

HỢP TÁC VÙNG TRONG CUNG CẤP HÀNG HÓA VÀ DỊCH VỤ CÔNG



Jay K. Rosengard

Trường Quản lý Nhà nước Kennedy

Đại học Harvard

Tại sao cần có hợp tác vùng để phát triển địa phương?

- Nhiều hàng hóa và dịch vụ công diễn ra xuyên địa giới hành chính
- Lợi thế theo quy mô, phạm vi, và lân cận
- Ngoại tác tích cực và tiêu cực

Khi nào cạnh tranh làm giảm năng suất?

- Cạnh tranh giữa các địa hạt thẩm quyền là cần thiết cho phúc lợi của cư dân địa phương.
- Đôi khi cạnh tranh tạo ra giá trị gia tăng âm— có thể làm giảm năng suất.
- Yếu tố then chốt là xác định sự khác biệt giữa cạnh tranh mang tính xây dựng và mang tính hủy hoại.

Bắt đầu hợp tác vùng như thế nào?

Các phương thức hợp tác vùng cơ bản

- Hợp tác phi chính thức
- Hợp đồng dịch vụ liên địa phương
- Hợp đồng thẩm quyền chung
- Thẩm quyền ngoài địa giới
- Hội đồng chính quyền
- Các cơ quan vùng đơn mục đích
- Khu quy hoạch và phát triển
- Thỏa thuận hợp đồng (contracting)
- Hợp đồng mua sắm vùng

Làm thế nào để phát triển hợp tác vùng?

Các phương thức hợp tác vùng nâng cao

- Các khu đặc biệt địa phương
- Chuyển giao chức năng
- Sáp nhập
- Các khu và Cơ quan thẩm quyền đặc biệt
- Các khu đa mục đích vùng đô thị (Metro Multipurpose Districts)
- Hạt đô thị được cải cách
- Các Khu Tài sản vùng
- Hợp nhất/củng cố

Ví dụ từ Việt Nam?



Quá trình tham gia của các bên liên quan

- Xác định các bên liên quan
- Xác định vấn đề
- Đánh giá tài sản hiện có
- Yêu cầu về đầu vào công
- Xây dựng các phương án lựa chọn
- Quyết định giải pháp tốt nhất
- Thuyết phục các bên liên quan
- Thực thi tương thích

Bài học từ các nước khác

- Dựa trên và chính thức hóa các quan hệ hiện có
- Khởi đầu nhỏ, bắt đầu với dự án dễ làm
- Càng tham gia nhiều càng tốt
- Bảo đảm cho công chúng tham gia
- Truyền thông hiệu quả
- Tích cực, kiên trì, linh hoạt và thực tế
- Những điều nhỏ có ý nghĩa lớn, chi tiết là quan trọng
- Bảo đảm nguồn tài trợ bên ngoài
- Phân bổ chi phí công bằng

Bài học nào từ Việt Nam?



