

BIÊN BẢN
HỘI THẢO NGHIÊN CỨU "PHÁT TRIỂN KINH TẾ ĐỊA PHƯƠNG"
VĨNH LONG, NGÀY 23-25/5/2005

Nằm trong chương trình phát triển kinh tế địa phương, Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam Chi nhánh tại Cần Thơ (VCCI Cần Thơ) phối hợp với Sở Kế hoạch và Đầu tư Vĩnh Long và Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Vĩnh Long tổ chức cuộc hội thảo, nghiên cứu và phân tích kinh tế địa phương tại thị xã Vĩnh Long từ ngày 23-25/5/2005. Tham dự Hội thảo có lãnh đạo sở Kế hoạch và Đầu tư Vĩnh Long, sở Khoa học và Công nghệ, sở NN & PTNT, giảng viên của trường Đại học Dân lập Cửu Long, các trường Cao đẳng Cộng đồng Vĩnh Long và Trà Vinh, chủ tịch và phó chủ tịch UBND các huyện thị, Ban Quản lý Khu công nghiệp, đại diện từ các sở ban ngành của tỉnh Trà Vinh, các hiệp hội và doanh nghiệp trong tỉnh Vĩnh Long.

Trong phần khai mạc, **Ông Võ Hùng Dũng-Giám đốc VCCI Cần Thơ** đã cho rằng: Các khoá học và nghiên cứu Phát triển kinh tế địa phương đã được triển khai thành công ở Cần Thơ, Kiên Giang và An Giang và Đồng Tháp trong hai năm 2003 và 2004 vừa qua. Tiếp đó, tại An Giang đã diễn ra hai khoá thực hành đánh giá lợi thế cạnh tranh có sự tham gia của nhiều đối tượng (PACA) tại TP. Long Xuyên và TX. Châu Đốc vào tháng 12 năm 2004. Trong khuôn khổ lớp học này, sẽ tìm hiểu về khái niệm phát triển kinh tế địa phương, lợi thế so sánh và lợi thế cạnh tranh, chuỗi giá trị, cụm doanh nghiệp và các công cụ phân tích nhằm đánh giá lợi thế cạnh tranh góp phần vào công tác phân tích xây dựng kế hoạch phát triển kinh tế địa phương. Ngoài ra, hội thảo còn giới thiệu khái niệm, ý nghĩa của xây dựng hình ảnh địa phương, cũng như xem xét phân tích đánh giá kinh tế địa phương của Vĩnh Long trong vùng DBSCL.

Ông Phan Anh Vũ-GĐ Sở KH và ĐT Vĩnh Long thay mặt UBND tỉnh khai mạc lớp học và cho rằng: Kinh tế của tỉnh Vĩnh Long đang phát triển nhưng còn manh mún, rất cần thiết có công cụ mới để đánh giá để tạo ra tuy duy mới để phát triển kinh tế và vận dụng vào việc điều hành quản lý ở cấp địa phương. Học viên của lớp học là những người có vai trò và ảnh hưởng đến phát triển kinh tế, mong rằng qua khoá tập huấn này tư duy mới sẽ hiện hữu trong cách nghĩ của họ, nâng cao nhận thức và giúp giải quyết việc làm, tăng thu nhập, chuyển dịch cơ cấu kinh tế của địa phương.

Ông Thomas Gansmayr-Giảng viên: Giới thiệu sơ lược về chương trình. Trong 3 ngày hội thảo sẽ giới thiệu về khái niệm phát triển kinh tế địa phương, các công cụ mới của nó, kết hợp với phương pháp thảo luận nhóm để xem xét tình hình thực tế của tỉnh Vĩnh Long. Mặt khác việc hỏi và đáp thắc mắc trong quá trình học là việc rất cần thiết.

PHẦN II: PHẦN NỘI DUNG

Ngày thứ nhất:

Buổi sáng:

Giới thiệu phương pháp sử dụng thẻ màu.

Các đại biểu giới thiệu họ tên, tổ chức, kỳ vọng tham gia lớp tập huấn:

Kết quả từ các đại biểu-các kỳ vọng khi tham gia lớp học:

- Muốn nhận biết sự khác biệt của Vĩnh Long là gì so với các tỉnh khác.
- Muốn hợp tác hỗ trợ DN phát triển ISO và đăng ký quyền sở hữu trí tuệ.
- Hy vọng tỉnh có cách nhìn mới và có cách hấp dẫn nhà đầu tư về Vĩnh Long.
- Muốn áp dụng kiến thức mới về thẩm định dự án.
- Làm thế nào phát triển kinh tế và thu hút đầu tư vào Trà Vinh.
- Muốn hiểu sâu hơn về giải pháp PTKTĐP, từ đó điều chỉnh phát triển công ty và tình hình phát triển của khu vực.
- Mở rộng nhận thức về phát triển kinh tế địa phương gắn liền với phát triển đô thị.
- Làm thế nào chuyển dịch cơ cấu kinh tế, tăng trưởng xuất khẩu và hội nhập vào kinh tế thế giới.
- Phát triển kinh tế địa phương thông qua đầu tư phát triển cơ sở hạ tầng
- Tìm hiểu về mô hình phát triển công nghiệp
- Học hỏi phương thức quản lý kinh tế mới.
- Phương pháp phát triển KTĐP để chỉ đạo phát triển kinh tế thị xã.
- Xác định giải pháp PTKT để định hướng trong đào tạo nghề trong lĩnh vực nông thôn.

- Tìm giải pháp để áp dụng tại Cầu Kè.
- Học hỏi cách đánh giá về kinh tế địa phương và hỗ trợ phát triển kinh tế địa phương.
- PTKTĐP khác với tư duy thông thường hư thế nào.
- Hiểu thêm phương lập kế hoạch PTKTĐP tốt nhất.
- Có thêm kiến thức mới xác định lợi thế so sánh và cạnh tranh để xây dựng chiến lược phát triển phù hợp.
- Học hỏi tư duy mới để đẩy nhanh công nghiệp hoá nông nghiệp cho huyện
- Để có phương pháp đánh giá thực trạng vốn ngân hàng đầu tư, làm sao sử dụng vốn có hiệu quả nhất để phát triển kinh tế tỉnh nhà.
- Rèn luyện kỹ năng phân tích của mình, dự báo phát triển
- Vận dụng trong khía cạnh quản lý tài nguyên môi trường.
- Tìm hiểu học hỏi sâu về PTKT tỉnh nhà trong đó có ngành gốm.

Gới thiệu về câu chuyện nổi chấu riu.

Thảo luận nhóm: Các đại biểu chia làm 4 nhóm thảo luận 4 câu hỏi:

Kết quả thảo luận nhóm:

Nhóm 1: Mục tiêu PTKTĐP là gì?

Kết quả thảo luận:

Phát triển toàn diện kinh tế, văn hoá, xã hội; Tập trung thu hút đầu tư khai thác tiềm năng, lợi thế của tỉnh; Khuyến khích thành phần kinh tế phát triển: hợp tác, hiệp hội, cổ phần hoá, tạo ra nguồn lực phát triển kinh tế thuận lợi, nâng cao trình độ công nghệ; Có chính sách thu hút nhân tài; Phát triển thương mại, xoá đói giảm nghèo; tăng trưởng kinh tế bền vững và tạo cơ cấu kinh tế hợp lý; tạo sự tin tưởng trong các tác nhân địa phương; mở rộng thị trường tiêu thụ sản phẩm; nâng cao cuộc sống người dân, xoá đói giảm nghèo; cần có sự hợp tác của nhiều đối tác; tạo cơ hội nhằm thực hành, học hỏi cách quản lý các dự án PTKTĐP; thu hút nhiều nhà đầu tư hỗ trợ vốn khai thác tiềm năng thế mạnh tỉnh;

Học viên hỏi: Chúng ta có thể phát triển ngành không dựa trên tiềm năng của địa phương không (ví dụ: việc xây dựng nhà máy xi măng tại địa phương)?

Nhóm trả lời: Một ngành mà tỉnh không có tiềm năng, thì chúng ta phải nhập toàn nguyên liệu thì giá thành cao, sản phẩm không thể cạnh tranh được với nơi khác nên khó có thể tồn tại và phát triển, nên việc hoạch định phải gắn liền với tiềm năng của địa phương.

Ý kiến Ông Phan Anh Vũ: Các nhà đầu tư khi đầu tư vào địa phương, họ không chỉ xem xét sự sẵn có của nguồn nguyên liệu mà còn quan tâm về mặt thị trường, nếu thị trường địa phương đủ lớn trong khi những nhân tố khác không có tác động nhiều thì họ có thể chọn địa phương là nơi hấp dẫn để đầu tư.

Ý kiến của Thomas: Việc xây dựng nhà máy xi măng có nên hay không cần phải xem xét vấn đề thị trường cũng như việc tạo ra công ăn việc làm. Việc đầu tư một ngành mà tỉnh không có nhiều nguồn lực tuy nó tạo ra cái riêng cho tỉnh, nhưng sẽ phải bỏ ra nhiều tiền của, trong khi đầu tư vào các lĩnh vực khác có thể có hiệu quả tốt hơn.

Ông Đoàn Ngọc Chiến-P. GD Sở Tài nguyên & Môi trường hỏi: Kiến thức của bài học được vận dụng vào thực tế có đúng hay không, có bị lệch hướng hay không, nếu không thì phải được bổ sung như thế nào? Tình hình ở nước Đức nếu được áp dụng vào thực tế Vĩnh Long thì có phù hợp hay không? Hạn chế PTKTĐP ở Vĩnh Long là gì?

Trả lời của Ông Võ Hùng Dũng: Mục tiêu của VCCI là mang những kinh nghiệm phát triển kinh tế ở các nước tiên tiến và nơi khác trong nước Việt Nam để các đại biểu tham khảo, mà không xem đó là mô hình mẫu để áp dụng vào địa phương. Mặt khác phương pháp quan trọng trong khoá học là khuyến khích sự tham gia của học viên và phát triển tư duy theo phương pháp phân tích kinh tế và cách tiếp cận mới, giải pháp cho phát triển kinh tế địa phương sẽ do chính các tác nhân của địa phương quyết định, giảng viên và Ban tổ chức không đưa ra những chuẩn mực và chỉ dẫn như là “điều cần phải làm” mà chỉ giới thiệu những kiến thức và quan điểm vào lớp học, cũng như các phương pháp phát triển đánh giá để xây dựng tầm nhìn.

Nhóm 2: Nhiệm vụ của PTKTĐP?

Kết quả thảo luận nhóm:

- Nâng cao kỹ năng và chất lượng lao động, không đào tạo tràn lan và phải có mục tiêu trong đào tạo, nâng cao năng lực đội ngũ quản lý

- Cải cách thủ tục hành chính, mở rộng hàng lang pháp lý phù hợp hoạt động doanh nghiệp
- Đánh thức khả năng cộng đồng: phát huy lợi thế của địa phương, khơi dậy nguồn sáng tạo trẻ
- Tạo mối liên kết tốt giữa các thành phần kinh tế, liên kết giữa sản xuất và tiêu thụ, tạo cơ hội hợp tác
 - Vốn: hỗ trợ vốn ban đầu
 - Phát triển cơ sở hạ tầng giao thông, khu công nghiệp
 - Cải thiện môi trường đầu tư; thu hút vốn đầu tư
 - Khoa học kỹ thuật: Đưa tiên bộ khoa học kỹ thuật vào sản xuất, khơi dậy nguồn sáng tạo ở đội ngũ trí thức
 - Khai thác lợi thế cạnh tranh của tỉnh, phát triển dự án nông nghiệp chất lượng cao
 - Quy hoạch: xây dựng kế hoạch phù hợp điều kiện thực tế.

Vấn đề lao động nhất là lao động có kỹ năng lại trở nên là vấn đề được các đại biểu rất quan tâm. Lâu nay nhiều người cho rằng ĐBSCL có nguồn lao động rề và dồi dào, nhưng thực tế để tìm được lao động có kỹ năng và thích ứng với công việc theo yêu cầu của người sử dụng lao động lại là vấn đề lớn của Vĩnh Long nói riêng và của Vùng nói chung. Do nền kinh tế truyền thống dựa vào nông nghiệp, ý thức lao động trên nên tầng đó đã ăn sâu vào tính cách của họ. Trình độ và kỹ năng lao động cần được đào tạo và cải thiện hơn mới đáp ứng với yêu cầu công việc của ngành công nghiệp hiện nay. Theo khảo sát của VCCI Cần Thơ thì cả lao động đơn giản, lao động có kỹ năng đều bị thiếu hụt, lao động còn mất kẹt ở trong nông nghiệp nông thôn. Điều quan trọng ở đằng sau đó là rất thiếu những người quản lý doanh nghiệp, những người có ý tưởng kinh doanh và biết quản lý doanh nghiệp. Hiểu được vấn đề này sẽ rất quan trọng cho việc hoạch định phát triển các ngành công nghiệp của địa phương, nhất là ngành thâm dụng lao động và xây dựng chiến lược đào tạo phù hợp.

Nhóm 3: Các tác nhân trong quá trình PTKTĐP?

Kết quả thảo luận:

Gồm có 4 tác nhân:

- Chính quyền địa phương: UBND, tổ chức sự nghiệp,
- Doanh nghiệp (Nhà nước, DNVVN): tạo ra của cải vật chất và tài chính
- Các tổ chức hỗ trợ: y tế, lao động, thông tin, tổ chức tín dụng, hiệp hội ngành nghề
- Các cá thể: người lao động, hộ sản xuất kinh doanh trang trại: nuôi cá, cây ăn quả

Ý kiến Ông Hồ Văn Vàng: Ngoài 4 tác nhân trên, vai trò của nhà đầu tư đóng góp vào quá trình phát triển kinh tế của tỉnh rất lớn, vậy đó có phải là tác nhân hay không?

Trả lời: Nó bao gồm trong yếu tố doanh nghiệp.

Ý kiến: Ngoài tác nhân nội lực còn có ngoại lực như tổ chức phi chính phủ.

Nhóm 4: (anh Trần Thanh Tùng) Đối tượng hưởng lợi trong quá trình PTKTĐP

- Phát triển kinh tế gắn liền với phát triển xã hội.
- Các nhóm hưởng lợi: nhân dân (người tiêu dùng, người lao động); cá nhân; các doanh nghiệp (công nghiệp, sản xuất nông nghiệp, khác) tối đa hoá lợi nhuận; nhà nước (phần thu thuế tái đầu tư cơ sở hạ tầng, công trình phúc lợi); các tổ chức khác (đoàn thể, phúc lợi xã hội, hiệp hội ngành nghề).

Câu hỏi: Trong 4 đối tượng, theo nhóm nhóm nào là đối tượng hưởng lợi quan trọng nhất?

Trả lời của nhóm: Bất kỳ chính quyền nào muốn phát triển kinh tế đều có mục tiêu quan trọng là nâng cao đời sống nhân dân. Trong đó, bao gồm các DN, người tiêu dùng, người lao động hay các thành viên khác trong xã hội. Vì khi đời sống phát triển thì sẽ khuyến khích tái đầu tư khi đó cũng sẽ khuyến khích phát triển kinh tế và tạo ra an ninh chính trị, ổn định xã hội.

Hỏi: Trong quá trình PTKTĐP tạo ra lợi cho xã hội, có đối tượng nào bị thiệt thòi từ quá trình này hay không?

Trả lời của nhóm: Khi nền kinh tế địa phương phát triển mọi người đều được hưởng lợi, không có người không được hưởng.

Ý kiến: PTKTĐP là nhằm vào mục đích chung trong đó nhân dân là người được hưởng nhiều nhất. Nhưng ý kiến nhà nước hưởng lợi là điều cần phải xem xét, vì nó chỉ là bộ máy, không cụ thể ở từng cấp hay người nào.

Ý kiến khác: Phát triển được đo bằng số lượng và chất lượng cuộc sống, nó là thành quả của phát triển, được phân phối lại. Nhưng có người được hưởng rất ít, nhất là người ở vùng sâu vùng xa, do họ ít được tiếp cận được với các phúc lợi xã hội.

Ý kiến khác: Trong quá trình PTKTĐP, đối tượng hưởng lợi nhiều nhất là người ở vùng sâu vùng xa, vì càng ngày vùng này càng được chú ý nhiều hơn so với trước.

Nhận xét: Các đại biểu đã bàn luận rất sôi nổi về vấn đề người được hưởng lợi và mức độ tác động của sự phát triển đối với mọi người dân trong xã hội. Quá trình phát triển kinh tế địa phương sẽ có người bị bất lợi hoặc bị thương tổn là điều không thể tránh khỏi, và mức độ chênh lệch khoảng cách giàu nghèo cũng càng tăng lên. Vấn đề đặt ra cho các nhà quản lý ngành và địa phương là làm thế nào để giảm thiểu các ảnh hưởng đó đến xã hội. Đó là công việc gắn kết phát triển kinh tế địa phương với phát triển cộng đồng.

Buổi chiều

Sử dụng thẻ màu trả lời câu hỏi:

Mesocard: Lợi thế so sánh và lợi thế cạnh tranh của địa phương là gì?

Lợi thế so sánh của Vĩnh Long:

Môi trường đầu tư thông thoáng; Công lao động rẻ; Nguồn nguyên liệu dồi dào: đất sét, gốm đất nung; Trường đại học, cao đẳng và hệ thống đào tạo; Nằm giữa 2 thành phố (vị trí địa lý), trung tâm ĐBSCL, giao thông thủy bộ tốt và thông suốt; Nguồn nguyên liệu nông thủy sản giá rẻ; Kinh tế truyền thống; Hệ thống sông rạch, ao hồ, tài nguyên nước ngọt; Sản xuất lương thực thực phẩm; Truyền thống hiếu học và khí hậu ôn hoà.

Lợi thế cạnh tranh của Vĩnh Long:

Mặt bằng dân trí cao; Chính sách đãi ngộ, thủ tục hành chính được cải thiện; Viễn thông, phương tiện thanh toán tốt; Gốm là nét khác biệt; Lao động được đào tạo và trình độ cao; Chính sách đầu tư, miễn giảm thuế; Bưởi 5 roi và cam sành nổi tiếng; Cơ sở hạ tầng phát triển tốt; Nông dân ứng dụng khoa học kỹ thuật và chương trình khoa học hỗ trợ sản xuất; Hệ thống cảng và kho tàng; Hệ thống cải cách hành chính, ngân hàng; công nghiệp phát triển và qui hoạch khu công nghiệp tốt; Chất lượng hàng hoá và chiến lược kinh doanh tốt; Gốm xuất khẩu; Thu hút đầu tư nước ngoài tốt; Các dịch vụ hỗ trợ sản xuất tốt; Thời vụ sản xuất quanh năm; Người dân Vĩnh Long là cán bộ bự ở khắp nơi.

Trình bày: Giảng viên tiếp tục giới thiệu tam giác thứ nhất và thứ hai là nhóm mục tiêu và yếu tố địa phương của phát triển kinh tế địa phương

Thảo luận nhóm: Các đại biểu chia ra làm 4 nhóm thảo luận các vấn đề liên quan tới doanh nghiệp và chính quyền tại địa phương.

Nhóm 1: Những khó khăn mà các DN đang gặp phải và nỗ lực của chính quyền địa phương trong việc phát triển các DN?

Các khó khăn: về vốn, thủ tục hành chính, về nguồn nhân lực, giải phóng mặt bằng, thị trường và năng lực hiệp hội chưa cao.

Các nỗ lực cần thiết để cải thiện:

- Vốn: chính sách ưu đãi hỗ trợ lãi suất thấp
- Thủ tục hành chính: giảm thủ tục không cần thiết để đảm bảo hoạt động được tốt hơn
- Nhân lực: Có chính sách thu hút tri thức về địa phương
- Giải phóng mặt bằng: hài hoà lợi ích giữa DN và người dân
- Thị trường: tăng cường khâu quảng bá để tiêu thụ sản phẩm
- Hiệp hội: tăng cường năng lực

Câu hỏi: Doanh nghiệp có nhu cầu hỗ trợ vốn hay không? Trong hội nhập cần nâng cao hệ thống quản lý chất lượng hay không? Cần được bảo hộ về quyền sở hữu trí tuệ không?

Trả lời của ông Hồ Văn Vàng: Hội nghề gốm có trên 40 DN thuộc các thành phần kinh tế, số lượng lò nung lên đến 500 lò với số lượng công nhân trên 10.000 người, nguồn vốn trên 200 tỷ đồng và có khả năng sản xuất cho khách hàng trên 300 container/tháng. Có 3 vấn đề các công ty gốm nói riêng và DN khác nói chung đang gặp phải, đó là (1) vốn và đổi mới công nghệ: là rất cần thiết, ví dụ cối ép đất cho ngành gốm còn hạn chế, nhưng để đổi mới cần phải có vốn đầu tư; (2) đầu tư áp dụng tiêu chuẩn ISO: bức thiết đối với ngành gốm, vì nhược điểm của gốm là mềm, đóng rong, không chịu được khi nhiệt độ âm 10 độ. Để khắc phục phải áp dụng tiêu chuẩn ISO nâng sản phẩm ngang tầm khu vực; (3) bảo vệ sở hữu trí tuệ: các doanh nghiệp chưa được bảo hộ đúng mức.

Nhóm 2: Những hoạt động phối hợp giữa chính quyền địa phương và hiệp hội trong việc cải thiện môi trường kinh doanh?

- Tạo môi trường thuận lợi: Tạo điều kiện cho doanh nghiệp nắm chủ trương chính sách của nhà nước, hỗ trợ hiệp hội cơ sở vật chất, kinh phí thành lập và hoạt động; các chính sách phù hợp và cụ thể; chính sách khuyến khích; tháo gỡ ý kiến hiệp hội trong chủ trương, chính sách
- Ưu đãi vốn: thành lập quỹ phát triển
- Thông tin: Cung cấp thông tin về thương mại, đầu tư; phối hợp tìm kiếm thị trường
- Đào tạo: phối hợp đào tạo, hỗ trợ đào tạo cho DN
- Hỗ trợ: kỹ thuật; hỗ trợ khâu tiêu thụ và xuất khẩu các ngành là thế mạnh của địa phương; tư vấn thay đổi công nghệ
- Đào tạo tay nghề và cung cấp thông tin thị trường
- Các hiệp hội cần trang bị năng lực đủ sức để hỗ trợ doanh nghiệp thành viên.
- Hiệp hội: Tạo điều kiện thuận lợi để thành lập hiệp hội: hỗ trợ kinh phí
- Thường xuyên gặp gỡ trao đổi thông tin để kịp thời tháo gỡ những khó khăn vướng mắc
- Phối hợp: phối hợp liên ngành bằng văn bản cụ thể; Xác định rõ chức năng, nhiệm vụ, tránh trùng lặp

Câu hỏi: Sự khác nhau trong hoạt động giữa hiệp hội sẵn có và những hoạt động đã đề xuất là gì?

Trả lời: Hiệp hội ở hiện tại chưa đem lại lợi ích cao cho các thành viên, cần được nâng cao năng lực và cung cấp thông tin kịp thời hơn.

Nhóm 3: Những nỗ lực của tỉnh trong việc xúc tiến thương mại và thu hút đầu tư vào địa phương?

Thông qua 2 hoạt động chính là xúc tiến thương mại và thu hút đầu tư

*** Xúc tiến thương mại:**

- Tổ chức hội thảo, hội chợ, cung cấp thông tin, trang web, tham gia triển lãm sản phẩm địa phương (gốm, hàng thủ công mỹ nghệ)
- Phổ biến thông tin bằng thực hiện bài phóng sự trên phương tiện thông tin đại chúng
- Xây dựng thương hiệu: cho sản phẩm 5 roi, gốm đất đỏ
- Bình ổn giá cả sản phẩm
- Củng cố cơ quan xúc tiến
- Thông tin thương hiệu sản phẩm
- Xây dựng trang web Vĩnh Long

*** Đào tạo nhân lực:** về ngoại ngữ, quản trị dự án đầu tư, quản lý doanh nghiệp, marketing; đào tạo nghề để tăng cường tính cạnh tranh trong quá trình hội nhập

*** Thu hút đầu tư:**

- Chính sách ưu đãi của chính quyền: tạo môi trường kinh doanh thuận lợi, ưu đãi về thuế (xuất nhập khẩu)
- Đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng, khu công nghiệp
- Vốn: lãi suất ưu đãi
- Đầu tư hệ thống giao thông
- Đào tạo nguồn nhân lực tại chỗ: thu hút nguồn nhân lực từ các tỉnh khác, hỗ trợ đào tạo sau đại học.
- Cổ phần hoá doanh nghiệp
- Tăng cường an ninh

Nhóm 4: Những khó khăn, giải pháp đào tạo nguồn nhân lực của địa phương hiện nay và những giải pháp khắc phục và phát triển trong gian tới?

Đầu vào

- + Cơ sở vật chất, thực hành còn thiếu
- + Trình độ dạy học còn yếu
- + Nội dung chương trình mất cân đối giữa lý thuyết và thực hành
- + Chưa khuyến khích người học
- + Dạy và học còn thụ động
- + Chưa đánh giá chất lượng dạy học

- + Kinh nghiệm: thầy yếu, thiếu kinh nghiệm về đào tạo, thiếu chuyên gia có kinh nghiệm về quản lý nguồn nhân lực; trình độ chênh lệch
- + Kinh phí hạn hẹp: tiền lương giáo viên thấp

Đầu ra:

- + Đào tạo và sử dụng chưa hợp lý
- + Đào tạo nghề ở nông thôn còn bất cập
- + Trình độ chưa đáp ứng nhu cầu sử dụng
- + Chưa có việc làm
- + Tăng cường chất lượng kiểm tra đầu ra
- + Đầu tư trang thiết bị thực hành, thực nghiệm, dạy nghề
- + Phương tiện đi lại khó khăn

Giải pháp:

- Đầu tư cơ sở vật chất, đổi mới phương pháp dạy học theo hướng tích cực, cải cách giáo dục
- Chính sách người lao động học nghề.
- Tạo ra nhiều việc làm cho sinh viên
- Trả lương cao cho người tài, nâng cao chất lượng cho đội ngũ nhà giáo và nhà quản lý giáo dục
- Tăng cường cơ sở vật chất
- Coi trọng kỹ năng và thực hành trong đào tạo

Ý kiến: Các DN trong VL thiếu kiến thức thương mại, marketing và “đói” thông tin, họ cần được nâng cao khả năng quản lý và cung cấp thông tin.

Trình bày: Tam giác thứ 2-Yếu tố địa phương

Ngày thứ 2: (24/5/2005)

Buổi sáng:

Làm việc thẻ meso card: Những điều bạn thích và không thích của ngày hôm trước là gì?

Điều thích:

- Bài giảng cô đọng, dễ nhớ
- Làm việc đúng giờ
- Sự tận tình của Ban tổ chức
- Giảng viên, thầy quyết đoán
- Phương pháp: mesocard, tiếp cận được phương pháp học mới, phương pháp giảng dễ hiểu
- Bài giảng sinh động
- Quan hệ giữa giảng viên và học viên cởi mở
- Các khái niệm về kinh tế địa phương cạnh tranh
- Trình bày của thảo luận nhóm làm sáng tỏ hơn về PTKTĐP
- Phân tích yếu tố địa phương theo tam giác
- Nắm bắt được lợi thế tỉnh VL
- Thời lượng giảng dạy là vừa
- Khẳng định tầm quan trọng của PTKTĐP
- Xác định lợi thế của VL là bưởi 5 roi và gôm đỏ

Điều không thích:

- Bố trí bàn ghế chỗ ngồi
- Cần tôn trọng ý kiến học viên hơn
- Cần xem thực tế vấn đề Vĩnh Long
- Phiên dịch chưa hấp dẫn
- Các khái niệm định nghĩa chưa rõ
- Giảng viên bám tài liệu nhiều, ít dẫn chứng thực tế
- Chưa có trò chơi để dạy tốt hơn
- Các ý kiến phát biểu dài
- Giảng viên chưa chốt được vấn đề trình bày
- Chưa tạo được không khí sôi động
- Không đủ thời gian để thảo luận

Trình bày: Tam giác thứ 5-Quản lý và tam giác 6-Lập kế hoạch, giám sát đánh giá

Ý kiến: Lập kế hoạch theo cách này theo tôi nghĩ chỉ cho những dự án đã và đang hoạt động, để đánh giá và hoàn thiện nó, nhưng đối với dự án mới sẽ có rủi ro vì không có nhiều thông tin về cho công tác hoạch định được tốt hơn vì chỉ thiên về hành động.

Trả lời: Đây là cách tiếp cận mới ở các nước phát triển, theo tư duy của Việt Nam thì nó khác với cách của Việt Nam. Để thay đổi tư duy cũ thì cần phải có thời gian tiếp cận.

Làm việc nhóm:

Nhóm 1: Những lợi thế và bất lợi của địa phương hiện nay là gì?

Lợi thế:

- Giao thông thuận lợi.
- Nguồn nhân lực rẽ và dồi dào
- Lịch sử: Quê hương của những người nổi tiếng như Phan Thanh Giảng, Trần Đại Nghĩa, Võ Văn Kiệt, Phạm Hùng
- Các sản phẩm địa phương sẵn có: cam sành, bưởi 5 roi, gôm đồ xuất khẩu
- Có tài nguyên: Nông nghiệp, thủy hải sản
- Đào tạo: có trường đại học, cao đẳng

Bất lợi: Chính sách: chưa thu hút chất xám, mặt bằng dân trí thấp, cơ sở kinh tế chưa phát triển.

Ý kiến: Tỉnh chưa ban hành chính sách nên chưa thể nói vấn đề thu hút nhân tài là chính sách.

Trả lời: Có nhiều người học giỏi, nhưng chế độ đãi ngộ còn thiếu. Mặt khác, cần phải tăng cường sản phẩm chế biến. Tỉnh chưa thu hút được nhiều vốn đầu tư do đổ dồn vào Tp. HCM và Tp. Cần Thơ.

Nhóm 2: Những lợi ích, khó khăn trong việc xây dựng thương hiệu chung cho sản phẩm gốm mỹ nghệ Vĩnh Long và giải pháp thực hiện?

Lợi ích:

- Bảo vệ độc quyền sản phẩm gốm
- Định vị sản phẩm gốm trên thị trường, quảng bá thương hiệu, phát triển thị trường
- Giới thiệu quảng bá sản phẩm gốm đặc thù
- Nhân công rẽ
- Có kinh nghiệm trong sản xuất, tạo sản phẩm (ngành nghề truyền thống)
- Nguyên liệu sẵn có và đặc thù
- Định vị được sản phẩm gốm trên thị trường

Khó khăn:

- Các cơ sở sản xuất chưa hiểu lợi ích vấn đề xây dựng thương hiệu.
- Các cơ sở chưa thống nhất của các thành viên
- Hiệp hội gốm chưa đủ mạnh, thành viên chưa đoàn kết
- Sản phẩm: chưa thống nhất, giá trị chưa cao
- Thủ tục: chưa biết thủ tục và cách làm
- Thị trường: chưa tìm được thị trường ổn định
- Nguyên liệu: số lượng có hạn

Giải pháp:

- Phổ biến kiến thức về thương hiệu
- Hỗ trợ của nhà nước: kinh phí, thủ tục để thực hiện quyền sở hữu trí tuệ, quảng bá, tham quan thị trường tiêu thụ ở nước ngoài
- Hoạt động của hội nghề gốm phải đi vào chiều sâu
- DN có chiến lược quảng bá thương hiệu
- Sản phẩm: đa dạng, xây dựng thương hiệu chung cho gốm ĐBSCL
- Đánh giá điểm yếu tại sao gốm Vĩnh Long không thâm nhập thị trường nước ngoài
- Nguyên liệu: có qui hoạch trong khai thác đất sét, không bán đất nguyên liệu cho ngoài tỉnh
- Thị trường: tập trung đầu mối, cung cấp nhiều thông tin về thị trường nước ngoài

Ý kiến: Hiệp hội nghề gốm phải đánh giá được yếu về mặt gì: tiếp thị, sản xuất, nhà nước nên tăng cường hỗ trợ đăng ký sở hữu trí tuệ.

Nhóm 3: Những lợi ích và khó khăn của các tỉnh vùng ĐBSCL khi liên kết với nhau để xây dựng thương hiệu cho những sản phẩm đặc thù của vùng và giải pháp thực hiện?

*** Thuận lợi:**

- Vị trí địa lý của các tỉnh trong khu vực tương đối đồng nhất, nguồn nước ngọt dồi dào
- Môi liên hệ tốt: vốn, tiếp cận thông tin, thị trường dễ dàng hơn; hạn chế được cạnh tranh nội bộ làm giảm giá; xây dựng được thương hiệu và điều tiết thị trường; tạo khả năng hàng hoá lớn, dễ giao dịch theo dạng hợp đồng
- Quy hoạch vùng chuyên canh
- Tăng lượng hàng hóa cung cấp cho thị trường trong và ngoài nước

*** Khó khăn**

- Trang thiết bị: yếu
- Sự liên kết giữa các địa phương kém, việc tìm kiếm đối tác tiêu thụ trong và ngoài nước hạn chế
- Các thủ tục XD thương hiệu còn rườm rà, chậm, DN ít quan tâm đến thương hiệu.
- Công nghệ xử lý SP sau thu hoạch chưa có
- Nguyên liệu: đất sét hạn chế
- Quy chế hoạt động: chưa có
- Sản phẩm: sản phẩm du lịch ĐBSCL giống nhau, khó kiểm soát chất lượng

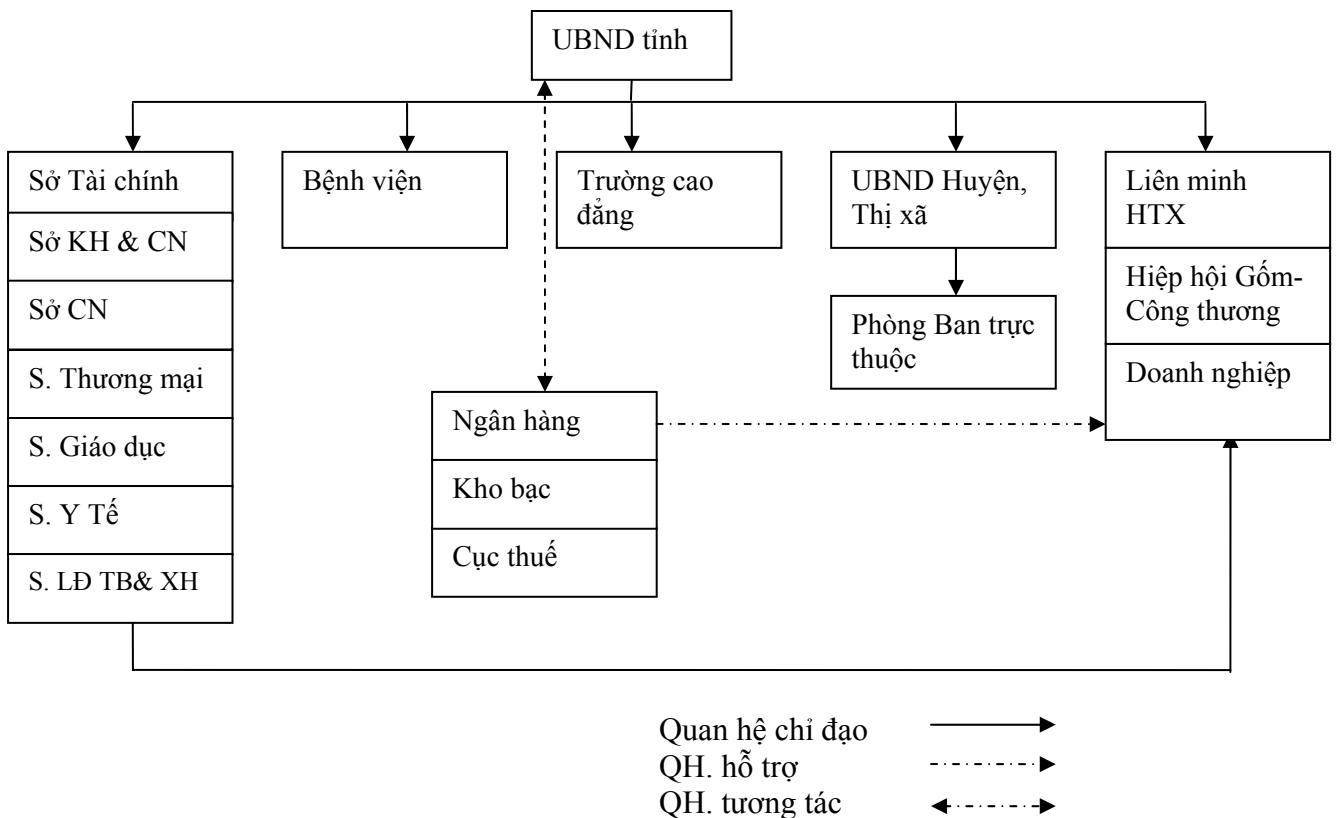
*** Giải pháp**

- Phối hợp của Chính quyền địa phương: đánh giá và vận động hợp tác, có “nhạc trưởng” trong xây dựng thương hiệu
- Chủ trương, chính sách: hợp lý từ phía Chính phủ, qui chế thống nhất của các DN
- Xây dựng bộ máy hoạt động, học thực tế ở các nước có kinh nghiệm (đi tham quan mô hình)
- DN tự đầu tư để giữ vững và phát triển thương hiệu, tinh thần hợp tác giữa các DN
- Chi phí: Nhà nước hỗ trợ chi phí cho việc xây dựng thương hiệu
- Kêu gọi sự hợp tác của các XD, tham quan mô hình mẫu, đầu tư vào công tác đào tạo, DN cần bảo vệ chất lượng thương hiệu của mình

Hỏi: Điều tiết giá cả thị trường như thế nào?

Trả lời: Phân chia thị trường tránh tình trạng sản xuất đồng loạt dẫn đến mất giá, nếu liên kết được sẽ khống chế được tình trạng ép giá.

Nhóm 4: Vẽ sơ đồ thể hiện mối quan hệ giữa các cơ quan ban ngành của tỉnh?

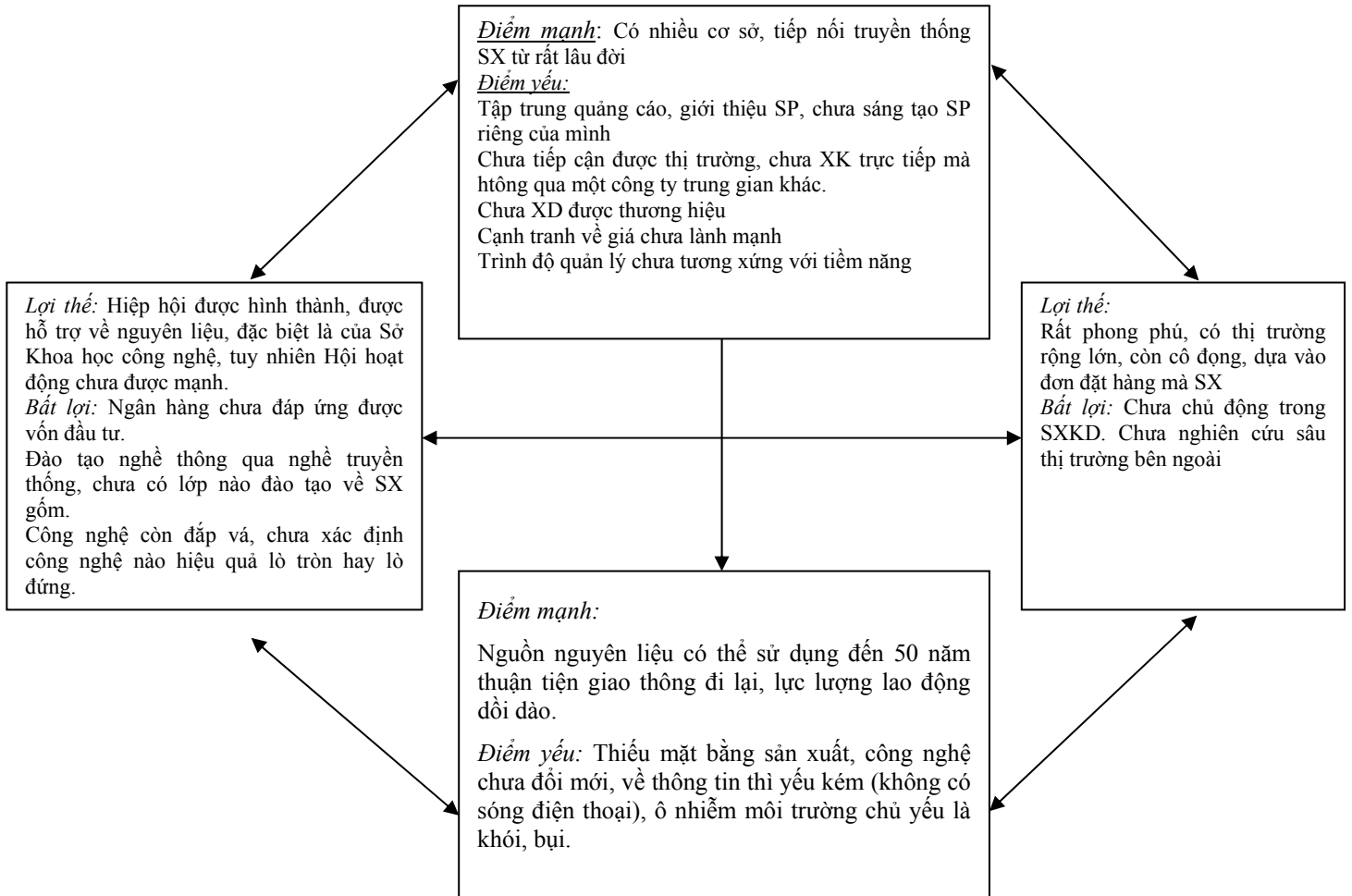


Buổi chiều:

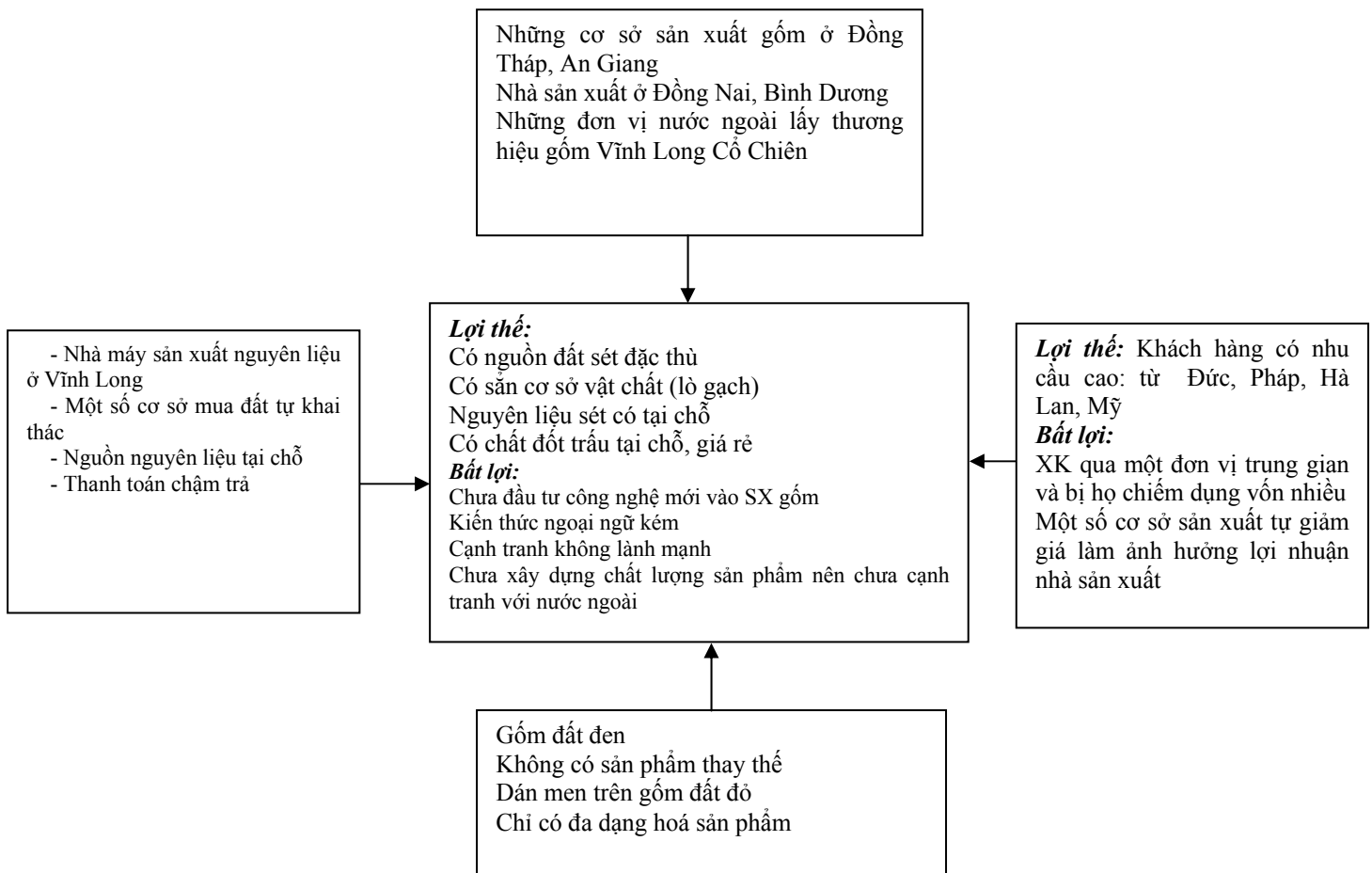
Giới thiệu về cách thức điều khiển nhóm, PACA, các công cụ của PACA

Làm việc nhóm:

Nhóm 1: Sử dụng mô hình kim cương phân tích ngành gốm Vĩnh Long



Nhóm 2: Phân tích mô hình 5 động lực gốm thủ công mỹ nghệ tỉnh Vĩnh Long



Nhóm 3: Phân tích cơ hội chi phí và rủi ro khi các hiệp hội ngành nghề tiến hành giao dịch với các doanh nghiệp

	Lợi ích	Chi phí và rủi ro
<i>Hiệp hội ngành nghề</i>	<ul style="list-style-type: none"> Phát triển hội viên Thu phí từ DN hội viên Tìm đầu ra cho sản phẩm, xây dựng quảng bá thương hiệu chung cho các DN Nâng cao uy tín, mở rộng hiệp hội Tạo sức cạnh tranh lành mạnh Thống nhất giá cả 	<ul style="list-style-type: none"> Hiệp hội dự báo thiếu chính xác Có thể ảnh hưởng đến hiệp hội khi một DN phá sản DN thiếu thiện chí hợp tác Thông tin không kịp thời Tăng chi phí cho các hoạt động giao dịch của hiệp hội
<i>Doanh nghiệp</i>	<ul style="list-style-type: none"> Sản xuất sản phẩm theo nhu cầu, tạo lợi thế cạnh tranh Được tư vấn kỹ thuật Cạnh tranh lành mạnh Cơ hội nâng cao trình độ quản lý Tiết giảm chi phí bán hàng quảng cáo Quảng bá thương hiệu Thống nhất ý kiến trong kiến nghị, đề xuất với chính quyền Quyền lợi về kinh tế, chính trị Nắm bắt được thông tin thị trường 	<ul style="list-style-type: none"> Sản xuất sản phẩm không đáp ứng nhu cầu Tăng chi phí và đóng hội phí Giới thiệu đối tác không chính xác Rò rỉ thông tin Ảnh hưởng xấu cho DN khi hiệp hội tan rã do hiệu quả hoạt động kém

Nhóm 4: Phân tích SWOT khu công nghiệp Vĩnh Long

<p>S</p> <ul style="list-style-type: none"> + Giá thuê đất thấp + Thuận lợi về địa lý: gần Cần Thơ và TP. Hồ Chí Minh + Có nguồn NL nông nghiệp tại chỗ: rau, cây ăn trái + Nhân công rẻ + Giao thông thủy bộ thuận lợi + Có các Trung tâm, trường đào tạo nghề 	<p>O</p> <ul style="list-style-type: none"> + Tạo được việc làm cho người LĐ + Gần Cần Thơ – là trung tâm PT của ĐBSCL: giá đất thuê và các ngành khác sẽ rẻ hơn Cần Thơ và nó sẽ thu hút đầu tư về Vĩnh Long + Trình độ lao động được nâng lên
<p>W</p> <ul style="list-style-type: none"> + Khâu QL còn hạn chế + Chưa có trung tâm hỗ trợ DNVVN + Trình độ LĐ còn thấp + Xa cảng biển + Cơ sở hạ tầng chưa hoàn chỉnh: chưa đáp ứng tốt cho DN + Các dịch vụ hỗ trợ DN còn yếu 	<p>T</p> <ul style="list-style-type: none"> + Tuy cầu Cần Thơ là ĐK có Vĩnh Long phát triển nhưng cũng là thách thức vì nhà đầu sẽ chạy sang đầu tư tại Cần Thơ khi cầu đã được bắt xong. + Tài nguyên bị khai thác tối đa + Môi trường bị ô nhiễm + Cạnh tranh trên thị trường thế giới

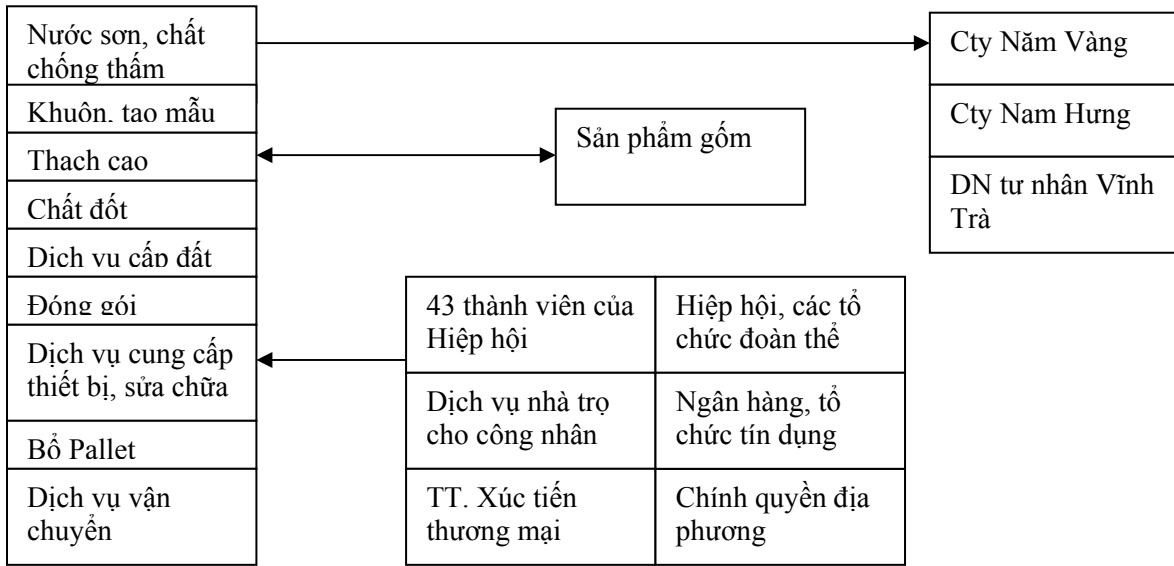
Ngày thứ 3: (ngày 25/5/05)

Trình bày: Cụm công nghiệp, chuỗi giá trị
Giới thiệu Video PACA tại An Giang

Thảo luận nhóm:

Các đại biểu chia thành 4 nhóm thảo luận 4 chủ đề khác nhau:

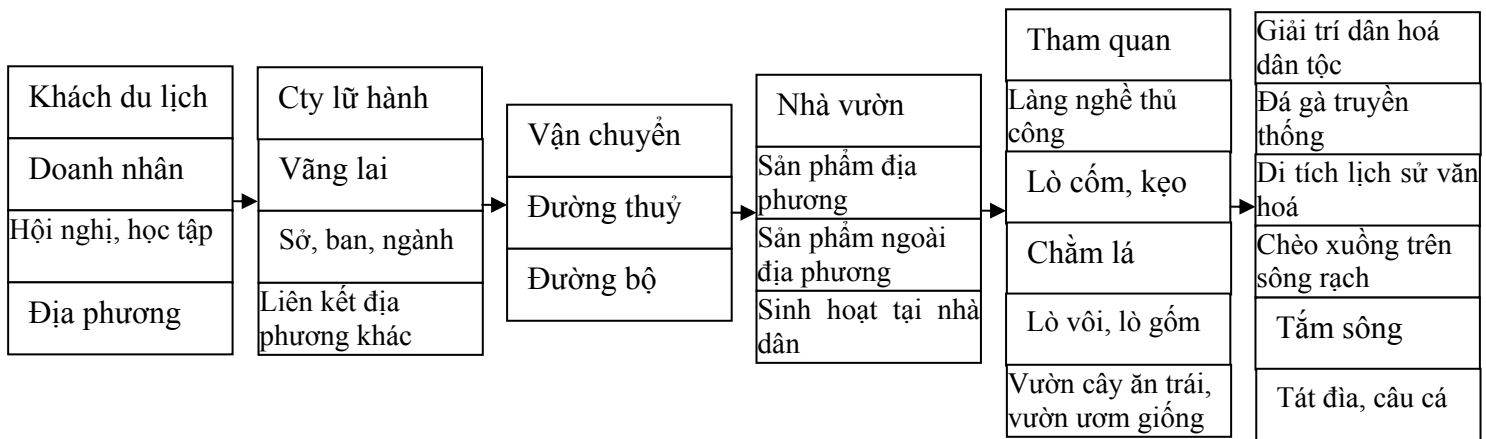
Nhóm 1: Cụm công nghiệp gốm sứ Cổ Chiên



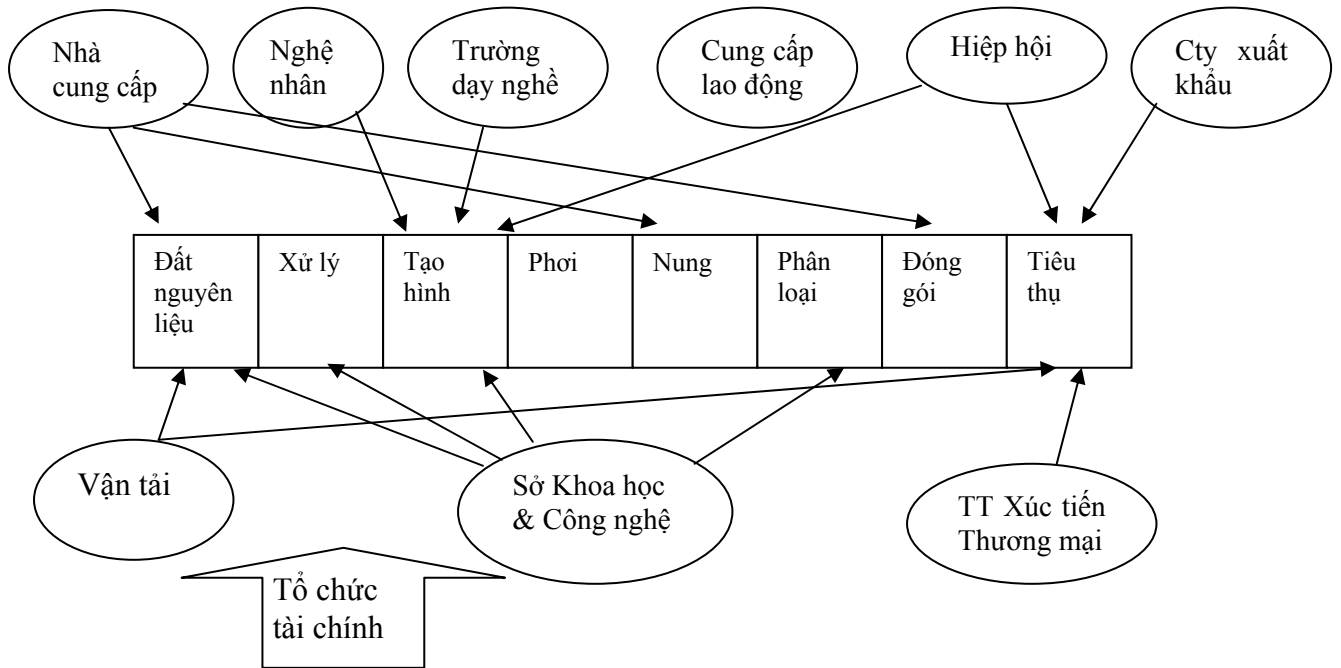
Hỏi: Việc quảng bá, hội chợ triển lãm có bao gồm trong cụm hay không?

Đáp: Đó là hoạt động của Trung tâm Xúc tiến Thương mại.

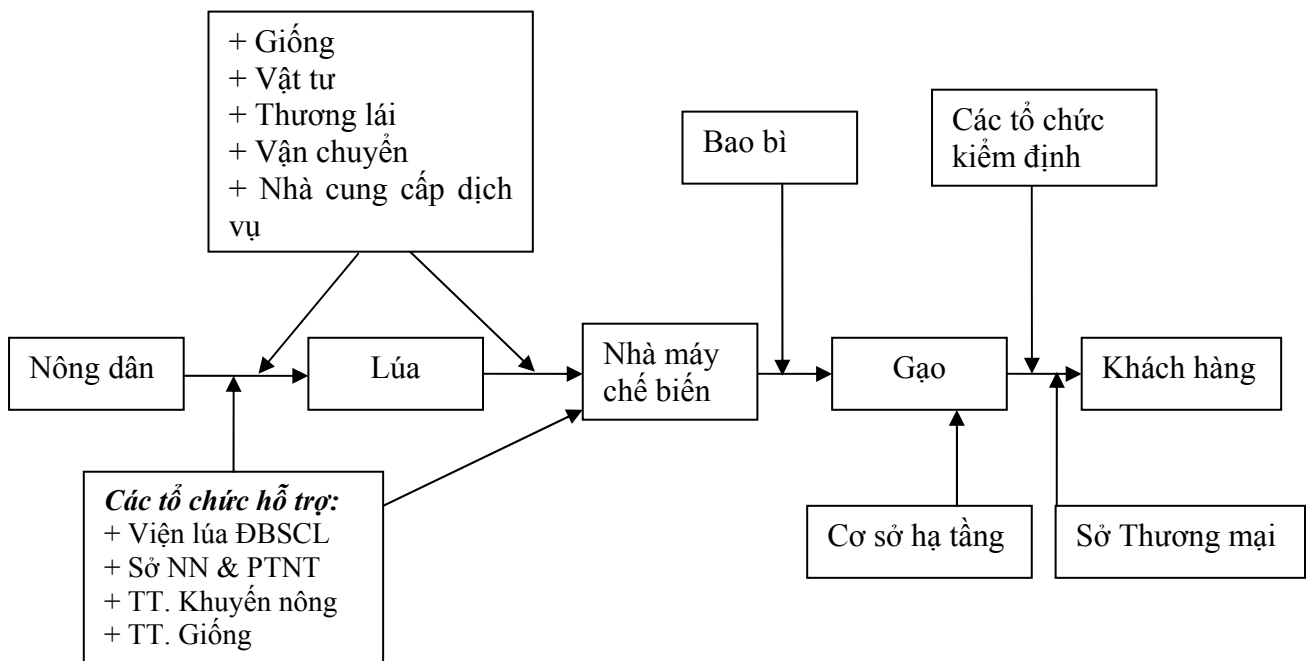
Nhóm 2: Cụm du lịch sinh thái An Bình



Nhóm 3: Chuỗi giá trị ngành gốm Vĩnh Long



Nhóm 4: Chuỗi giá trị ngành gạo xuất khẩu



Trình bày: Marketing địa phương

Ông Đoàn Hữu Đức đã giới thiệu về khái niệm marketing và marketing địa phương là gì, 7 mô hình thất bại của địa phương theo kinh nghiệm tại Thái Lan và Ấn Độ. Thông thường một nhà đầu tư quyết định chọn địa điểm kinh doanh họ có các vấn đề cần quan tâm đối với địa phương là tốc độ phát triển của thương mại, xu hướng phát triển của nền kinh tế, các nhà đầu tư khác có sinh lợi tại đây hay không, cơ sở hạ tầng, năng lượng điện được cung cấp như thế nào, thủ tục hải quan và hành chính, nước đó có hình ảnh tốt về đất nước của nhà đầu tư hay không, các thay đổi nào sẽ tác động tới ngành kinh doanh mà nhà đầu tư chọn, có được hỗ trợ tài chính hay không, được bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ hay không, được chuyển tiền về nước hay không, chất lượng cuộc sống, chất lượng nguồn nhân lực, môi trường kinh doanh thân thiện không, sự sẵn sàng cung cấp của thông tin, nhà đầu tư được kết nối với bạn bè và khách hàng như thế nào, chi phí cho cuộc sống cao hay không, hệ thống bệnh viện, chính phủ và pháp luật có bình đẳng với người nước ngoài hay không, có nguy cơ bị tham nhũng ảnh

hưởng tới tình hình kinh doanh hay không. Để cải thiện môi trường thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài, các vấn đề trên cần được cải thiện.

Trong phần trình bày về phát triển kinh tế địa phương, Ông Võ Hùng Dũng đã giới thiệu tổng quan về vị trí địa lý và các số liệu kinh tế vĩ mô của các tỉnh ĐBSCL và tỉnh Vĩnh Long của những năm qua. Vĩnh Long là tỉnh giàu tiềm năng nhưng GDP bình quân đầu người còn thấp so với các tỉnh trong vùng (năm 1996 là 213 USD, đứng thứ 10 trên 13 tỉnh và thành phố; năm 2000 là 270,9 USD, xếp hạng 10; năm 2003: 328,3 USD, xếp hạng 10 và năm 2004 là 357,3 USD, xếp hạng 12). Chuyển dịch cơ cấu kinh tế và cơ cấu lao động của tỉnh diễn ra chậm. Tăng trưởng GDP của Vĩnh Long giai đoạn 1992 đến 1997 thấp hơn hoặc bằng với vùng và cả nước. Từ năm 1997 đến 2004, tăng trưởng của tỉnh là thấp hơn vùng ĐBSCL, nhưng giai đoạn 1998 đến 2000 và năm 2002 đến 2004 tốc độ là lớn hơn trung bình cả nước. Trong hai năm gần đây tỉnh đã có nhiều nỗ lực, cải thiện rất khá rõ để thu hút đầu tư. Theo nghiên cứu thì giai đoạn gia công lắp ráp có giá trị gia tăng rất thấp, các nước thực hiện công đoạn này cũng thu lợi nhuận thấp so với khâu nghiên cứu, thiết kế, khai thác thị trường và chiến lược thương hiệu. Vì vậy nếu tập trung vào khâu nguyên liệu thô, sản xuất linh kiện lắp ráp thì đất nước đó sẽ có tốc độ tăng trưởng thấp, chuyển dịch cơ cấu lao động và kinh tế theo đó diễn ra rất chậm. Ở ĐBSCL từ trước năm 1997 các tỉnh dựa vào lương thực có tốc độ tăng trưởng nhanh từ việc khai thác nguồn này. Nhưng từ sau năm 1997, các tỉnh có lợi thế ven biển lại có tốc độ tăng trưởng nhanh do khai thác triệt để khâu khai thác và nuôi trồng nguồn lợi biển. Nhưng theo nghiên cứu trong những năm tới, tỉnh nào có lợi thế về điều kiện giao thông, cải thiện môi trường đầu tư và sự có sự quyết tâm của lãnh đạo tỉnh trong thu hút đầu tư và cải thiện hình ảnh địa phương thì tỉnh đó sẽ có tốc độ tăng trưởng nhanh. Vì việc khai thác tài nguyên biển sẽ tới mức độ nào đó nếu thiếu các chiến lược hoạch định, sẽ phát sinh vấn đề môi trường, cạn kiệt tài nguyên và không thể duy trì tốc độ như hiện tại.

PHẦN III: TỔNG KẾT HỘI THẢO

Làm việc bằng thẻ:

Câu 1: Ba vấn đề hiểu biết sâu sắc nhất trong khóa tập huấn ?

- Lợi thế so sánh, lợi thế cạnh tranh
- Cụm liên kết công nghiệp
- Phân tích chuỗi giá trị
- Phân tích lợi thế của tỉnh nhất là lợi thế cạnh tranh
- Cụm liên kết công nghiệp
- Biết được sự tăng trưởng của khu vực
- Marketing địa phương
- Mô hình SWOT
- Góp phần tăng trưởng kinh tế địa phương
- Tự mình cứu mình hơn trời cứu
- Học được kinh nghiệm của các anh, chị “bự”
- Mô hình kim cương, 5 động lực
- Tạo nhiều cơ sở dịch vụ để phát triển kỹ năng hỗ trợ DN góp phần phát triển kinh tế địa phương
- Phát triển lợi thế của tỉnh, nhất là lợi thế so sánh
- Marketing địa phương, xây dựng hình ảnh địa phương
- Lợi ích của sự phối hợp

Câu 2: Theo các anh chị vấn đề nào là quan trọng nhất trong PTKTĐP hiện nay? (Làm thế nào để xây dựng hình ảnh địa phương?)

- Sự phối hợp để phát triển đồng bộ
- Cơ sở hạ tầng
- Tạo mối liên kết trong nội bộ ngành và giữa các ngành
- Đánh giá hiện trạng cần
- Cải cách nhân sự
- Mối liên kết giữa các DN
- Xác định điểm mạnh, yếu của tỉnh
- Năng động sáng tạo của người chỉ huy
- Đánh giá được hiện trạng và nhu cầu cần thiết để phát triển kinh tế địa phương

- Phát triển nhanh công nghiệp và dịch vụ theo hướng tích cực
- Chính quyền tạo môi trường thông thoáng để phát triển DN
- Sự quan tâm của chính quyền địa phương
- Phát huy lợi thế so sánh của tỉnh, đặc biệt là gôm sứ, trái cây
- Hoạch định chiến lược phát triển kinh tế
- Phát triển công nghiệp để chế biến công nghiệp địa phương
- Phát huy tối đa các lợi thế so sánh của tỉnh, đặc biệt là gôm sứ, du lịch sinh thái
- Nâng cao năng lực cho cán bộ quản lý, nâng cao trình độ nhân lực
- Xây dựng thương hiệu các sản phẩm nổi tiếng của tỉnh
- Phát huy vai trò các hội đồng hương

Ý kiến: Phải xây dựng thương hiệu mạnh cho ngành đào tạo bên cạnh ngành gôm cho tỉnh để thu lại lợi ích cho địa phương.

Câu 3: Câu hỏi mở quan trọng nhất của các anh chị?

- Theo nhận định của giảng viên, lợi thế cạnh tranh của ĐBSCL là gì? của riêng Vĩnh Long là gì?
- Mục đích của chương trình này?
- Làm thế nào để liên kết các địa phương để tạo ra sản phẩm chủ lực cho khu vực ĐBSCL?
- Việc tổng hợp ý kiến của học viên được tiến hành như thế nào? Học viên có được biết không?
- Dự án PACA cụ thể tại Vĩnh Long?
- Vai trò của ai là quan trọng nhất để kiến thức về PTKTĐP đi vào cuộc sống?
- Tại sao không có kế hoạch đào tạo trình độ “quan tri” tương xứng?
- Bước đột phá để phát triển kinh tế tỉnh Vĩnh Long từ lĩnh vực nào? tại sao?
- Tiềm năng phát triển của Vĩnh Long như thế nào so với Cần Thơ?
- Đề nghị hệ thống lại các vấn đề mà khoá tập huấn cần đạt tại tỉnh Vĩnh Long?
- Lớp học này có chứng nhận không?
- Sau nhiều khoá tập huấn ở các địa phương, VCCI có đánh giá hiệu quả đối với PTKTĐP?
- Theo thầy thì PTKTĐP điều quan trọng nhất là gì?
- Có thể nhờ Ông Thomas tư vấn dài hạn cho vấn đề PTKTĐP Vĩnh Long?
- Có mở lớp tập huấn khác hay không?

Trả lời:

Thomas Ganslmayr: Thích hợp để phát triển cụm vì còn nhiều tiềm năng; nhiều mặt khác cần được cải thiện.

Đoàn Hữu Đức: Marketing địa phương: yếu tố đầu ra và yếu tố con người là quan trọng nhất; marketing kéo dài 120-160 tiết, nếu VCCI có dự án viết quyển sách về marketing địa phương cho ĐBSCL thì rất tốt.

Ông Võ Hùng Dũng: để thực hiện một bài tập thực hành tại Vĩnh Long thì rất tốn kém. Điều quan trọng là xem xét hiệu quả của nó sau khi áp dụng là gì, huấn luyện cho đội ngũ quản lý địa phương những gì và công hiến của họ là như thế nào cho các sáng kiến phát triển kinh tế địa phương. Có tổ chức lớp LED khác hay không còn tùy thuộc vào phía Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Vĩnh Long; việc áp dụng các công cụ mới là rất hiệu quả và ảnh hưởng tích cực đến cơ cấu phát triển kinh tế của địa phương hay tỉnh, nó tạo ra tư duy mới, thay đổi nhận thức cho cán bộ địa phương. Khoá tập huấn LED chỉ đưa ra phương pháp và tư duy mới, các tác nhân của địa phương mới là người đóng vai trò quan trọng trong việc đưa ra các sáng kiến phát triển kinh tế địa phương. Để phát triển kinh tế, sự đối thoại giữa khối cơ quan nhà nước và khu vực doanh nghiệp tư nhân là rất quan trọng; theo quan điểm truyền thống trong hoạch định phát triển sẽ ưu tiên lập kế hoạch trước còn theo quan điểm của hội thảo này là đánh giá nhanh và thực hiện nhanh, xử lý các vấn đề dễ trước và có tác động nhanh đối với kinh tế ở địa phương; Điều quan trọng nhất của khoá học là cung cấp phương pháp làm việc, cách giao lưu thảo luận nhóm với nhau đóng góp 50% kiến thức và 50% còn lại thuộc về phương pháp luận và công cụ phân tích.

Sơ kết của VTIP qua 3 ngày học:

Thuận lợi: Tài liệu được Vietnamized; Sở Kế hoạch & Đầu tư có kinh nghiệm tổ chức; trình độ học viên đồng đều, tham gia lớp học nhiệt tình; VCCI tổ chức 4 tỉnh nên có nhiều tư liệu và kinh nghiệm.

Khó khăn: Phòng ốc trật trội, ánh sáng, máy lạnh không tốt; số lượng học viên không đảm bảo, ngày nhiều ngày ít (do học viên chưa bố trí được thời gian); phiên dịch chưa tốt.

Đối tượng tham gia: đa dạng.

Báo cáo viên: Nhiệt tình, tiếp thu vấn đề mới.

Hậu cần: tốt.

So với các khoá khác: nhiệt tình.

Cần khắc phục: số lượng học viên cần phải đảm bảo.

Ông Năm Vàng-Chủ tịch Hiệp hội Gốm Vĩnh Long: Khoá huấn luyện đã rất bổ ích cho PTKTĐP; tài liệu có hệ thống dễ hiểu; giảng viên nhiệt tình; phiên dịch tốt; học viên chăm chú học tập; nhóm tập trung, lớp sôi động. mong qua khoá học các học viên áp dụng vào địa phương mình; cảm ơn VCCI Cần Thơ, giảng viên và trợ giảng và nhân viên khách sạn đã hỗ trợ nhiệt tình cho lớp học thành công tốt đẹp.

Kết thúc khoá học, Sở Kế hoạch và Đầu tư Vĩnh Long và Hội nghề gốm đề nghị VCCI Cần Thơ hỗ trợ Vĩnh Long thực hành phân tích chuỗi giá trị cho ngành gốm Vĩnh Long. Khoá thực hành phân tích này sẽ có một ý nghĩa rất quan trọng để xem xét vị trí của gốm Vĩnh Long trong bối cảnh của ngành gốm toàn cầu. ***Ý nghĩa cốt lõi của phân tích chuỗi giá trị là:*** xem xét các mối liên kết giữa các doanh nghiệp sản xuất; giữa các nhà sản xuất với các nhà kinh doanh và nhà cung cấp các dịch vụ hỗ trợ. Qua đó, xác định được những thiếu sót và khâu kém hiệu quả trong chuỗi có thể làm cho sản phẩm cuối cùng thiếu tính cạnh tranh, để có các giải pháp cần thiết và kịp thời tác động nhằm cải thiện tình hình. Và để làm được điều này đòi hỏi một quá trình rất công phu phân tích rất nhiều giai đoạn trong quá trình tạo ra sản phẩm từ nhà sản xuất nguyên liệu ban đầu cho đến khi sản phẩm tới tay khách hàng. Và quá trình đó sẽ tốn nhiều thời gian, tài chính và nhân lực để hoàn thành.