

Thu nhận tổng quát

ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG TÀI CHÍNH CỦA KHỐI TƯ NHÂN TRONG NGÀNH CẤP NƯỚC NÔNG THÔN TẠI VIỆT NAM

Tháng 9, 2022

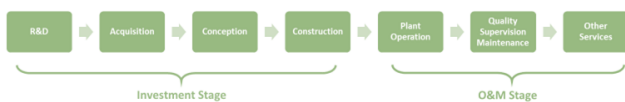
Phan Mạnh Tuấn, TS Liên Phạm

1. CÁC RỦI RO TÀI CHÍNH ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP CẤP NƯỚC NÔNG THÔN

Có rất nhiều tài liệu nghiên cứu về các rủi ro tài chính liên quan tới các doanh nghiệp ngành cấp nước nông thôn thuộc khối tư nhân, bao gồm tạp chí ngành, báo cáo, bản tin, tổng kết từ các nguồn của các bộ ngành chính phủ, các tổ chức đa phương, học giả, và các chuyên gia trong ngành¹.

Nghiên cứu này được tiến hành theo cách tiếp cận chuỗi giá trị. Có một số mô hình chuỗi giá trị trong dịch vụ cấp nước, tuy nhiên chúng ít nhiều giống nhau. IEEM² đã phát triển mô hình chuỗi giá trị dựa trên cách tiếp cận chuỗi giá trị chung của Michael Porter, trong đó bên cung cấp dịch vụ là những doanh nghiệp quản lý vận hành các công trình nước sạch.

Hình 1: Chuỗi giá trị dịch vụ cấp nước



Với thực tiễn tại Việt Nam thì 4 công đoạn đầu tiên trong mô hình trên thường được coi là “giai đoạn đầu tư” và 3 công đoạn cuối được nhóm vào “giai đoạn O&M” tức là vận hành – bảo trì.

Ở giai đoạn Đầu tư, R&D (khảo sát thiết kế) được bắt đầu bằng việc thu thập thông tin về tài nguyên nước, như địa chất thủy văn, thời tiết, dữ liệu khí tượng và nghiên cứu về dữ liệu dân cư và quy hoạch tại các khu vực dự kiến cho dịch vụ, đánh giá nhu cầu, khả năng chi trả (đối với vùng sâu vùng xa và vùng nghèo) và điều tra các thông số khác như chi phí đầu vào của tất cả các vật tư thiết bị, yêu cầu chất lượng cho vùng dịch vụ (đối với khu vực nghèo và vùng sâu vùng xa, các yêu cầu chất lượng đôi khi bị đưa xuống sau ưu tiên nhu cầu tiếp cận nước cơ bản) (MARD 2003). Đối với những vùng nghèo và vùng sâu vùng xa, rất cần sự vào cuộc của chính quyền địa phương và các tổ chức quần chúng trong quá trình điều tra và đánh giá dữ liệu. Các công trình cấp nước cho cư dân nông thôn thường được xây dựng với sự đầu tư (i) từ ngân sách nhà nước hoặc có nguồn gốc từ ngân sách nhà nước (như Chương trình mục tiêu³, Chương trình 134⁴, Chương trình 135⁵, Chương trình 1592⁶), và (ii) từ

các nhà tài trợ khác nhau như các đối tác phát triển hay các tổ chức phi chính phủ (như UNICEF, JICA, ADB, WB, DFAT, DFID, WSP, Danida, Childfund, World Vision, Quỹ Đông Tây hội ngộ, Plan Việt Nam, Oxfam GB, IDE, SNV, vv...). Có một lưu ý ở đây là tính bền vững của các hệ thống cấp nước không phải lúc nào cũng được ưu tiên ở giai đoạn lập kế hoạch, mà ưu tiên thường nhắm vào nhu cầu kết nối vào hệ thống đường ống cấp nước cho cư dân địa phương nghèo (tiếp cận từ trên xuống) chứ không phải từ nhu cầu và khả năng chi trả từ người dùng cuối (tiếp cận từ dưới lên).

Ở giai đoạn O&M, bên vận hành (có thể là công ty nước, ủy ban, tổ cấp nước, nhóm cộng đồng) chịu trách nhiệm thực hiện (i) vận hành, (ii) bảo trì, bao gồm bảo trì thường xuyên, sửa chữa định kỳ và sửa chữa đột xuất với mục đích duy trì tình hình kỹ thuật và hoạt động bình thường của công trình, (iii) thu phí nước, và trong một số trường hợp (iv) truyền thông và vận động cho việc sử dụng nước sạch.

Một số rủi ro ảnh hưởng đến tình hình tài chính của khối tư nhân trong chuỗi giá trị dịch vụ cấp nước đã được xác định ở các cấp độ khác nhau, bao gồm:

- Giá nước sạch
- Trợ cấp
- Vận hành
- Định giá tài sản
- Chức năng chính của đơn vị cấp nước
- Tiếp cận tài chính và khoản vay
- Quản lý, tuyên truyền giáo dục
- Mức sẵn sàng chi trả
- Thất thoát nước
- Mức tiêu thụ thấp

Giá nước sạch - một chỉ số quan trọng cho sự tồn tại và phát triển của bất cứ tổ chức kinh doanh nước sạch nào thuộc khối tư nhân. Giá nước sạch không phải lúc nào cũng tuân theo cơ chế thị trường, mà phần lớn là do chính quyền địa phương quy định và có xu hướng được để ở mức thấp nhất có thể. Tính bền vững của ngành cấp nước bị hạn chế nhiều vì giá nước sạch thấp (UNICEF 2020, trang 7). Trên giấy tờ, cơ quan quản lý nhà nước luôn cam kết thu hẹp khoảng cách giữa chi phí sản xuất nước và thu nhập thông qua giá nước sạch phù hợp. Tuy nhiên, trên thực tế, các chính sách liên quan hầu như chưa được thực hiện ở vùng nông thôn, thường thì các

¹ Một số ví dụ bao gồm: Tài liệu làm việc của Bộ phận Đông Nam Á của ADB, Đánh giá của ADB về cơ hội cho ngành nước sạch và vệ sinh ở Thái Bình Dương, Cấp nước và vệ sinh môi trường WSP ở Việt Nam - Biến tài chính thành dịch vụ cho tương lai, Tóm tắt chính sách của UNICEF - Nước sạch, Vệ sinh và Vệ sinh môi trường ở Việt Nam, Chuỗi giá trị vệ sinh trong bối cảnh mật độ dân cư thấp ở Việt Nam, và các tài liệu khác.

² Viện Kỹ thuật và Quản lý Môi trường, một viện tự trị và phi lợi nhuận tại Đại học Witten / Herdecke /

³ Chương trình mục tiêu quốc gia về nước sạch nông thôn và vệ sinh môi trường.

⁴ Chương trình hỗ trợ đất sản xuất, đất cư trú, nhà ở và nước sinh hoạt cho đồng bào dân tộc thiểu số có hoàn cảnh khó khăn

⁵ Chương trình phát triển kinh tế - xã hội tại các xã có nhiều khó khăn.

⁶ Chương trình mục tiêu quốc gia nông thôn mới, Chiến lược quốc gia về tài nguyên nước,

cơ quan quản lý nhà nước địa phương luôn có cân nhắc chính sách phục vụ người nghèo nên ít khi cho phép giá nước sạch được điều chỉnh kịp thời (*Enterprise in WASH WP2b, Anna Gero & Juliet Willetts, 2007, trang 15*). Giá nước sạch khiến các công ty nước nông thôn thiếu động lực để duy trì hệ thống cấp nước, từ đó chất lượng dịch vụ bị ảnh hưởng và mạng cấp nước nông thôn không còn hấp dẫn đối với khối tư nhân (*ADB 2010, trang 7*).

Trợ cấp - Kinh doanh nước sạch nông thôn được hiểu rộng rãi là một hoạt động xã hội vì đối tượng phục vụ của nó - người nghèo và những người yếu thế, do đó các cơ quan quản lý nhà nước đặc biệt chú ý đến việc hỗ trợ nước sạch ở khu vực nông thôn, bao gồm trợ cấp cho hoạt động kinh doanh nước sạch của khối tư nhân, ít nhất là bằng công cụ chính sách và hệ thống các quy định. Dịch vụ cấp nước ở nông thôn Việt Nam có sẵn với mức giá nước sạch thấp, tác động vô tình của việc này là phần trợ cấp của nhà nước đến chung cho cả hộ sử dụng nước là dân cư nghèo lẫn với các cơ sở kinh doanh thương mại. Mục tiêu chính của khái niệm trợ cấp trong xây dựng cơ sở hạ tầng hoặc cung cấp dịch vụ phải là lấp đầy khoảng cách giữa mức phí người dùng chấp nhận được và chi phí thực tế một dịch vụ thiết yếu, có giá trị về mặt xã hội hoặc môi trường, hoặc cả hai (*ADB 2021, trang 11*).

Vận hành - Trình độ vận hành trong hoạt động của khối tư nhân lĩnh vực kinh doanh cấp nước nông thôn rất khác nhau, từ các kỹ thuật viên có chuyên môn cao đến các nhóm cộng đồng tự quản và không phải lúc nào cũng là người có khả năng quản trị và vận hành tốt. Trong phạm vi chung của cả nước, các tổ chức cấp nước thuộc khối tư nhân hoạt động ở vùng nông thôn thường là các doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa, bao gồm từ các cá nhân quản lý một hệ thống cấp nước nhỏ đến các công ty với năng lực đầy đủ vận hành hệ thống đường ống cấp nước (*WSP 2014, trang 14*). Đối với nhiều hệ thống cấp nước, ngân sách vận hành và bảo trì được đặt ở mức rất thấp so với quốc tế và khiến các hệ thống này duy trì được mức độ dịch vụ chấp nhận được (*WSP 2014, trang 25*). Tăng giá nước là một biện pháp để tăng mức thu, giảm trợ cấp không có mục tiêu và đưa ra động lực hấp dẫn hơn để giảm lãng phí; giảm lượng nước thất thoát, để tăng doanh thu của công ty và được sử dụng như một chỉ số về kiểm soát và tuân thủ vận hành được cải thiện (*ADB 2021, trang 18*).

Định giá tài sản - Phân hạ tầng nước sạch nông thôn được đầu tư và xây dựng từ nhiều nguồn hỗ trợ khác nhau, từ chương trình mục tiêu, các tổ chức phi chính phủ, nhà tài trợ, nhà đầu tư tư nhân, cộng đồng, vv.. và thường được chuyển giao cho các tổ chức vận hành thuộc khối tư nhân ở giai đoạn sau, và do đó định giá tài

sản trở thành một vấn đề. Thiếu minh bạch và các phương thức lựa chọn doanh nghiệp không tuân thủ trình tự, quy trình định giá trong trường hợp một doanh nghiệp tư nhân tiếp quản quyền sở hữu một hệ thống cấp nước thường không rõ ràng và các quy tắc chính thức xung quanh quyền sở hữu tài sản hệ thống nước thường không rõ ràng (*Enterprise in WASH WP2b, Anna Gero & Juliet Willetts, 2007, trang 13-14*). Sự thiếu tin tưởng của khối tư nhân vào khung pháp lý hiện hành đối với đầu tư vào lĩnh vực này, kết hợp với việc không có dữ liệu đáng tin cậy về bản chất và tình trạng của tài sản cản trở sự phát triển của thị trường này (*ADB 2021, trang 11*).

Chức năng chính của đơn vị cấp nước - Một số doanh nghiệp cấp nước nông thôn được cổ phần hóa từ các DNNN cung cấp dịch vụ công cộng trước đây vốn chỉ hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh dịch vụ nước sạch nhưng sau khi cổ phần hóa, họ có xu hướng mở rộng nghề nghiệp kinh doanh ra ngoài hoạt động thu nhập thấp này. Một trong những rủi ro chính của ngành là sự mở rộng phạm vi của các công ty cấp nước và xử lý nước thải mới được cổ phần hóa vào các hoạt động không cốt lõi, với rủi ro cao là đầu tư kém hiệu quả (*ADB 2010, trang 5*). Cổ phần hóa được triển khai mà không kèm theo việc xây dựng các chỉ số hiệu suất rõ ràng và có thể kiểm chứng, hoặc các ưu đãi để cải thiện phạm vi dịch vụ và chất lượng cho tất cả mọi người, và do đó vẫn chưa mang lại hiệu quả hoặc cải thiện hiệu suất hoạt động sau cổ phần hóa.

Tiếp cận tài chính và khoản vay - Kinh doanh dịch vụ nước nông thôn, do quy mô nhỏ, lợi nhuận thấp và phạm vi chức năng hẹp khiến họ rơi vào vị thế kém khi tiếp cận tài chính và tìm kiếm khoản vay. Khoảng trống tài chính cho khu vực này ở Việt Nam là do nguồn từ các chương trình mục tiêu và nguồn ODA thường không đủ cho khoản đầu tư thiết yếu và do vậy rất cần có thêm dòng vốn từ khối tư nhân. Tuy nhiên, môi trường thể chế và pháp lý hiện tại chưa đủ tin cậy để tận dụng thị trường vốn trong nước và quốc tế (*ADB 2021, trang 18*). Rất ít công ty dịch vụ công cộng có thể tiếp cận nguồn tài chính thương mại. Một trở ngại lớn ở đây là các công ty cấp nước ít khi có được bảo lãnh của chính phủ, cũng như năng lực yếu kém trong việc tham gia và quản lý quan hệ đối tác công tư (*WSP 2014, trang 16*). Các công ty cấp nước rất khó tiếp cận nguồn vay thương mại, vì họ bị xếp vào danh mục khách hàng có rủi ro cao (*WSP 2014, trang 13*).

Quản lý, tuyên truyền giáo dục - Người điều hành hoạt động dịch vụ nước nông thôn không phải lúc nào cũng là những chuyên gia trong nghĩa đầy đủ của nó, và người sử dụng dịch vụ nước sạch cũng không phải lúc nào cũng

là khách hàng tốt nhất. Do đó, sự thành công của kinh doanh dịch vụ nước nông thôn phụ thuộc rất nhiều vào năng lực quản lý và nỗ lực tuyên truyền giáo dục tại địa bàn. Vẫn còn đó những khó khăn về chất lượng nước cũng như trong vận hành và bảo trì các công trình sau khi được xây dựng, và trong hoạt động của CERWASS với tư cách là tổ chức chính của nhà nước chịu trách nhiệm lập kế hoạch, giám sát và đánh giá. Các cộng đồng nông thôn lựa chọn mức độ dịch vụ không phải lúc nào cũng khả thi về mặt tài chính hoặc kỹ thuật nhưng vẫn được CERWASS hỗ trợ, và do vậy tính bền vững lâu dài của các chương trình ít nhiều bị ảnh hưởng (ADB 2021, trang 13).

Mức sẵn sàng chi trả - Mức độ sẵn sàng chi trả (WTP) là chỉ số bắt buộc trong khảo sát thị trường, phải được thực hiện trước bất kỳ quyết định đầu tư nào vào dịch vụ cấp nước nông thôn. Tuy nhiên, nếu không được tiến hành và phân tích đúng cách, kết quả có thể dẫn đến quyết định đầu tư sai. Tính bền vững tài chính của các công trình cấp nước nông thôn sẽ bị suy yếu do các hộ gia đình không muốn hoặc không có khả năng chi trả cho sử dụng nước sạch. Tuy nhiên mức sẵn sàng chi trả thường vẫn chỉ là một chỉ số đơn thuần và vẫn có rủi ro là sau khi các công trình đã được xây dựng, khách hàng không sử dụng hoặc sử dụng hạn chế nước từ công trình do vẫn tiếp tục dùng nước từ các nguồn nước tự nhiên không được xử lý, dẫn đến tình trạng công suất dư thừa ngoài ý muốn của các công trình (ADB 2021, trang 10).

Thất thoát nước - đây đã và luôn là mối quan tâm lớn nhất của bất kỳ nhà vận hành nước sạch nào từ quan điểm kỹ thuật và kinh doanh, đặc biệt là cấp nước đường ống nông thôn. Mức thất thoát nước được báo cáo là đã giảm từ 39% năm 2000 xuống còn khoảng 30% năm 2009 (ADB 2010, trang 7). Tuy nhiên vẫn chưa thực sự yên tâm về độ tin cậy của dữ liệu mức thất thoát nước do các VWSA cung cấp, và mức thất thoát nước cao (cả kỹ thuật và thương mại) không chưa xử lý một cách có hệ thống (ADB 2021, trang 11).

Mức tiêu thụ / Nhu cầu thấp - Cư dân vùng nông thôn có thói quen sử dụng nhiều nguồn nước sinh hoạt khác nhau và nước sạch từ đường ống không phải là nguồn phụ thuộc duy nhất của họ. Trước đây đã có quy định⁷ các hộ sử dụng nước có đầu nối vào mạng lưới cấp nước của các đơn vị cấp nước có nghĩa vụ thanh toán khối lượng sử dụng nước tối thiểu theo quy định là 4m³/hộ gia đình/tháng để đảm bảo nguồn thu tối thiểu để công ty cấp nước thu hồi chi phí duy trì dịch vụ trong hệ thống đường ống. Tuy nhiên, điều khoản này đã bị loại bỏ.⁸

2. NGHIÊN CỨU

Một khảo sát đã được thực hiện với các doanh nghiệp cấp nước sạch khối tư nhân tham gia vào Dự án Cải thiện Vệ sinh & Nước sạch Dựa trên Kết quả do Phụ nữ làm chủ (WOBA) để thu thập thông tin về đánh giá của họ về rủi ro tài chính và các yếu tố gây rủi ro tác động đến khả năng tài chính kinh doanh của họ. Cuộc khảo sát thu thập thông tin về: (1) hình thức doanh nghiệp của các doanh nghiệp tham gia, năng lực tài chính, số năm kinh nghiệm trong ngành, (2) đánh giá của họ về các loại rủi ro và các yếu tố gây rủi ro và mức độ tác động bằng cách sử dụng thang đo Likert.

Nghiên cứu này đề cập ba câu hỏi nghiên cứu là:

- 1) Đây là các yếu tố gây rủi ro tài chính đối với các doanh nghiệp cấp nước khối tư nhân của dự án WOBA trong bối cảnh dự án WOBA, và trong thị trường cấp nước nông thôn Việt Nam nói chung?
- 2) Các yếu tố gây rủi ro này có mức độ nghiêm trọng và thường xuyên như thế nào trong tương quan đến khả năng tài chính của các doanh nghiệp cấp nước khối tư nhân của dự án WOBA?
- 3) Các yếu tố gây rủi ro tài chính được tác động khác nhau tới các đối tượng tham gia dự án WOBA và nói chung trong các dự án cấp nước nông thôn khác như thế nào?

Bản Thu nhận tổng quát này mô tả và tóm tắt các phát hiện từ cuộc khảo sát cho phép các doanh nghiệp trong ngành cấp nước khối tư nhân và các cơ quan quản lý nhà nước một bức tranh tổng thể giúp họ xác định được trách nhiệm của mình, các yếu tố gây rủi ro họ gặp phải và từ đó, đưa ra các chiến lược để thực hiện các dự án hỗ trợ hợp tác công tư từ khu vực công nhằm tạo lợi nhuận thích đáng cho khối tư nhân. Ngoài ra, Thu nhận tổng quát này còn đưa ra thông tin chi tiết cho các nhà đầu tư và nhà tài trợ quốc tế và trong nước về các yếu tố gây rủi ro tài chính phổ biến đối với các doanh nghiệp cấp nước nông thôn ở Việt Nam. Nghiên cứu sẽ đưa ra các khuyến nghị về các giải pháp hiệu quả để đối phó với những rủi ro này trong việc theo đuổi các cơ hội toàn diện của ngành cấp nước.

3. ĐẶC THÙ CỦA CÁC BÊN THAM GIA THUỘC NGÀNH CẤP NƯỚC

Bảng khảo sát được gửi tới bốn đơn vị tư nhân cấp nước tham gia dự án WOBA. Hầu hết đều từ chối trả lời, chỉ

⁷ Nghị định 117/2007 (Điều 42.2)

⁸ theo Nghị định 124/2011

có hai doanh nghiệp hoàn thành khảo sát. Cả hai đều kinh doanh ở nông thôn và khu vực gặp khó khăn về nguồn nước tại các tỉnh Nghệ An và Bến Tre. Người trả lời từ cả hai doanh nghiệp đều là nam giới, có trình độ học vấn đại học, và ở vị trí quản lý (giám đốc và phó giám đốc). Một công ty đã kinh doanh nước trong thời gian dài (hơn 10 năm) và một công ty mới vào thị trường (dưới 3 năm). Họ duy trì nhân sự tương đối nhỏ gọn (10 đến 20), trong đó chỉ có một công ty sử dụng 1 nhân sự là người nhà. Cả hai công ty chỉ kinh doanh 1 ngành nghề cốt lõi (dịch vụ cấp nước sạch trên hệ thống đường ống) và đạt được doanh thu hàng tháng từ 180 triệu đồng đến 1 tỷ đồng. Cả hai công ty đều được miễn tiền sử dụng đất (hoặc đất thuê của Nhà nước được miễn tiền sử dụng đất) như một nguồn hỗ trợ tài chính từ nhà nước, ngoài ra, họ muốn nhận được hỗ trợ tài chính về vốn vay thương mại (trợ cấp lãi suất) và trợ cấp về giá nước. Đặc trưng của ngành nước Việt Nam là công ty cấp nước đặt giá nước kết hợp với các cơ quan quản lý nhà nước (UBND tỉnh), và giá đó thường ổn định trong một thời gian dài.

4. RỦI RO TÀI CHÍNH VÀ TÁC ĐỘNG

Theo ý kiến của các doanh nghiệp cấp nước được khảo sát, trong số tất cả các rủi ro tài chính được liệt kê, các rủi ro mà các doanh nghiệp cấp nước khối tư nhân gặp phải nhiều nhất là: Chi phí đầu tư cao (ví dụ: chi phí xây dựng, chi phí đầu tư mạng lưới đường ống), và khó vay thương mại và tín dụng; sau đó, ở mức độ thấp hơn là: Giá nước, Nhu cầu và tiêu thụ nước thấp, và Lạm phát.

Các rủi ro tài chính được đề cập nhiều nhất như trên đúng cho ngành dịch vụ cấp nước ở Việt Nam nói chung, nơi mà chuỗi giá trị dịch vụ cấp nước thường được kết hợp cả giai đoạn "Đầu tư" và "quản lý sau đầu tư". Ở giai đoạn Đầu tư, hạ tầng nước sạch nông thôn được đầu tư và xây dựng từ nhiều nguồn tài chính khác nhau, như do tư nhân đầu tư hoặc từ các chương trình của nhà nước, các tổ chức phi chính phủ, các nhà tài trợ, cộng đồng, vv.. và sau đó hệ thống được chuyển giao lại cho các nhà khai thác khối tư nhân ở giai đoạn sau, và do đó chi phí đầu tư và khoản vay thương mại trở thành mối quan tâm chính của nhà đầu tư xây dựng hệ thống, và/hoặc giá trị tài sản (kết hợp giữa chi phí đầu tư và chi phí cho vay) trở thành mối quan tâm chính của nhà quản lý vận hành khi nhận lại hệ thống. Ở giai đoạn O&M, các nhà quản lý vận hành (có thể có mô hình là công ty nước, tổ cấp nước, đơn vị quản lý của cộng đồng, vv..) chịu trách nhiệm thực hiện O&M, và do đó nguồn thu (kết hợp của các yếu tố giá nước, nhu cầu và mức tiêu thụ nước, và lạm phát) chắc chắn là mối quan tâm nhất của họ.

Về tác động tiêu cực đến dòng tiền / lợi nhuận và khả năng tài chính, các công ty phải đối mặt các rủi ro tài chính ở các mức độ khác nhau.

Trong số rủi ro tài chính "hàng đầu" có: Chi phí đầu tư cao (ví dụ: chi phí xây dựng, chi phí hệ thống đường ống) – có mức tác động là 20 điểm (10 + 10), Nhu cầu và mức tiêu thụ nước thấp – có mức tác động là 10 điểm (10 + 10), Lạm phát – có mức tác động là 10 điểm (10 + 10), và sau đó Các hộ gia đình người dùng cuối sử dụng nguồn nước thay thế - có mức tác động là 10 điểm, Định giá và quản lý tài sản – có mức tác động là 10 điểm, Vay thương mại và tín dụng – có mức tác động 10 điểm, Thay đổi quy hoạch cấp nước vùng – có mức tác động là 10 điểm.

Trong số các rủi ro tài chính "sau hàng đầu" có: Giá nước thấp – có mức tác động là 13 điểm (5 + 8), Trợ cấp (hộ gia đình và doanh nghiệp) – có mức tác động là 7 điểm, Trộm cắp nước – có mức tác động là 7 điểm, Hóa đơn nước không được thanh toán – có mức tác động là 5 điểm, Chi phí vận hành cao – có mức tác động là 5 điểm, Đa dạng hoạt động vào các lĩnh vực kinh doanh không cốt lõi của các kinh doanh cấp nước – có mức độ tác động là 5 điểm, Thất thoát (Nước không có thu) – có mức tác động là 4 điểm, và Thiếu kỹ năng và năng lực quản lý – có mức độ tác động là 4 điểm.

Mức độ tác động ở đây cho thấy mức độ lo ngại mà các doanh nghiệp dịch vụ cấp nước thể hiện, ví dụ như tác động cao (được xếp điểm cao nhất) đối với họ khi họ phải quyết định mở rộng vùng dịch vụ vượt ra ngoài vùng dịch vụ hiện có của mình (được mô tả bằng hình ảnh như "quả chín trên cao") sẽ kèm theo khoản đầu tư rất cao (đường ống dài hơn, địa hình nhiều rủi ro hơn) nhưng lại để phục vụ vùng dân cư có mức hấp dẫn về kinh doanh thấp hơn (mật độ dân cư thấp, mức hoạt động kinh doanh thấp) và đòi hỏi thời gian hoàn vốn đầu tư dài hơn. Ngược lại, bất kỳ sự mở rộng nào của hệ thống đường ống cấp nước cũng đều đem đến lợi ích cho người dân cần nước sạch và luôn được Nhà nước hoan nghênh do vai trò của Nhà nước là quan tâm đến sự phát triển kinh tế xã hội của địa phương. Các rủi ro tài chính có mức tác động được các doanh nghiệp được hỏi xếp điểm cao ở hàng tiếp theo cũng tương ứng với mối quan tâm chung của ngành cấp nước Việt Nam trong giai đoạn hoạt động (sau đầu tư), đó là việc nâng cao doanh thu và tối thiểu hóa chi phí sẽ đóng vai trò rất quan trọng trong việc đảm bảo lợi nhuận và khả năng tài chính của các doanh nghiệp trong lĩnh vực này.

5. CÁC YẾU TỐ GÂY RỦI RO

Có nhiều yếu tố khác nhau mà các doanh nghiệp được hỏi đánh giá là có tác động lớn đến các loại rủi ro tài chính mà họ gặp phải và trong số đó, một số loại rủi ro hoặc yếu tố gây rủi ro nhất định ảnh hưởng đến khả năng tài chính nhiều hơn những loại rủi ro hoặc yếu tố gây rủi ro khác:

- Đối với loại rủi ro “Nhu cầu và mức tiêu thụ nước thấp”, “Mức sẵn sàng chi trả thấp”, và “hóa đơn không được thanh toán” - các yếu tố tác động phổ biến nhất là: việc tiêu thụ thấp do người dân tiếp tục sử dụng các nguồn nước chưa được xử lý dẫn đến công suất cấp nước thấp hơn so với công suất lắp đặt; việc không đảm bảo doanh thu tối thiểu cho các doanh nghiệp cấp nước (do mức tiêu thụ thấp) dẫn đến việc doanh nghiệp không có khả năng thu hồi chi phí để duy trì dịch vụ hệ thống đường ống cấp nước; ngoài ra còn thêm các yếu tố khả năng chi trả của người nghèo thấp, chất lượng dịch vụ kém, thị trường thay đổi.
- Đối với loại rủi ro “Định giá và quản lý tài sản” - việc không có cơ chế rõ ràng để xác định giá tài sản, không có dữ liệu đáng tin cậy về bản chất và tình trạng của tài sản và thiếu các quy định nhất quán về quản lý tài sản khiến khối tư nhân thiếu niềm tin vào khung pháp lý hiện hành để đầu tư vào lĩnh vực này.
- Đối với loại rủi ro “Khoản vay thương mại và tín dụng” - các yếu tố tác động phổ biến nhất là: thiếu khả năng tiếp cận nguồn vay thương mại khiến doanh nghiệp không có khả năng thực hiện các khoản đầu tư thiết yếu để bắt đầu hoạt động (ví dụ: nghiên cứu và phát triển R&D, mua lại, xây dựng); không thể duy trì hoặc thay thế hạ tầng cấp nước hiện có khi có yêu cầu; thiếu kỹ năng hoặc kinh nghiệm trong việc lập hồ sơ xin vay đủ hấp dẫn khiến doanh nghiệp không có khả năng theo đuổi khoản vay từ ngân hàng thương mại; doanh nghiệp khó xin được bảo lãnh chính phủ để tiếp cận được nguồn tài chính thương mại; doanh nghiệp thiếu quy trình giám sát và quản lý các hợp đồng tài chính thương mại; không đủ điều kiện là chủ thực sự của tài sản và hệ thống cấp nước khiến doanh nghiệp thiếu tài sản thế chấp để tiếp cận các khoản vay thương mại; thiếu dữ liệu hoạt động và tài chính đáng tin cậy khiến doanh nghiệp không đáp ứng đủ các tiêu chí về trách nhiệm giải trình tài chính cần thiết trong các hợp đồng cho vay thương mại; thiếu môi trường khuyến khích đầu tư làm cho ngành cấp nước không khả thi và hấp dẫn đối với các nhà đầu

tư và người cho vay quy mô lớn; tiếng nói và vị thế yếu của doanh nghiệp tư nhân.

- Đối với loại rủi ro “Giá nước thấp” - các yếu tố tác động phổ biến nhất là: biểu giá nước thấp khiến doanh nghiệp chậm thu hồi chi phí dẫn đến dịch vụ kém (ví dụ: nước cấp không liên tục hoặc áp lực nước thấp), và buộc doanh nghiệp phải cắt giảm chi phí chi tiêu và nhân sự để đảm bảo cân bằng tài chính cho hoạt động.
- Đối với loại rủi ro “Chi phí vận hành cao” - các yếu tố phổ biến nhất là: Chi phí năng lượng cao làm cho chi phí phục vụ nước cao; lạm phát làm tăng chi phí sản xuất và vận hành và ảnh hưởng đến việc trả nợ vay của doanh nghiệp; việc sử dụng số lượng lớn nhân viên địa phương gây khó khăn cho việc nâng cao tính chuyên nghiệp và chất lượng dịch vụ.
- Đối với loại rủi ro của “Thất thoát nước (Nước cấp ra nhưng không thu được phí)” - các yếu tố tác động phổ biến nhất là: tình trạng kỹ thuật kém của hệ thống đường ống khiến áp lực nước thấp hơn mức thiết kế; chi phí cao trong giai đoạn xây dựng và vận hành làm cho phí đầu nối nước cao dẫn đến giảm nhu cầu về dịch vụ nước do các hộ gia đình không đủ tiền để kết nối; các hoạt động kinh tế trên địa bàn gây hại cho hệ thống ống cấp nước.

Tất cả các yếu tố nêu trên, mà các doanh nghiệp được hỏi đánh giá là có tác động cao đến các loại hình rủi ro tài chính khác nhau mà họ gặp phải, đều khớp với các yếu tố tác động đã được phát hiện từ quá trình nghiên cứu tài liệu. Điều này cho thấy tính tổng quát và điểm chung đặc trưng của dịch vụ cấp nước nông thôn trong cả giai đoạn đầu tư và sau đầu tư.

Trong số tất cả các loại rủi ro tài chính mà các doanh nghiệp trả lời gặp phải, một số có các yếu tố gây rủi ro ảnh hưởng đến khả năng tài chính nhiều hơn những loại khác, trên hết:

- Loại rủi ro “khoản vay thương mại và tín dụng” có 9 trên 10 yếu tố (90%) được đánh giá là có “tác động cao”.
- Loại rủi ro “Hộ gia đình chưa sẵn sàng chi trả, mức tiêu thụ thấp và không thanh toán hóa đơn” có 4 trên 5 (80% yếu tố được đánh giá là có “tác động cao”.
- Loại rủi ro “Các vấn đề của hạ tầng cấp nước và nạn lây nhiễm nước” có 3/7 (45%) yếu tố được đánh giá

có “tác động cao” và 3/7 (45%) yếu tố được đánh giá có “tác động trung bình”.

- Loại rủi ro “Giá nước” được đánh giá có hai “tác động cao” và hai “tác động trung bình” trên năm yếu tố (40%).

Các loại rủi ro tài chính hoặc yếu tố gây rủi ro mà người trả lời gặp phải, ảnh hưởng đến khả năng tài chính theo mức độ khác nhau, cũng rất điển hình cho giai đoạn hoạt động sau đầu tư của ngành cấp nước nông thôn Việt Nam nói chung như được ghi nhận ở giai đoạn nghiên cứu tài liệu.

6. BIỆN PHÁP NHẸM GIẢM NHẸ CÁC RỦI RO TÀI CHÍNH – CẤP ĐỘ DOANH NGHIỆP VÀ CẤP ĐỘ CHÍNH PHỦ

Ở cấp độ doanh nghiệp, một số biện pháp giúp nhà kinh doanh cấp nước giảm bớt tác động của các rủi ro tài chính đối với khả năng tồn tại đã được các doanh nghiệp được hỏi đề xuất như sau:

- Việc hộ gia đình thanh toán ngay từ khi có thỏa thuận kết nối sẽ giúp tạo doanh thu sớm để doanh nghiệp có thể cân đối tài chính trong thời gian khó khăn lúc đầu.
- Hỗ trợ từ các tổ chức phi chính phủ (như EMW) trong nâng cao năng lực quản lý kinh doanh cũng sẽ thực sự hữu ích.

Ở cấp độ Chính phủ, một số biện pháp giúp nhà kinh doanh cấp nước giảm bớt tác động của các rủi ro tài chính đối với khả năng tồn tại đã được các doanh nghiệp được hỏi đề xuất như sau:

- Các cơ quan quản lý nhà nước cần thực hiện đầy đủ chính sách hỗ trợ các doanh nghiệp cấp nước nông thôn (ví dụ: hỗ trợ trên tổng chiều dài hệ thống đường ống cấp nước do chi phí đầu tư ban đầu cao và tỷ suất thu hồi vốn ROI thấp, hoặc hỗ trợ thông qua đảm bảo an toàn nguồn nước và bảo vệ hệ thống đường ống cấp nước trong quá trình vận hành để giảm chi phí giải quyết sự cố).
- Hỗ trợ về thuế và giá nước vùng sâu vùng xa.

Ngoài ra, các doanh nghiệp cấp nước được hỏi bày tỏ mong muốn nhận được sự hỗ trợ từ nhà nước theo hình thức:

- Hỗ trợ tài chính cho các khoản vay thương mại (trợ cấp lãi suất).

7. KHẢ NĂNG TÀI CHÍNH VÀ ĐỐI TƯỢNG KHÁCH HÀNG LÀ HỘ GIA ĐÌNH NGHÈO VÀ DỄ TỔN THƯƠNG

Cả hai doanh nghiệp cấp nước được hỏi đều chỉ ra rằng họ sẽ có khả năng tài chính trong 1-5 năm tới và họ sẽ tiếp tục cấp nước cho người nghèo và nhóm người bị thiệt thòi về mặt xã hội.

Từ quan điểm của các doanh nghiệp cấp nước, có thể nói rằng các hộ gia đình nghèo và dễ bị tổn thương chỉ là một phần nhỏ trong danh mục khách hàng của họ và có những khách hàng có điều kiện hơn (ví dụ như các doanh nghiệp hoặc hộ kinh doanh) mà công ty cấp nước có thể đàm phán mức giá nước cao hơn để bù đắp sự thiếu hụt doanh thu, trong trường hợp này, doanh nghiệp đi theo cơ chế kinh tế thị trường và tuân theo các nguyên tắc của nó. Một dấu hiệu khích lệ khác đối với doanh nghiệp này là năng lực vận hành bảo trì và quản lý kinh doanh của họ đã được cải thiện nhờ hỗ trợ từ các cơ quan quản lý nhà nước và hỗ trợ kỹ thuật từ các tổ chức phi chính phủ. Từ quan điểm của cơ quan quản lý nhà nước địa phương, người nghèo và người dễ bị tổn thương là đối tượng quan tâm của họ, và về mặt chính sách, các hộ gia đình nghèo và dễ bị tổn thương luôn được ưu tiên trong các chương trình và kế hoạch phát triển kinh tế xã hội của địa phương.

Tình thế có vẻ đối nghịch này gợi ý cần có cải thiện trong việc triển khai thực hiện các quy định của nhà nước nhằm hỗ trợ người nghèo (bao gồm các hộ gia đình nghèo và dễ bị tổn thương) nói chung và trong ngành cấp nước nói riêng, hỗ trợ các doanh nghiệp cấp nước nông thôn để họ phục vụ tốt hơn các hộ gia đình nghèo và dễ bị tổn thương (như một phần nhỏ của thị trường).

8. KẾT LUẬN VÀ ĐỀ XUẤT

Các yếu tố phổ biến gây rủi ro tài chính có tác động tiêu cực đến lợi nhuận và khả năng tài chính của các doanh nghiệp cấp nước sạch ở mức độ ngang nhau, bao gồm:

- Mức tiêu thụ thấp và nhu cầu thấp
- Khả năng chi trả của người dùng thấp
- Mức độ sẵn sàng trả tiền của người dùng thấp

Tất cả các yếu tố gây rủi ro này đều đến từ bản chất của thị trường mà họ phục vụ - khu vực nông thôn và không

thuận lợi, nơi dân số nhỏ, nhu cầu sử dụng nước từ hệ thống đường ống thấp do nhận thức kém về việc sử dụng dịch vụ nước sạch từ đường ống và không được tiếp cận với khoản vay và tín dụng ưu đãi (do họ nghèo, họ không có tài sản thế chấp). Để hỗ trợ người nghèo, các chương trình của nhà nước và các nhà tài trợ, một mặt cho phép các hộ gia đình nghèo được tiếp cận tốt hơn tới dịch vụ nước sạch, nhưng mặt khác, các can thiệp này lại làm méo mó thị trường và làm nặng thêm các rủi ro tài chính cho các doanh nghiệp cấp nước thuộc khối tư nhân.

Các yếu tố riêng rẽ gây rủi ro tài chính có tác động lớn đến dòng tiền / lợi nhuận và khả năng tài chính của các doanh nghiệp cấp nước khối tư nhân, ngoài các yếu tố phổ biến gây rủi ro tài chính đối với các doanh nghiệp cấp nước được đề cập ở trên bao gồm:

- Chi phí đầu tư cao (ví dụ: chi phí xây dựng, chi phí mạng lưới đường ống)
- Lạm phát
- Định giá và quản lý tài sản
- Vay thương mại và tín dụng
- Thay đổi quy hoạch cấp nước vùng

Để hỗ trợ chung cho các doanh nghiệp cấp nước sạch và vệ sinh môi trường nói chung, một số chính sách/thực tiễn được đề xuất như sau:

- Tập trung các nguồn lực, hỗ trợ vào việc nâng cao nhận thức, thúc đẩy việc sử dụng các dịch vụ nước sạch và vệ sinh môi trường cho cộng đồng, các hộ gia đình nghèo và dễ bị tổn thương, và cải thiện việc triển khai thực hiện trên thực tế các quy định của nhà nước nhằm hỗ trợ người nghèo (và các hộ gia đình nghèo và dễ bị tổn thương) nói chung và trong sử dụng nước sạch nói riêng để tạo ra một thị trường tốt hơn cho ngành.
- Hướng dẫn quy trình và nâng cao khả năng tiếp cận các khoản vay thương mại cho các doanh nghiệp cấp nước.
- Tránh sự can thiệp trực tiếp của cơ quan quản lý nhà nước vào giá dịch vụ và giá thành sản phẩm, để các nguyên tắc cơ chế thị trường hoạt động; và áp dụng các đề án hỗ trợ với cơ chế thị trường được hoạt động.

- Áp dụng các gói hỗ trợ doanh nghiệp tổng thể trong toàn ngành cấp nước để đạt hiệu quả lâu dài.
- Áp dụng chính sách hỗ trợ và triển khai các hành động thực tiễn hỗ trợ các hộ gia đình trong việc cải thiện khả năng tiếp cận tài chính của họ (tài chính vi mô, fintech, vay thương mại và tín dụng), nhưng không phải bằng trợ cấp trực tiếp làm méo mó thị trường.

Để hỗ trợ các doanh nghiệp cấp nước nói riêng, một số chính sách / thực tiễn được đề xuất như sau:

- Xem xét cơ chế hợp tác công-tư toàn diện hoặc đề án hỗ trợ của nhà nước cho khối tư nhân nhằm vào giúp các công ty cấp nước mở rộng vùng dịch vụ vượt ra ngoài vùng dịch vụ hiện có của họ và quyết định mở rộng đầu tư, là các quy định sẽ liên quan đến nguồn vốn đầu tư cao (đường ống dài hơn, địa hình rủi ro hơn) để phục vụ vùng dân cư có tính hấp dẫn về kinh doanh thấp hơn (mật độ thấp, hoạt động kinh doanh thấp), và đòi hỏi thời gian dài hơn để hoàn vốn đầu tư.
- Triển khai thấu đáo và hiệu quả các quy định yêu cầu của nhà nước trong thực hiện chương trình tài chính theo luật định hỗ trợ ngành cấp nước nông thôn, đặc biệt là quy định đối với việc định giá nước sạch, để đảm bảo thu đủ bù chi trong hoạt động cấp nước của các đơn vị cấp nước nông thôn thuộc khối tư nhân, và tăng tiếng nói và sức nặng của các ý kiến từ các đơn vị cấp nước thuộc khối tư nhân trong việc yêu cầu hỗ trợ theo luật định.
- Nâng cao vai trò nhà nước trong việc hài hòa lợi ích giữa đơn vị cấp nước và người nghèo và dễ bị tổn thương bằng cách tạo điều kiện cho các đơn vị cấp nước đàm phán biểu giá nước cao hơn với các khách hàng không nghèo trong vùng dịch vụ để bù đắp mức giá nước ưu đãi thấp cho người nghèo và các hộ gia đình dễ bị tổn thương.
- Nâng cao năng lực quản lý hoạt động (bằng nguồn hỗ trợ từ nhà nước hoặc các tổ chức phi chính phủ) cho các đơn vị cấp nước nông thôn, đặc biệt là năng lực vận hành và quản lý để cải thiện khả năng tiếp cận tài chính và tín dụng thương mại, giảm thiểu các hóa đơn không được thanh toán và mất trộm nước, cải thiện khả năng đàm phán và định giá nước sản phẩm tốt hơn, và nâng cao năng lực của các đơn vị cấp nước để quản lý danh mục khách hàng của họ để phục vụ tốt hơn đối tượng khách hàng nghèo và thiệt thòi về mặt xã hội.

- Triển khai chính sách và biện pháp hỗ trợ ở những vùng sâu vùng xa còn gặp nhiều khó khăn, nhắm vào các hỗ trợ về tài chính (dưới hình thức trợ cấp lãi suất, hoặc hỗ trợ tài chính khác, ngoài chính sách miễn trừ tiền thuê đất tiền thuế sử dụng đất gần đây) cũng như giúp xây dựng năng lực trong quản lý và vận hành O&M và quản lý tài sản, cho phép các doanh nghiệp cấp vụ nước nông thôn giảm chi phí vận hành, cải thiện doanh thu và khả năng tài chính của họ.
- Triển khai chính sách và biện pháp hỗ trợ ở những vùng sâu vùng xa còn gặp nhiều khó khăn, nhắm vào các hỗ trợ cho các hộ gia đình nghèo và khó khăn được kết nối với hệ thống đường ống cấp nước và đồng thời cho phép cơ chế thị trường tự do vận hành giữa các doanh nghiệp cấp nước và khối khách hàng không nghèo của họ.
- Nghiên cứu cách thương lượng thanh toán chi phí kết nối sau khi đạt được thỏa thuận với doanh nghiệp cấp nước, sau đó nhân rộng tại các địa bàn nông thôn khác trong giai đoạn chuẩn bị dự án đầu tư mở rộng và giai đoạn đầu tư ban đầu.

DANH MỤC TÀI LIỆU NGHIÊN CỨU

1. 2020FMM, Hội nghị Bộ trưởng Tài chính Châu Á và Thái Bình Dương ngày 2/12/2020
2. Aaron Burton, SFW, 2015, Cạnh tranh trong ngành nước: Tài trợ cho cơ sở hạ tầng nước thế hệ thứ tư (Tài trợ nước bền vững)
3. ADB 2010, Đánh giá, Chiến lược và Lộ trình Ngành Nước sạch và Vệ sinh Môi trường Việt Nam
4. ADB 2021, Đánh giá các cơ hội cho ngành nước sạch và vệ sinh Thái Bình Dương
5. Enterprise in WASH WP2b, Anna Gero & Juliet Willetts, 2007, Sự tham gia của doanh nghiệp tư nhân và xã hội trong lĩnh vực nước sạch và vệ sinh môi trường cho người nghèo - Những ưu đãi định hình sự tham gia của doanh nghiệp tại Việt Nam
6. End Water Poverty, Water Aid, 2021, Bản thiết kế: tài trợ cho tương lai của nước sạch, vệ sinh và vệ sinh cho tất cả mọi người
7. CEWASS 2020, Báo cáo tình hình thực hiện Chương trình Quốc gia nước sạch và vệ sinh nông thôn đến năm 2030, tầm nhìn đến năm 2045
8. James Leigland et al, 2016, Đạt được khả năng tiếp cận phổ cập về nước và vệ sinh vào năm 2030 - Vai trò của tài chính hỗn hợp
9. EMC 2014, Phân tích chuỗi cung ứng cho các sản phẩm và dịch vụ vệ sinh nông thôn ở Lào
10. Enterprise in WASH, 2018, Tiếp cận các dịch vụ của hệ thống ống cấp nước sạch từ các doanh nghiệp nước tư nhân ở nông thôn Việt Nam
11. Georgina Sandford and Erick Baetings, 2016, Trung tâm nước sạch và vệ sinh quốc tế IRC (IEC WASH)
12. IEEM 2016, Cách tiếp cận chuỗi giá trị thị trường nước – Báo cáo tổng kết giai đoạn II của MOSA
13. IMF, Anja Baum, 2020, Câu chuyện thành công trong phát triển của Việt Nam và Chương trình nghị sự SDG còn dang dở
14. ISF 2011, Vietnam - Báo cáo tóm tắt ngành nước sạch và vệ sinh của Việt nam
15. ISF 2015, Chuỗi giá trị vệ sinh tại địa bàn mật độ dân cư thấp ở Việt Nam
16. Lien Pham và nnk., 2021, Báo cáo đánh giá giữa kỳ Dự án Cải thiện Vệ sinh & Nước sạch Dựa trên Kết quả do Phụ nữ làm chủ (WOBA) Việt nam
17. Lien Pham và nnk., 2021, Trình bày về rà soát kết quả thí điểm dự án SANOPA tại năm tỉnh dự án và các khuyến nghị
18. Lien Pham và nnk., 2021, Cơ cấu quan hệ đối tác - Bài học rút ra từ Đánh giá giữa kỳ dự án WOBA Viet Nam
19. Lien Pham và nnk., 2021, OBA và dịch vụ nước sạch và vệ sinh cho các hộ gia đình bị thiệt thòi ở nông thôn Việt Nam – Hàm ý chính sách từ Đánh giá giữa kỳ dự án WOBA Viet Nam
20. Lien Pham và nnk., 2021, Tác động của dự án WOBA đến các hộ gia đình bị thiệt thòi ở nông thôn Việt Nam - Bài học rút ra từ Đánh giá giữa kỳ dự án WOBA Viet Nam
21. MARD 2003, Cẩm nang Thiết kế công trình cấp nước nông thôn tập trung quy mô nhỏ
22. Nathaniel Mason và nnk., 2015, Khu vực tư nhân và hoạt động cấp nước, vệ sinh và vệ sinh môi trường
23. Nguyen Thuy Lan Chi et al, 2018, Tình trạng cấp nước ở các vùng nông thôn của đồng bằng sông Cửu Long và các biện pháp phát triển
24. OECD iLibrary 2019, Thực hiện tài chính hỗn hợp cho nước sạch và vệ sinh: Khởi thông tài chính thương mại cho SDG 6
25. ResearchGate 2019, Phân tích chuỗi cung ứng về vệ sinh và nhà tiêu: chúng ta cần làm gì để cải thiện các rào cản về nhu cầu và chuỗi cung ứng ở khu vực vùng khô nông thôn của Myanmar
26. SNV 2010, Nghiên cứu các mô hình cung cấp dịch vụ cấp nước nông thôn tại Việt Nam
27. SNV 2012, Chuỗi cung ứng vệ sinh nông thôn và tài chính – tóm tắt tiến độ
28. UNICEF 2017, Tiến bộ về nước sạch, vệ sinh và nhà tiêu hộ gia đình
29. UNICEF Jan2018, Ngành nước sạch và vệ sinh và nhà tiêu của Việt nam và OR+ báo cáo (chuyên đề)
30. UNICEF 2018, Đánh giá chương trình vệ sinh môi trường nông thôn của UNICEF Việt Nam (RSHP) 2012 – 2016

31. UNICEF 2020, Tóm tắt chính sách – nước sạch và vệ sinh ở Việt Nam
32. Vu Quynh Mai et al, 2020, Đánh giá về tài chính công cho các ngành nước sạch, vệ sinh môi trường ở Việt Nam
33. WB 2016, Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam - Mở rộng quy mô vệ sinh môi trường nông thôn – Tăng cường tạo nhu cầu và chuỗi cung ứng
34. WB, UNICEF, 2017, Vệ sinh và nước cho tất cả mọi người - Làm thế nào để lấp đầy khoảng trống tài chính?
35. World Bank 2019, Đánh giá tiềm năng công nghệ vệ sinh thùng kín: x-runner tại Lima, Peru, <http://www.worldbank.org/gwsp>
36. World Bank, 2016, RB-SupRSWS - Báo cáo về các mô hình quản lý cấp nước nông thôn và tính bền vững của nó
37. WSP 2014, Cấp nước và vệ sinh môi trường ở Việt Nam - Biến tài chính thành dịch vụ cho tương lai
38. WSP 2012, Kết quả từ Nghiên cứu tài chính về vệ sinh và nhà tiêu tại Lào
39. WSP, PSI, Bộ công cụ tiếp thị vệ sinh - Sổ tay đại lý bán hàng nhà vệ sinh