước sạch tại Công ty TNHH MTV Cấp nước Đà Nẵng (DAWACO).**”

2. Mục đích nghiên cứu:

- Phân tích các lợi ích của mô hình Hợp tác Công – Tư
- Nêu ra được các hạn chế của công tác quản lý xây dựng, vận hành của một doanh nghiệp sử dụng vốn Nhà nước để đưa ra đề xuất về áp dụng triển khai theo mô hình Hợp tác Công – Tư (PPP)
- Xác định cấu trúc PPP hiệu quả nhất để áp dụng nhằm nâng cao năng lực cấp nước phục vụ khách hàng

3. Câu hỏi hay giả thiết nghiên cứu:

- 3.1. Liệu mô hình PPP đã áp dụng thành công ở lĩnh vực nào và ở đâu?
- 3.2. Liệu có mô hình PPP nào phù hợp để nâng cao năng lực cấp nước mà vẫn bảo vệ được lợi ích công cộng và tối đa hóa giá trị tăng thêm?
- 3.3. Nội dung của các đề xuất về PPP đưa ra như thế nào cho phù hợp?

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu:

Nghiên cứu các mô hình PPP hiện được áp dụng trong lĩnh vực công ích, các nhu cầu phát triển năng lực cấp nước tại Dawaco cần thiết áp dụng mô hình PPP, tiến trình áp dụng PPP và tiêu chuẩn lựa chọn đối tác tư nhân.

5. Phương pháp nghiên cứu:

- Phân tích thực trạng cấp nước tại Dawaco để xác định các nhu cầu đầu tư phát triển trong tương lai

- Đánh giá khả năng đáp ứng các điều kiện về PPP, mong muốn, lợi ích của các bên liên quan

- Thống kê, so sánh để lựa chọn phương án thiết lập Hợp tác Công Tư

6. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của đề tài:

Qua nghiên cứu đề tài này có thể sẽ phát hiện các kết quả khả quan và hướng đi phù hợp của việc áp dụng mô hình PPP vào Dawaco để Dawaco có thể mạnh dạn với các đề xuất của các công ty tư nhân về tham gia Hợp tác Công tư. Từ đó đưa Dawaco thoát khỏi những khó khăn về tài chính, nâng dần vị thế của Dawaco trong ngành nước với những dịch vụ cấp nước chất lượng cao, đáp ứng các mong đợi của người dân Thành phố.

7. Tổng quan tài liệu:

Để thực hiện đề tài nghiên cứu ứng dụng về PPP, tôi đã nghiên cứu một số tài liệu gồm (1) “Hợp tác Công – Tư cho các công ty nước đô thị - một đánh giá các kinh nghiệm trong các nước đang phát triển” của Ngân hàng Thế giới và (2) một nghiên cứu về các dự án ngành nước Việt Nam thực hiện PPP.

7.1. Kết quả và phương pháp nghiên cứu trong Tài liệu của Ngân hàng Thế giới:

7.1.1. Kết quả nghiên cứu:

Tác giả tài liệu này đã đi sâu phân tích hơn 65 dự án PPP về cấp nước (cho hơn 100 triệu người trong 15 năm qua ở các vùng khác nhau với thời gian thực hiện là 5 năm với mỗi dự án).

Mục tiêu là góp phần đem đến sự hiểu biết hơn về thực hiện PPP trong ngành cấp nước đô thị ở các nước đang phát triển. Qua nghiên cứu tác giả khẳng định:

- *Các hợp tác Công-Tư được thiết kế tốt* là một sự lựa chọn có giá trị để xoay chuyển các công ty nước yếu kém tại các nước đang phát triển vì tự bản thân các đơn vị công đã không có khả năng cải thiện các hoạt động cấp nước kém hiệu quả để đáp ứng kịp với tốc độ phát triển đô thị nhanh chóng và họ phải trông cậy vào khu vực tư nhân. Tuy nhiên, vấn đề là đơn vị công vẫn phải nắm quyền sở hữu và quản lý chính các công ty cấp nước và phải đảm bảo cấp nước đáp ứng nhu cầu thiết yếu của người dân nên họ *chỉ muốn thiết lập một Hợp tác công tư (PPP) để cải thiện tình hình hoạt động của công ty nước, điều đó có PPP dường như là một giải pháp hấp dẫn.*

- Nghiên cứu đã chỉ ra các mô hình Hợp tác Công Tư phù hợp đối với từng lĩnh vực như sau:

+ Đối với lĩnh vực đầu tư cơ sở hạ tầng cấp nước thì các mô hình nhượng quyền, BOT được áp dụng nhiều.

+ Đối với các lĩnh vực khác: ở đây tác giả đã chỉ ra được các yếu tố trong chuỗi hoạt động cấp nước được cải thiện sau khi thực hiện PPP đó là tăng số lượng khách hàng, tăng chất lượng dịch vụ, tăng hiệu quả hoạt động, cụ thể:

7.1.2. Phương pháp nghiên cứu:

Tác giả đã nghiên cứu theo phương pháp quy nạp và phương pháp so sánh, đi từ phân tích các dự án PPP cụ thể đã thực hiện tại nhiều nước khác nhau để khái quát các vấn đề về PPP và rút ra các kinh nghiệm áp dụng PPP tại các nước có thị trường tương tự.

7.2. Nghiên cứu về dự án xây dựng NMN Bình An và Thủ Đức, TP.HCM thực hiện theo mô hình PPP:

Nghiên cứu của các chuyên gia PPP ngành nước đã chỉ ra rằng ở Việt Nam, trước khi ra đời Nghị định 117/2007/NĐ-CP về sản xuất, cung cấp và tiêu thụ nước, giá nước ở mức dưới tổng chi phí sản xuất đã ngăn chặn sự tham gia của thành phần tư nhân, và chỉ có nhà tài trợ tư nhân đã cung cấp khối lượng nước sỉ theo hợp đồng BOT được thực hiện nhưng không thể đạt được thỏa thuận về mức giá, đó là đầu tư BOT cho Nhà máy nước Bình An và Thủ Đức, Thành phố Hồ Chí Minh bắt đầu từ năm 2001.

7.3. Kết luận:

Từ hai nghiên cứu trên, ta có thể nói rằng **nước sạch** ngày càng được xem như vừa là hàng hóa có tính kinh tế vừa là hàng hóa công cộng nên vấn đề đặt ra là cần giải quyết xung đột giữa hai giá trị này của nước sạch.

Việt Nam hiện mới bước đầu áp dụng mô hình Hợp tác Công Tư trong khi các nước đã áp dụng mô hình PPP này từ lâu. Do đó, chúng ta nên cân nhắc kỹ càng, xác định nhu cầu chuẩn xác, đánh giá năng lực của khu vực công và tư nhân rõ ràng để thiết kế một PPP phù hợp trên cơ sở học hỏi những kinh nghiệm và bài học từ các PPP đã thực hiện mà hai tài liệu nghiên cứu này đã đề cập.

8. Cấu trúc của luận văn: Luận văn sẽ gồm 03 chương sau:

Chương 1: **Cơ sở lý luận của đề tài**

Chương 2: **Thực trạng cấp nước của Công ty TNHH MTV Cấp nước Đà Nẵng**

Chương 3: **Nghiên cứu áp dụng PPP vào nâng cao năng lực cấp nước sạch tại Công ty TNHH MTV Cấp nước Đà Nẵng**

Kết luận

CHƯƠNG 1 - CƠ SỞ LÝ LUẬN

1.1. XUẤT XỨ, KHÁI NIỆM, ĐẶC ĐIỂM, LỢI ÍCH, RỦI RO VÀ CÁC LĨNH VỰC ÁP DỤNG HỢP TÁC CÔNG - TƯ

1.1.1. Xuất xứ:

Áp lực thay đổi mô hình chuẩn của đấu thầu công cộng đã ban đầu xuất phát từ các mối quan tâm về mức độ nợ công phát triển nhanh trong thời gian xáo trộn kinh tế vĩ mô của những năm 1970 và 1980. Chính phủ đã khuyến khích khu vực tư nhân tham gia đầu tư vào cơ sở hạ tầng và theo đó là lựa chọn mô hình PPP thay thế cho mô hình chuẩn của mua sắm công để phân bổ rủi ro nhưng khu vực công vẫn chịu trách nhiệm đối với các khía cạnh thiết yếu trong cung cấp dịch vụ.

1.1.2. Khái niệm về Hợp tác Công – Tư (PPP)

Là sự hợp tác giữa khu vực nhà nước & tư nhân dựa trên một hợp đồng dài hạn để cung cấp cơ sở hạ tầng hoặc dịch vụ. Hợp tác Công Tư được thực hiện nhằm chia sẻ kinh nghiệm của mỗi đối tác và đáp ứng tốt nhất những nhu cầu của khách hàng thông qua phân bổ phù hợp các nguồn lực, rủi ro và lợi ích (*Theo Định chế Tài chính quốc tế - IFC*).

1.1.3. Đặc điểm của PPP

Trong một giao dịch PPP, khu vực nhà nước (KVNN) hợp tác với khu vực tư nhân (KVTN) để hỗ trợ và/hoặc **tận dụng nguồn lực tài chính của khu vực này**; và/hoặc **khai thác chuyên môn và sự quan tâm của khu vực tư nhân để nâng cao hiệu quả** trong đấu thầu, thi công và cung cấp dịch vụ ở **mức tối ưu** cho lợi ích công cộng.

1.1.4. Các lợi ích của PPP

Tính đến nay, mô hình PPP đã được nhiều nước áp dụng để cải thiện chất lượng, hiệu quả của dịch vụ và lợi ích đối với các bên liên quan như sau:

1.1.4.1. Đối với khu vực công cộng

- Đẩy nhanh cung cấp cơ sở hạ tầng & giảm gánh nặng ngân sách Nhà Nước
- Chi phí cả vòng đời sản phẩm giảm
- Chia sẻ rủi ro
- Có các động cơ tốt hơn để thực hiện
- Tạo ra thu nhập tăng thêm và Quản lý công được tăng cường
- Tận dụng được năng lực, kỹ thuật và kinh nghiệm của các nhà đầu tư.

1.1.4.2. Đối với khu vực tư nhân

- Cạnh tranh công bằng giữa các nhà đầu tư nhờ đấu thầu rộng rãi
- Có lợi nhuận lâu dài, được hưởng các ưu đãi về thuế ...
- Đảm bảo phân bổ tài sản và tái cơ cấu tổ chức đem lại hoạt động hiệu quả;
- Đảm bảo quy trình quản lý điều tiết ổn định, minh bạch;
- PPP làm gia tăng mối liên hệ của chính quyền địa phương với khu vực tư nhân...

1.1.4.3. Đối với người lao động

- Đảm bảo đối xử công bằng với người lao động hiện tại
- Cung cấp các cơ hội việc làm
- Cải thiện năng suất, hiệu quả và đời sống tinh thần

1.1.4.4. Đối với người tiêu dùng

- Đảm bảo giá cả hợp lý
- Chất lượng dịch vụ được cải thiện;
- Được tiếp cận nhanh hơn với các dịch vụ tốt hơn
- Tăng trách nhiệm giải trình và khả năng phản hồi nhanh

Nguồn: Klaus Felsing (2008)

1.1.5. Những rủi ro tiềm tàng khi thực hiện hợp tác công tư

- Sự thiếu kiểm soát của chính phủ; Tăng chi phí; Những rủi ro chính trị
- Không chấp nhận mức độ giải trình
- Dịch vụ không tin cậy; Khả năng không có lợi ích từ sự cạnh tranh
- Chất lượng giảm hoặc hiệu quả của dịch vụ giảm

1.1.6. Các lĩnh vực có thể áp dụng PPP

- Sản xuất và phân phối điện; Nước và vệ sinh; Xử lý phế thải; Đường ống;

Bệnh viện... **Như vậy, lĩnh vực nước sạch là lĩnh vực có thể áp dụng PPP**

1.2. CÁC NỘI DUNG CHÍNH VỀ HỢP TÁC CÔNG - TƯ

1.2.1. Các mô hình PPP

Với mục tiêu là Nhà nước vẫn nắm quyền sở hữu tài sản cấp nước thì các mô hình PPP phù hợp là: Hợp đồng BOT và Nhượng quyền áp dụng trong xây dựng Nhà máy nước, đường ống cấp nước...; Hợp đồng quản lý áp dụng trong vận hành và bảo dưỡng hệ thống cấp nước.

1.2.1.1. Nhượng quyền (15-30 năm)

- **Nhượng quyền** là việc cho phép một cá nhân hay tổ chức (gọi là bên nhận nhượng quyền) được kinh doanh hàng hoá hay dịch vụ theo hình thức và phương pháp kinh doanh đã được thử thách trong thực tế của bên nhượng quyền ở một điểm, tại một khu vực cụ thể nào đó trong một thời hạn nhất định để nhận một khoản phí hay một tỷ lệ phần trăm nào đó từ doanh thu hay lợi nhuận.

- Trong hợp đồng nhượng quyền, đối tác tư nhân vận hành hệ thống và chịu trách nhiệm về những khoản đầu tư mới trong khoảng thời gian xác định. Tại cuối thời hạn hợp đồng, bên nhượng quyền bàn giao lại hệ thống và được thanh toán phần thặng dư của tài sản hiện có. Các tài sản trong hệ thống này thuộc sở hữu của khu vực nhà nước thậm chí cả trong thời gian nhượng quyền.

- Khu vực Nhà nước chịu trách nhiệm thiết lập các tiêu chuẩn hoạt động và đảm bảo người được nhượng quyền đáp ứng được các tiêu chuẩn hoạt động đó.

(1) Ministry of Affairs, British Columbia “Public Private Partnership : A Guide for Local Government” May 1999, page 15 and 16.

- Lợi ích của nhượng quyền:

Là một hình thức hiệu quả để thu hút nguồn vốn cần thiết của khu vực tư nhân nhằm tài trợ cho xây dựng mới hoặc tu bổ cơ sở dịch vụ hiện tại. Tạo động lực cho đối tác tư nhân nâng cao hiệu quả & hiệu lực.

- Trở ngại chính của nhượng quyền:

Là độ phức tạp của Hợp đồng trong vấn đề xác định được các hoạt động của nhà điều hành. Hơn nữa, các Hợp đồng dài hạn (điều cần thiết để thu hồi các chi phí đầu tư chủ yếu) khiến quá trình đấu thầu & xây dựng Hợp đồng trở nên phức tạp vì khó có khả năng dự đoán được những sự kiện sẽ diễn ra trong khoảng 25 năm.

1.2.1.2. Hợp đồng BOT (Xây dựng – Vận hành – Chuyển giao)

- **BOT** là hình thức đầu tư được ký giữa cơ quan nhà nước có thẩm quyền và nhà đầu tư để xây dựng, kinh doanh công trình kết cấu hạ tầng trong một thời hạn nhất định; hết thời hạn, nhà đầu tư chuyển giao không bồi hoàn công trình đó cho Nhà nước Việt Nam.

Đối tác tư nhân cung cấp vốn đầu tư cần thiết để xây dựng các công trình mới. Đối tác tư nhân được quyền vận hành & duy trì các công trình trong thời hạn hợp đồng và giao lại các quyền tại cuối hợp đồng, thường là 10-30 năm.

Khu vực nhà nước đồng ý mua một tỷ lệ tối thiểu sản lượng mà cơ sở dịch vụ tạo ra, đủ để đối tác tư nhân thu hồi được chi phí trong quá trình hoạt động.

* *Sự khác biệt giữa hợp đồng BOT và hợp đồng nhượng quyền:*

- Hợp đồng nhượng quyền thường liên quan đến việc mở rộng và điều hành 01 hệ thống hiện có

- Hợp đồng BOT thường liên quan đến các khoản đầu tư lớn để xây dựng 01 hệ thống mới.

1.2.1.3. Hợp đồng Quản lý (4-8 năm)

* **Hợp đồng quản lý** là dạng mở rộng của Hợp đồng Dịch vụ bao gồm cả việc quản lý Công ty, chuyển các rủi ro về quản lý cho Khu vực tư nhân Một hợp đồng quản lý sẽ cải thiện hệ thống quản lý và tài chính của công ty.

* **Thế mạnh tiềm năng:** là đạt được những kết quả hoạt động từ việc quản lý của khu vực tư nhân mà không chuyển giao tài sản. Xây dựng hợp đồng quản lý dễ hơn các phương thức khác. Hợp đồng quản lý có chi phí tương đối thấp.

* **Điểm yếu tiềm tàng:** Sự chia tách giữa một bên là nghĩa vụ đối với quản lý và một bên là việc lập kế hoạch mở rộng và đầu tư. Cần có các biện pháp phòng ngừa việc thổi phồng kết quả của đối tác tư nhân.

1.2.2. Các điều kiện tiên quyết để thực hiện một mô hình PPP cụ thể:

Mỗi mô hình thiết lập PPP có một loạt các điều kiện tiên quyết để đảm bảo thực hiện thành công.

1.2.2.1. Điều kiện tiên quyết đối với Nhượng quyền và BOT

- Phải đảm bảo lợi nhuận ở mức hợp lý cho khu vực tư nhân

- Phải có tiền thưởng cho việc giảm rủi ro đối với khu vực tư nhân
- Phải rõ ràng về cấu trúc luật pháp hoặc quy định
- Lĩnh vực thực hiện phải có tiềm năng tăng trưởng để có cơ hội phát triển
- Dự án phải đảm bảo tối đa hóa lợi ích xã hội
- Cạnh tranh phải lành mạnh, chi phí và thu nhập phải sát với thị trường
- Cơ cấu các nguồn tài trợ phải hợp lý và bền vững
- Năng lực của đơn vị tư nhân, đơn vị công phải đáp ứng được các yêu cầu

1.2.2.2. Điều kiện tiên quyết đối với Hợp đồng quản lý

Các điều kiện tiên quyết đối với mô hình này đơn giản hơn, chỉ cần đảm bảo lợi nhuận hợp lý cho khu vực tư nhân, cải thiện được các mức độ dịch vụ cho người hưởng lợi, tối đa hóa lợi ích xã hội.

1.2.3. Đánh giá giá trị tiền tệ:

Để khẳng định tính khả thi của một dự án PPP, người ta dựa vào đánh giá giá trị tiền tệ gồm 02 yếu tố chính: So sánh tiền tệ và So sánh phi tiền tệ

1.2.3.1. So sánh tiền tệ:

So sánh tiền tệ là so sánh chi phí của nhà thầu PPP tốt nhất với chi phí của đấu thầu khu vực công truyền thống, được thể hiện thông qua các dòng tiền được chiết khấu qua suốt vòng đời hợp đồng PPP (Bảng So sánh tài chính).

1.2.3.2. So sánh phi tiền tệ:

So sánh phi tiền tệ: là so sánh tất cả các yếu tố có thể khó định lượng trong các thuật ngữ tiền tệ nhưng giá trị của nó đối với Chính quyền và công chúng là đáng kể.

1.2.3.3. Các tham số đòi hỏi trong So sánh tiền tệ:

Bảng so sánh tài chính là một kỹ thuật được sử dụng đặc biệt bởi Sáng kiến tài trợ tư nhân Anh.

Các chi phí được thể hiện trong đánh giá nên được trình bày trong các thời hạn thực tế trong một phân tích dòng tiền được chiết khấu và thông qua một dãy các tỷ lệ sinh lợi có thể áp dụng. Nếu sự chênh lệch trong các NPV dương thì PPP được coi như là hấp dẫn.

1.2.3.4. Các tham số trong So sánh phi tiền tệ:

So sánh tiền tệ sẽ không cân nhắc tất cả các yếu tố đóng góp vào giá trị tiền tệ. Nhiều nhân tố sẽ khó định lượng trong các thuật ngữ tiền tệ nhưng giá trị của chúng đối với chính quyền và rộng hơn đối với công chúng là đáng kể.

1.2.3.5. Kết quả của Đánh giá giá trị tiền tệ: là công cụ cơ bản để xác định liệu có hay không thực hiện một hợp đồng PPP.

1.2.4. Các vấn đề khác có liên quan đến thực hiện PPP:

1.2.4.1. Xem xét về lao động:

Người lao động cần được giải quyết các vấn đề của mình một cách công bằng và có những cơ hội làm việc trong công ty mới hoặc được thanh toán đền bù nghỉ việc thỏa đáng hoặc được đào tạo lại...

1.2.4.2. Sự tham gia của các đối tác sở tại:

Từ góc độ Chính phủ, sự tham gia của các đối tác nhà nước và tư nhân sở tại càng nhiều càng tốt.

1.2.4.3. Sự tham gia của các bên liên quan:

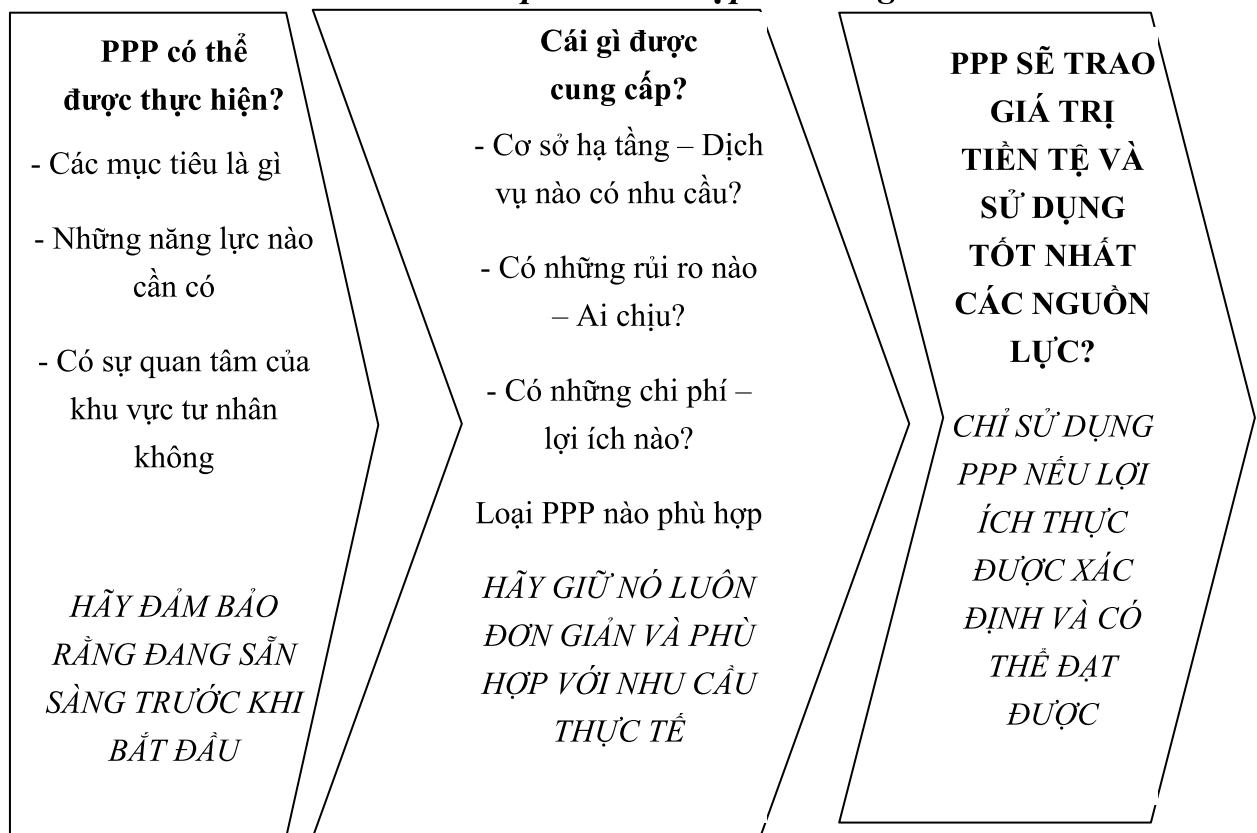
Sự tham gia từ giai đoạn đầu của tất cả các bên liên quan giúp phát triển một môi trường hoạt động thuận lợi.

Nguồn: Klaus Felsing (2008), đối với các nội dung từ mục 1.1.3 đến 1.1.9

1.3. TIẾN TRÌNH PHÁT TRIỂN HỢP TÁC CÔNG TƯ:

Việc phát triển một quan hệ Hợp tác Công Tư thành công đòi hỏi chú ý đến một loạt các vấn đề. Các vấn đề đó được chỉ ra ở Bản đồ các giai đoạn phát triển đối với việc thực hiện PPP như được thể hiện ở Hình 1.5.

Hình 1.1 - Bản đồ phát triển Hợp tác Công Tư



1.3.1. Giai đoạn chuẩn bị:

Để chuẩn bị tiền đề cho việc thực hiện một PPP, ta phải xác định các cơ sở để đánh giá khả năng thực hiện một PPP như các mục tiêu cần đạt được; những năng lực cần có và liệu có sự quan tâm của đơn vị tư nhân đối với PPP không.

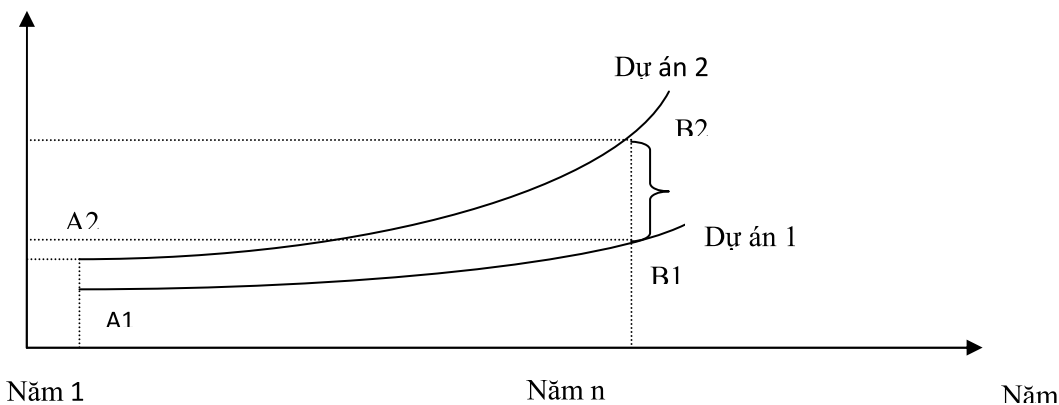
1.3.2. Giai đoạn nhận dạng dự án PPP:

Phân tích thực trạng để xác định loại dịch vụ hay cơ sở hạ tầng nào thích hợp cho việc thực hiện PPP. Đồng thời, phân tích những rủi ro trong quá trình thực hiện PPP để tìm các biện pháp giảm thiểu các rủi ro. Tiếp theo là xác định các lợi ích đem lại cho các đối tác và mô hình PPP nào được lựa chọn. Tất cả các vấn đề trên nhằm đảm bảo một PPP được tiến hành đơn giản và phù hợp với nhu cầu thực tế.

1.3.3. Giai đoạn đánh giá tính khả thi của dự án:

Trong giai đoạn này, ta sẽ so sánh giá trị tiền tệ của dự án gồm so sánh tiền tệ và so sánh phi tiền tệ. Với đề tài này chỉ nghiên cứu về việc áp dụng mô hình PPP vào đầu tư công nên trong so sánh tiền tệ, ta so sánh chi phí đầu tư, chi phí vận hành giữa dự án theo mô hình công truyền thống và dự án theo mô hình Hợp tác Công Tư. Nếu dự án PPP có chi phí thấp hơn thì sẽ có một khoảng cách giữa hai đường thẳng chi phí và khoảng cách này rộng dần ra thì chênh lệch NPV càng lớn và điều đó nói lên rằng dự án PPP có hiệu quả càng lớn hơn. Như vậy, dự án PPP sẽ được lựa chọn nếu dự án PPP có chi phí thấp hơn và có sự chênh lệch chi phí giữa 2 dự án.

Hình 1.2 – Đồ thị so sánh chi phí giữa dự án theo mô hình công truyền thống (dự án 2) và dự án theo mô hình Hợp tác Công Tư (dự án 1)



1.4. THỰC HIỆN HỢP TÁC CÔNG TƯ:

Việc thực hiện PPP sẽ tập trung vào gói thầu, hợp đồng, quy trình đấu thầu và đánh giá thầu, trao hợp đồng thầu và đàm phán gồm:

- * Thu thập phản hồi từ các công ty có khả năng dự thầu: việc này được thực hiện nhằm đưa ra cách thiết lập giao dịch.

- * Thông báo và sơ tuyển: Mục đích của việc sơ tuyển nhằm đảm bảo chỉ những công ty dự thầu có năng lực tài chính và chuyên môn đáp ứng yêu cầu tối thiểu mới có cơ hội đấu thầu.

- * Thực hiện đấu thầu và trao hợp đồng: Được thực hiện theo các quy định của Luật đấu thầu và các luật có liên quan

- * Các vấn đề thực thi chủ yếu: Các vấn đề chính mà các đối tác tham gia dự án cần cân nhắc để đảm bảo sự thành công dự án là Quản lý các bên liên quan trong quá trình thực thi, Đảm bảo cả hai bên đều giao công việc cho những người phù hợp và Khả năng quản lý những thay đổi.

1.5. KẾT LUẬN:

Mô hình Hợp tác Công Tư đã được nghiên cứu từ rất lâu Hầu hết các quốc gia trên đã ứng dụng mô hình Hợp tác Công tư trong các lĩnh vực hạ tầng như xây dựng cầu, đường cao tốc, cung cấp nước sạch... Các nhà kinh tế học đã nghiên cứu và đưa ra những mô hình phù hợp trong thực hiện PPP. Đương nhiên, mỗi mô hình phù hợp với loại dự án khác nhau.

CHƯƠNG 2 - THỰC TRẠNG CẤP NƯỚC CỦA CÔNG TY TNHH MTV CẤP NƯỚC ĐÀ NẴNG

2.1. LỊCH SỬ HÌNH THÀNH, PHÁT TRIỂN CÔNG TY TNHH MTV CẤP NƯỚC ĐÀ NẴNG:

Tên giao dịch: DANANG WATER SUPPLY COMPANY (DAWACO)

Địa chỉ : 28 Lê Đình Lý, quận Thanh Khê, Thành phố Đà Nẵng

Điện thoại : 0511.3826112 Fax: 0511.3827633

Email : danawasco@dng.vnn.vn Website: www.dawaco.com.vn

Công ty TNHH MTV Cấp nước Đà Nẵng là doanh nghiệp loại 1, hoạt động theo Luật Doanh nghiệp, được thành lập theo Quyết định 4411/QĐ-UB ngày 14/6/2010 với tiền thân là Công ty Cấp nước Đà Nẵng, một doanh nghiệp nhà nước được thành lập theo Quyết định số 2515/QĐ-UB ngày 18/7/1997 của Ủy ban nhân dân Thành phố Đà Nẵng.

2.2. CHỨC NĂNG, NHIỆM VỤ VÀ PHẠM VI KINH DOANH

2.2.1. Chức năng và nhiệm vụ

- Khai thác, sản xuất kinh doanh nước sạch phục vụ toàn thành phố.
- Khảo sát thiết kế và lập các dự án đầu tư xây dựng cải tạo
- Thi công lắp đặt dây chuyền công nghệ xử lý nước sạch.
- Thường xuyên nâng cao chất lượng dịch vụ cung cấp nước sạch.
- Xây dựng cơ cấu khách hàng và áp dụng giá bán hợp lí.
- Đẩy mạnh tuyên truyền nâng cao ý thức sử dụng nước sạch tiết kiệm.
- Quản lý chặt chẽ, an toàn, hiệu quả và hạch toán đầy đủ.

2.2.2. Lĩnh vực hoạt động của Công ty:

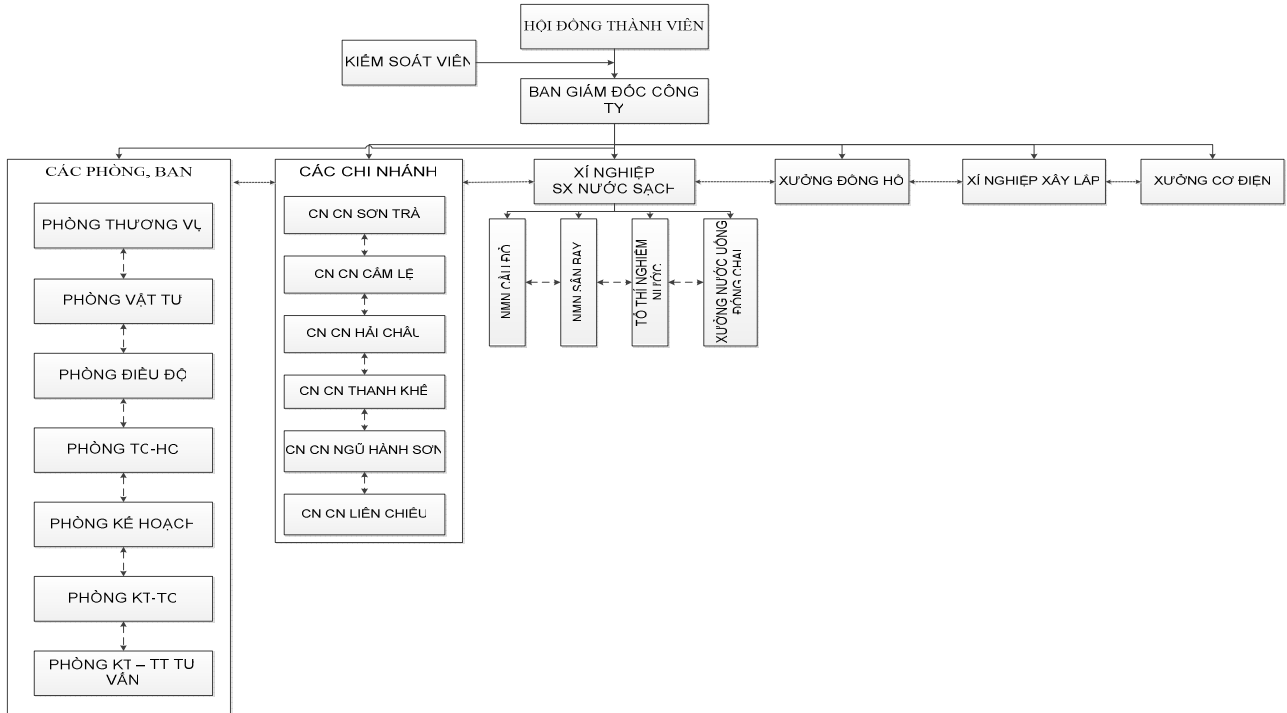
Sản xuất nước sạch; lắp đặt xây dựng công trình cấp nước; kinh doanh vật tư xây dựng cấp thoát nước và lập dự án đầu tư xây dựng, thiết kế và lập tổng dự toán các hệ thống công trình cấp thoát nước trong địa bàn thành phố Đà Nẵng.

2.2.3. Sản phẩm của Dawaco:

Sản phẩm chủ yếu của Dawaco là nước sạch dùng trong ăn uống và sinh hoạt, đáp ứng Tiêu chuẩn vệ sinh nước sạch ăn uống của Bộ Y Tế Việt Nam.

2.2.4. Cơ cấu tổ chức Dawaco: Xin xem hình 2.1 bên dưới

Hình 2.1 - Sơ đồ tổ chức Công ty TNHH MTV cấp nước Đà Nẵng



2.3. MÔI TRƯỜNG HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY:

2.3.1. Quy hoạch phát triển kinh tế - xã hội của Thành phố:

Hiện nay, dân số Thành phố là 995.000 người. Theo Quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế xã hội Thành phố Đà Nẵng đến năm 2020, Đà Nẵng sẽ phát triển thành một đô thị biển lớn hiện đại của cả nước với quy mô dân số khoảng 1,3 triệu người.

Đà Nẵng phấn đấu trở thành một trong những địa phương đi đầu trong sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá và trở thành thành phố công nghiệp trước năm 2020. Đà Nẵng đã xác định các chỉ tiêu chính là:

- Duy trì tốc độ tăng trưởng kinh tế 12-13%/năm; GDP bình quân đầu người đạt 4.500-5.000USD; Tốc độ đổi mới công nghệ bình quân hàng năm 25%.

- Đảm bảo 100% dân số trên địa bàn thành phố được dùng nước sạch, có điện sinh hoạt theo Quyết định 1929/2009/QĐ-TTg về định hướng quy hoạch cấp nước đô thị đến năm 2025.

2.3.2. Điều kiện tự nhiên:

Đà Nẵng nằm ở vị trí trung độ của đất nước. Địa hình vừa có đồng bằng vừa có núi. Hệ thống sông ngòi và đê, được bắt nguồn từ phía tây, phía tây bắc và tỉnh Quảng Nam. Sông Vu Gia – Cầu Đỏ là nguồn cấp nước thô chính cho các Nhà máy.

Đồng bằng ven biển là vùng đất thấp, chịu ảnh hưởng của Biển và bị nhiễm mặn. Vào mùa hè thì nguồn nước bị nhiễm mặn nghiêm trọng.

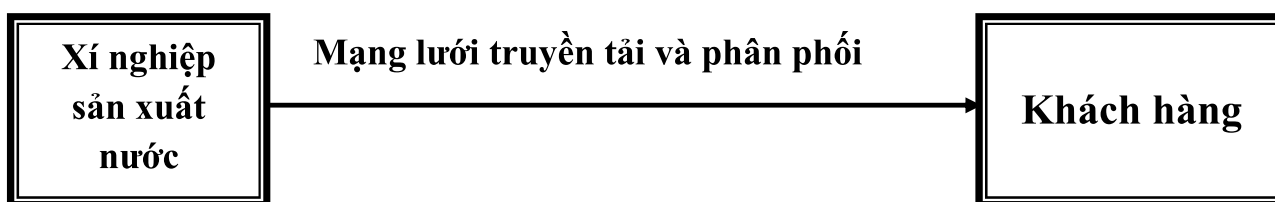
Đà Nẵng nằm trong vùng nhiệt đới khí gió mùa điển hình, có nhiệt độ cao và ít biến động. Có mùa mưa kéo dài và lượng mưa hàng năm lớn nên thường gây ngập lụt dẫn đến xì, vỡ các đường ống.

2.3.3. Thể chế, quy định:

Có nhiều văn bản luật và chỉ thị khác nhau từ chính quyền trung ương đến địa phương có ảnh hưởng tới sự hoạt động của tất cả các đơn vị cấp nước tại Việt Nam. Những quyết định này nhằm hướng dẫn và tạo thuận lợi cho việc cung cấp các dịch vụ công cộng cũng như bảo vệ an ninh lâu dài của nguồn cung cấp nước. Vì vậy, Dawaco thực hiện nhiệm vụ cấp nước cho Thành phố phải tuân thủ các quy định này và không có quyền quyết định đối với giá nước.

2.4. MÔ HÌNH CÔNG VỀ SẢN XUẤT VÀ KINH DOANH NƯỚC SẠCH TẠI DAWACO:

Hình 2.2 – Mô hình công cấp nước sạch tại Dawaco



2.4.1. Xí nghiệp sản xuất nước:

2.4.1.1. Tổng Công suất cấp nước của Xí nghiệp:

Nhu cầu nước tăng liên tục qua các năm nên năng lực cấp nước của Dawaco cũng tăng dần qua các năm và được tóm tắt trong Bảng 2.2 như sau:

Bảng 2.1 – Sự phát triển công suất cấp nước của Xí nghiệp qua các năm

Năm	Đvt	1998	2005	2008	2012
Tổng công suất cấp nước	m ³ /ngày	67.000	85.000	155.000	205.000
Số vốn đã đầu tư tăng công suất	tỷ đồng		69,94	273	9 ⁽¹⁾

(1) 09 tỷ đồng được đầu tư để cải tạo Nhà máy nước Cầu Đò 1 đã xuống cấp và tạm ngừng hoạt động từ năm 2008

2.4.1.2. Sản lượng nước sản xuất tại Xí nghiệp sản xuất nước:

Lượng nước sản xuất = lượng nước tiêu thụ + lượng nước thất thoát.

Về nguyên tắc, lượng nước sản xuất tại Xí nghiệp mỗi ngày phải thấp hơn công suất thiết kế. Theo thống kê từ năm 2007 đến 2011, lượng nước sản xuất của Xí nghiệp sản xuất nước như trình bày trong Bảng 2.3 như sau:

Bảng 2.2 – Lượng nước đã sản xuất từ năm 2007 đến 2011

Năm	2007	2008	2009	2010	2011
Lượng nước tiêu thụ (m ³ /ngày)	67.932	78.071	90.447	108.542	116.452
Lượng nước thất thoát (m ³ /ngày)	43.175	43.030	42.082	37.973	37.789
Lượng nước sản xuất (m ³ /ngày)	111.107	121.101	132.529	146.515	154.241

2.4.1.3. Quy trình sản xuất nước tại Xí nghiệp nước:

Nước thô → *Lắng sơ bộ* → *Châm phèn (hay PAC) & Vôi* → *Keo tụ - Kết bông* → *Lắng* → *Lọc* → *Khử trùng bằng Clorin* → *Bơm vào mạng lưới phân phối*

Quy trình trên cho thấy nước sạch được sản xuất qua nhiều công đoạn mới đưa vào mạng lưới phân phối để cấp cho khách hàng. Điện năng được sử dụng trong tất cả các công đoạn xử lý nước. Vì vậy, vấn đề quan tâm là sử dụng nguyên vật liệu và điện năng ở mức thấp nhất có thể để tiết kiệm chi phí sản xuất. Năng suất lao động của công nhân, cán bộ Xí nghiệp phải dần được cải thiện.

2.4.1.4. Chất lượng các công trình tại Xí nghiệp sản xuất nước từ khi đưa vào hoạt động đến nay:

* Nhà máy nước (NMN) Sơn Trà được xây dựng và khai thác từ năm 1998 nhưng không được bảo dưỡng hàng năm nên đến nay công trình xuống cấp nghiêm trọng, cần được cải tạo ngay.

* Chất lượng công trình NMN Sân Bay tương đối tốt do Nhà máy này vay vốn từ nguồn vốn của Pháp nên được giám sát chặt chẽ và sử dụng vật tư Pháp.

* Còn NMN Cầu Đỏ, được đầu tư bằng nguồn vốn vay trong nước, do các đơn vị trong nước thi công và Dawaco tự giám sát nên chất lượng công trình kém. Tính từ năm 2008 đến nay mới có 5 năm hoạt động, nhưng Dawaco đã phải cải tạo lại một số hạng mục công trình đã hư hỏng tại NMN Cầu Đỏ với tổng kinh phí là 22,5 tỷ đồng.

2.4.1.5. Chất lượng nước sản xuất tại Nhà máy:

Chất lượng nước sạch tại Nhà máy và trong mạng lưới phân phối cần được kiểm soát chặt chẽ để đảm bảo sức khỏe của người sử dụng. Hiện tại, Dawaco đã trang bị thiết bị đo chất lượng nước online tại các Nhà máy để kiểm soát liên tục 24/24 nên chất lượng nước tại Nhà máy đạt tiêu chuẩn cho phép của Bộ Y tế. Vấn đề hiện nay là chất lượng nước trên mạng lưới chưa được kiểm soát chặt, nhiều mẫu nước trong mạng lưới được kiểm tra chưa đạt yêu cầu chất lượng.

Về thời gian cấp nước thì hiện tại Dawaco chỉ cấp khoảng 23,8/24h.

2.4.2. Mạng lưới truyền tải và phân phối nước:

2.4.2.1. Mạng lưới truyền tải:

Để nước sạch sản xuất tại Xí nghiệp sản xuất được phân phối đến khách hàng thì cần có mạng lưới cấp nước. Mạng lưới cấp nước được chia làm 02 cấp: mạng lưới cấp 1 hay còn gọi là mạng lưới đường ống truyền tải với đường kính từ D300 đến 1400mm và mạng lưới cấp 2 còn gọi là mạng lưới đường ống phân phối có đường kính $D \leq 200$ mm. Chiều dài và kinh phí đầu tư mạng lưới truyền tải là:

Bảng 2.5- Chiều dài và kinh phí đầu tư mạng lưới truyền tải từ năm 2005 đến nay

Năm	Trước 2005	2007	2008	2009	2010	2011	Tổng
Chiều dài đường ống (km)	155,76	-	39,8	-	-	-	195,56
Kinh phí đầu tư (tỷ đồng)	182	-	128	-	-	-	310

Qua bảng 2.5 cho ta thấy, kinh phí đầu tư 1km đường ống truyền tải rất lớn, thời gian khấu hao lâu. Nếu chất lượng vật tư và chất lượng thi công công trình

không đảm bảo chất lượng sẽ gây tổn thất cho Dawaco rất nhiều, thời gian cải tạo kéo dài và việc cấp nước sẽ bị gián đoạn trên diện rộng.

Theo tính toán của Dawaco, mạng lưới truyền dẫn hiện tại chỉ đủ chuyển dẫn nước để cấp cho các khách hàng hiện tại. Nếu tiếp tục phát triển khách hàng thì Dawaco cần phải đầu tư thêm 85 km đường ống và kinh phí dự tính là 430 tỷ đồng.

2.4.2.2. Mạng lưới phân phối

Sau khi nước sạch từ Nhà máy chuyển dẫn qua mạng lưới truyền tải thì sẽ được đưa vào mạng lưới phân phối. Mạng lưới này sẽ trải dài đến các đường phố, ngõ hẻm của Thành phố. Theo thống kê thì chiều dài và kinh phí đầu tư đường ống phân phối qua các năm như được nêu ở Bảng 2.6 dưới đây:

Bảng 2.6- Chiều dài và kinh phí đầu tư mạng lưới phân phối từ năm 2005 đến nay

<i>Năm</i>	<i>Trước 2005</i>	<i>2007</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>	<i>Tổng</i>
Chiều dài đường ống (km)	117	23	20	26	21	19	226
Kinh phí đầu tư (tỷ đồng)	121,68	23,92	20,8	27,04	21,84	19,76	235,04

Nguồn: Dawaco

Từ Bảng 2.6 cho thấy hàng năm Dawaco cũng đã đầu tư phát triển mạng lưới phân phối nhưng kinh phí hạn chế nên chiều dài đường ống phát triển thêm không nhiều. Trong tương lai, để đảm bảo cấp nước cho 100% nhu cầu sử dụng của khách hàng thì cần đầu tư thêm khoảng 112 km đường ống, ước tính kinh phí 135 tỷ đồng.

2.4.2.3. Chất lượng các công trình lắp đặt đường ống cấp nước:

Chất lượng đường ống cấp nước kém là một trong những nguyên nhân chính gây xì vỡ ống, gỉ sét, rò rỉ nước và kéo theo là thất thoát nước trên mạng lưới.

Hiện nay, mạng lưới cấp nước chuyển dẫn nước đến khách hàng chỉ hoạt động ở mức tương đối và chưa thể đảm bảo cấp nước an toàn vì hệ thống được xây dựng vào nhiều thời điểm, sử dụng nhiều vật liệu khác nhau, chất lượng thi công không tốt nên gây xì vỡ ống, làm thất thoát nước. Do đó, Dawaco đang phải đối mặt với vấn đề cải tạo khẩn cấp các đường ống cấp nước kém chất lượng được xây dựng trước năm 1998 chiếm đến 22% tổng chiều dài. **Chi phí cải tạo ước tính 100 tỷ đồng.**

- Việc bảo dưỡng mạng lưới cấp nước theo định kỳ chưa được thực hiện.

- Tỷ lệ thất thoát đã giảm từ 40,24% năm 2007 xuống còn 24,5% vào năm 2011. Tuy nhiên, cần tiếp tục giảm thất thoát xuống còn 15% vào năm 2025.

2.4.3. Khách hàng:

2.4.3.1. Khách hàng hiện tại:

- Khách hàng của Dawaco gồm khách hàng dùng nước sinh hoạt, các cơ quan hành chính sự nghiệp, doanh nghiệp sản xuất và doanh nghiệp kinh doanh và dịch vụ. Theo thống kê của Dawaco thì khách hàng dùng nước sinh hoạt chiếm 73% tổng lượng nước tiêu thụ và 23% cho khách hàng còn lại.

Bảng 2.7 – Số lượng khách hàng dùng nước từ năm 2005 đến 2011

Năm	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Số khách hàng	70.766	82.539	99.117	115.410	132.370	148.028	181.000

Số liệu trong Bảng 2.7 cho thấy số lượng khách hàng tăng qua các năm cho thấy sự ổn định về nhu cầu cấp nước của các nhóm khách hàng.

- Đặc điểm khách hàng dùng nước sinh hoạt của Dawaco là tất cả người dân Thành phố Đà Nẵng không phân biệt giới tính, tuổi tác...

- Việc phát triển khách hàng của Dawaco rất thuận lợi, hầu như không có đối thủ cạnh tranh. Số dân dùng nước và sản lượng nước sử dụng bởi khách hàng tăng liên tục qua các năm (xin xem bảng 2.8 dưới đây).

Bảng 2.8 – Thống kê dân số dùng nước và lượng nước tiêu thụ từ 2005 đến 2011

Chỉ tiêu	2007	2008	2009	2010	2011
Dân số Đà Nẵng	806.744	822.178	523.748	959.376	994.632
Số dân được dùng nước	421.480	454.392	890.490	585.595	623.594
Tỷ lệ dân dùng nước	52,2%	55,3%	58,8%	61%	65%
Lượng nước tiêu thụ	67.932	78.071	90.447	108.542	116.452

Ngoài ra, xét về quy mô cấp nước theo địa lý thì ngoài 3 quận trung tâm có tỷ lệ dân dùng nước tương đối cao trên 80% thì các quận còn lại có tỷ lệ dân dùng nước thấp hơn 50% và Dawaco cần tiếp tục phát triển khách hàng ở các quận còn lại này. Tuy nhiên, việc phát triển khách hàng các khu vực này khó khăn vì đường ống cấp nước chưa được đầu tư tại các khu vực này.

2.4.3.2. Dự báo nhu cầu dùng nước của khách hàng trong tương lai và cân đối giữa nhu cầu và công suất cấp nước:

Để định hướng cho sự phát triển trong tương lai, ta cần xác định năng lực cấp nước hiện tại đáp ứng được nhu cầu nước sạch đến thời điểm nào. Các bước gồm:

- *Dự báo nhu cầu nước sạch và lượng nước cần sản xuất từ nay đến năm 2020:*

Từ số liệu quá khứ về lượng nước tiêu thụ, ta có thể dự báo nhu cầu dùng nước trong tương lai. Lượng nước sản xuất = lượng nước tiêu thụ + lượng nước thất thoát.

Bảng 2.10 – Nhu cầu nước sạch và lượng nước cần sản xuất đến năm 2020

1.000 m³/ngày

Năm	2011	2012	2015	2018	2020
Lượng nước cần SX (1.000 m ³ /ngày)	154,2	159,9	198,6	248,2	285,7
Nhu cầu nước sạch (1.000 m ³ /ngày)	116,5	122,3	157,9	201,0	234,2

- *Cân đối giữa công suất cấp nước hiện tại và nhu cầu tương lai:*

Ta biết rằng công suất thiết kế hiện nay là 205.000 m³/ngày nên so với lượng nước cần sản xuất thì thấy rằng công suất thiết kế chỉ đủ cấp nước đến năm 2015 – 2016. Cần phải đầu tư thêm Nhà máy nước công suất 120.000 m³/ngày để đảm bảo cấp nước cho Thành phố Đà Nẵng đến năm 2022.

2.4.4. Một số hoạt động khác trong mô hình công cấp nước sạch của Dawaco:

2.4.4.1. Hoạt động đầu tư phát triển và các trở ngại trong hoạt động đầu tư:

- Dawaco thực hiện thi công công trình cấp nước để tiếp tục mở rộng mạng lưới cấp nước. Tuy nhiên, hầu hết các công trình đều chậm tiến độ thi công và nhiều lúc không giải ngân được vốn ngân sách và làm chậm việc phát triển khách hàng.

2.4.4.2. Hoạt động chăm sóc khách hàng:

- Dawaco thành lập tại mỗi quận một Chi nhánh cấp nước để chăm sóc khách hàng tốt hơn, mỗi Chi nhánh sẽ thành lập nhiều nhóm chăm sóc khách hàng với khoảng 5.000 - 7.000 khách hàng/nhóm, Nhờ đó, các thắc mắc của khách hàng được giải quyết nhanh chỉ trong vòng từ 02h đến 02 ngày tùy từng vấn đề cụ thể.

2.4.4.3. Hệ thống thu tiền của Dawaco:

- Kỳ thu tiền nước trong vòng 23 ngày là 46%, trong vòng 30 ngày thu tiền là 98,1% và trong vòng 90 ngày là 99,2%.

- Hệ thống cấp nước Dawaco chỉ ở mức đủ cấp cho các khách hàng hiện tại nên khách hàng có nhu cầu sử dụng nước thường chủ động tìm đến Dawaco.

2.4.4.4. Hoạt động lập kế hoạch và mua sắm thiết bị, vật tư:

Dawaco chỉ lập các kế hoạch sản xuất nước và kế hoạch xây dựng cơ bản hàng năm. Dựa vào các kế hoạch này, Phòng Vật tư sẽ chịu trách nhiệm mua sắm, tồn kho một lượng nguyên vật liệu nhất định theo kế hoạch để đảm bảo sản xuất liên tục.

2.4.4.5. Hoạt động đào tạo và phát triển nguồn nhân lực:

- Lực lượng lao động của Công ty tương đối lớn (569 người), nhiệt tình trong công việc nhưng lao động có kinh nghiệm, trình độ học vấn cao không nhiều.

- Số lượng nhân viên chuyên ngành cấp nước ít (34 người) nên việc xử lý các vấn đề kỹ thuật cấp nước còn chậm.

- Phần lớn lao động đều gắn bó lâu dài do thu nhập người lao động ổn định.

- Cấu trúc quan hệ báo cáo chính thức của Dawaco là theo cấu trúc chức năng.

2.4.5. Kết quả hoạt động và phân tích năng lực tài chính của Dawaco:

2.4.5.1. Kết quả hoạt động kinh doanh:

- Với nhiệm vụ cung cấp nước sạch cho Thành phố Đà Nẵng, thu nhập chủ yếu của Dawaco là từ kinh doanh nước sạch. Dòng thu nhập này tương đối ổn định vì nó không chịu tác động nhiều của quy luật cung cầu.

<i>Chỉ tiêu (tỷ đồng)</i>	<i>2009</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>
Tỷ lệ dân dùng nước sạch	58,8%	61%	65%
Lợi nhuận để lại sau thuế (1)	1,5	1,95	9
Khấu hao (2)	31,4	33,67	65,1
Dòng tiền vào (3) = (1) + (2)	32,9	35,62	74,1

Lợi nhuận của Dawaco tăng đều qua các năm, riêng năm 2011, lợi nhuận tăng lên gấp 5 lần so với năm 2009 nhờ tăng giá nước, cho thấy tín hiệu khả quan hơn về tình hình tài chính của Dawaco. UBND Thành phố đã thống nhất chủ trương về lộ

trình tăng giá nước là cứ 2 năm tăng giá một lần với tỷ lệ tăng từ 16 đến 18%, nên sẽ tạo tâm lý an tâm cho đơn vị tư nhân về khả năng thu hồi vốn.

2.4.5.2. Phân tích năng lực tài chính trong đầu tư:

*** Tình hình tài chính của Dawaco:**

- Dawaco có giá trị tài sản cố định rất lớn trong tổng tài sản nên phù hợp với đặc điểm của ngành cấp nước và vốn chủ sở hữu lớn nên tương đối ổn định.

- Tài sản dài hạn của Công ty chủ yếu là đường ống cấp nước với giá trị tài sản hơn 350 triệu đồng, chiếm đến 1/2 tổng giá trị tài sản cố định, thời gian khấu hao dài từ 15-25 năm.

- Khả năng thanh toán hiện thời và thanh toán nhanh của Dawaco tốt.

- Tuy nhiên, thông số ROE và ROA quá thấp nên khả năng dùng thu nhập để tiếp tục tích lũy cho đầu tư rất kém.

*** Các dự án cần đầu tư trong thời gian tới và cân đối với năng lực tài chính:**

Với phân tích ở phần 2.4, ta có thể tính số vốn cần thiết cho đầu tư của Dawaco trong giai đoạn hiện nay là 1.100 tỷ đồng. Với nhu cầu vốn này thì vượt xa so với năng lực tài chính hiện tại của Dawaco là 74 tỷ đồng, điều này đòi hỏi Dawaco phải nghiên cứu nhiều phương án đầu tư khác nhau để giải quyết gấp vấn đề này.

2.4.6. So sánh một số chỉ tiêu giữa đơn vị công (Dawaco) và đơn vị tư nhân (Howaco):

2.4.6.1. So sánh về suất đầu tư xây dựng Nhà máy nước:

Thực tế ta cũng biết rằng khu vực tư nhân thường đầu tư hiệu quả hơn. Tuy nhiên, do thời điểm xây dựng khác nhau nên ta sẽ lấy suất đầu tư chuẩn do Bộ Xây dựng công bố ứng với năm tiến hành đầu tư để so sánh.

2.4.6.2. So sánh về giá thành sản xuất nước:

Qua so sánh ta thấy giá thành 1m³ nước sản xuất tại Nhà máy nước của Dawaco cao hơn 17% so với giá thành tại Nhà máy Howaco, tương đương 474 đ/m³.

2.4.6.3. Tổng hợp một số chỉ tiêu so sánh giữa Dawaco và Howaco

<i>Stt</i>	<i>Chỉ tiêu</i>	<i>Đvt</i>	<i>Dawaco (D)</i>	<i>Howaco (H)</i>	<i>Chênh lệch giữa D & H</i>
1.	Suất đầu tư xây dựng	%	+12%/ suất đầu tư Bộ XD công bố	-10%/suất đầu tư Bộ XD công bố	+ 22%
2.	Giá thành 1m ³ nước năm 2011	đ/m ³	3.215	2.741	474 (17%)
3.	Tỷ lệ thất thoát nước	%	24,5	5,5	19
4.	Lợi nhuận/Tài sản (ROA)	%	1,87	4,55	- 2,68
5.	Lợi nhuận/vốn chủ (ROE)	%	3	3,78	-0,78
6.	Thời gian xử lý sự cố	giờ	24	10	14
7.	Thời gian ra quyết định đầu tư	tháng	8	4	4

Các chỉ tiêu của Howaco đều tốt hơn Dawaco, điều đó cho thấy Dawaco kinh doanh kém hiệu quả và cần có sự hợp tác cùng với đơn vị tư nhân để hỗ trợ cho Dawao phát triển nhanh và hiệu quả hơn.

2.4.7. Ưu và nhược điểm của mô hình công và các trở ngại phát triển đầu tư của mô hình này tại Dawaco

2.4.7.1. Ưu điểm của mô hình:

- Mô hình này đảm bảo mọi người, kể cả người nghèo được dùng nước sạch
- Người lao động gắn bó bền chặt với công ty do thu nhập ổn định
- Dawaco có sự hỗ trợ rất nhiều từ UBND Thành phố
- Dawaco là doanh nghiệp duy nhất cấp nước nên không có đối thủ cạnh tranh

2.4.7.2. Nhược điểm của mô hình:

- Chất lượng nước và dịch vụ *chỉ ở mức cơ bản*
- Không tạo ra sự cạnh tranh để phát triển tốt hơn
- Chất lượng nước trên mạng lưới không có sự kiểm soát chặt chẽ
- Năng lực quản lý chưa đáp ứng kịp với tốc độ phát triển của Công ty.
- Trình độ người lao động có tay nghề còn ít, chưa đáp ứng nhu cầu công việc
- Quan hệ khách hàng chưa chặt chẽ
- Giá nước thấp nên lợi nhuận ròng biên quá thấp để tích lũy cho đầu tư

2.4.7.3. Các trở ngại phát triển đầu tư của mô hình công:

- Luôn kéo dài thời gian chuẩn bị đầu tư do có nhiều cấp ban ngành chi phối đến quyết định đầu tư và thủ tục rườm rà, không nhất quán.
- Chi phí đầu tư theo mô hình công kém hiệu quả hơn với khu vực tư nhân
- Công trình nhanh xuống cấp làm cho chất lượng nước sạch không đạt tiêu chuẩn như ban đầu
- Chi phí sản xuất cao do quản lý kém, kéo theo lợi nhuận thấp, tích lũy vốn ít cho tái đầu tư trong tương lai và lại rơi vào vòng luẩn quẩn về thiếu vốn đầu tư.
- Không thể huy động nguồn vốn nhân rồi của nhà đầu tư để cải thiện năng lực cấp nước cũng như phát triển một cách bền vững hơn.

2.4. KẾT LUẬN:

Mô hình công có nhiều nhược điểm hơn ưu điểm, khả năng thích ứng với thị trường kém...Mô hình công không tạo điều kiện để huy động vốn từ các nhà đầu tư tư nhân cũng như học hỏi kinh nghiệm, năng lực vượt trội của các đơn vị tư nhân.

Mô hình Hợp tác Công Tư có thể là một trong những giải pháp mới để thay đổi mô hình công và phù hợp hơn với thực tế. Điều này cần được chứng minh.

CHƯƠNG 3 - NGHIÊN CỨU ÁP DỤNG MÔ HÌNH HỢP TÁC CÔNG TƯ (PPP) VÀO NÂNG CAO NĂNG LỰC CẤP NƯỚC ĐÀ NẴNG CHO DAWACO

3.1. GIAI ĐOẠN CHUẨN BỊ:

3.1.1. Sự cần thiết giải quyết vấn đề nâng cao năng lực cấp nước bằng PPP:

- Ngân sách thành phố Đà Nẵng hạn hẹp không có nguồn vốn để đầu tư phát triển hệ thống cấp nước đáp ứng nhu cầu về nước sạch
- Hiện nay, Dawaco vẫn tiếp tục trả các khoản nợ vay
- Giá nước của Dawaco chỉ đủ bù đắp chi phí
- Dawaco là Công ty TNHH MTV với chủ sở hữu là UBND Thành phố và Chính quyền Thành phố muốn nắm quyền sở hữu tài sản Công ty Cấp nước
- Hiện nay, nguồn vốn ODA và vốn vay ưu đãi hạn hẹp
- Ngân hàng phát triển châu Á luôn khuyến khích sự tham gia của khu vực tư nhân vào cấp nước và đồng ý phân bổ khoản vay để Dawaco đối ứng vốn
- Dawaco cần sự hỗ trợ các đối tác tư nhân để cùng Dawaco phát triển.

Từ những lý do trên, mô hình Hợp tác Công Tư thích hợp để đảm bảo sự phát triển bền vững về dịch vụ cấp nước cho Thành phố Đà Nẵng.

3.1.2. Các mục tiêu cần đạt được:

3.1.2.1. Mục tiêu chiến lược của Công ty

Đảm bảo cung cấp đủ nước với chất lượng nước tốt nhất cho tất cả mọi người và giá nước hợp lý, hướng tới sự phát triển bền vững và thịnh vượng

Mục tiêu chiến lược đưa ra nhìn chung rất hợp lý nhưng mục tiêu này cũng khó đạt được vì thiếu vốn và năng lực nếu Dawaco chỉ thực hiện theo mô hình công.

3.1.2.2. Các mục tiêu thành phần của Công ty

- Tăng công suất cấp nước để đảm bảo cấp đủ nước cho khách hàng
- Năng lực quản lý vận hành cấp nước của Dawaco được cải thiện để tăng chất lượng dịch vụ cấp nước cho khách hàng

3.1.2.3. Các mục tiêu của PPP

- Đảm bảo đạt các tiêu chuẩn về cấp nước trong đó sử dụng các kỹ năng, công nghệ hiện đại và hiệu quả của đối tác tư nhân để tăng suất vốn đầu tư.
- Đảm bảo dự án hoàn thành đúng kế hoạch để đủ nước cấp cho Thành phố.
- Việc lựa chọn đối tác tư nhân được thực hiện thông qua đấu thầu cạnh tranh nhằm đảm bảo tính minh bạch
- Thỏa thuận giữa đối tác tư nhân và đối tác công phải đảm bảo mềm dẻo, linh hoạt để điều chỉnh nếu có sự xung đột lợi ích giữa các bên
- Giá nước cấp cho khách hàng phải đảm bảo Dawaco và đối tác tư nhân thu hồi vốn và có lợi nhuận hợp lý cũng như được khách hàng chấp nhận

3.1.3. Các năng lực cần có để thực hiện một dự án PPP:

3.1.3.1. Các Quy định và khung pháp lý:

Rõ ràng hệ thống pháp luật phải được tăng cường để thúc đẩy sự độc lập và uy tín để đảm bảo hợp đồng PPP có tính bắt buộc, phù hợp và thực thi. Hiện nay, một số nghị định đã được ban hành nhằm xây dựng một ngành cấp nước bền vững nên sẽ là cơ sở để Dawaco nghiên cứu và áp dụng thí điểm mô hình PPP

Kiến nghị: Để PPP thực hiện thành công thì các cấp chính quyền cần hỗ trợ Dawaco giải quyết các vướng mắc, khó khăn trong quá trình thực hiện PPP

3.1.3.2. Năng lực của đơn vị công – Dawaco:

- Về đầu tư xây dựng Nhà máy nước: Dawaco đã đầu tư xây dựng hai Nhà máy nước là Sân Bay và Cầu Đỏ nên cũng có kinh nghiệm trong quá trình thực hiện dự án tương tự này.

- Về hoạt động cung cấp dịch vụ nước sạch cho khách hàng: Tính đến nay, Dawaco đã có 30 năm hoạt động trong lĩnh vực cấp nước.

- Dawaco còn có sự hỗ trợ rất tốt từ Chính quyền địa phương.

3.1.3.3. Năng lực của đơn vị tư nhân:

Dawaco cũng đòi hỏi các đơn vị tư nhân tham gia hợp tác PPP phải đáp ứng được những tiêu chuẩn dưới đây, là cơ sở để sơ tuyển các nhà thầu:

- Đối tác tư nhân phải đảm bảo có kinh nghiệm đối với đầu tư xây dựng NMN nước và quản lý vận hành và bảo dưỡng Nhà máy nước

- Tư cách pháp nhân của đơn vị dự thầu phải đảm bảo hợp lệ

- Tình hình tài chính/ nguồn lực của công ty dự thầu phải đảm bảo tốt và kinh doanh có lãi.

- Phải đảm bảo đưa ra các nguồn huy động tài chính tiềm tàng đủ mạnh

- Phải có cam kết bảo lãnh Ngân hàng về việc thực hiện dự án

- Nhân viên và nguồn lực phân bổ cho dự án phải hợp lý

*** Kiến nghị:** Các phương án để lựa chọn đối tác tư nhân có năng lực tốt đó là:

1. Dawaco sẽ tuyển các tư vấn am hiểu về lĩnh vực cấp nước và PPP để xây dựng các phương án tiếp cận và thu hút nhà đầu tư tư nhân.

2. Đề xuất với các tổ chức tài chính đa phương như ADB, World Bank, Cơ quan hợp tác quốc tế Nhật Bản (JICA),... hỗ trợ Dawaco trong việc tư vấn và lựa chọn các đối tác tư nhân có thể tham gia đấu thầu về PPP

3.1.4. Môi quan tâm của khu vực tư nhân:

Hiện nay, Dawaco đã tiếp nhận 02 đề xuất về tham gia hợp tác với Dawaco. Cụ thể là Công ty CP Đầu tư Hạ tầng kỹ thuật TP. Hồ Chí Minh (CII) và Công ty Kajima Nhật Bản vừa có đề nghị xin thực hiện nghiên cứu khả thi về dự án Nhà máy nước công suất 120.000 m³/ngày thực hiện theo mô hình Hợp tác Công Tư.

3.2. GIAI ĐOẠN NHẬN DẠNG DỰ ÁN:

3.2.1. Lựa chọn dự án áp dụng PPP:

Rõ ràng, qua phân tích thực trạng cấp nước của Dawaco ở chương 2, ta đã bước đầu xác định nhu cầu đầu tư về xây dựng một Nhà máy nước công suất 120.000 m³/ngày để tăng năng lực cấp nước, thực hiện được mục tiêu chiến lược của Dawaco.

Dự án xây dựng Nhà máy nước có thể sẽ là phổ biến nhất với khu vực tư nhân vì đây là dự án xây dựng mới hoàn toàn, quy mô dự án lớn nên có thể tận dụng được tính hiệu quả nhờ quy mô, là khâu đầu tiên trong quy trình cấp nước của Dawaco nên việc vận hành sẽ độc lập với các hoạt động khác trong quy trình cấp nước, dễ tách biệt chi phí giữa Tư nhân và Nhà nước nên dễ dàng hạch toán.

3.2.2. Các lợi ích của các bên liên quan đến Hợp tác Công Tư:

3.2.2.1. Lợi ích của Chính quyền Thành phố và Dawaco

Ủy ban nhân dân Thành phố Đà Nẵng và Dawaco sẽ huy động được nguồn vốn từ các đơn vị tư nhân cũng như tận dụng được năng lực, kỹ thuật và kinh nghiệm để đạt được các mục tiêu đã đề ra. Đồng thời tránh được sự đầu tư dàn trải.

3.2.2.2. Lợi ích của đơn vị tư nhân tham gia PPP

- Các đơn vị tư nhân cạnh tranh công bằng.
- Đơn vị tư nhân sẽ có lợi nhuận lâu dài, có thể hưởng các ưu đãi về thuế ...
- PPP làm tăng mối liên hệ của UBND TP Đà Nẵng với khu vực tư nhân.
- Nếu việc thực hiện PPP thành công, đối tác tư nhân có thể trở thành những nhà đào tạo chuyên nghiệp về PPP cho các đối tác khác.

3.2.2.3. Đối với người lao động

- Khi dự án thực hiện, sẽ cung cấp các cơ hội việc làm cho người lao động

3.2.2.4. Lợi ích của người trả tiền dịch vụ

- Đảm bảo nước sạch an toàn, áp lực nước tốt, cấp nước liên tục 24/24, giá nước hợp lý, chất lượng dịch vụ được gia tăng nhanh chóng hơn

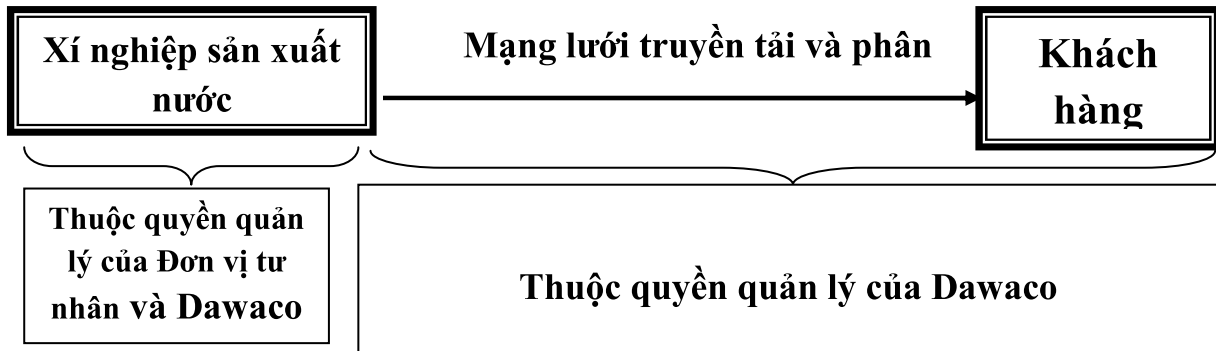
3.2.3. Các thách thức khi thực hiện dự án PPP:

DAWACO phải hiểu rằng một công ty tư nhân chỉ có thể tiến hành để thực hiện một đầu tư nếu hy vọng sẽ kiếm được lợi nhuận đủ hấp dẫn hơn các thách thức trong kinh doanh. Vì vậy, ta xem xét những rủi ro có thể xảy ra và các biện pháp giảm thiểu những rủi ro đó để dự án PPP được thực hiện thành công.

3.2.4. Xác định mô hình PPP áp dụng cho dự án Nhà máy nước công suất 120.000 m³/ngày

- Mô hình PPP lựa chọn là BOT (XD - Vận hành - Chuyển giao) với thời gian thực hiện là 25 năm, trong đó thời gian xây dựng là 5 năm từ năm 2013 đến 2017 và thời gian vận hành là 20 năm từ năm 2018 đến 2037. Mô hình này có thể tạo cho nhà đầu tư thoải mái trong giai đoạn xây dựng cũng như nâng cấp công trình đảm bảo chất lượng và mở rộng hệ thống làm tăng tuổi thọ công trình. Về tài chính, tỷ lệ góp vốn đầu tư là Dawaco 30-40% và đơn vị tư nhân 60-70% tùy theo thỏa thuận giữa các bên.

Mô hình hợp tác công tư đề xuất được mô tả trong hình sau:



3.2.5. Xem xét các vấn đề khác liên quan đến PPP

3.2.5.1. Xem xét về lao động

Dự án Nhà máy nước công suất 120.000 m³/ngày là dự án mới nên người lao động làm việc tại Dawaco sẽ tiếp tục làm các công việc hiện tại của mình mà không phải lo ngại về vấn đề sa thải bởi Dawaco hiện nay đang thiếu lao động và bởi đơn vị tư nhân tham gia PPP sẽ tuyển dụng người lao động mới.

Kiến nghị: Để thực hiện PPP thành công, cần ràng buộc rõ ràng trách nhiệm của đối tác tư nhân trong việc hỗ trợ và sử dụng lao động địa phương

3.2.5.2. Sự tham gia của các đối tác sở tại

Khi Hợp tác Công Tư được thực hiện, nên đề nghị đối tác tư nhân ưu tiên các đơn vị tư nhân sở tại càng nhiều càng tốt để khuyến khích sự phát triển của Đà Nẵng.

Kiến nghị: Trong Hợp đồng phải ràng buộc các đối tác tư nhân về việc hỗ trợ các đối tác sở tại tham gia các hạng mục mà đối tác sở tại có năng lực

3.2.5.3. Sự tham gia của các bên liên quan

Để PPP thực hiện thành công, nên có sự tham gia từ giai đoạn đầu của tất cả các bên liên quan để giúp phát triển một môi trường hoạt động thuận lợi.

*** Kiến nghị:**

- Trong giai đoạn chuẩn bị dự án PPP cần tổ chức các Hội thảo có sự góp mặt của các Sở ban ngành, để họ nắm rõ và đưa ra chính sách phù hợp nhất với dự án.

- Với số vốn hạn hẹp như hiện nay, Dawaco có thể đưa ra các đề xuất hỗ trợ của các tổ chức tài chính đa phương để hỗ trợ vốn cho Dawaco trong tham gia PPP.

3.3. GIAI ĐOẠN ĐÁNH GIÁ TÍNH KHẢ THI VÀ HẤP DẪN CỦA DỰ ÁN VÀ KHẢ NĂNG ĐÁP ỨNG CÁC ĐIỀU KIỆN CỦA HÌNH THỨC BOT

3.3.1. Đánh giá tính khả thi và hấp dẫn của dự án

Dự án thực hiện theo mô hình truyền thống gọi là dự án theo mô hình công và nếu thực hiện theo mô hình PPP thì gọi là dự án PPP.

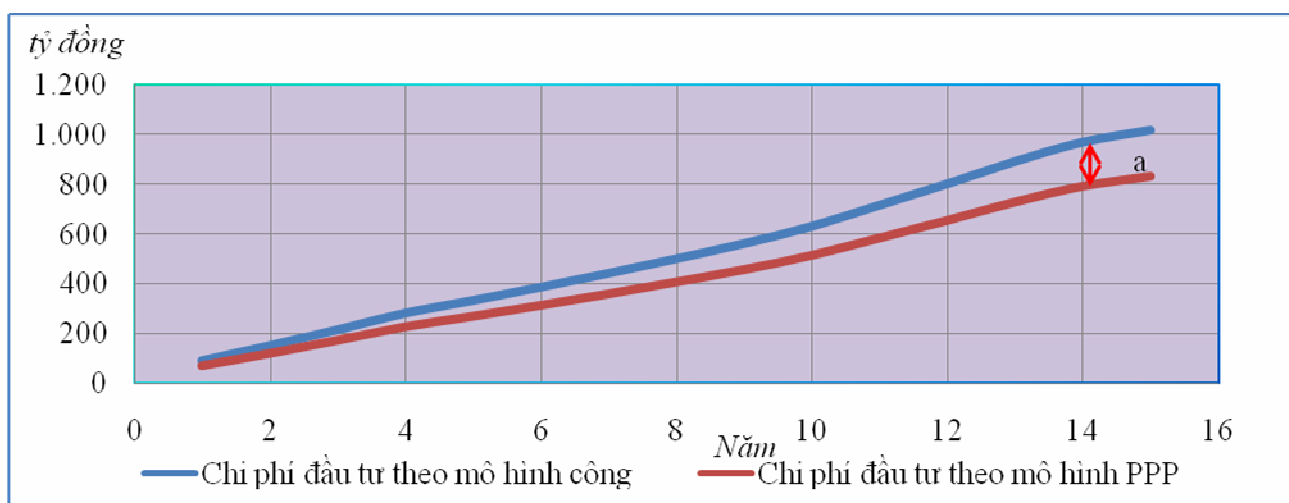
Ta sẽ dùng kỹ thuật So sánh giá trị tiền tệ để đánh giá dự án này có hấp dẫn đối với đối tác tư nhân hay không và có đem lại những giá trị phi tiền tệ không?

Như trong chương 2 đã phân tích, cả phần đầu tư và vận hành Nhà máy nước thì đơn vị tư nhân đều thực hiện hiệu quả hơn đơn vị công nên ở đây ta sẽ so sánh giá trị tiền tệ đối với phần đầu tư và đối với chi phí vận hành (chủ yếu là biến phí)

3.3.1.1. So sánh giá trị tiền tệ về đầu tư giữa dự án theo mô hình công truyền thống và dự án theo mô hình PPP:

Ta giả định suất đầu tư xây dựng NMN theo mô hình PPP thấp hơn 10% suất đầu tư chuẩn do BXD công bố và suất đầu tư của dự án theo mô hình công cao hơn 10% so suất đầu tư chuẩn của Bộ XD. Do đó, ta có thể tính được chi phí đầu tư cho lượng nước cần bổ sung thêm từng năm theo suất đầu tư giả định năm 2010.

Hình 3.2 – Đồ thị so sánh chi phí đầu tư giữa dự án mô hình công và PPP

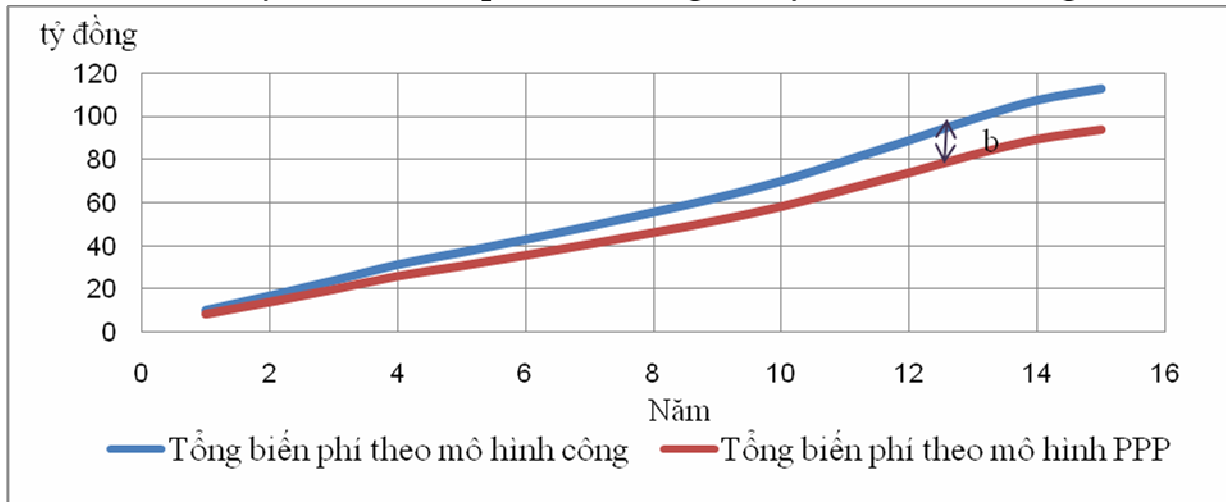


Qua đồ thị ta thấy, giữa hai đường thẳng chi phí của hai dự án có khoảng cách a và khoảng cách này càng lớn dần ở những năm sau cho thấy chi phí đầu tư của dự án PPP càng thấp dần nghĩa là vốn cần cho đầu tư của dự án PPP thấp hơn. Chính điều này là điểm hấp dẫn và thu hút đầu tư của đơn vị tư nhân.

3.3.1.2. So sánh chi phí vận hành giữa dự án theo mô hình công truyền thống và mô hình PPP:

Như được phân tích tại chương 2 thì chi phí vận hành của đơn vị tư nhân cũng thấp hơn so với đơn vị công là 17%. Ta sẽ giả định lấy số liệu từ bảng 2.4 để so sánh chi phí sản xuất giữa hai mô hình, trong đó giá thành sản xuất 1m^3 nước đối với mô hình công truyền thống là giá thành của Dawaco và giá thành sản xuất 1m^3 nước đối với mô hình PPP là giá thành tại Howaco. Giá thành sản xuất gồm biến phí và định phí, trong đó định phí chính là khấu hao NMN nên xem như ta đã so sánh chi phí ở phần đầu tư và chỉ so sánh biến phí

Hình 3.3 – Đồ thị so sánh biến phí SX nước giữa dự án mô hình công và PPP



Đồ thị trên cho thấy khoảng cách b giữa hai đường thẳng lớn hơn 0 có nghĩa là chênh lệch NPV giữa hai dự án lớn hơn 0. Khi đó, dự án theo mô hình PPP sẽ có hiệu quả cao hơn dự án theo mô hình công. Nếu khoảng cách càng rộng thì hiệu quả của dự án PPP càng lớn hơn dự án theo mô hình công. Từ đó cho thấy các nhà đầu tư tư nhân rất thích tham gia dự án theo mô hình PPP.

3.3.1.3. So sánh phi tiền tệ:

Dự án theo mô hình PPP cũng có một số tác động tích cực về mặt xã hội so với thực hiện theo mô hình công truyền thống, đó là người lao động có thêm công ăn việc làm, dự án này thành công sẽ là tiền đề để phát triển thêm các dự án theo mô hình PPP trong các lĩnh vực khác tại Thành phố Đà Nẵng.

3.3.2. Đánh giá khả năng đáp ứng các điều kiện của mô hình BOT của dự án:

So sánh các điều kiện tiên quyết của mô hình BOT thì dự án hầu như đáp ứng hết các điều kiện này nên dự án có tính khả thi.

3.4. THỰC HIỆN DỰ ÁN PPP:

Việc thực hiện PPP sẽ tập trung vào các thủ tục đấu thầu và đánh giá thầu, trao hợp đồng thầu và đàm phán.

3.5. KẾT LUẬN

Sau khi nghiên cứu áp dụng mô hình PPP vào dự án Nhà máy nước công suất 120.000 m³/ngày, ta nhận thấy rằng bên cạnh những lợi ích mang lại thì PPP cũng có nhiều rủi ro nhưng hầu hết đều có đề xuất các biện pháp giảm thiểu. Cũng thông qua nghiên cứu này ta xác định được mô hình PPP phù hợp để thực hiện là mô hình BOT (Xây dựng – Vận hành – Chuyên giao), đây là mô hình khá phổ biến hiện nay và các điều kiện tiên quyết cần đáp ứng đối với mô hình này cơ bản được đáp ứng.

Vấn đề đánh giá tính khả thi và hấp dẫn của dự án đối với đơn vị tư nhân là vấn đề quan trọng nhất. Và kết quả cho thấy dự án sẽ rất hấp dẫn đối với các đối tác tư nhân.

KẾT LUẬN

Từ khi Công ty TNHH MTV Cấp nước Đà Nẵng (DAWACO) thành lập đến nay, các Nhà máy nước lần lượt đã được xây dựng và đưa vào hoạt động để cung cấp nước ngày càng tăng cho khách hàng. Các Nhà máy nước này đều được đầu tư xây dựng và vận hành theo phương thức truyền thống. Đó là phương thức đầu tư công nhưng kém hiệu quả hơn các đơn vị tư nhân.

Rõ ràng với những nghiên cứu trên đây thì mô hình Hợp tác Công Tư còn mới mẻ đối với Việt Nam, song chúng ta cũng sẽ không ngần ngại nghiên cứu tài liệu, giáo trình về hướng dẫn thực hiện Hợp tác Công Tư của các chuyên gia trên thế giới để nghiên cứu áp dụng thí điểm tại Việt Nam mà cụ thể là DAWACO.

Thực tế, qua nghiên cứu thí điểm PPP vào Dự án Xây dựng Nhà máy nước công suất 120.000 m³/ngày, ta đã xác định được những lợi ích, mục tiêu mà một dự án PPP có thể đạt được. Mặt khác, khi đối chiếu với các điều kiện của dự án PPP thì các phân tích đã khẳng định rằng dự án PPP đáp ứng tất cả các điều kiện đó, trong đó gồm cả điều kiện quan trọng nhất là đảm bảo đem lại lợi nhuận phù hợp cho cả đơn vị tư nhân và đơn vị công. Như vậy, một dự án đáp ứng tất cả các điều kiện về PPP thì cơ hội thành công tất nhiên sẽ rất lớn.

Tuy nhiên, một mô hình mới bao giờ cũng phải được so sánh với mô hình cũ để có sự lựa chọn chuẩn xác hơn. Do đó, trong luận văn tôi cũng đã đưa ra so sánh giá trị tiền tệ giữa dự án theo mô hình công truyền thống và mô hình PPP. Kết quả cho thấy dự án PPP sẽ đem lại hiệu quả tốt hơn cho đơn vị công, đồng thời đem lại lợi nhuận cho đơn vị tư nhân.

Tóm lại, dự án áp dụng PPP có thể là một hướng đi mới cho Dawaco hay nhân rộng ra là cho các lĩnh vực công của Việt Nam để cải thiện năng lực của các lĩnh vực đó thông qua sử dụng những năng lực vượt trội của các đơn vị tư nhân và nguồn vốn dồi dào của các đơn vị tư nhân.

Danh mục tài liệu tham khảo

1. Tiếng Việt:

- [1] Bộ Xây dựng (2008), Văn bản 1600/BXD-VP ngày 25/7/2007 về công bố suất đầu tư xây dựng công trình năm 2007
- [2] Bộ Xây dựng (2010), Văn bản 441/BXD-VP ngày 31/3/2010 về công bố suất đầu tư xây dựng công trình năm 2009
- [3] TS. Đoàn Gia Dũng (2010), “Quản trị tài chính”
- [4] Định chế tài chính quốc tế - IFC (2012), “Các nội dung cơ bản về PPP”
- [5] Klaus Felsing (2008), “Mối quan hệ Đối tác Nhà nước – Tư nhân”
- [6] Ngân hàng phát triển châu Á, “Kỷ yếu Hội thảo Hợp tác Công Tư”
- [7] Thủ tướng Chính phủ (2010), Quyết định 71/2010/QĐ-TTg về Quy chế thí điểm đầu tư theo hình thức Công – Tư

2. Tiếng Anh:

- [8] Michel Barnier (2003), “Guidelines for Successful Public – Private Partnerships”
- [9] World Bank, “PPP for urban water companies – an evaluation of experiences in developing countries”