

Tạp chí Nghiên cứu TÀI CHÍNH KẾ TOÁN

TỔNG BIÊN TẬP

GS.TS. NGUYỄN TRỌNG CƠ

PHÓ TỔNG BIÊN TẬP

PGS.TS. TRƯƠNG THỊ THÙY

CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG BIÊN TẬP

GS.TS. NGÔ THẾ CHI

ỦY VIÊN HỘI ĐỒNG BIÊN TẬP

GS.TS. ĐINH VĂN SƠN

GS.TS. TRẦN VĂN NHUNG

GS. JON SIBSON

GS. NICK HAND

GS. MARK HOLMES

GS.TS. VŨ VĂN HÓA

GS.TS. NGUYỄN ĐÌNH ĐỒ

GS.TS. ĐOÀN XUÂN TIẾN

GS.TS. CHỨC ANH TỬ

PGS.TS. NGUYỄN ĐÀO TÙNG

PGS.TS. VŨ VĂN NINH

PGS.TS. PHẠM NGỌC ÁNH

PGS.TS. PHẠM VĂN LIÊN

PGS.TS. NGUYỄN VŨ VIỆT

PGS.TS. TRẦN XUÂN HẢI

PGS.TS. LÊ XUÂN TRƯỜNG

PGS.TS. NGUYỄN BẢ MINH

PGS.TS. LƯU ĐỨC TUYÊN

PGS.TS. NGUYỄN MẠNH THIỀU

PGS.TS. NGUYỄN LÊ CƯỜNG

PGS.TS. SIMONE DOMENICO SCAGNELLI

PGS. CHUNG TRAN

PGS.TS. VŨ DUY NGUYỄN

PGS.TS. NGÔ THANH HOÀNG

TS. NGUYỄN VĂN BÌNH

TS. LÊ THỊ THÙY VÂN

TS. NGUYỄN THỊ LAN

TS. LƯU HỮU ĐỨC

TS. LƯƠNG THỊ ÁNH HOA

TRỊ SỰ

PGS.TS. NGÔ THANH HOÀNG

THƯ KÝ TÒA SOẠN

Ths. NGUYỄN THỊ THANH HUYỀN

ĐT: 0904755576

HỖ TRỢ TRỰC TUYẾN

Ths. NGÔ VŨT BÔNG

Ths. VŨ THỊ DIỆU LOAN

Ths. HOÀNG HỮU SƠN

TÒA SOẠN

SỐ 58 LÊ VĂN HIẾN, Q. BẮC TỪ LIÊM - HÀ NỘI

Điện thoại: 024.32191967

E-mail: tapchinctckt@hvtc.edu.vn

Website: <https://tapchinctckt.hvtc.edu.vn/>

<https://tapchinctckt.hvtc.edu.vn/?language=en-US>

KINH TẾ, TÀI CHÍNH VĨ MÔ

- 5 Xuất khẩu giai đoạn 2020-2023 và giải pháp đẩy mạnh xuất khẩu đến 2030

GS.TS. Ngô Thế Chi - TS. Nguyễn Thị Hằng

Phát huy khả năng tiếp cận tài chính toàn diện hướng đến chính sách xóa đói giảm nghèo - Một số lược khảo và khuyến nghị

TS. Nguyễn Hồng Thu - Đào Lê Kiều Oanh

- 11 Mối quan hệ nhà nước, thị trường và xã hội trong nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa ở Việt Nam hiện nay

Vũ Thị Thúy Hằng

16

NGHIÊN CỨU TRAO ĐỔI

Rào cản đối với ý định phòng ngừa rủi ro hối đoái bằng công cụ phái sinh của các doanh nghiệp xuất nhập khẩu trên thị trường chứng khoán Việt Nam

TS. Đỗ Phương Thảo

- 28 Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng hệ thống thông tin kế toán trong doanh nghiệp vận tải đường bộ Việt Nam trong bối cảnh công nghệ số

Dương Thị Luyến

- 33 Tác động của nhận thức hỗ trợ của tổ chức tới hành vi công dân của tổ chức tại các ngân hàng Việt Nam: Vai trò trung gian của cam kết tình cảm

TS. Phạm Thu Trang

Phân tích tác động của quản trị vốn luân chuyển lên tỷ suất sinh lợi của các công ty niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam

- 44 **PGS.TS. Hồ Thủy Tiên - Ngô Văn Toàn**

So sánh khả năng dự báo chỉ số VN Index và HN Index của các mô hình AI và ARIMA

Lưu Thu Quang

- 48 Hoàn thiện quy định công bố thông tin trên báo cáo tài chính của các doanh nghiệp niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam

TS. Đào Ngọc Hà

53 Lợi nhuận trong các ngân hàng thương mại cổ phần ở Việt Nam - Thực trạng và nhân tố tác động

Trần Thị Lan Hương - Nguyễn Lan Nhi

Tác động của giới tính, thu nhập và khu vực sinh sống tới trải nghiệm khách hàng qua sàn thương mại điện tử

58

Trịnh Phương Ly

64 TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP

Thúc đẩy liên kết vùng nhằm phát triển dịch vụ logistics ở tỉnh Phú Thọ trong bối cảnh mới hiện nay

69

TS. Nguyễn Đức Toàn

Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của các doanh nghiệp ngành khí trong tiến trình xanh hoá năng lượng quốc gia

74

TS. Trần Thanh Thu - Nguyễn Thị Thanh Tâm - Phạm Trung Kiên

79 Một số giải pháp thúc đẩy ý định khởi nghiệp của phụ nữ dựa trên mô hình nhận thức thái độ

Ths. Nguyễn Thị Bích Duyên - Ths. Nguyễn Minh Hiếu

TS. Nguyễn Thị Hồng Nguyệt

85 Nâng cao chất lượng kết cấu hạ tầng phục vụ hoạt động logistics

TS. Bùi Thị Hoàng Lan

88 Giải pháp thu hút vốn đầu tư nước ngoài vào tỉnh Bình Phước

TS. Trần Văn Hưng

Tác động của chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh đến sự phát triển của doanh nghiệp tư nhân

88 Việt Nam trên nền tảng thực hiện đổi mới sáng tạo

TS. Lê Thị Hồng Thúy

92

KINH TẾ, TÀI CHÍNH QUỐC TẾ

Hỗ trợ vốn cho phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ: Kinh nghiệm quốc tế và những bài học rút ra cho Việt Nam

Ths. Phạm Văn Thịnh

In tại Nhà xuất bản Thống kê - Giấy phép số: 144/GP-BTTTT ngày 28/3/2016
In xong và nộp lưu chiểu tháng 12 năm 2023.

Journal of FINANCE & ACCOUNTING RESEARCH

EDITOR IN CHIEF

PROFESSOR NGUYEN TRONG CO

ASSOCIATE EDITOR

ASSOCIATE PROFESSOR TRUONG THI THUY

CHAIRMAN OF EDITORIAL BOARD

PROFESSOR NGO THE CHI

MEMBERS OF EDITORIAL BOARD

PROFESSOR DINH VAN SON
PROFESSOR TRAN VAN NHUNG
PROFESSOR JON SIBSON
PROFESSOR NICK HAND
PROFESSOR MARK HOLMES
PROFESSOR VU VAN HOA
PROFESSOR NGUYEN DINH DO
PROFESSOR DOAN XUAN TIEN
PROFESSOR CHUC ANH TU
ASSOCIATE PROFESSOR NGUYEN DAO TUNG
ASSOCIATE PROFESSOR VU VAN NINH
ASSOCIATE PROFESSOR PHAM NGOC ANH
ASSOCIATE PROFESSOR PHAM VAN LIEN
ASSOCIATE PROFESSOR NGUYEN VU VIET
ASSOCIATE PROFESSOR TRAN XUAN HAI
ASSOCIATE PROFESSOR LE XUAN TRUONG
ASSOCIATE PROFESSOR NGUYEN BA MINH
ASSOCIATE PROFESSOR LUU DUC TUYEN
ASSOCIATE PROFESSOR NGUYEN MANH THIEU
ASSOCIATE PROFESSOR NGUYEN LE CUONG
ASSOC. PROFESSOR SIMONE DOMENICO SCAGNELLI
ASSOCIATE PROFESSOR CHUNG TRAN
ASSOCIATE PROFESSOR VU DUY NGUYEN
ASSOCIATE PROFESSOR NGO THANH HOANG
DOCTOR NGUYEN VAN BINH
DOCTOR LE THI THUY VAN
DOCTOR NGUYEN THI LAN
DOCTOR LUU HUU DUC
DOCTOR LUONG THI ANH HOA

MANAGER

ASSOCIATE PROFESSOR NGO THANH HOANG

SECRETARY

MASTER NGUYEN THI THANH HUYEN
Phone: 0904755576

ONLINE SUPPORT

MASTER NGO VUT BONG
MASTER VU THI DIEU LOAN
MASTER HOANG HUU SON

EDITORIAL OFFICE

No. 58 LE VAN HIEN, BAC TU LIEM DISTRICT - HA NOI

Phone: 024.32191967

Email: tapchinctkt@hvtc.edu.vn

Website: <https://tapchitckt.hvtc.edu.vn/>

<https://tapchitckt.hvtc.edu.vn/?language=en-US>

MACROECONOMICS AND FINANCE

5 Exports in the 2020-2023 period and strategies to boost exports until 2030

Prof.PhD. Ngo The Chi - PhD. Nguyen Thi Hang

Enhancing comprehensive financial access towards poverty reduction policies - Overview and recommendations

PhD. Nguyen Hong Thu

11 The relationship between the state, market, and society in Vietnam's market-oriented socialist economy today

Vu Thi Thuy Hang

16

STUDY EXCHANGE

22 Barriers to hedging intentions against exchange rate risks using derivatives by import-export enterprises in Vietnam's stock market

PhD. Do Phuong Thao

28 Analysis of factors influencing the quality of accounting information systems in Vietnam's road transport enterprises in the context of digital technology

33

Duong Thi Luyen

39 The impact of organizational support perception on organizational citizenship behavior in Vietnamese banks: The intermediary role of affective commitment

PhD. Pham Thu Trang

44 Analysis of the impact of working capital management on the return on assets of listed companies on Vietnam's stock market

Assoc.Prof. Ho Thuy Tien - Ngo Van Toan

48 Comparison of AI and ARIMA models' predictive ability for VNIndex and HNIndex

Luu Thu Quang

Enhancing disclosure regulations in financial statements of listed enterprises on Vietnam's stock market

PhD. Dao Ngoc Ha

53 Profits in joint stock commercial banks in Vietnam - Current situation and influencing factors

Tran Thi Lan Huong - Nguyen Lan Nhi

The impact of gender, income and living area on customer experience through e-commerce platforms

Trinh Phuong Ly

58

CORPORATE FINANCE

64 Promoting regional linkages for logistics development in Phu Tho province in the current context

PhD. Nguyen Duc Toan

69 Improving the efficiency of capital utilization in the gas industry toward national energy greening

PhD. Tran Thanh Thu - Nguyen Thi Thanh Tam - Pham Trung Kien

74 Some solutions to promote women's entrepreneurial intentions based on the perception attitude model

79 **MSc. Nguyen Thi Bich Duyen - MSc. Nguyen Minh Hieu**
PhD. Nguyen Thi Hong Nguyet

Enhancing the quality of infrastructure serving logistics activities

85 **PhD. Bui Thi Hoang Lan**

Solutions to attract foreign investment into Binh Phuoc province

88 **PhD. Tran Van Hung**

The impact of provincial competitiveness index on the development of Vietnamese private enterprises in the context of implementing innovation and creativity

92 **PhD. Le Thi Hong Thuy**

92 **INTERNATIONAL ECONOMICS AND FINANCE**

Financial support for the development of small and medium-sized enterprises: International experience and lessons for Vietnam

MSc. Pham Van Thinh

XUẤT KHẨU GIAI ĐOẠN 2020-2023 VÀ GIẢI PHÁP ĐẨY MẠNH XUẤT KHẨU ĐẾN 2030

GS.TS. Ngô Thế Chi* - TS. Nguyễn Thị Hằng**

Xuất khẩu được coi là một trong những nhân tố quan trọng hàng đầu để phát triển kinh tế - xã hội của một quốc gia. Mấy năm qua, xuất khẩu của Việt Nam đã đạt được những kết quả tích cực. Song, trước những diễn biến khó lường về tình hình kinh tế, chính trị thế giới, Việt Nam cần tiếp tục đẩy mạnh xuất khẩu cho giai đoạn đến 2030. Bài viết này trình bày và phân tích khái quát về tình hình xuất khẩu trong giai đoạn 2020-2023 và đề xuất một số giải pháp đẩy mạnh xuất khẩu giai đoạn đến 2030.

• Từ khóa: đẩy mạnh xuất nhập khẩu; phát triển kinh tế - xã hội; giải pháp đẩy mạnh xuất nhập khẩu.

Export is considered one of the most important factors for the socio-economic development of a country. In recent years, Vietnam's exports have achieved positive results. However, in the face of unpredictable developments in the world economic and political situation, Vietnam needs to continue to promote exports for the period up to 2030. This article presents and analyzes an overview of the export situation in the coming period. period 2020-2023 and propose some solutions to boost exports in the period up to 2030.

• Key words: promoting import and export; social economic development; solutions to promote import and export.

Ngày nhận bài: 29/11/2023

Ngày gửi phản biện: 30/11/2023

Ngày nhận kết quả phản biện: 15/12/2023

Ngày chấp nhận đăng: 18/12/2023

1. Giới thiệu

Trong những năm gần đây, xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam đã phát triển mạnh, đạt được những thành tựu to lớn, góp phần quan trọng vào việc tăng trưởng kinh tế - xã hội của đất nước. Kim ngạch hàng hóa xuất khẩu tăng liên tục với mức cao, phản ánh trực tiếp của việc tăng quy mô xuất khẩu hàng hóa và mức tăng trưởng bền vững của xuất khẩu trên cả phương diện số lượng và giá trị. Cơ cấu xuất khẩu hàng hóa đã có sự dịch chuyển mạnh mẽ từ xuất khẩu thô sang xuất khẩu

hàng chế biến sâu, hàng công nghệ; thị trường xuất khẩu phát triển đa dạng và ổn định...

Song, bên cạnh những kết quả đạt được, xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam vẫn còn những hạn chế nhất định như: quy mô hàng hóa xuất khẩu còn nhỏ, tăng trưởng tuy đạt tốc độ khá cao nhưng chưa thật sự bền vững về lâu dài; nguồn hàng xuất khẩu thiếu bền vững, thiếu tính liên kết và dễ bị tác động tiêu cực của thị trường nước ngoài khi có biến động; khả năng cạnh tranh còn hạn chế ở cả ba cấp độ: cấp độ sản phẩm, cấp độ doanh nghiệp và cấp độ quốc gia; nhiều mặt hàng xuất khẩu chủ lực vẫn là hàng gia công; hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam phụ thuộc lớn vào các doanh nghiệp FDI...

Tuy nhiên, tiềm năng xuất khẩu của Việt Nam vẫn còn khá lớn. Với mục tiêu phát triển xuất khẩu bền vững trên cơ sở cơ cấu cân đối, hài hòa, phát huy lợi thế cạnh tranh, lợi thế so sánh, phát triển thương hiệu hàng hóa Việt Nam; nâng cao vị thế của Việt Nam trong chuỗi giá trị toàn cầu, là động lực phát triển kinh tế nhanh và bền vững, cần tìm ra các giải pháp thúc đẩy xuất khẩu bền vững, khả thi trong thời gian giai đoạn đến 2030.

2. Khái quát về xuất khẩu của Việt Nam giai đoạn 2020-2023

Về quy mô hàng hóa xuất khẩu

Năm 2020 là năm Việt Nam cùng với các nước trên thế giới gặp nhiều khó khăn với ảnh

* Học viện Tài chính

** Trường ĐH Công nghệ Thông tin và Truyền thông - Đại học Thái Nguyên; email: nthatang@ictu.edu.vn

hưởng nghiêm trọng của đại dịch Covid-19. Song, xuất siêu của Việt Nam vẫn giữ được giữ vững và lập kỷ lục mới. Theo Tổng cục Thống kê, tổng kim ngạch xuất, nhập khẩu hàng hóa của Việt Nam đạt 543,9 tỷ USD, tăng 5,1% so với năm 2019. Trong đó, kim ngạch xuất khẩu hàng hóa đạt 281,5 tỷ USD, tăng 6,5%; nhập khẩu hàng hóa đạt 262,4 tỷ USD, tăng 3,6%. Như vậy, xuất siêu 19,94 tỷ USD. Đây là mức cao nhất trong năm 5 xuất siêu kể từ năm 2016. Đáng chú ý là trong năm có 31 mặt hàng đạt kim ngạch xuất khẩu 1 tỷ USD, chiếm 91,6% tổng kim ngạch xuất khẩu. Trong 31 mặt hàng này, có 6 mặt hàng đạt trên 10 tỷ USD, chiếm 64,3%. Mặt hàng có đóng góp lớn nhất vào tăng trưởng kim ngạch xuất khẩu là điện thoại và linh kiện với kim ngạch xuất khẩu lớn nhất 50,9 tỷ USD, chiếm 18,1% tổng kim ngạch xuất khẩu, giảm 1% so với năm 2019; hàng điện tử, máy tính và linh kiện đạt 44,7 tỷ USD, tăng 24,4%. Đặc biệt là xuất khẩu hàng hóa nông sản tăng mạnh trong bối cảnh đại dịch Covid-19; kim ngạch xuất khẩu gạo lần đầu tiên đạt 3 tỷ USD (tăng 9,3% so với năm 2019); gỗ và sản phẩm gỗ đạt 12.323,3 tỷ USD, tăng 15,7%. Tuy nhiên, xuất khẩu thủy sản lại có xu hướng chững lại, chỉ đạt 8,4 tỷ USD, giảm 1,8% so với năm 2019.

Năm 2021, Mặc dù đây là năm có biến động rất lớn bởi kinh tế thế giới và trong nước. Song, nhờ có sự chỉ đạo sáng suốt của Chính phủ, sự vào cuộc quyết liệt của các Bộ, ngành và địa phương cùng với sự đồng lòng của toàn Đảng, toàn dân, sự nỗ lực vượt khó của cộng đồng DN... đã giúp duy trì sản xuất và xuất khẩu, với tổng kim ngạch kỷ lục 668,5 tỷ USD, tăng 22,6% so với năm 2020. Trong đó, kim ngạch xuất khẩu hàng hóa đạt 336,25 tỷ USD, tăng 19% so với năm 2020. Riêng khu vực kinh tế trong nước đạt 88,71 tỷ USD, tăng 13,4%, chiếm 36,5% tổng kim ngạch xuất khẩu; khu vực có vốn đầu tư nước ngoài (kể cả dầu thô) đạt 247,54 tỷ USD, tăng 21,1%, chiếm 73,6%. Có 35 mặt hàng đạt kim ngạch xuất khẩu 1 tỷ USD, chiếm 93,8% kim ngạch xuất khẩu (có 8 mặt hàng có kim ngạch xuất khẩu 10 tỷ USD, chiếm 69,7%). Trong đó, khu vực có vốn đầu tư nước ngoài chiếm tỷ trọng lớn trong kim ngạch xuất khẩu một số mặt hàng chủ lực năm 2021, gồm:

điện thoại các loại và linh kiện chiếm 99,3%, dệt may chiếm 61,7%, giày, dép các loại chiếm 79,3%. Cán cân thương mại hàng hóa năm 2021 xuất siêu 4 tỷ USD. Trong đó, khu vực kinh tế trong nước nhập siêu 25,36 tỷ USD, khu vực có vốn đầu tư nước ngoài (kể cả dầu thô) xuất siêu 29,36 tỷ USD.

Năm 2022, trong những tháng đầu năm, dịch Covid-19 vẫn còn diễn biến phức tạp. Song, với chính sách vĩ mô phù hợp cùng với sự nỗ lực của các ngành, các cấp, các DN, kim ngạch xuất, nhập khẩu của Việt Nam vẫn đạt được kỷ lục với 732,5 tỷ USD, tăng 9,5% so với năm 2021. Trong đó, kim ngạch xuất khẩu đạt 371,85 tỷ USD, tăng 10,6%. Trong đó, khu vực kinh tế trong nước đạt 95,09 tỷ USD (tăng 6,5%), chiếm 25,6% tổng kim ngạch xuất khẩu; khu vực có vốn đầu tư nước ngoài (kể cả dầu thô) đạt 276,76 tỷ USD (tăng 12,1%), chiếm 74,4%. Năm 2022 có 36 mặt hàng đạt 1 tỷ USD, chiếm 94% tổng kim ngạch xuất khẩu, trong số này có 8 mặt hàng đạt 10 tỷ USD, chiếm 70,1%. Cụ thể là hàng điện thoại và linh kiện đạt 59,292 tỷ USD, điện tử, máy tính và linh kiện đạt 55,242 tỷ USD; máy móc thiết bị, dụng cụ đạt 45,722 tỷ USD; dệt may 37,496 tỷ USD; giày dép đạt 23,932 tỷ USD...

Năm 2023, đáng chú ý là xuất khẩu vào những tháng cuối năm tăng mạnh, tháng 11 của năm 2023, xuất khẩu tăng 6,7% so với cùng kỳ năm trước và có 35 mặt hàng đạt kim ngạch xuất khẩu trên 1 tỷ USD, chiếm 93,6% kim ngạch xuất khẩu; có 7 mặt hàng đạt trên 10 tỷ USD, chiếm 66%, điển hình là xuất khẩu mặt hàng linh kiện máy tính tăng 20,2% so với cùng kỳ năm trước. Tính chung, cả năm 2023 kim ngạch xuất khẩu hàng hóa đạt 355,5 tỷ USD (giảm 4,4% so với năm 2022), mức giảm này được thu hẹp khá nhiều so với 12% trong 6 tháng đầu năm 2023. Trong đó, xuất khẩu của khu vực trong nước đạt 95,55 tỷ USD, giảm 0,3%, chiếm 26,9% tổng kim ngạch xuất khẩu; khu vực có vốn đầu tư nước ngoài (kể cả dầu thô) đạt 259,95 tỷ USD, giảm 5,8%, chiếm 73,1%. Có 35 mặt hàng đạt kim ngạch xuất khẩu trên 1 tỷ USD, chiếm 93,6% tổng kim ngạch xuất khẩu, trong số này có 7 mặt hàng đạt trên 10 tỷ USD, chiếm 66%. Cụ thể là điện tử, máy tính và linh kiện đạt 57,34

tỷ USD, điện thoại và linh kiện đạt 53,188 tỷ USD, máy móc thiết bị, dụng cụ 43,176 tỷ USD, Dệt may 33,226 tỷ USD... Xuất khẩu các mặt hàng nông, lâm sản, đã có sự phục hồi khá tốt và được coi là một thành công lớn của ngành nông nghiệp, với kim ngạch xuất nhập khẩu của ngành này đạt 28,15 tỷ USD, tăng 12,9% so với năm 2022, đây là nhóm hàng duy nhất có tăng trưởng dương trong số 4 nhóm hàng xuất khẩu chính. Cán cân thương mại hàng hóa năm 2023 xuất siêu 28 tỷ USD (tăng hơn mức xuất siêu năm trước là 15,1 tỷ USD).

Về cơ cấu các mặt hàng xuất khẩu

Năm 2020, các mặt hàng công nghiệp nặng và khoáng sản đạt 152,5 tỷ USD, tăng 11,3% so với năm 2019; các mặt hàng công nghiệp nhẹ và tiểu thủ công nghiệp đạt hơn 100 tỷ USD, tăng 2,4%, các mặt hàng nông, lâm sản đạt 20,3 tỷ USD, giảm 1,9%; các mặt hàng thủy sản đạt 8,4 tỷ USD, giảm 1,8%.

Năm 2021, các mặt hàng công nghiệp chế biến chiếm tỷ trọng cao nhất với 89,2%, tăng 0,6 điểm phần trăm so với năm 2020; các mặt hàng nông, lâm sản chiếm 7,1%, giảm 0,2%; các mặt hàng thủy sản chiếm 2,6%, giảm 0,4%; các mặt hàng nhiên liệu và khoáng sản chiếm 1,1%, bằng với năm 2020.

Năm 2022, cơ cấu hàng xuất khẩu, tiếp tục dịch chuyển theo chiều hướng tích cực; các mặt hàng công nghiệp chế biến tiếp tục là động lực cho xuất khẩu, đạt 319,2 tỷ USD, chiếm tỷ trọng cao nhất với 89%, cao hơn năm trước là 10,1%; các mặt hàng nông, lâm sản chiếm 6,6%, giảm 0,5 điểm phần trăm, các mặt hàng thủy sản chiếm 3%, tăng 0,3 điểm phần trăm, các mặt hàng nhiên liệu và khoáng sản chiếm 1,4%, tăng 0,2 điểm % so với năm 2021.

Năm 2023, các mặt hàng công nghiệp chế biến chiếm tỷ trọng cao nhất, đạt 313,73 tỷ USD, chiếm 88,3%; các mặt hàng nhiên liệu và khoáng sản đạt 4,61 tỷ USD, chiếm 1,3%; các mặt hàng thủ sản đạt hơn 9 tỷ USD; các mặt hàng nông, lâm sản đạt 28,15 tỷ USD, chiếm 7,9% tổng kim ngạch xuất, tăng 0,8% so với năm trước. Các sản phẩm của ngành nông nghiệp năm 2023 tiếp tục có những đóng góp quan trọng vào tổng kim ngạch xuất khẩu chung, trong đó có nhiều sản

phẩm tăng cả về khối lượng và giá trị như rau quả đạt 5,6 tỷ USD, tăng 65,9%, số lượng gạo xuất khẩu tăng 17,4%, gạo đạt 4,8 tỷ USD, tăng 39,4%, cà phê đạt 4,2 tỷ USD, tăng 3,1%, hạt điều đạt 3,6 tỷ USD tăng 17,6%; nhóm hàng điện tử, máy móc và linh kiện tuy gặp nhiều khó khăn nhưng vẫn tiếp tục dẫn đầu thị trường xuất khẩu với kim ngạch đạt 57,3 tỷ USD, tăng 3,3% so với năm 2022 và chiếm tỷ trọng 16,1% tổng kim ngạch xuất khẩu.

Về thị trường xuất khẩu

Năm 2020, Hoa Kỳ là thị trường xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam với kim ngạch 76,4 tỷ USD, tăng 24,5% so với năm 2019; tiếp đến là Trung Quốc đạt 48,5 tỷ USD, tăng 11,7%; thị trường EU đạt 34,8 tỷ USD, giảm 2,7%; thị trường ASEAN đạt 23,1 tỷ USD, giảm 8,7%; thị trường Nhật Bản đạt 19,2 tỷ USD, giảm 5,7%; thị trường Hàn Quốc đạt 18,7 tỷ USD, giảm 5,1%.

Năm 2021, Hoa Kỳ tiếp tục là thị trường xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam với kim ngạch 95,6 tỷ USD và xuất khẩu sang EU đạt 23 tỷ USD, tăng 12,1% so với năm 2020.

Năm 2022, Hoa Kỳ vẫn tiếp tục là thị trường xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam với kim ngạch 109,1 tỷ USD; xuất siêu sang thị trường EU đạt 31,8 tỷ USD, tăng 36,8%; xuất siêu sang thị trường Nhật Bản đạt 836 triệu tỷ USD, trong khi năm 2021 nhập siêu thị trường này là 2,7 tỷ USD.

Năm 2023, Hoa kỳ vẫn là thị trường xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam với kim ngạch xuất khẩu đạt 96,8 tỷ USD, tiếp theo là Trung Quốc 61,7 tỷ USD; EU là 41,1 tỷ USD; ASEAN là 32,7 tỷ USD và Hàn Quốc, Nhật Bản đều đạt 23.5 tỷ USD.

3. Giải pháp đẩy mạnh xuất khẩu giai đoạn đến 2030

3.1. Quan điểm, định hướng và mục tiêu phát triển xuất khẩu của Việt Nam đến năm 2030

Ngày 19 tháng 4 năm 2022, Bộ Công Thương đã xây dựng và trình Thủ tướng Chính phủ phê duyệt, ban hành Quyết định số 493/QĐ-TTg phê duyệt Chiến lược xuất nhập khẩu hàng hóa đến năm 2030 trên các quan điểm, cụ thể là:

Thứ nhất, phát triển xuất khẩu bền vững trên cơ sở hài hòa về cơ cấu hàng hóa, cơ cấu thị trường và cán cân thương mại với từng thị trường và khu vực thị trường; hài hòa giữa các mục tiêu ngắn hạn và dài hạn; hài hòa cơ hội tham gia và hưởng thụ thành quả tăng trưởng xuất khẩu; gắn với thương mại xanh và thương mại công bằng, với bảo vệ môi trường, đa dạng sinh học và thích ứng với biến đổi khí hậu.

Thứ hai, phát triển xuất khẩu hàng hóa gắn với đầu tư phát triển cơ sở hạ tầng kinh tế - kỹ thuật, khoa học - công nghệ; chuyên đổi số; phát triển kinh tế số; phát triển nền sản xuất xanh, sạch, bền vững, tuần hoàn và nâng cao chất lượng nguồn nhân lực; nâng cao hàm lượng khoa học - công nghệ trong sản phẩm xuất khẩu; xây dựng thương hiệu hàng hóa Việt Nam trong xuất khẩu;

Thứ ba, phát triển xuất khẩu gắn với quy hoạch, kế hoạch phát triển ngành và địa phương nhằm phát huy lợi thế và hiệu quả cạnh tranh, khai thác hiệu quả, tận dụng cơ hội và hạn chế tác động của những khó khăn, thách thức trong thực thi cam kết hội nhập kinh tế quốc tế; tham gia sâu vào chuỗi cung ứng và chuỗi giá trị toàn cầu.

Từ các quan điểm trên, định hướng phát triển xuất khẩu đến năm 2030 của Việt Nam như sau:

Một là, phát triển xuất khẩu bền vững, phát huy lợi thế so sánh và chuyển đổi mô hình tăng trưởng hợp lý; sử dụng hiệu quả các nguồn lực, bảo vệ môi trường sinh thái và giải quyết tốt các vấn đề xã hội.

Hai là, thúc đẩy xuất khẩu hàng hóa theo chiều sâu, đẩy mạnh quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước; tăng tỷ trọng sản phẩm, hàng hóa xuất khẩu có giá trị gia tăng và hàm lượng khoa học- công nghệ cao, hàm lượng đổi mới sáng tạo cao, sản phẩm kinh tế xanh, thân thiện với môi trường.

Với các mục tiêu cụ thể là:

Thứ nhất, xuất khẩu tăng trưởng ổn định, cán cân thương mại lành mạnh, hợp lý với tốc độ tăng trưởng xuất khẩu hàng hóa bình quân 6-7%/năm trong giai đoạn 2021-2030. Trong đó, giai đoạn 2021-2025 tăng trưởng xuất khẩu bình quân tăng 8-9%; giai đoạn 2026-2030 tăng trưởng bình quân 5-6%; cân bằng cán cân thương mại

trong giai đoạn 2021-2025, tiến tới duy trì thặng dư thương mại bền vững giai đoạn 2026-2030; hướng đến cán cân thương mại lành mạnh, hợp lý với các đối tác thương mại chủ chốt.

Thứ hai, xuất khẩu bền vững với cơ cấu mặt hàng, cơ cấu thị trường cân đối, hài hòa; tăng tỷ trọng xuất khẩu hàng công nghệ chế biến, chế tạo xuất khẩu lên 88% tổng kim ngạch xuất khẩu vào năm 2025 và 90% vào năm 2030. Trong đó, tỷ lệ hàng xuất khẩu công nghệ trung bình và công nghệ cao là 65% vào năm 2025 và 70% vào năm 2030. Tăng tỷ trọng thị trường xuất khẩu khu vực châu Âu lên 16-17% tổng kim ngạch xuất khẩu vào năm 2025 và 18-19% vào năm 2030; khu vực châu Mỹ lên 32-33% vào năm 2025 và 34-35% vào năm 2030. Tỷ trọng thị trường xuất khẩu khu vực châu Á vào khoản 49-50% tổng kim ngạch xuất khẩu vào năm 2025 và 46-47% vào năm 2030.

Trong thời gian tới, tập trung vào phát triển các ngành hàng, cụ thể như sau: (i) Nhóm nông, lâm, thủy sản: tăng tỷ trọng sản phẩm chế biến sâu, có giá trị kinh tế cao, nâng cao khả năng đáp ứng các quy định, tiêu chuẩn chất lượng, vệ sinh an toàn thực phẩm, tiêu chuẩn trách nhiệm xã hội, môi trường; chủ động thích ứng và vượt qua các rào cản thương mại, các biện pháp phòng vệ thương mại của thị trường quốc tế; (ii) Nhóm hàng công nghệ, chế biến, chế tạo: gia tăng giá trị nội địa của hàng xuất khẩu; giảm sự phụ thuộc vào nguồn nguyên liệu, linh kiện, phụ tùng nhập khẩu; tăng tỷ trọng hàng công nghiệp chế tạo công nghệ trung bình và công nghệ cao; nâng nhanh tỷ trọng hàng xuất khẩu có tỷ trọng công nghệ, đổi mới sáng tạo cao; (iii) Chú trọng đầu tư phát triển xuất khẩu các sản phẩm kinh tế xanh, thân thiện với môi trường.

Theo yêu cầu phát triển xuất khẩu bền vững; phát huy lợi thế so sánh và chuyển đổi mô hình tăng trưởng hợp lý theo chiều sâu; sử dụng hiệu quả các nguồn lực gắn với bảo vệ môi trường sinh thái và giải quyết tốt các vấn đề xã hội; thúc đẩy cơ cấu hàng hóa xuất khẩu theo chiều sâu; tăng cường tỷ lệ hàng hóa xuất khẩu có hàm lượng khoa học công nghệ cao, có giá trị gia tăng, các sản phẩm kinh tế xanh, kinh tế tuần hoàn, các sản phẩm thân thiện với môi trường.

Thứ ba, đa dạng hóa thị trường xuất khẩu. Tích cực chủ động tham gia vào mạng lưới sản xuất và chuỗi giá trị toàn cầu; chú trọng sản xuất và phát triển hàng hóa có giá trị gia tăng cao, có thương hiệu trên thị trường trong và ngoài nước; tránh phụ thuộc quá mức vào một khu vực thị trường; hướng đến cân bằng thương mại song phương, hợp lý, bảo đảm tăng trưởng bền vững trong dài hạn. Khai thác hiệu quả các cơ hội mở cửa thị trường từ các cam kết hội nhập kinh tế quốc tế trong Hiệp định thương mại tự do để đẩy mạnh xuất khẩu vào các thị trường lớn như EU, Trung Quốc, Hàn Quốc, Nhật Bản, ASEAN... đẩy mạnh các thị trường còn tiềm năng như Hoa Kỳ, Nga, Đông Âu, Bắc Âu, Ấn Độ, châu Phi, Trung Đông và châu Mỹ La tinh... hướng đến xây dựng các khuôn khổ thương mại ổn định, lâu dài.

3.2. Giải pháp phát triển xuất khẩu bền vững của Việt Nam đến năm 2030

Để phát triển xuất khẩu bền vững, cần thực hiện đồng bộ các giải pháp. Trong đó, tập trung vào một số giải pháp chủ yếu sau:

Một là, rà soát để bổ sung, chỉnh sửa cơ chế, chính sách kinh tế.

Việc rà soát cơ chế, chính sách kinh tế, thương mại phải được thực hiện một cách thường xuyên để đảm bảo phù hợp với bối cảnh kinh tế - xã hội trong từng giai đoạn phát triển kinh tế - xã hội cũng như bối cảnh quốc tế. Duy trì sự ổn định môi trường kinh tế vĩ mô thông qua việc hoàn thiện chính sách đầu tư, tài chính, cân đối ngân sách, ổn định tiền tệ, kiểm soát lạm phát, thúc đẩy kinh tế - xã hội phát triển; đơn giản hóa thủ tục hành chính, thủ tục xuất nhập khẩu...

Theo đó, cần rà soát lại hệ thống các văn bản pháp luật và cơ chế, chính sách nhằm phát hiện những hạn chế, không còn phù hợp với thực tế cũng như không phù hợp với quy định quốc tế và các cam kết trong các Hiệp định thương mại song phương và đa phương. Tháo gỡ các rào cản về hệ thống pháp luật và chính sách kinh tế, tài chính đối với hoạt động xuất khẩu hàng hóa. Tăng cường quản lý nhà nước trong hoạt động xuất khẩu nhằm tạo điều kiện cho thương mại, chống gian lận thương mại và hướng tới thương mại công bằng; hướng dẫn, hỗ trợ các

DN áp dụng và đạt các chứng chỉ về tăng trưởng xanh, tăng trưởng bền vững, phù hợp với tiêu chuẩn quốc tế và tiêu chuẩn của các thị trường mục tiêu; đảm bảo an sinh và công bằng trong hoạt động xuất khẩu. Trên cơ sở đó, bổ sung, chỉnh sửa cho phù hợp. Chủ động tham gia xây dựng các quy tắc và luật lệ chung của Tổ chức Thương mại quốc tế (WTO), Cộng đồng kinh tế ASEAN (AEC), Diễn đàn hợp tác kinh tế châu Á- Thái Bình Dương (APEC); tích cực bảo vệ lợi ích chính đáng của Nhà nước, của DN và người tiêu dùng Việt Nam trong các tranh chấp kinh tế, thương mại và đầu tư quốc tế. Xây dựng thể chế kinh tế thị trường Việt Nam hiện đại, đảm bảo tính hệ thống, công khai, minh bạch và ổn định; đảm bảo thuận lợi cho xuất khẩu bền vững; thúc đẩy chế biến sâu, có hàm lượng công nghệ cao;

Thứ hai, phát triển sản xuất, tạo nguồn cung đầy đủ, bền vững cho xuất khẩu; cơ cấu lại các ngành sản xuất, dịch vụ. Khuyến khích các dự án, các nghiên cứu về vật liệu mới, sản xuất và xuất khẩu sản phẩm hàng hóa thân thiện với môi trường, sản phẩm có hàm lượng khoa học, công nghệ cao;

Thứ ba, tăng cường năng lực cạnh tranh quốc gia trong hoạt động xuất khẩu

Đổi mới mô hình tăng trưởng theo chiều sâu và ngày càng nâng cao chất lượng; cơ cấu lại ngành và cơ cấu lại DN trên cơ sở sử dụng hiệu quả các thành tựu khoa học và công nghệ tiên tiến, nhất là Cách mạng công nghiệp lần thứ tư và công nghệ số. Đầu tư phát triển kết cấu hạ tầng đồng bộ, hiện đại, có khả năng kết nối cao; chuyển nền kinh tế từ khai thác và sử dụng tài nguyên dưới dạng thô sang chế biến sâu, nâng cao giá trị gia tăng của hàng hóa; xây dựng các trung tâm logistics vùng, quốc gia để tham gia mạng lưới logistic khu vực và quốc tế; phân tích, đánh giá khả năng cạnh tranh của từng ngành hàng, từng loại sản phẩm, dịch vụ, từng địa phương để có phương án nâng cao năng lực cạnh tranh. Phát triển mạnh mẽ khu vực tư nhân để trở thành động lực chủ yếu và thực sự của nền kinh tế. Phát triển mạnh các liên kết kinh tế, tăng cường nguồn lực đầu tư cho phát triển sản xuất hàng hóa theo chiều sâu. Đầu tư phát triển

thương hiệu quốc gia và đảm bảo sự hỗ trợ của Nhà nước cho các doanh nghiệp đăng ký bảo hộ nhãn hiệu trên thị trường quốc tế; khuyến khích hình thành các vùng sản xuất hàng xuất khẩu chủ lực tập trung, tạo nguồn hàng xuất khẩu quy mô lớn và có chất lượng cao, đạt tiêu chuẩn quốc tế.

Thứ tư, nâng cao năng lực cạnh tranh của sản phẩm, dịch vụ và của các doanh nghiệp xuất khẩu.

Theo đó, DN cần phải đổi mới chiến lược và phương thức sản xuất, kinh doanh; tăng cường mối quan hệ và tích cực chủ động tham gia vào quá trình phân công lao động quốc tế, tham gia vào mạng sản xuất, phân phối khu vực và quốc tế; tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu; đẩy nhanh quá trình chuyển đổi số và kinh doanh trên nền tảng số của DN. Phát triển đa dạng hóa các phương thức xuất khẩu, kết hợp phương thức truyền thống với phương thức xuất khẩu hiện đại; đẩy mạnh áp dụng thương mại điện tử xuyên biên giới và tham gia các sàn thương mại điện tử quốc tế.

Tổ chức quy trình sản xuất hiện đại, áp dụng phương thức quản lý tiên tiến nhằm tiết kiệm chi phí đầu vào để giảm giá thành sản phẩm hàng hóa, dịch vụ xuất khẩu; đổi mới quy cách, mẫu mã sản phẩm, mẫu mã bao bì nhằm phù hợp thị hiếu người tiêu dùng từng khu vực thị trường; nâng cao năng lực quản trị của đội ngũ lãnh đạo các cấp thông qua đào tạo, bồi dưỡng nghiệp vụ quản lý xuất, nhập khẩu; có chiến lược đào tạo hợp lý; kết hợp với các cơ sở giáo dục đào tạo, các viện nghiên cứu chuyên ngành để xây dựng và thực hiện các chương trình đào tạo, bồi dưỡng kiến thức chuyên môn, nghiệp vụ và kiến thức công nghệ thông tin nhằm bắt kịp với thời đại công nghệ số; xây dựng quy trình quản trị phù hợp, thực hiện phân cấp, phân quyền và chế độ thưởng, phạt nghiêm minh trong doanh nghiệp... Trên cơ sở đó, nâng cao năng lực cạnh tranh của sản phẩm, dịch vụ hàng hóa xuất khẩu.

Thứ năm, đa dạng hóa thị trường xuất khẩu: đẩy mạnh đàm phán song phương, đa phương với các thị trường, khu vực thị trường trong điếm, nhiều tiềm năng. Tăng cường các hoạt động xúc tiến xuất khẩu theo hướng chú trọng mở rộng thị trường sang các nước đang phát triển, các thị trường tiềm năng và thị trường mới nổi; phát triển

xuất khẩu theo chiều sâu tới những thị trường truyền thống như Trung Quốc, Mỹ, EU, các nước ASEAN...

Thứ sáu, tận dụng hiệu quả các lợi thế do các FTA đem lại. Việc áp thuế suất thấp hoặc bằng 0% đối với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam trong các FTA Việt Nam đã ký kết và thực thi là động lực thúc đẩy hoạt động xuất khẩu của các DN Việt Nam. Doanh nghiệp cần tìm hiểu kỹ lưỡng và tận dụng những ưu đãi từ các FTA đem lại để thâm nhập thị trường, tăng trưởng xuất khẩu đạt hiệu quả cao và bền vững.

Thứ bảy, đầu tư phát triển khoa học, công nghệ: chú trọng xây dựng các trung tâm công nghệ cao, thu hút đầu tư nước ngoài của các công ty đa quốc gia nhằm từng bước rút ngắn khoảng cách về công nghệ với các nước trên thế giới; phát triển thị trường khoa học - công nghệ để tạo điều kiện cho các doanh nghiệp tiếp cận và tăng tính thanh khoản các nguồn vốn đầu tư cho nghiên cứu phát triển; tăng cường đổi mới công nghệ và sản phẩm mang tính sáng tạo. Thực hiện cơ chế khuyến khích các tổ chức, cá nhân thuộc mọi thành phần kinh tế đầu tư phát triển khoa học công nghệ.

Thứ tám, tăng cường hoạt động thông tin, truyền thông trong xuất khẩu: đẩy mạnh thông tin truyền thông về xuất khẩu, về các thị trường quốc tế, các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam. Bộ Công Thương cần chủ trì, phối hợp với các cơ quan, đơn vị phát hành các ấn phẩm thông tin về xuất khẩu. Nhà nước cần có sự đầu tư thỏa đáng để có cơ sở dữ liệu, phát triển mạnh cơ sở dữ liệu điện tử dùng chung và liên thông quốc gia để hỗ trợ xuất khẩu.

Tài liệu tham khảo:

- Báo Nhân Dân (2023), "Xuất nhập khẩu hàng hóa hướng tới mục tiêu phát triển bền vững".
- Bộ Công Thương, "Chiến lược xuất nhập khẩu hàng hóa thời kỳ 2021-2030". Dự thảo lần thứ 3.
- Kim Bình (2023), Một số định hướng và giải pháp thực hiện chiến lược xuất nhập khẩu hàng hóa đến năm 2030.
- Moit.vov.vn/bao-ve-nen-tang-tu-tuong-cua-dang/chien-luoc-xuat-nhap-khau-hang-hoa-cua-viet-nam-den-2030.html Ngày 29 tháng 4 năm 2022.
- Mof.gov.vn/webcenter/portal/vclvestc/pages_r/1/chi-tiet-tin?dDocName=MOFUCM187991.
- Tổng cục Thống kê- Báo cáo Tình hình kinh tế-xã hội các năm 2021, 2022, 2023
- Hoàng Đức Thân và cộng sự (2022), "Một số giải pháp thúc đẩy xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam đến năm 2030", Tạp chí Cộng sản.

PHÁT HUY KHẢ NĂNG TIẾP CẬN TÀI CHÍNH TOÀN DIỆN HƯỚNG ĐẾN CHÍNH SÁCH XÓA ĐÓI GIẢM NGHÈO - MỘT SỐ LƯỢC KHẢO VÀ KHUYẾN NGHỊ

TS. Nguyễn Hồng Thu* - Đào Lê Kiều Oanh**

Tài chính toàn diện có vai trò quan trọng trong thị trường tài chính và góp phần thực hiện chính sách xóa đói và giảm nghèo. Tài chính toàn diện cung cấp quyền truy cập vào các hệ thống thanh toán, bảo hiểm tiền gửi và nhiều dịch vụ thanh toán khác và điều này đã được nhiều nghiên cứu chứng minh vai trò của tài chính toàn diện đối với quyền truy cập cho các đối tượng trong đó có đối tượng người nghèo và thu nhập thấp. Bài viết này nhằm phân tích đánh giá và chứng minh vai trò của tài chính toàn diện góp phần thực hiện chính sách xóa đói giảm nghèo và một số giải pháp khuyến nghị nhằm phát huy khả năng tiếp cận tài chính toàn diện cho các đối tượng trong giai đoạn hiện nay.

• Từ khóa: tài chính toàn diện, chính sách xóa đói giảm nghèo, tiếp cận tài chính toàn diện.

Financial inclusion, also referred to as comprehensive finance, plays a significant role in the financial market and contributes to the implementation of policies aimed at eradicating and reducing poverty. Financial inclusion provides access to payment systems, deposit insurance, and a range of other financial services. Numerous studies have substantiated the importance of financial inclusion in providing access to various groups, especially those with low incomes or living in poverty. This article aims to analyze and demonstrate the role of financial inclusion in supporting poverty eradication and reduction policies. It also proposes recommended solutions to enhance comprehensive financial access for these target groups during the current period.

• Key words: finance inclusion, poverty eradication and reduction policies, comprehensive financial access.

Ngày nhận bài: 14/10/2023

Ngày gửi phản biện: 20/10/2023

Ngày nhận kết quả phản biện: 25/11/2023

Ngày chấp nhận đăng: 02/01/2024

1. Đặt vấn đề

Tiếp cận tài chính cho người nghèo là điều kiện tiên quyết để giảm nghèo và phát triển kinh tế bền vững. Tài chính toàn diện đã mang lại hiệu quả tích cực, có thể tạo điều kiện cho nhiều người thoát khỏi

tình trạng nghèo khó, người ta tin rằng tài chính toàn diện cung cấp danh tính chính thức, quyền truy cập vào hệ thống thanh toán, bảo hiểm tiền gửi và nhiều dịch vụ tài chính khác (Trần Thị Thanh Hương và ctg (2022)). Trên thế giới, người ta chấp nhận rằng mục tiêu của tiếp cận tài chính toàn diện là mở rộng phạm vi hoạt động của hệ thống tài chính có tổ chức để bao gồm trong phạm vi của nó cho những người có thu nhập thấp (Ratnawati (2020)).

Quy mô dân số bị loại trừ việc tiếp cận tài chính trên thế giới là rất lớn: theo Liên Hợp Quốc, khoảng ba tỷ người trên toàn cầu thiếu quyền truy cập vào các dịch vụ tài chính chính thức - như tài khoản ngân hàng, tín dụng, bảo hiểm, một nơi an toàn để giữ tiền tiết kiệm và một phương tiện an toàn và hiệu quả để nhận các khoản thanh toán lợi ích xã hội - thông qua một tổ chức tài chính đã đăng ký (Chibba, 2008). Tài chính toàn diện trong bối cảnh phát triển toàn diện, được xem là một phương tiện quan trọng để giải quyết vấn đề nghèo đói và bất bình đẳng, và để giải quyết các mục tiêu phát triển thiên niên kỷ (MDGs). Bài nghiên cứu này trình bày một số lập luận và quan điểm về tài chính toàn diện với công cuộc giảm đói nghèo, qua đó có một số khuyến nghị góp phần phát huy tiếp cận tài chính toàn diện với mục tiêu giảm đói nghèo trong giai đoạn hiện nay.

2. Tiếp cận tài chính toàn diện và mục tiêu giảm đói nghèo

Tại Việt Nam, ngày 22/01/2020 Thủ tướng chính phủ đã ban hành văn bản số 149/QĐ-TTg về việc

* Trường Đại học Thủ Dầu Một - email: thnh@tdmu.edu.vn

** Trường Đại học Ngân hàng TP. HCM - email: oanhdlk@buh.edu.vn

phê duyệt chiến lược tài chính toàn diện quốc gia đến năm 2025, định hướng đến năm 2030, theo đó khái niệm tài chính toàn diện được hiểu “là việc mọi người dân và doanh nghiệp được tiếp cận và sử dụng các sản phẩm, dịch vụ tài chính một cách thuận tiện, phù hợp nhu cầu, với chi phí hợp lý, được cung cấp một cách có trách nhiệm và bền vững, trong đó chú trọng đến nhóm người nghèo, người thu nhập thấp, người yếu thế, doanh nghiệp nhỏ và vừa, doanh nghiệp siêu nhỏ”. Trên thế giới cho đến nay, các tài liệu nghiên cứu về tác động của tài chính toàn diện đối với giảm nghèo đã đề cập tương đối nhiều đến chủ đề này. Nói đến tài chính toàn diện được đề cập theo nhiều khái niệm khác nhau: Ngân hàng Thế giới (2016) định nghĩa tài chính toàn diện là phương tiện giúp các cá nhân và doanh nghiệp tiếp cận các sản phẩm và dịch vụ tài chính hữu ích và phù hợp túi tiền để đáp ứng nhu cầu của họ; và các dịch vụ đó được cung cấp một cách có trách nhiệm và bền vững. Tài chính toàn diện là nguyên tắc vì nó kết hợp một loạt các sáng kiến giúp các dịch vụ tài chính chính thức trở nên sẵn có, dễ tiếp cận và giá cả phải chăng cho mọi thành phần dân cư, bao gồm phụ nữ, dân cư nông thôn, người nghèo, người khuyết tật và nhóm yếu thế khác. Vì vậy, nó đóng một vai trò quan trọng trong việc xóa đói giảm nghèo cùng cực.

Về tác động của tài chính toàn diện đến giảm nghèo được một số bài báo đã nghiên cứu cho ra nhiều kết quả tương đồng nhau. Neaime và Gaysset (2018) nhấn mạnh tầm quan trọng của tài chính toàn diện để giảm nghèo và bất bình đẳng thu nhập, Omar và Inaba (2020) đã chỉ ra rằng tài chính toàn diện giúp giảm tỷ lệ nghèo và bất bình đẳng thu nhập cho 116 quốc gia đang phát triển từ ba khu vực trên thế giới: Châu Á, Châu Phi và Châu Mỹ Latinh. Họ đã đo lường tài chính toàn diện theo đa chiều dựa trên ba chiều và mỗi chiều có hai biến. Trọng số của từng chiều được tính toán bằng trục giác. Ouechtati (2020) đã nghiên cứu tác động của việc tiếp cận tài chính đối với bất bình đẳng thu nhập và tình trạng nghèo đói ở 53 quốc gia đang phát triển từ năm 2004 đến năm 2017. Tài chính toàn diện giúp hỗ trợ tăng trưởng và phát triển kinh tế, giảm bất bình đẳng thu nhập và nghèo đói, nâng cao năng suất, điều hòa tiêu dùng và hỗ trợ chống lại các cú sốc (Sahay và cộng sự, 2015).

Việc tiếp cận tài chính được đo lường bằng bốn biến số: Số máy rút tiền tự động trên 100.000 người trưởng thành, số chi nhánh ngân hàng trên 100.000 người, số người vay ngân hàng thương mại trên 1000 người lớn và tài khoản tiền gửi ngân hàng thương mại trên 1000 người lớn. Như trong các nghiên cứu

trước, nghèo đói và bất bình đẳng thu nhập được đo lường tương ứng bằng tỷ lệ nghèo trên đầu người và chỉ số Gini. Kết quả cho thấy rằng sự sẵn có của tín dụng và khả năng tiếp cận tài khoản tiền gửi tại các ngân hàng thương mại giúp giảm nghèo đáng kể. Hơn nữa, người ta kết luận rằng mức độ thâm nhập ngân hàng cao và khả năng tiếp cận tín dụng có thể làm giảm bất bình đẳng thu nhập. Nghiên cứu của Park và Mercado (2015), điều tra ảnh hưởng của tài chính toàn diện trong giảm nghèo và bất bình đẳng thu nhập đối với 176 nền kinh tế có so sánh giữa thế giới và khu vực châu Á. Các phát hiện nhấn mạnh rằng tài chính toàn diện có mối tương quan đáng kể với mức nghèo đói và bất bình đẳng thu nhập thấp hơn đối với mẫu thế giới. Nhưng đối với các nước châu Á, không có mối quan hệ nào giữa tài chính toàn diện và bất bình đẳng thu nhập. Giống như Park và Mercado, nghiên cứu của Ratnawati (2020) đã chỉ ra tác động của tài chính toàn diện đối với giảm nghèo và bất bình đẳng thu nhập đối với mẫu gồm 10 quốc gia châu Á. Kim (2016) đã đánh giá tác động của tài chính toàn diện đối với bất bình đẳng thu nhập, tập trung vào bốn mươi các nước thành viên của Liên minh Châu Âu (EU) và Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế (OECD) từ năm 2004 đến năm 2011. Kết quả cho thấy tài chính toàn diện chỉ góp phần giảm bất bình đẳng ở các nước có thu nhập thấp.

Với trọng tâm chính là tăng trưởng bao trùm thông qua trung gian tài chính cho các tác nhân kinh tế khác nhau. Trong trường hợp không có hệ thống tài chính toàn diện, bẫy nghèo đói có thể xuất hiện và cản trở sự phát triển kinh tế vì việc tiếp cận các công cụ tài chính cho phép mọi người đầu tư vào giáo dục, tài trợ cho các dự án và trở thành doanh nhân (Demirgüç - Kunt và Klapper, Singer, 2012). Ngoài ra, tài chính toàn diện có thể hỗ trợ trao quyền cho người phụ nữ và góp phần ổn định tài chính. Nghèo đói, trình độ học vấn thấp và mù chữ, thiếu hụt công nghệ tài chính, chậm đổi mới và cạnh tranh kém, thách thức quản trị doanh nghiệp và chi phí ngân hàng cao đều được cho là những lý do khiến phụ nữ bị loại trừ khỏi hệ thống tài chính và kém phát triển về tài chính (Triki & Faye, 2013).

Tài chính toàn diện là chìa khóa để giải quyết các vấn đề toàn cầu cấp bách hiện nay về nghèo đói và bất bình đẳng, đặc biệt là đối với phụ nữ. Thúc đẩy tài chính toàn diện cho phụ nữ đòi hỏi phải có hành động quyết liệt và bền vững để thúc đẩy các cơ hội và quyền kinh tế của phụ nữ và để đảm bảo rằng họ có thể tham gia một cách có ý nghĩa vào nền kinh tế. Loại trừ tài chính là một vấn đề toàn cầu với hơn 1,3

tỷ phụ nữ trên thế giới hoạt động bên ngoài hệ thống tài chính chính thức (Demirgüç -Kunt, Klapper & Singer, 2013). Tình trạng này được phản ánh ở Châu Phi nơi có hơn 70% phụ nữ bị loại trừ về tài chính và khả năng tiếp cận tài chính và dịch vụ tài chính của phụ nữ luôn thấp hơn nam giới.

Chính phủ và các cơ quan quản lý tiền tệ đã đưa ra các chính sách khác nhau nhằm tăng cường tài chính toàn diện trong nền kinh tế. Với nhiều các chính sách từ sự tham gia của các tổ chức khác nhau như thành lập cộng đồng và ngân hàng tài chính vi mô đến các chính sách và chương trình cụ thể được thiết kế để tạo điều kiện tiếp cận các dịch vụ tài chính chính thức của những nhóm người bị loại trừ về tài chính. Mặc dù vậy, việc đạt được 100% tài chính toàn diện trong đó tất cả mọi người đều có thể tiếp cận các dịch vụ tài chính vẫn là một khó khăn và thách thức chưa được thực hiện ở nhiều quốc gia đang phát triển. Các sản phẩm và dịch vụ tài chính truyền thống dường như vẫn chưa tiếp cận được người nghèo và phụ nữ. Theo dữ liệu Findex toàn cầu năm 2017 cho biết, 65% phụ nữ trên thế giới có tài khoản tài chính, so với 72% nam giới (Demirgüç-Kunt và cs. 2018). Hơn nữa, Tập đoàn Tài chính Quốc tế ước tính rằng hơn 70% doanh nghiệp vừa và nhỏ (SME) do phụ nữ làm chủ không được tiếp cận đầy đủ hoặc không được tiếp cận với các dịch vụ tài chính. Khoảng cách giới vẫn tồn tại bất chấp sự gia tăng số lượng người tiếp cận các dịch vụ tài chính và khoảng cách lớn nhất là ở nhóm người nghèo: phụ nữ nghèo ít có khả năng có tài khoản ngân hàng chính thức hơn 28% so với nam giới nghèo (Demirgüç-Kunt, Klapper, và Singer 2013).

3. Tổng quan một số nghiên cứu có liên quan

Ở nước ta đề cập đến tài chính toàn diện với công tác xóa đói giảm nghèo được nhiều nghiên cứu quan tâm và đề cập. Đơn cử nghiên cứu của Trần Thị Thanh Hương và các tác giả (2022) đề cập đến một số khuyến nghị thúc đẩy tiếp cận tài chính toàn diện nhằm giảm nghèo đa chiều của Việt Nam

Tại Argentina, nghiên cứu của Mitchell và Scott (2019) cách mà chính phủ Argentina sử dụng tài chính toàn diện để tạo ra doanh thu công đáng kể từ thuế. Chính phủ Argentina đã sử dụng tài chính toàn diện để thu hút nhiều người hơn vào hệ thống tài chính chính thức, người tiêu dùng bắt đầu sử dụng ít tiền mặt hơn và tăng cường sử dụng các thẻ tín dụng và thẻ ghi nợ khiến cho việc tiêu dùng diễn ra nhiều hơn ở các thị trường tài chính chính thức, nơi mà có thể dễ dàng bị chính phủ đánh thuế.

Ở Bangladesh, nghiên cứu của Ghosh và Bhattacharya (2019) cho thấy rằng tài chính toàn diện

đã đạt được nhờ những chính sách đổi mới tài chính để thâm nhập thị trường tài chính độc quyền nhằm tiếp cận phụ nữ và người nghèo ở Bangladesh, hoạt động góp phần giảm đói nghèo. Tại Comoros, nghiên cứu của Ali (2019) cho thấy nơi đây có những rào cản đã cản trở việc tiếp cận các dịch vụ tài chính Hồi giáo dành cho phụ nữ có hoàn cảnh khó khăn ở Comoros. Phụ nữ ở Comoros không có tiền hoặc thiếu kiến thức về các dịch vụ tài chính có liên quan, khiến họ khó thoát được nghèo. Ở Palestine, nghiên cứu của Wang và Shihadeh (2015) nhận thấy rằng mức độ tiếp cận tài chính được cải thiện sau khi Palestine gia nhập Liên minh Tài chính toàn diện (AFI) bên cạnh những cải thiện về cơ sở hạ tầng tài chính quốc gia.

Tại nước Anh và Mỹ, chiến lược tài chính toàn diện ở Anh và Mỹ khá giống nhau. Marshall (2004) đã so sánh các sáng kiến chính sách của chính phủ Anh và Hoa Kỳ nhằm giảm sự loại trừ về tài chính, mặc dù đã rút ra từ kinh nghiệm của Hoa Kỳ, coi việc loại trừ tài chính như một vấn đề cá nhân và ít chú ý đến mối liên kết rộng hơn giữa người dân và vị trí của họ có thể ảnh hưởng đến khả năng tham gia vào khu vực tài chính chính thức của họ. Các chính sách về tài chính toàn diện của Anh đưa ra các giải pháp “liên kết” để loại trừ tài chính bằng cách đảm bảo rằng một số ít ngân hàng lớn cạnh tranh trên một sân chơi bình đẳng với các tổ chức tài chính khác, tuy nhiên, một vấn đề quan tâm là thường khó có được sự hợp tác của các tổ chức tài chính trong việc đạt được tài chính toàn diện (Marshall, 2004).

Đối với Anh, Mitton (2008) cho thấy rằng những người bên ngoài khu vực tài chính chính thức của Anh phải chịu những bất lợi về tài chính như lãi suất cho vay cao hơn, thiếu bảo hiểm, không có tài khoản để trả thu nhập và chi phí tiện ích cao hơn. Ngoài ra, ngay cả những người có tài khoản ngân hàng cũng khó có thể sử dụng tiền mặt nhiều hơn, họ thích rút hết tiền mỗi tuần và quản lý nó dưới dạng tiền mặt, số người trưởng thành ở Anh không có tài khoản ngân hàng đã giảm từ 2,8 triệu trong giai đoạn 2002-2003 xuống còn 2 triệu trong khoảng thời gian từ 2005 đến 2006. Bất chấp những tiến bộ đạt được trong việc đưa tài chính toàn diện hơn ở quốc gia này, vẫn sẽ tiếp tục là những người không thể tận dụng tối đa tài khoản ngân hàng và các dịch vụ tài chính khác và nguyên nhân của điều này phụ thuộc vào đặc điểm khác nhau bởi các nhóm người dễ bị tổn thương và ảnh hưởng bởi mức thu nhập thấp của họ. Tương tự, nghiên cứu của Collard (2007) lập luận rằng khi nước Anh ngày càng trở nên không có tiền mặt trong nền kinh tế, hậu quả của việc đứng ngoài khu vực tài chính chính thức

chính thống đang trở nên là vấn đề nghiêm trọng hơn trong khoảng thời gian này.

Tại Hoa Kỳ, nghiên cứu của Fonté (2012) cho thấy rằng hệ sinh thái thanh toán di động ở Hoa Kỳ có thể giúp các cá nhân tiếp cận được nhiều loại dịch vụ tài chính hơn với chi phí thấp hơn; tuy nhiên, việc quảng cáo rầm rộ về thanh toán di động ở Hoa Kỳ thiên về sự giàu có và quảng cáo hơn là tạo ra khả năng tiếp cận tài chính cho người dân không có tài khoản ngân hàng và những hoạt động như vậy đòi hỏi phải áp dụng các quy định đối với việc cung cấp dịch vụ ngân hàng di động và thanh toán di động cho người dân để đảm bảo rằng các dịch vụ thanh toán và hệ thống thanh toán đều hướng tới sự hòa nhập vì người nghèo và ủng hộ tài chính.

Tại khu vực châu Phi tài chính toàn diện đã thu hút được sự chú ý ngày càng tăng trong giới chính sách ở nhiều nước châu Phi và đã có nhiều nghiên cứu về tài chính toàn diện đã bắt đầu xuất hiện. Nghiên cứu của Beck và cộng sự (2014) xem xét các yếu tố ảnh hưởng đến tài chính toàn diện và nhận thấy rằng ở các nước Châu Phi chứng kiến khả năng tiếp cận tài chính được cải thiện; cụ thể, các ngân hàng nước ngoài từ các thị trường mới nổi đã giúp cải thiện khả năng tiếp cận tài chính ở các nước trong khi sự hiện diện của các ngân hàng nước ngoài từ châu Âu và Mỹ không dẫn đến khả năng tiếp cận tài chính nhiều hơn ở các nước châu Phi. Nghiên cứu của Zins và Weill (2016) xem xét một số yếu tố quyết định tài chính toàn diện ở 37 quốc gia châu Phi và nhận thấy rằng nam giới, sự giàu có, có trình độ học vấn cao hơn và lớn tuổi hơn có liên quan đến khả năng tài chính tốt hơn. Nhóm Allen và cộng sự (2014) cho thấy các dịch vụ tài chính đổi mới đã giúp khắc phục các vấn đề về cơ sở hạ tầng và cải thiện khả năng tiếp cận tài chính ở một số nước châu Phi. Thêm một nghiên cứu khác của Evans (2018) xem xét mối quan hệ giữa internet, điện thoại di động và tài chính toàn diện ở châu Phi từ năm 2000 đến năm 2016 và nhận thấy rằng internet và điện thoại di động đã cải thiện khả năng tiếp cận các dịch vụ tài chính cơ bản của cá nhân, từ đó nâng cao mức độ tài chính toàn diện và cuối cùng nghiên cứu của Chikalipah (2017) điều tra các yếu tố quyết định đến tài chính toàn diện ở châu Phi cận Sahara trong năm 2014 và nhận thấy rằng nạn mù chữ là trở ngại lớn cho việc tiếp cận tài chính ở châu Phi cận Sahara.

Tại Nigeria các nghiên cứu đã chỉ ra rằng chỉ 39,6% dân số trưởng thành ở Nigeria có tài khoản ngân hàng trong khi 36,8% dân số trưởng thành không có tài chính; con số này là khoảng 36,6 triệu

người (EFINA, 2018). Báo cáo khẳng định thêm rằng 44,1% tổng số người trưởng thành bị loại trừ khỏi hệ thống tài chính là nam giới, trong khi 55,9% là phụ nữ; để lại khoảng cách giới ở mức 11,8 điểm phần trăm. Đánh giá sâu hơn về tài chính toàn diện của phụ nữ ở Nigeria do cùng một nhóm thực hiện vào năm 2019 cho thấy Nigeria phải đối mặt với khoảng cách giới ngày càng lớn và đặc biệt nghiêm trọng trong tài chính toàn diện. Báo cáo chỉ ra rằng khoảng cách giới ở Nigeria là một vấn đề lớn cần được giải quyết nếu quốc gia này muốn đạt được các mục tiêu đặt ra trong chiến lược tài chính toàn diện quốc gia (NFIS). Các nữ doanh nhân vẫn chưa tiếp cận được ngân hàng chính thức cũng như các yếu tố quyết định khả năng tiếp cận tài chính giữa các nữ doanh nhân ở Tây Nam, Nigeria.

4. Một số khuyến nghị góp phần phát huy tiếp cận tài chính toàn diện hướng đến chính sách giảm nghèo và tăng trưởng kinh tế

Tài chính toàn diện đã được chứng minh có vai trò quan trọng đối với thị trường tài chính và trong công cuộc xóa đói giảm nghèo, tăng trưởng kinh tế và công bằng xã hội. Nhiều quốc gia trên thế giới đã coi tài chính toàn diện là một trong những mục tiêu quan trọng phát triển kinh tế bền vững do vậy, tài chính toàn diện đang được thúc đẩy và phát huy mạnh mẽ vai trò của nó trong quá trình phát triển. Để đẩy nhanh tiếp cận và phát huy vai trò của tài chính toàn diện theo quan điểm của người viết cần quan tâm một số vấn đề sau:

Thứ nhất, tăng cường năng lực của các tổ chức cung cấp dịch vụ tài chính toàn diện, bao gồm năng lực tài chính, nguồn nhân lực và các nguồn lực khác. Năng lực tài chính là điều kiện không thể thiếu trong hoạt động tài chính tổng thể, bảo đảm vốn cho hoạt động tín dụng, giúp khách hàng nghèo tiếp cận vốn tín dụng đáp ứng nhu cầu phát triển sản xuất kinh doanh và cải thiện đời sống; Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực có kinh nghiệm, trình độ chuyên môn, phẩm chất đạo đức và tinh thần trách nhiệm cao trong công việc sẽ giúp cung cấp dịch vụ tài chính vi mô kịp thời, thu hút nhiều khách hàng hơn và đáp ứng nhu cầu của hộ nghèo; Tăng cường năng lực quản trị rủi ro giúp ngăn ngừa và giảm thiểu tổn thất khi rủi ro phát sinh, đảm bảo hoạt động của các tổ chức cung cấp dịch vụ tài chính vi mô ổn định và phát triển, thực hiện tốt các mục tiêu tài chính và xã hội, thông qua việc tạo điều kiện tốt để các tổ chức cung cấp dịch vụ tài chính vi mô nâng cao chất lượng và hiệu quả của việc cung cấp các dịch vụ tài chính toàn diện; Một trong những yếu tố quan trọng trong năng lực hoạt động của các

tổ chức dịch vụ tài chính toàn diện là đầu tư vào công nghệ hiện đại cho phép các tổ chức dịch vụ tài chính toàn diện nâng cao chất lượng và cung cấp hiệu quả các dịch vụ tài chính vi mô.

Thứ hai, việc nâng cao chất lượng dịch vụ tài chính vi mô cho người nghèo thông qua đổi mới công nghệ và đầu tư, chất lượng dịch vụ đáp ứng nhu cầu khách hàng sẽ có tác động tích cực đến việc mở rộng quy mô dịch vụ của các tổ chức cung cấp dịch vụ tài chính vi mô. Chất lượng dịch vụ, sự hài lòng của khách hàng và lợi nhuận của tổ chức cung cấp dịch vụ tài chính vi mô có mối quan hệ với nhau. Cải thiện chất lượng dịch vụ cao hơn sẽ làm tăng sự hài lòng của khách hàng, giảm chi phí và tăng lợi nhuận. Vì vậy, tổ chức tài chính vi mô cần: Đa dạng hóa các sản phẩm, dịch vụ tài chính vi mô để đáp ứng đầy đủ nhu cầu về số lượng sản phẩm, dịch vụ tài chính vi mô theo yêu cầu của người nghèo; Triển khai và thiết kế đầy đủ các sản phẩm, dịch vụ tài chính vi mô đáp ứng nhu cầu người nghèo của người dân và góp phần đến người nghèo. Tối đa hóa nhu cầu của khách hàng; đảm bảo chất lượng thông tin và truyền thông tốt, đáp ứng nhu cầu của khách hàng thông qua các kênh phân phối hiện đại phù hợp, giúp khách hàng dễ dàng tiếp cận và sử dụng các sản phẩm, dịch vụ an toàn, tiện lợi, linh hoạt và đảm bảo, mọi nhu cầu của khách hàng đều có độ tin cậy và bảo mật cao. thiết lập quy trình cung cấp sản phẩm, dịch vụ tài chính vi mô nhanh chóng, đơn giản, chính xác, an toàn và đáng tin cậy, đảm bảo tính chính xác, kịp thời và tin cậy của nguồn thông tin trong quá trình sử dụng. Xây dựng kênh phân phối sản phẩm, dịch vụ tài chính vi mô đa dạng, nhiều kênh phân phối hiện đại, thuận tiện để truyền tải thông tin, dễ tiếp cận, dễ truy cập, hướng đến việc phục vụ khách hàng một cách tốt nhất.

Thứ ba, phát huy tốt vai trò của các hệ thống tài chính, cung cấp dịch vụ tài chính một cách có trách nhiệm, phát huy tốt vai trò của các tổ chức tài chính vi mô và các tổ chức phi tài chính, các định chế tài chính khác. Tập trung cung cấp sản phẩm đến các đối tượng yếu thế, người nghèo và các đối tượng dễ bị loại trừ khỏi các hệ thống tài chính thông qua nhiều phương thức tiếp cận khác nhau, từ truyền thống cho đến hiện đại. Tập trung làm tốt công tác phổ biến tuyên truyền, thông tin cần kịp thời, kịp lúc và đầy đủ, nâng cao kỹ năng sử dụng các dịch vụ, sản phẩm cho mọi đối tượng khách hàng.

Thứ tư, hoàn thiện cơ chế chính sách góp phần thúc đẩy tốt cho việc phát triển các dịch vụ ngân hàng, quan tâm các dịch vụ tín dụng, thanh toán, hoạt động bảo lãnh và cung cấp các dịch vụ tài chính. Bảo

đảm cho các hành lang pháp lý hoạt động một cách có hiệu quả, phù hợp góp phần thúc đẩy cho sự phát triển các dịch vụ ngân hàng, nhất là ngân hàng điện tử và các dịch vụ thanh toán di động, rà soát lại các cơ chế giúp cho hệ thống tài chính thực hiện tốt vai trò phát huy tiếp cận tài chính toàn diện trong bối cảnh ngày nay.

Tài liệu tham khảo:

- Ali, A. E. E. S. (2019). *Empowering Women through Financial Inclusion: Some Evidence from Comoros*. *International Journal of Asian Social Science*, 9(2), 256-270.
- Allen, F., Carletti, E., Cull, R., Qian, J. Q., Senbet, L., & Valenzuela, P. (2014). *The African financial development and financial inclusion gaps*. *Journal of African economics*, 23(5), 614-642.
- Beck, T., Senbet, L., & Simbanegavi, W. (2014). *Financial inclusion and innovation in Africa: An overview*. *Journal of African Economics*, No. 24(supplement), i3-i11.
- Chibba, M. (2009). *Financial inclusion, poverty reduction and the millennium development goals*. *The European Journal of Development Research*, 21(2), 213-230.
- Chikalipah, S. (2017). *What determines financial inclusion in Sub-Saharan Africa?* *African Journal of Economic and Management Studies*, 8(1), 8-18.
- Collard, S. (2007). *Toward financial inclusion in the UK: Progress and challenges*. *Public Money and Management*, 27(1), 13-20.
- Demirgüç-Kunt, A., & Klapper, L. (2012). *Financial inclusion in Africa: an overview*. *The World Bank. Policy Research Working Paper No. 6088*, 1-18.
- Demirgüç-Kunt, A., L. Klapper, D. Singer, S. Ansar, and J. Hess. 2018. *The Global Findex Database 2017: Measuring Financial Inclusion and the Fintech Revolution*. World Bank, Washington, DC.
- Demirgüç-Kunt, A., Klapper, L., Singer, D. (2013). *Financial inclusion and legal discrimination against women: Evidence from developing countries*. (Policy Research Working Paper No. 6416). The World Bank, Washington, DC
- Demirgüç-Kunt, A., Klapper, L., & Singer, D. (2017). *Financial inclusion and inclusive growth: A review of recent empirical evidence*. *The World Bank. Policy Research Working Paper No. 8040*, 1-25.
- Evans, O. (2018). *Connecting the poor: the internet, mobile phones and financial inclusion in Africa*. *Digital Policy, Regulation and Governance*, 20(6), 568-581.
- Fonié, E. F. (2012). *Mobile Payments in the United States: How Disintermediation May Affect Delivery of Payment Functions, Financial Inclusion and Anti-Money Laundering Issues*. *Wash. J. Tech. & Arts*, 8, 419.
- Ichraf Ouechati (2020). *The Contribution of Financial Inclusion in Reducing Poverty and Income Inequality in Developing Countries*. *Asian Economic and Financial Review*. Vol. 10, No. 9, 1051-1061.
- RIKI, T., & FAYE, I. (2013). *Financial Inclusion in Africa*. Tunisia: African Development Bank.
- Omar, M. A. and Inaba, K. (2020). *Does financial inclusion reduce poverty and income inequality in developing countries?* *Journal of Economic Structures*. The Official Journal of the Pan-Pacific Association of Input-Output Studies (PAPAIOS), SpringerOpen, Number 37.
- Park, C.-Y., and R. V. Mercado. 2015. "Financial Inclusion, Poverty, Income Inequality in Developing Asia." *Asian Development Bank Economics Working Paper* 426.
- Kusuma Ratnawati (2020). *The Impact of Financial Inclusion on Economic Growth, Poverty, Income Inequality, and Financial Stability in Asia*. *The Journal of Asian Finance, Economics and Business*. Volume 7 Issue 10. Pages.73-85
- Kusuma RATNAWATI (2020). *The Impact of Financial Inclusion on Economic Growth, Poverty, Income Inequality, and Financial Stability in Asia*. *Journal of Asian Finance, Economics and Business* Vol 7 No 10 (2020) 073-085.
- Jong-Hee Kim (2016). *A Study on the Effect of Financial Inclusion on the Relationship Between Income Inequality and Economic Growth*. *Emerging Markets Finance and Trade*. Volume 52, 2016. Issu 2. Page 498-512.
- Marshall, J. N. (2004). *Financial institutions in disadvantaged areas: a comparative analysis of policies encouraging financial inclusion in Britain and the United States*. *Environment and Planning A*, 36(2), 241261.
- Mitchell, K., & Scott, R. H. (2019). *Public Revenue, Financial Inclusion and Value-Added Tax in Argentina*. In *Pesos or Plastic?* (pp. 33-58).
- Michael Chibba (2008). *Perspectives on Inclusive Development*. *World Economics*. Vol. 9 no. 4 october-december 2008.
- Sahay, R., M. Cihak, P. N'Diaye, A. Barajas, S. Mitra, A. Kyobe, Y. Nian Mooi, and S. Reza Yousefi. 2015. "Financial Inclusion: Can It Meet Multiple Macroeconomic Goals?" *IMF Staff Discussion Note* 15/17, September.
- SIMON NEAIME AND ISABELLE GAYSSSET (2018). *FINANCIAL INCLUSION AND STABILITY IN MENA: EVIDENCE FROM POVERTY AND INEQUALITY*. *FINANCE RESEARCH LETTERS*. VOLUME 24, MARCH 2018, PAGES 230-237.
- Trần Thị Thanh Hương và cvg (2022). *Một số khuyến nghị thúc đẩy phát triển tài chính toàn diện nhằm giảm nghèo đa chiều của Việt Nam*. *Tạp chí Con số sự kiện*, truy cập tại <https://consosukien.vn/mot-so-khuyen-nghy-thuc-day-phat-trien-tai-chinh-toan-dien-nham-giam-ngheo-da-chieu-cua-viet-nam.htm>.
- Wang, X., & Shihadeh, F. (2015). *Financial Inclusion: Policies, Status, and Challenges in Palestine*. *Palestine Technical University Working Paper*. Available at: <https://scholar.ptuk.edu.ps/handle/123456789/640>.
- WB (2016). *The Microfinance Business Model*. *Policy Research Working Paper* 7786.
- Zins, A., & Weill, L. (2016). *The determinants of financial inclusion in Africa*. *Review of Development Finance*, 6(1), 46-57.

MỐI QUAN HỆ NHÀ NƯỚC, THỊ TRƯỜNG VÀ XÃ HỘI TRONG NỀN KINH TẾ THỊ TRƯỜNG ĐỊNH HƯỚNG XÃ HỘI CHỦ NGHĨA Ở VIỆT NAM HIỆN NAY

Vũ Thị Thúy Hằng*

Trong nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa, giữa Nhà nước, thị trường và xã hội có quan hệ chặt chẽ, hỗ trợ, bổ sung cho nhau trong quá trình thực hiện vai trò, chức năng của mình. Mối quan hệ Nhà nước - thị trường - xã hội là mối quan hệ lớn, cơ bản, đòi hỏi phải giải quyết hài hòa trong tiến trình phát triển kinh tế - xã hội. Giải quyết tốt mối quan hệ này chính là góp phần hiện thực hóa mục tiêu đưa nước ta trở thành một nước công nghiệp hiện đại, theo định hướng xã hội chủ nghĩa vào giữa thế kỷ XXI.

• Từ khóa: nhà nước, thị trường, xã hội, kinh tế thị trường, xã hội chủ nghĩa.

In the socialist-oriented market economy, there is a close relationship between the State, the market and society, supporting and complementing each other in the process of performing their roles and functions. The State - market - society relationship is a major and fundamental relationship that requires a harmonious settlement in the process of socio-economic development. A good solution to this relationship is to contribute to realizing the goal of turning our country into a modern industrialized, socialist-oriented country by the middle of the twenty-first century.

• Key words: state, market, society, market economy, socialism.

JEL codes: A15

Ngày nhận bài: 17/8/2023

Ngày gửi phản biện: 22/8/2023

Ngày nhận kết quả phản biện: 01/10/2023

Ngày chấp nhận đăng: 03/12/2023

1. “Nhà nước” - vị trí, vai trò và giới hạn

Ở Việt Nam hiện nay, theo nghĩa rộng, Nhà nước là Nhà nước pháp quyền xã hội chủ nghĩa, của nhân dân, do nhân dân và vì nhân dân. Theo nghĩa hẹp, Nhà nước là hệ thống các cơ quan chính phủ và các cơ quan chính quyền địa phương các cấp thực hiện quyền hành pháp. Theo nghĩa hẹp này, các cơ quan nhà nước từ Trung ương đến địa phương có khả năng cụ thể hóa các đặc điểm của Nhà nước pháp quyền

xã hội chủ nghĩa trong quản lý sự phát triển xã hội.

Trong nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa ở Việt Nam, Nhà nước đóng vai trò quan trọng trong việc định hình và điều chỉnh hoạt động kinh tế để đảm bảo lợi ích của cộng đồng và sự công bằng xã hội: 1- Điều chỉnh và quản lý: Nhà nước có nhiệm vụ đưa ra các quy định, chính sách và quyết định để điều chỉnh và quản lý hoạt động kinh tế. Điều này bao gồm việc thiết lập luật pháp, quy định, và hướng dẫn để tạo ra một môi trường kinh doanh công bằng và cạnh tranh; 2- Chính sách kinh tế: Nhà nước định hình chính sách kinh tế nhằm thúc đẩy sự phát triển và đảm bảo sự công bằng và bền vững. Các chính sách này có thể bao gồm khuyến khích đầu tư trực tiếp nước ngoài, hỗ trợ cho các ngành kinh tế mới nổi, và tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp. Nhà nước cũng quản lý và điều chỉnh các nguồn tài nguyên quan trọng như đất đai, nước, và tài nguyên thiên nhiên khác; 3- Quản lý sở hữu: Nhà nước có vai trò quản lý các doanh nghiệp nhà nước trong các ngành kinh tế chiến lược. Nhà nước thúc đẩy hiệu suất và tăng cường quản lý trong các doanh nghiệp nhà nước nhằm đảm bảo quyền lợi cả về mặt kinh tế và xã hội. Tuy nhiên, nhà nước cũng đang tiến hành quá trình cải cách để tăng tính cạnh tranh và hiệu suất của chúng; 4- Bảo vệ quyền lợi xã hội: Nhà nước đảm bảo rằng quyền lợi và lợi ích của người lao động, cộng đồng và xã hội được bảo vệ. Nhà nước thiết lập các chính sách và quy định để đảm bảo công bằng trong lao động, bảo vệ môi trường, và đảm bảo quyền tiếp cận dịch vụ y tế và giáo dục.

* Học viện Tài chính; email: vuhang101097@gmail.com

Vị trí và vai trò của Nhà nước trong mối quan hệ ba bên: Xuất phát từ nội hàm khái niệm “Nhà nước pháp quyền xã hội chủ nghĩa”, có thể thấy, Nhà nước luôn đứng ở vị trí tầm cao để thực hiện quyền quản lý nhà nước đối với sự phát triển của đất nước, trong đó có sự tham gia của “thị trường” và “xã hội” và nhiều thành phần khác. Nhà nước có vị trí và vai trò thực hiện quyền lực nhà nước thống nhất đối với thị trường, xã hội và mối quan hệ giữa thị trường và xã hội bảo đảm đất nước phát triển nhanh, bền vững. Trong mối quan hệ ba bên này, cả thị trường và xã hội đều không thực hiện quyền lực nhà nước và có vị trí, vai trò khác hẳn và do vậy, khó có thể ngang bằng, cân bằng khi so sánh với Nhà nước.

Tuy nhiên, cần lưu ý rằng việc can thiệp của nhà nước trong nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa cũng có một số giới hạn và hạn chế. Một số giới hạn quan trọng bao gồm: 1- Tính cạnh tranh: Nhà nước cần phải đảm bảo rằng các quyết định và can thiệp của mình không gây ảnh hưởng tiêu cực đến sự cạnh tranh. Việc thúc đẩy sự cạnh tranh là cần thiết để khuyến khích sự sáng tạo, nâng cao chất lượng sản phẩm và dịch vụ, cũng như tạo điều kiện công bằng cho tất cả các doanh nghiệp hoạt động trên thị trường; 2- Quản lý hiệu quả: Nhà nước cần có khả năng quản lý và giám sát hiệu quả các hoạt động kinh tế. Điều này đòi hỏi sự chuyên nghiệp, đội ngũ công chức có năng lực và tranh cãi, cũng như quy trình quản lý minh bạch và minh bạch để đảm bảo tính minh bạch và trách nhiệm trong các quyết định của nhà nước; 3- Tự do kinh doanh và sự đa dạng: Nhà nước cần tạo ra môi trường thuận lợi cho sự tự do kinh doanh và khởi nghiệp. Điều này bao gồm việc đảm bảo quyền sở hữu tư nhân, bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ, và tạo điều kiện công bằng cho tất cả các doanh nghiệp hoạt động trên thị trường. Sự đa dạng trong ngành công nghiệp và lựa chọn của người tiêu dùng cũng cần được tôn trọng và khuyến khích.

2. “Thị trường” - vị trí và vai trò; một số đặc điểm, biến đổi mới và “khuyết tật”

Khái niệm “thị trường”: Theo nghĩa chung nhất, thị trường là chỉ các hiện tượng kinh tế, các quan hệ kinh tế được phản ánh thông qua trao đổi và lưu thông hàng hoá, cùng với mối quan hệ giữa người với người trong các quan hệ kinh tế, tạo ra sự liên kết với nhau, thúc đẩy nhau phát triển. Theo nghĩa hẹp: thị trường là chỉ các khu vực, không gian trao đổi hàng hoá, là nơi diễn ra quan hệ trao đổi, mua bán hàng hoá, dịch vụ. Một cách trực quan, thị trường như một cái chợ, một cửa hàng, một siêu thị, là nơi

diễn ra các hoạt động trao đổi, mua bán các sản phẩm hàng hóa và dịch vụ. Một cách trừu tượng, thị trường là hệ thống các thể chế, cơ chế, cấu trúc, quá trình, quan hệ xã hội, mà thông qua đó, các bên liên quan tham gia, tiến hành hoạt động trao đổi, mua bán và giao dịch.

Đặc điểm và những biến đổi mới: Các loại thị trường hiện đại đều có chung một số đặc điểm và những biến đổi mới có thể làm thay đổi cách nhìn nhận, đánh giá và ứng phó đối với thị trường. *Thứ nhất*, thị trường hiện đại lấy đồng tiền làm vật trung gian để định giá và trao đổi, theo đó bên bán cung cấp hàng hóa, dịch vụ và nhận lại số tiền theo giá trị trao đổi từ bên mua. *Thứ hai*, trong thị trường hiện đại, nhiều loại hàng hóa, dịch vụ mới xuất hiện và chiếm vị trí trung tâm thúc đẩy phát triển kinh tế và phát triển xã hội. Đó là sức lao động trở thành hàng hóa và thị trường lao động, việc làm trở thành một loại thị trường có vị trí và vai trò ngày càng quan trọng đối với các hoạt động sản xuất, kinh doanh và các hoạt động giáo dục, đào tạo của xã hội. Đồng thời, đồng tiền cũng trở thành một loại hàng hóa dưới hình thức “tư bản tài chính”, “vốn tài chính” và gắn liền với nó là các dịch vụ tài chính, ngân hàng và thị trường vốn, thị trường tài chính, tín dụng xuất hiện và phát triển rất mạnh trong xã hội hiện đại. *Thứ ba*, với sự xuất hiện các tiến bộ khoa học, công nghệ, nhất là công nghệ truyền thông hiện đại, như máy tính nối mạng, Internet, điện thoại thông minh... dẫn tới nhiều hình thức giao dịch mới cũng xuất hiện trên thị trường và tương ứng, có nhiều loại thị trường giao dịch mới xuất hiện và chi phối hoạt động của mọi thành viên trong xã hội, bao gồm cả các cơ quan nhà nước và người dân. *Thứ tư*, bất kỳ một sự biến đổi nào của thị trường đều ảnh hưởng nhiều chiều đến toàn bộ hệ thống các thị trường và ảnh hưởng lan tỏa đến sản xuất, kinh doanh và các lĩnh vực khác của đời sống xã hội. Do vậy, điều quan trọng và cần thiết đối với lãnh đạo, quản lý xã hội là phải kịp thời nắm bắt những biến đổi của thị trường để phát huy những ảnh hưởng tích cực thúc đẩy phát triển xã hội và kiểm soát những biến đổi tiêu cực cản trở sự phát triển xã hội. *Thứ năm*, trong nền kinh tế thị trường hiện đại, chi phối hành vi kinh doanh của các chủ thể trên thị trường không chỉ là lợi nhuận mà cả giá trị xã hội, các lợi ích công cộng được tiêu chuẩn hóa trong cam kết đầu tư (như tiêu chuẩn môi trường, tiêu chuẩn nhân quyền, quyền công đoàn của người lao động...); mọi tranh chấp trên thị trường được ứng xử một cách văn minh qua phân xử và phán quyết của toà án; tính tự phát của thị trường, xung đột lợi

ích giữa người tiêu dùng với người sản xuất được giảm thiểu thông qua điều tiết của các hiệp hội ngành nghề, cân bằng thông tin giữa các tổ chức xã hội đại diện cho lợi ích người tiêu dùng và người sản xuất.

Vị trí và vai trò của thị trường trong mối quan hệ ba bên: Theo nghĩa hẹp, “thị trường” có thể được nghiên cứu, khảo sát thông qua khái niệm “doanh nghiệp tư nhân”, bởi lẽ đây là một chủ thể tiêu biểu, điển hình của thị trường. Tất cả quy luật của thị trường đều có thể biểu hiện và hoạt động thông qua doanh nghiệp; cụ thể, doanh nghiệp luôn phải cạnh tranh để sản xuất, lưu thông và bán hàng hóa trên thị trường đáp ứng nhu cầu của xã hội với chi phí thấp nhất có thể để tạo được giá trị thặng dư nhiều nhất có thể. Như vậy, trong quan hệ ba bên, thị trường - cụ thể ở đây là doanh nghiệp - có vị trí, vai trò của người sản xuất, kinh doanh, người bán các sản phẩm, hàng hóa và dịch vụ cho Nhà nước và “xã hội”. Trong mối quan hệ ba bên này, thị trường có vị trí bình đẳng như “xã hội” thể hiện ở việc doanh nghiệp chịu sự quản lý nhà nước của các cơ quan nhà nước và đồng thời, phải tuân thủ pháp luật và thực hiện chính sách của Nhà nước. Nhưng do Nhà nước và “xã hội” đồng thời lại có thể đóng vai “người tiêu dùng” và “người mua”, nên thị trường cần phải coi Nhà nước và “xã hội” như khách hàng, như “Thượng đế” để có thể phục vụ tốt nhất nhằm bán được hàng hóa, dịch vụ và đổi lại là sẽ thu được tiền bán với mức sinh lời nhiều nhất có thể. Tuy nhiên, so với “xã hội”, Nhà nước luôn có vị trí và vai trò của “khách hàng lớn nhất”, có thể mua với lượng hàng lớn và trả những khoản tiền khổng lồ nên thị trường phải đặc biệt coi trọng vị khách hàng đặc biệt này. Trong khi đó, “xã hội” luôn có vị trí, vai trò của khách hàng thường xuyên đòi hỏi các doanh nghiệp phải xây dựng và duy trì chiến lược bán hàng, chiến lược phục vụ phù hợp với vị “khách hàng thường xuyên” đó.

Mặt trái và “khuyết tật” của thị trường: 1- Khả năng thiếu công bằng: Thị trường có thể tạo ra sự chênh lệch và không công bằng trong phân phối tài nguyên và lợi ích kinh tế. Có thể xuất hiện sự chênh lệch thu nhập và khó khăn trong việc đảm bảo quyền lợi xã hội cho tất cả các tầng lớp trong xã hội; 2- Quyền lực thị trường: Sự tập trung quyền lực và ảnh hưởng trong tay một số doanh nghiệp lớn có thể ảnh hưởng đến sự cạnh tranh công bằng và tạo ra thách thức cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa; 3- Vấn đề môi trường: Thị trường có thể tạo ra áp lực đến tài nguyên tự nhiên và môi trường, góp phần vào các vấn đề môi trường như ô nhiễm và tình trạng suy thoái môi trường.

3. “Xã hội” - vị trí, vai trò và những hạn chế

Khái niệm “xã hội”: Theo nghĩa rộng, xã hội là xã hội Việt Nam đang được xây dựng nhằm mục tiêu “dân giàu, nước mạnh, dân chủ, công bằng, văn minh”. Theo nghĩa rộng của xã hội, Nhà nước là một trong các thành phần tạo nên xã hội. Tuy nhiên, xã hội theo nghĩa rộng này chưa cho thấy rõ “thị trường”, mà thị trường chỉ thể hiện đặc biệt rõ trong quá trình xây dựng “nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa”. Như vậy, theo nghĩa rộng, khái niệm “xã hội” được dùng để chỉ hệ thống xã hội với các thành phần, cấu trúc, các mối quan hệ xã hội phức tạp.

Theo nghĩa hẹp, “xã hội” được hiểu là “khu vực thứ ba” nằm cạnh Nhà nước và thị trường, gồm các giai tầng, cộng đồng (gồm cả gia đình), nhóm xã hội, được tập hợp thông qua các tổ chức xã hội hình thành một cách tự nguyện dựa trên các nguyên lý lợi ích (hiệp hội ngành nghề), nghề nghiệp (tổ chức xã hội nghề nghiệp), địa vực (làng/bản), huyết thống - hôn nhân (đòng họ, gia đình), đức tin (tôn giáo), nhân đạo, hữu nghị, sở thích...

Vị trí và vai trò của xã hội: Như đã phân tích, mối quan hệ ba bên giữa Nhà nước, thị trường và xã hội là mối quan hệ ba bên bất đối xứng. Tính chất bất đối xứng này thể hiện rõ qua việc xã hội (theo nghĩa rộng) có thành phần là Nhà nước và đòi hỏi Nhà nước phải trở thành Nhà nước của nhân dân, do nhân dân, vì nhân dân, do Đảng Cộng sản lãnh đạo.

Tuy nhiên, thực tế cho thấy, Nhà nước luôn gặp giới hạn và không phải lúc nào cũng đem lại lợi ích tối đa cho tất cả người dân, nhất là những người yếu thế;... vì vậy, các tổ chức xã hội là cơ chế bổ sung cho những giới hạn của Nhà nước đối với các “vùng trung gian”, “vùng lõm” nhằm bảo đảm cân bằng lợi ích giữa các giai tầng, cộng đồng, nhóm xã hội.

Trong mối quan hệ ba bên bất đối xứng đang được xây dựng, nhân tố xã hội (“xã hội” theo nghĩa hẹp) là người dân đóng vai trò làm chủ xã hội lớn, tham gia quản lý nhà nước, xây dựng Nhà nước pháp quyền xã hội chủ nghĩa; sống và làm việc theo Hiến pháp và pháp luật của Nhà nước. Đồng thời, xã hội theo nghĩa hẹp, cụ thể là những người dân, có vị thế, vai trò của chủ thể xây dựng nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa và bị quy định bởi trình độ, điều kiện kinh tế thị trường cụ thể. Mục tiêu của phát triển xã hội theo cả nghĩa rộng và nghĩa hẹp là phát triển con người; trong đó, thị trường có thể tạo ra động lực, cơ chế thúc đẩy tăng trưởng kinh tế tạo các điều kiện và nguồn lực vật chất cho phát triển xã

hội. Nhà nước quản lý mối quan hệ ba bên giữa Nhà nước, thị trường và xã hội bằng pháp luật, chính sách nhằm bảo đảm phát triển xã hội hài hòa, bền vững.

Những hạn chế cơ bản của “xã hội”: 1- Bất bình đẳng xã hội: Xã hội có thể chứng kiến sự chênh lệch về địa vị, quyền lợi và cơ hội giữa các tầng lớp xã hội. Những bất bình đẳng này có thể xuất phát từ yếu tố kinh tế, giới tính, sắc tộc, giai cấp, và nhiều yếu tố khác; 2- Xung đột xã hội: Xã hội có thể chứa đựng những xung đột giữa các nhóm và tầng lớp xã hội khác nhau. Xung đột có thể xuất phát từ sự cạnh tranh về tài nguyên, quyền lợi, ý kiến, và giá trị khác nhau. Xung đột xã hội có thể gây ra căng thẳng, bất ổn và thách thức cho sự phát triển bền vững của xã hội; 3- Những vấn đề xã hội phức tạp: Xã hội đối mặt với nhiều vấn đề phức tạp như nghèo đói, bệnh tật, tội phạm, nạn buôn người, phân biệt đối xử, và nhiều hình thức bạo lực. Các vấn đề này đòi hỏi sự chú trọng và giải pháp từ cả xã hội và chính phủ để đảm bảo sự phát triển và trường tồn của xã hội; 4- Mất liên kết xã hội: Xã hội hiện đại có xu hướng mất đi sự liên kết và gắn kết xã hội. Các yếu tố như sự đô thị hóa, di cư, công nghệ thông tin và thay đổi văn hóa có thể dẫn đến sự cô lập, mất gốc và thiếu sự đồng tình trong xã hội.

4. Mối quan hệ giữa Nhà nước, thị trường và xã hội trong nền kinh tế định hướng xã hội chủ nghĩa ở Việt Nam hiện nay

Mối quan hệ giữa nhà nước, thị trường và xã hội trong nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa ở Việt Nam hiện nay được đặt trong một bối cảnh đa chiều và phức tạp. Hệ thống này phản ánh sự tương tác giữa các yếu tố chính sau đây:

Nhà nước và thị trường: Nhà nước và thị trường là hai thành phần quan trọng trong nền kinh tế. Thị trường đóng vai trò là nơi giao thương, tương tác giữa các cá nhân, doanh nghiệp và tổ chức xã hội. Thị trường cung cấp cơ hội cho hoạt động kinh doanh, tạo ra sự cạnh tranh và động lực phát triển. Nhà nước, trong vai trò của mình, tạo ra và duy trì môi trường pháp lý, chính sách và quy định để đảm bảo công bằng, minh bạch và ổn định cho hoạt động thị trường.

Nhà nước và xã hội: Nhà nước có trách nhiệm bảo vệ lợi ích chung của xã hội và đảm bảo sự cân đối giữa phát triển kinh tế và phát triển xã hội. Nhà nước đóng vai trò quản lý và điều tiết các nguồn lực, định hướng phát triển và thúc đẩy các lĩnh vực quan trọng như giáo dục, y tế, văn hoá và phát triển cộng đồng. Nhà nước cũng đảm bảo bình đẳng xã hội, tạo

điều kiện công bằng và bảo vệ quyền lợi của các tầng lớp xã hội yếu thế.

Thị trường và xã hội: Thị trường không chỉ tạo ra sự phát triển kinh tế mà còn có tác động đáng kể đến xã hội. Thị trường tạo ra việc làm, thu nhập và cơ hội kinh doanh. Tuy nhiên, thị trường cũng có thể gây ra bất bình đẳng và khả năng bị lợi dụng. Do đó, cần có sự can thiệp của Nhà nước để đảm bảo rằng thị trường hoạt động theo đúng quy tắc, bảo vệ quyền lợi của người lao động và người tiêu dùng, và đảm bảo sự phát triển bền vững và cân đối giữa các lĩnh vực xã hội.

Trong nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa ở Việt Nam, nhà nước đảm bảo vai trò nguyên tắc và quản lý, đồng thời thúc đẩy sự phát triển kinh tế và xã hội bằng cách tạo ra môi trường thích hợp cho hoạt động kinh doanh và đảm bảo quyền lợi của người dân. Thị trường và xã hội góp phần quyết định về sự thành công và phát triển của nền kinh tế, thông qua quá trình tương tác giữa cung và cầu, sự sáng tạo và quyết định tiêu dùng.

Trong khi đó, thị trường đóng vai trò là một môi trường cạnh tranh và khởi đầu cho các hoạt động kinh doanh. Doanh nghiệp và cá nhân được tự do tham gia thị trường và quyết định về sản xuất, tiêu thụ và đầu tư. Các nguyên tắc cạnh tranh và sự cầu nhu cầu của người tiêu dùng định hình các quyết định kinh doanh và tạo ra sự đa dạng và sự phát triển trong ngành công nghiệp.

Ngoài ra, xã hội cũng đóng vai trò quan trọng trong hình thành và tác động đến nền kinh tế. Xã hội tạo ra nhu cầu tiêu dùng và quyết định về sự phân bổ tài nguyên thông qua quá trình mua hàng và tiêu dùng. Giá trị và tiêu chuẩn đạo đức được xã hội đặt ra cũng ảnh hưởng đến quyết định của doanh nghiệp và tác động đến hình thành các thị trường và ngành công nghiệp.

Trong nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa, sự tương tác giữa nhà nước, thị trường và xã hội là động lực quan trọng cho sự phát triển kinh tế và xã hội của Việt Nam. Sự cân bằng và tương hỗ giữa các yếu tố này đòi hỏi sự hòa giải và điều chỉnh liên tục để đảm bảo lợi ích của cộng đồng và sự phát triển bền vững.

Tài liệu tham khảo:

Văn kiện Đại hội X, XI, XII và XIII, Nxb Chính trị quốc gia, các năm 2006, 2011, 2016, 2021.

Vũ Văn Hà, 2019, Về mối quan hệ giữa nhà nước - thị trường - xã hội thời gian qua, Tạp chí tổ chức nhà nước, <https://tcnn.vn/news/detail/43184/Ve-moi-quan-hieu-giua-nha-nuoc-thi-truong-xa-hoi-thoi-gian-qua.html>.

RÀO CẢN ĐỐI VỚI Ý ĐỊNH PHÒNG NGỪA RỦI RO HỐI ĐOÁI BẰNG CÔNG CỤ PHÁI SINH CỦA CÁC DOANH NGHIỆP XUẤT, NHẬP KHẨU TRÊN THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN VIỆT NAM

TS. Đỗ Phương Thảo*

Trong bối cảnh biến đổi không ngừng của môi trường kinh doanh và tài chính toàn cầu, các doanh nghiệp xuất - nhập khẩu thường gặp phải rủi ro đến từ biến động tỷ giá, thay đổi giá cả hàng hóa và sự biến đổi trong tình hình kinh tế quốc tế nhưng việc sử dụng các công cụ phái sinh nhằm giảm thiểu rủi ro tỷ giá còn có nhiều rào cản. Nghiên cứu này tập trung xác định và phân tích các rào cản đối với ý định phòng ngừa rủi ro hối đoái thông qua sử dụng các công cụ phái sinh trong các doanh nghiệp xuất - nhập khẩu trên thị trường chứng khoán Việt Nam.

• Từ khóa: công cụ phái sinh, rủi ro tỷ giá, rào cản, doanh nghiệp xuất - nhập khẩu.

In the constantly evolving global business and financial landscape, exporting companies frequently encounter risks such as currency rate fluctuations, fluctuations in commodity prices, and shifts in international business conditions. While the utilization of derivative instruments is intended to mitigate these risks, there are numerous obstacles to be overcome. This study primarily concentrates on recognizing and analyzing these obstacles when it comes to implementing risk prevention strategies through derivatives in export-oriented enterprises within the Vietnamese stock market.

• Key words: derivatives, exchange rate risk, barriers, import-export enterprises.

JEL codes: G32; G39

Ngày nhận bài: 09/10/2023

Ngày gửi phản biện: 12/10/2023

Ngày nhận kết quả phản biện: 20/11/2023

Ngày chấp nhận đăng: 30/11/2023

1. Đặt vấn đề

Với sự phát triển mạnh mẽ của nền kinh tế toàn cầu như hiện nay, biến động tỷ giá hối đoái đã, đang và sẽ gây ra những sức ép lớn đến hoạt động của doanh nghiệp (DN), đặc biệt là các DN có hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu phụ thuộc vào ngoại tệ như vay vốn, mua nguyên vật liệu nhập

khẩu, xuất khẩu hàng hóa... Nhu cầu bảo vệ giá trị tài sản công ty trước rủi ro biến động tỷ giá khó lường đang ngày một gia tăng. Trước sự biến động đa dạng của thị trường tài chính và sự thay đổi khó lường của rủi ro hối đoái, các DN xuất nhập khẩu tại Việt Nam đang đối mặt với thách thức lớn trong việc quản trị và giảm thiểu rủi ro hối đoái. Trong bối cảnh này, công cụ phái sinh đã được công nhận là một giải pháp hiệu quả để bảo vệ DN trước biến động của thị trường tài chính. Tuy nhiên, việc sử dụng công cụ phái sinh vẫn gặp phải nhiều rào cản và khó khăn tại Việt Nam. Do đó, nghiên cứu về các rào cản đối với ý định sử dụng công cụ phái sinh trong phòng ngừa rủi ro hối đoái tại các DN xuất nhập khẩu tại Việt Nam càng khẳng định tính cấp thiết. Việc hiểu rõ những rào cản này sẽ giúp nhà quản trị đánh giá chính xác tình hình và đưa ra các biện pháp cần thiết để vượt qua và giảm thiểu các tổn thất mà rủi ro hối đoái có thể mang lại cho DN. Lợi ích này không chỉ đảm bảo sự bền vững và phát triển của các DN xuất nhập khẩu, mà còn đóng góp tích cực vào sự ổn định và phát triển của nền kinh tế quốc gia. Trong nghiên cứu này, thông qua nguồn dữ liệu sơ cấp thu thập từ phiếu điều tra tại các DN xuất nhập khẩu niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam, tác giả kì vọng sẽ cung cấp thông tin về các rào cản hiện tại, những thách thức mà các DN đang đối mặt khi áp dụng công cụ phái sinh, cũng như một số quan điểm giải pháp có giá trị tham khảo thực tiễn liên quan đến chủ đề nghiên cứu.

* Trường Đại học Thương mại; email: dophuongthao@tmu.edu.vn

2. Tổng quan nghiên cứu và khuôn khổ lý thuyết

2.1. Các công trình nghiên cứu liên quan đến phòng ngừa rủi ro hối đoái bằng công cụ phái sinh

Công cụ phái sinh ngày càng tăng tầm quan trọng trong việc phòng ngừa và quản trị rủi ro tỷ giá từ quá khứ đến thời kỳ phát triển hiện nay. Trước đây, đã có nhiều công trình đề cập đến vai trò và lợi ích của việc sử dụng công cụ phái sinh đối với DN, trong đó có thể kể đến Michael Melvin và Taylor (2009). Nghiên cứu này nhấn mạnh vai trò của quản trị rủi ro hối đoái đối với các DN đa quốc gia. Các tác giả đã cung cấp thông tin tổng quan về các loại công cụ phái sinh, cách chúng hoạt động và lợi ích mà chúng mang lại trong việc quản trị rủi ro hối đoái. Nó cũng xem xét các khía cạnh quản trị rủi ro, như lựa chọn hệ thống tỷ giá, phân phối tỷ giá và việc xác định kích thước của các vị thế phái sinh phù hợp với mục tiêu và đặc điểm của từng DN. Kết quả nghiên cứu đã chỉ ra các công cụ này cho phép các DN bảo vệ mình khỏi biến động tỷ giá bằng cách khớp lệnh trên thị trường phái sinh, giúp họ cố định tỷ giá hối đoái tương lai hoặc mua các quyền chọn để bảo vệ giá trị tài sản của mình.

Tương tự công trình trên, theo Allayannis, G. et al. (2001) là một nghiên cứu quan trọng trong lĩnh vực phòng ngừa rủi ro hối đoái và giá trị cổ đông. Tác giả đã tập trung vào việc khảo sát mối quan hệ giữa việc sử dụng công cụ phái sinh để phòng ngừa rủi ro hối đoái và giá trị cổ đông của DN. Công trình này cung cấp các kết quả về tầm quan trọng của việc sử dụng công cụ phái sinh trong quản trị rủi ro hối đoái và ảnh hưởng của nó đến giá trị cổ đông. Tác giả đã thực hiện một nghiên cứu đầy đủ trên một tập hợp các công ty và phân tích dữ liệu tài chính để xác định tác động của phòng ngừa rủi ro hối đoái đến giá trị cổ phiếu. Kết quả của nghiên cứu cho thấy, việc sử dụng công cụ phái sinh để phòng ngừa rủi ro hối đoái có thể góp phần cải thiện giá trị cổ phiếu và bảo vệ lợi ích của cổ đông. Tác giả đã chứng minh mối liên hệ tích cực giữa việc thực hiện các hoạt động phòng ngừa rủi ro hối đoái và hiệu quả tài chính của DN. Cụ thể là, việc sử dụng công cụ phái sinh như hợp đồng tương lai hoặc đóng vai trò tích cực trong việc giảm thiểu tác động của biến động tỷ giá hối đoái lên giá trị cổ phiếu và tăng lợi ích cho cổ đông.

Bên cạnh các công trình đề cập đến hiệu quả của việc sử dụng công cụ phái sinh tới kết quả tài chính DN, các tác giả Smithson và W. (2002) và

Allayannis, G. et al. (2001) lại xem xét các rào cản và thách thức mà DN gặp phải trong việc sử dụng công cụ phái sinh. Cùng chung mục đích nghiên cứu, hai công trình đều cung cấp cái nhìn sâu sắc về hiệu quả và tầm quan trọng của việc sử dụng công cụ phái sinh trong quản trị rủi ro DN. Ngoài ra, kết quả của hai công trình này cung cấp tổng quan về các yếu tố quyết định trong việc DN áp dụng các biện pháp phòng ngừa rủi ro hối đoái. Các tác giả đã tìm ra, có nhiều yếu tố có thể trở thành rào cản ảnh hưởng đến quyết định của DN về việc sử dụng công cụ phái sinh để phòng ngừa rủi ro hối đoái. Các yếu tố này bao gồm kích thước của DN, mức độ quốc tế hóa của hoạt động kinh doanh, mức độ biến động tỷ giá hối đoái, và khả năng tiếp cận các công cụ phái sinh. Khác với hai công trình trên, các tác giả Froot, K. A. et al. (1994) tập trung vào việc nghiên cứu các rào cản đối với việc sử dụng công cụ phái sinh trong các DN phi tài chính. Góc tiếp cận này nhằm mục đích xác định và phân tích những yếu tố ngăn cản việc sử dụng các công cụ phái sinh trong quản trị rủi ro của các DN phi tài chính. Tác giả nghiên cứu các rào cản có thể bao gồm hạn chế pháp lý, rủi ro hạch toán, sự thiếu hiểu biết về công cụ phái sinh, và sự bất đồng trong việc định giá và quản trị rủi ro. Kết quả của nghiên cứu cho thấy, rào cản đối với việc sử dụng công cụ phái sinh trong các DN phi tài chính có thể gây ra những hạn chế đáng kể trong việc quản trị rủi ro và tối ưu hóa lợi nhuận.

Dựa trên quan điểm của các công trình nghiên cứu trên, rõ ràng, hiệu quả của việc sử dụng công cụ phái sinh trong phòng ngừa rủi ro tài chính đã được ghi nhận theo chiều hướng tích cực. Tuy nhiên, bên cạnh đó, vẫn tồn tại một số rào cản ảnh hưởng đến quyết định lựa chọn sử dụng công cụ phái sinh trong phòng ngừa rủi ro hối đoái tại DN.

2.2. Cơ sở lý thuyết xây dựng phiếu khảo sát

Ý tưởng xây dựng nội dung Phiếu khảo sát phục vụ cho nghiên cứu này được thực hiện dựa trên tổng quan nghiên cứu các mô hình lý thuyết tổng hợp có liên quan. Lý thuyết hành vi có kế hoạch (TPB) được Ajzen (1991) đã nhấn mạnh vai trò của yếu tố ý định hành vi của mỗi cá nhân đối với một quyết định nào đó, bao gồm ba yếu tố: thái độ đối với hành vi, chuẩn mực chủ quan, và nhận thức mức độ kiểm soát hành vi. Bên cạnh đó, tác giả Kotler (2015) chỉ ra rằng giá cả và thông tin sản phẩm, dịch vụ có thể là rào cản đối với khách hàng trong quá trình lựa chọn dịch vụ khi

mà khách hàng cho rằng giá cả cao hơn giá trị thực của sản phẩm hoặc dịch vụ mang lại. Ngoài ra, cần xem xét yếu tố rào cản xã hội mà Bernard Dubois and Géraldine Dion (1997) đã đề cập khi mà sản phẩm, dịch vụ được đánh giá là không phù hợp với người sử dụng ở khía cạnh giá trị và nhu cầu.

Dựa trên kết quả tổng quan nghiên cứu, tác giả kế thừa được khung lý thuyết cơ sở và tin rằng có thể tiến hành nghiên cứu nhằm khắc họa chi tiết, rõ nét hơn về ảnh hưởng của các rào cản đối với ý định lựa chọn phòng ngừa rủi ro hối đoái bằng công cụ phái sinh tại các DN. Sau quá trình chọn lọc từ tổng quan nghiên cứu, các rào cản được lựa chọn nhằm xây dựng chi tiết trong Phiếu khảo sát bao gồm: rào cản nhận thức; rào cản thông tin; rào cản thu nhập và chi phí.

3. Phương pháp nghiên cứu

Nghiên cứu này sử dụng phương pháp nghiên cứu hỗn hợp bao gồm phương pháp định tính và phương pháp định lượng. Bước đầu, tác giả kế thừa cơ sở lý thuyết về quản trị rủi ro tài chính nói chung và quản trị rủi ro hối đoái nói riêng, cũng như các mô hình lý thuyết đề cập đến các rào cản đối với ý định sử dụng dịch vụ, qua đó, phân định nội dung câu hỏi điều tra một cách phù hợp. Tiếp theo là, để hiện thực hóa các ý tưởng, tác giả thực hiện các cuộc phỏng vấn chuyên sâu trong giai đoạn nghiên cứu sơ bộ với một số lãnh đạo DN bao gồm Giám đốc điều hành, Kế toán trưởng, Giám đốc tài chính, trưởng, phó phòng xuất nhập khẩu của một số DN xuất nhập khẩu niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam để điều chỉnh ngữ nghĩa, nội dung của các câu hỏi nghiên cứu cũng như các gợi ý khác đối với việc hoàn thiện Phiếu khảo sát. Phương pháp khảo sát qua bảng hỏi được thực hiện trong giai đoạn nghiên cứu chính thức bằng việc điều tra trực tiếp. Nội dung Phiếu khảo sát được chia thành 3 phần:

+ Phần 1 là các thông tin chung liên quan đến đặc điểm về DN xuất nhập khẩu niêm yết như tuổi của DN, số năm niêm yết, ngành nghề hoạt động của đơn vị, mức vốn điều lệ của Công ty; loại ngoại tệ sử dụng trong DN. Một số thông tin sẽ được lựa chọn sử dụng trong bài nhằm mục đích thống kê mô tả DN.

+ Phần 2 là thang đo của “Ý định lựa chọn phòng ngừa rủi ro hối đoái bằng các công cụ phái sinh tại các DN xuất nhập khẩu” được dựa trên thang điểm quãng điểm 5 Likert với 1 là hoàn toàn không đồng ý và 5 là hoàn toàn đồng ý.

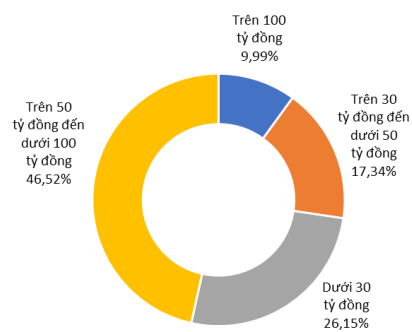
+ Phần 3 là thang đo rào cản đối với ý định lựa chọn phòng ngừa rủi ro hối đoái bằng các công cụ phái sinh của DN. Tác giả phân định thành nhóm rào cản nhận thức, nhóm rào cản thông tin, rào cản thu nhập và chi phí. Thang đo được sử dụng là thang đo hỗn hợp bao gồm cả thang đo định danh, thang đo thứ bậc và thang đo quãng.

4. Kết quả nghiên cứu

4.1. Đặc điểm của Mẫu khảo sát

Mức vốn điều lệ của các DN trong khảo sát được thể hiện qua biểu đồ sau:

Biểu đồ 1: Mức vốn điều lệ tại DN thực hiện khảo sát



Nguồn: Tác giả tổng hợp

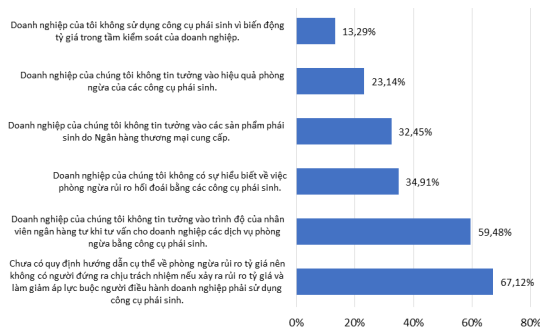
Có thể dễ dàng nhận thấy, tại Biểu đồ 1, có gần một nửa các DN xuất nhập khẩu được khảo sát có vốn điều lệ trong khoảng từ trên 50 tỷ đồng đến dưới 100 tỷ đồng. Kết quả này cũng phù hợp bởi đa số các DN xuất khẩu niêm yết trên thị trường chứng khoán là cần phải đáp ứng yêu cầu tối thiểu về vốn (chẳng hạn Công ty niêm yết trên sàn chứng khoán Upcom thì vốn điều lệ tối thiểu 10 tỷ đồng, 30 tỷ đồng trở lên đối với DN niêm yết trên sàn HNX và trên 120 tỷ đồng. Như vậy, gần một nửa DN xuất nhập khẩu trong khảo sát đang được niêm yết trên sàn giao dịch chứng khoán Hà Nội (HNX).

4.2. Kết quả phân tích khảo sát rào cản về nhận thức

Liên quan đến rào cản về nhận thức, yếu tố lớn nhất về nhận thức phòng ngừa rủi ro hối đoái bằng công cụ phái sinh đó nằm ở việc Chưa có quy định hướng dẫn cụ thể về phòng ngừa rủi ro tỷ giá nên không có người đứng ra chịu trách nhiệm nếu xảy ra rủi ro tỷ giá và làm giảm áp lực buộc người điều hành DN phải sử dụng công cụ phái sinh với hơn 2/3 DN xuất nhập khẩu được khảo sát nhận định. Tiếp đó, trong khi gần 60% DN xuất nhập khẩu không tin tưởng vào trình độ của nhân viên ngân hàng tư vấn khi tư vấn cho DN các dịch vụ phòng

ngừa bằng công cụ phái sinh, thì khoảng 1/3 DN không có sự hiểu biết về việc phòng ngừa rủi ro hối đoái bằng các công cụ phái sinh và bản thân DN không tin tưởng vào hiệu quả phòng ngừa của các công cụ phái sinh.

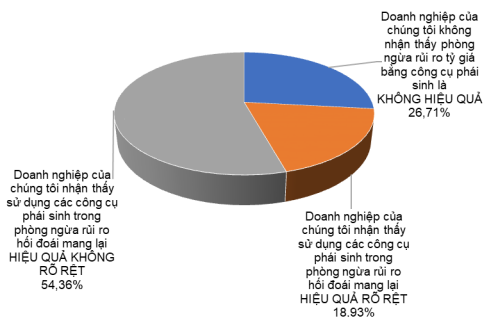
Biểu đồ 2: Rào cản nhận thức về phòng ngừa rủi ro hối đoái bằng công cụ phái sinh



Nguồn: Tác giả tổng hợp

Về nhận thức liên quan đến mức độ đánh giá tính hiệu quả của việc sử dụng các công cụ phái sinh trong phòng ngừa rủi ro hối đoái, Biểu đồ 3 cung cấp các thông tin sau:

Biểu đồ 3: Nhận thức về hiệu quả sử dụng công cụ phái sinh trong phòng ngừa rủi ro hối đoái

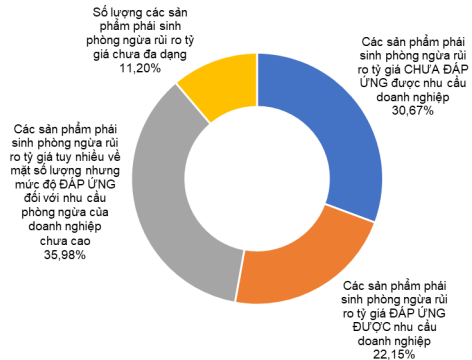


Nguồn: Tác giả tổng hợp

Tại Biểu đồ 3, có hơn một nửa DN xuất nhập khẩu nhận thấy sử dụng các công cụ phái sinh trong phòng ngừa rủi ro hối đoái mang lại HIỆU QUẢ KHÔNG RÕ RỆT. Tiếp theo là, gần 27% DN xuất nhập khẩu không nhận thấy phòng ngừa rủi ro tỷ giá bằng công cụ phái sinh là KHÔNG HIỆU QUẢ, còn lại xấp xỉ 19% DN xuất nhập khẩu nhận thấy sử dụng các công cụ phái sinh trong phòng ngừa rủi ro hối đoái mang lại HIỆU QUẢ RÕ RỆT.

Đối với nhận thức về các sản phẩm dịch vụ phái sinh được cung cấp bởi các ngân hàng thương mại Việt Nam, nhận thức về sản phẩm dịch vụ cũng thu được một số kết quả đáng chú ý.

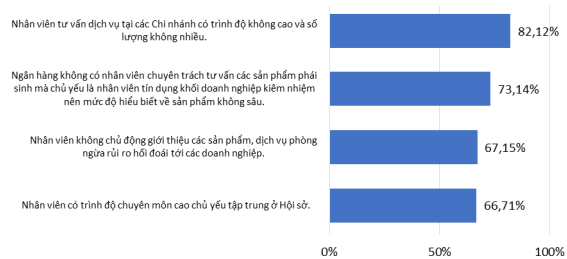
Biểu đồ 4: Nhận thức về sản phẩm dịch vụ phái sinh trong phòng ngừa rủi ro hối đoái được cung cấp bởi ngân hàng thương mại



Nguồn: Tác giả tổng hợp

Kết quả từ Biểu đồ 4 cho thấy rằng, hơn 1/3 DN xuất nhập khẩu được khảo sát đánh giá Các sản phẩm phái sinh phòng ngừa rủi ro tỷ giá tuy nhiều về mặt số lượng nhưng mức độ ĐÁP ỨNG đối với nhu cầu phòng ngừa của DN chưa cao. Tiếp đến hơn 30% DN xuất nhập khẩu nhận thức rằng Các sản phẩm phái sinh phòng ngừa rủi ro tỷ giá CHƯA ĐÁP ỨNG được nhu cầu DN.

Biểu đồ 5: Nhận thức về trình độ chuyên môn của cán bộ ngân hàng khi tư vấn hỗ trợ dịch vụ liên quan đến công cụ phái sinh

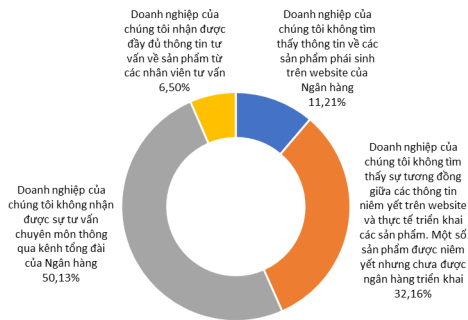


Nguồn: Tác giả tổng hợp

Biểu đồ 5 cho kết quả khảo sát gồm các thông tin: phần lớn DN xuất nhập khẩu niềm yết đánh giá rằng nhân viên tư vấn dịch vụ tại các chi nhánh ngân hàng có trình độ không cao và số lượng không nhiều với tỷ lệ đồng ý là 82,12%; tiếp đến là có gần 3/4 DN xuất nhập khẩu niềm yết cho rằng Ngân hàng không có nhân viên chuyên trách tư vấn các sản phẩm phái sinh mà chủ yếu là nhân viên tín dụng khối DN kiêm nhiệm nên mức độ hiểu biết về sản phẩm không sâu. Cuối cùng là 2 rủi ro về nhận thức Nhân viên không chủ động giới thiệu các sản phẩm, dịch vụ phòng ngừa rủi ro hối đoái tới các DN và nhận thức rủi ro về việc Nhân viên có trình độ chuyên môn cao chủ yếu tập trung ở Hội sở với tỷ lệ lựa chọn khoảng 2/3.

4.3. Kết quả phân tích khảo sát rào cản về thông tin

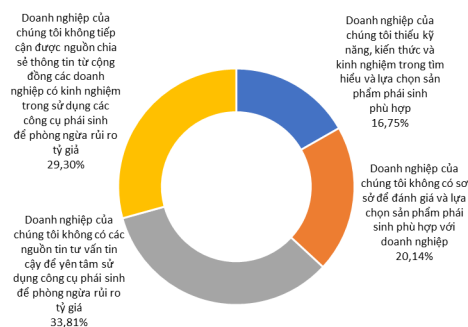
Biểu đồ 6: Rào cản trong việc tìm kiếm thông tin về công cụ phái sinh trong phòng ngừa rủi ro hối đoái tại doanh nghiệp



Nguồn: Tác giả tổng hợp

Đối với rào cản tìm kiếm thông tin về các công cụ phái sinh trong phòng ngừa rủi ro hối đoái tại DN, rào cản lớn nhất nằm ở việc DN xuất nhập khẩu niêm yết trên thị trường chứng khoán không nhận được sự tư vấn chuyên môn thông qua kênh tổng đài của Ngân hàng với hơn một nửa DN lựa chọn, tiếp đó gần 1/3 DN xuất nhập khẩu niêm yết không tìm thấy sự tương đồng giữa các thông tin niêm yết trên website và thực tế triển khai các sản phẩm. Một số sản phẩm được niêm yết nhưng chưa được ngân hàng triển khai.

Biểu đồ 7: Rào cản trong việc đánh giá thông tin về công cụ phái sinh trong phòng ngừa rủi ro hối đoái tại doanh nghiệp

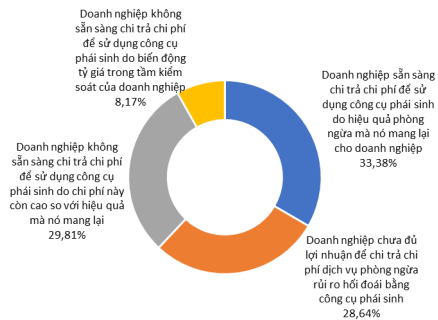


Nguồn: Tác giả tổng hợp

Rào cản lớn nhất trong việc đánh giá thông tin liên quan đến công cụ phái sinh trong phòng ngừa rủi ro hối đoái tại DN xuất nhập khẩu nằm ở DN xuất nhập khẩu không có các nguồn tin tư vấn tin cậy để yên tâm sử dụng công cụ phái sinh để phòng ngừa rủi ro tỷ giá với tỷ lệ khoảng 1/3. Tiếp đến gần 30% DN xuất nhập khẩu không tiếp cận được nguồn chia sẻ thông tin từ cộng đồng các DN có kinh nghiệm trong sử dụng các công cụ phái sinh để phòng ngừa rủi ro

tỷ giá. Sau đó hơn 20% DN xuất nhập khẩu không có cơ sở để đánh giá và lựa chọn sản phẩm phái sinh phù hợp với DN và cuối cùng là DN của chúng tôi thiếu kỹ năng, kiến thức và kinh nghiệm trong tìm hiểu và lựa chọn sản phẩm phái sinh phù hợp.

Biểu đồ 8: Rào cản thu nhập và chi phí dịch vụ liên quan đến công cụ phái sinh trong phòng ngừa rủi ro hối đoái



Nguồn: Tác giả tổng hợp

Rào cản thu nhập & chi phí lớn nhất liên quan đến công cụ phái sinh trong phòng ngừa rủi ro hối đoái đó nằm ở DN sẵn sàng chi trả chi phí để sử dụng công cụ phái sinh do hiệu quả phòng ngừa mà nó mang lại cho DN với tỷ lệ khoảng 1/3 DN lựa chọn, tiếp đến lần lượt là những rào cản khi DN không sẵn sàng chi trả chi phí để sử dụng công cụ phái sinh do chi phí này còn cao so với hiệu quả mà nó mang lại và rào cản khi DN chưa đủ lợi nhuận để chi trả chi phí dịch vụ phòng ngừa rủi ro hối đoái bằng công cụ phái sinh với xấp xỉ khoảng gần 30%.

5. Hàm ý giải pháp và khuyến nghị

5.1. Hàm ý đối với DN

Thông qua các rào cản và mức độ đánh giá của DN đối với từng nội dung hỏi cụ thể, để DN có thể nhận thức đúng đắn và tăng tần suất sử dụng các công cụ phái sinh trong phòng ngừa rủi ro tỷ giá, một số gợi ý giải pháp có thể xem xét như sau:

- Nhận dạng rủi ro của DN: Sử dụng kinh nghiệm và dữ liệu để điều chỉnh chiến lược theo thời gian. Điều này bao gồm việc học từ các thất bại và thành công trước đó. Sau đó, DN cần đánh giá rủi ro tỷ giá cần được thực hiện như thế nào nhằm xác định các biện pháp bảo vệ hiện tại có đủ mạnh hoặc phù hợp không.

- Xây dựng chiến lược phòng ngừa rủi ro hối đoái tại DN: DN cần xác định rõ mục tiêu và tầm nhìn về quản trị rủi ro hối đoái và xây dựng chiến lược phù hợp. Chiến lược này bao gồm việc xác định rủi ro và lựa chọn các công cụ phái sinh thích hợp để đạt được

mục tiêu. Hiện nay, hai loại hợp đồng phái sinh phổ biến có thể sử dụng hợp đồng tương lai (futures) và hợp đồng quyền chọn (options). Chúng cho phép DN cố định giá cho các giao dịch tương lai hoặc mua bán quyền chọn tỷ giá tại một mức giá nhất định.

- Theo dõi liên tục: DN cần theo dõi liên tục tình hình thị trường tỷ giá và điều chỉnh chiến lược phòng ngừa khi cần thiết. Điều này đòi hỏi sự cập nhật về thông tin thị trường và dự báo tỷ giá. Việc điều chỉnh các chiến lược phòng ngừa cần có sự hợp tác chặt chẽ với ngân hàng, chuyên gia và nhân viên tư vấn tại ngân hàng, những người có kinh nghiệm trong lĩnh vực quản trị rủi ro tỷ giá và sử dụng công cụ phái sinh.

- Xây dựng quy trình và kiểm soát nội bộ để đảm bảo rằng việc sử dụng công cụ phái sinh và quản trị rủi ro tỷ giá được thực hiện một cách tổ chức và đáng tin cậy. Các cán bộ liên quan đến bộ phận này cần đảm bảo tốt chuyên môn. Ngoài ra, DN cần lập kế hoạch tài chính chi tiết với việc xác định các nguồn thu và chi tiêu dự kiến nhằm giúp nhà quản trị đưa ra các quyết định hợp lý về việc sử dụng công cụ phái sinh.

5.2. Hàm ý đối với Ngân hàng thương mại

Thứ nhất, theo đánh giá của các DN, chi phí dành cho việc sử dụng công cụ phái sinh còn cao, do đó, các ngân hàng thương mại cần phân tích để xác định triển khai cung cấp sản phẩm phòng ngừa rủi ro hối đoái vào chuỗi khách hàng DN cốt lõi tại Việt Nam, không tập trung dàn trải nhằm giảm các chi phí liên quan. Đầu tiên, xác định và phân loại khách hàng cốt lõi của ngân hàng gồm các DN thường xuyên thực hiện các giao dịch quốc tế hoặc có rủi ro tỷ giá cao. Điều này giúp họ tập trung nguồn lực vào việc cung cấp các sản phẩm phù hợp nhằm phòng ngừa rủi ro tỷ giá cho đối tượng này. Tiếp theo là, Ngân hàng cần tiến hành phân tích chi tiết về rủi ro tỷ giá của từng khách hàng cốt lõi. Điều này bao gồm việc đánh giá mức độ rủi ro hiện tại của họ, các giao dịch ngoại hối tiềm năng và cơ hội để họ sử dụng các công cụ phái sinh. Một yếu tố hiện nay các ngân hàng thương mại cũng cần xem xét thực hiện chuyên nghiệp là cung cấp dịch vụ tư vấn “cá nhân hóa”. Dịch vụ này dựa trên phân tích rủi ro, ngân hàng có thể tư vấn chính xác các giải pháp phòng ngừa rủi ro thông qua từng hợp đồng cụ thể. Điều này có thể bao gồm đề xuất sử dụng hợp đồng tương lai, quyền chọn hoặc các sản phẩm phái sinh khác phù hợp với nhu cầu cụ thể của từng DN.

Thứ hai, với kết quả khảo sát liên quan đến trình độ của nhân viên ngân hàng còn hạn chế lớn trong việc tư vấn các thông tin về công cụ phái sinh tới DN, một số chiến lược cụ thể mà các ngân hàng có thể xem xét áp dụng trong thực tiễn là: (1) Tổ chức chương trình đào tạo thường xuyên cho nhân viên về các sản phẩm và công cụ phái sinh. Điều này giúp họ duy trì và nâng cao kiến thức và kỹ năng cần thiết để tư vấn khách hàng một cách chuyên nghiệp. Các chương trình đào tạo này cần xem xét dưới góc độ hiệu quả bằng cách khuyến khích nhân viên tham gia các khóa đào tạo và lấy chứng chỉ chuyên nghiệp liên quan đến công cụ phái sinh. Các chứng chỉ này có thể là CFA (Chartered Financial Analyst) hoặc các chứng chỉ do các tổ chức uy tín trong và ngoài nước cấp; (2) Chủ động tìm kiếm nhân lực thông qua liên kết với các Trường Đại học: Hợp tác với các trường đại học và viện nghiên cứu để tạo cơ hội cho sinh viên thực tập và làm việc thực tế trong ngân hàng, từ đó tạo dựng đội ngũ nhân sự tương lai có chất lượng ngay từ khi họ còn đang trong quá trình được đào tạo.

Ngoài ra, một số giải pháp khác cần được xem xét là: tổ chức các buổi tư vấn cho chính khách hàng DN. Đây được coi là chìa khóa để thành công trong việc triển khai sản phẩm phòng ngừa rủi ro, khi mà rào cản về thông tin đối với DN được tháo gỡ. Điều này giúp tạo sự hiểu biết và tin tưởng từ phía khách hàng. Một khi khách hàng hiểu về sản phẩm, họ sẽ sẵn sàng tiếp cận với sản phẩm, dịch vụ. Thêm vào đó, quá trình theo dõi và điều chỉnh việc sử dụng sản phẩm phái sinh mà các DN sử dụng là cần thiết. Sau khi triển khai, ngân hàng cần theo dõi tình hình tỷ giá ngoại tệ và tư vấn khách hàng về các điều chỉnh cần thiết trong chiến lược phòng ngừa rủi ro. Điều này giúp đảm bảo rằng sản phẩm và chiến lược vẫn phù hợp với tình hình thị trường. Có như vậy, DN có thể xem xét công cụ phái sinh như là kênh phòng ngừa rủi ro có thể sử dụng trong dài hạn.

Tài liệu tham khảo:

- Ajzen (1991). "The theory of planned behaviour. *Organizational Behaviour and Human Decision Processes*." 50 2: 179-211.
- Allayannis, et al. (2001). "Determinants of Corporate Hedging: A Review of the Evidence." *Journal of Financial and Quantitative Analysis* 36(3): 341-365.
- Allayannis, et al. (2001). "Corporate Hedging and Shareholder Value." *Financial Management* 30(1): 31-68.
- Bernard Dubois and Géraldine Dion (1997). "The Role of Similarity in Simultaneous Familiarity and Liking Judgments." *Journal of Consumer Research* 23(4): 393-404.
- Froot, et al. (1994). "Barriers to the Use of Financial Derivatives by Non-Financial Firms." *The Quarterly Journal of Economics* 109(3): 1027-1054.
- Kotler, P. (2015). "Marketing Management." Pearson Education.
- Michael Melvin and P. Taylor (2009). "Currency Derivatives and the Management of Exchange Rate Risk." *Journal of International Money and Finance* 28(5): 799-815.
- Smithson and C. W. (2002). "The Use of Derivatives in Corporate Risk Management." *Journal of Applied Corporate Finance* 14(4): 37-45.

PHÂN TÍCH CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN CHẤT LƯỢNG HỆ THỐNG THÔNG TIN KẾ TOÁN TRONG DOANH NGHIỆP VẬN TẢI ĐƯỜNG BỘ VIỆT NAM TRONG BỐI CẢNH CÔNG NGHỆ SỐ

Dương Thị Luyện*

Trong thời đại công nghệ số, hệ thống thông tin kế toán (HTTTKT) đóng vai trò không thể phủ nhận trong sự phát triển của doanh nghiệp nói chung và doanh nghiệp vận tải đường bộ tại Việt Nam nói riêng. Bài nghiên cứu này tập trung vào phân tích những yếu tố quyết định chất lượng HTTTKT trong bối cảnh công nghệ số đang tạo nên những thách thức và cơ hội mới; giúp các doanh nghiệp vận tải đường bộ tại Việt Nam có thể hiệu quả hóa và tối ưu hóa HTTTKT trong bối cảnh công nghệ số.

• Từ khóa: hệ thống thông tin kế toán; công nghệ số; chất lượng HTTTKT.

In the age of digital technology, the accounting information system (IS) plays an undeniable role in the development of businesses in general and road transport businesses in Vietnam in particular. This study focuses on analyzing the factors that determine the quality of the accounting information system in the context of digital technology creating new challenges and opportunities; helps road transport businesses in Vietnam to effectively and optimize their accounting information system in the context of digital technology.

• Key words: accounting information system; digital technology; quality of technical information system.

Ngày nhận bài: 02/11/2023

Ngày gửi phản biện: 03/11/2023

Ngày nhận kết quả phản biện: 20/12/2023

Ngày chấp nhận đăng: 05/01/2024

1. Đặt vấn đề

“Trong bối cảnh của thời đại số hóa, việc tích hợp công nghệ số vào Hệ thống thông tin kế toán (HTTTKT) đang là điểm mấu chốt quan trọng đối với các doanh nghiệp, đặc biệt là trong lĩnh vực doanh nghiệp vận tải đường bộ tại Việt Nam”. Sự biến đổi do các công nghệ số mang lại đòi hỏi một sự khám phá toàn diện vào những yếu tố phức tạp ảnh hưởng đến chất lượng HTTTKT trong các doanh nghiệp này. Bài báo này phân tích sâu nhằm mục đích khám phá những yếu tố phức tạp, ảnh hưởng

đến hiệu quả của HTTTKT trong bối cảnh công nghệ số đang được quan tâm trong ngành công nghiệp giao thông vận tải ở Việt Nam.

Theo Dias & cộng sự (2018), ngành giao thông vận tải, một trong những thành phần chủ chốt trong cấu trúc kinh tế của Việt Nam, đối mặt với sự cần thiết phải điều hướng trong cạnh tranh với sự phát triển của các công nghệ. Việc hiểu rõ những sự phức tạp của cách mà các yếu tố khác nhau ảnh hưởng đến chất lượng của HTTTKT trở nên quan trọng để đảm bảo tính mạnh mẽ, hiệu quả và cạnh tranh của những doanh nghiệp này. Tác giả Phạm Quang Hải & cộng sự (2023), cho rằng, khi nền kinh tế đẩy mạnh khai thác tiềm năng của các công nghệ số, các doanh nghiệp vận tải đường bộ cần đặt mình vào trung tâm của hành trình biến đổi này. Theo Phan & cộng sự (2021), việc áp dụng và thực hiện hiệu quả HTTTKT có thể cải thiện đáng kể quản lý tài chính, quyết định và hiệu suất hoạt động tổng thể. Tuy nhiên, việc đạt được sự tích hợp liền mạch đòi hỏi một hiểu biết tinh tế về những yếu tố gì đóng vai trò kích thích hoặc cản trở chất lượng HTTTKT.

Bài báo này đi sâu phân tích hệ thống về những yếu tố quyết định ảnh hưởng đến chất lượng HTTTKT trong doanh nghiệp vận tải đường bộ ở Việt Nam.

2. Xây dựng giả thuyết nghiên cứu

2.1. Tham gia của nhà quản lý

Lutfi và cộng sự (2020), cho rằng sự hỗ trợ của nhà quản lý cấp cao là sự tham gia của ban lãnh đạo cấp cao trong quy hoạch và kiểm soát HTTTKT.

* Trường ĐH Kinh tế và QTKD - Đại học Thái Nguyên; email: duongluyen@tueba.edu.vn

Theo Đặng Nguyên Mạnh (2019), người quản lý tham gia thực hiện HTTTKT, chẳng hạn như dưới hình thức tham gia vào dự án, có thể đưa HTTTKT vào liên kết với các mục tiêu và chiến lược của công ty. Phạm Quang Hải và cộng sự (2023) còn cho rằng “ Trong bối cảnh nền kinh tế số đang có sự chuyên đổi mạnh mẽ, các doanh nghiệp vận tải đường bộ cần đẩy nhanh quá trình chuyên đổi số của chính bản thân mình nhằm nâng cao năng lực quản trị, nâng cao hiệu quả kinh doanh”. Do đó, vai trò của nhà quản lý trong việc nâng cao chất lượng HTTTKT cần được chú trọng hơn nữa trong thời đại công nghệ số.

Giả thuyết H1. Tham gia của nhà quản lý tham gia thực hiện HTTTKT tác động cùng chiều đến chất lượng HTTTKT.

2.2. Trình độ nhân viên kế toán

Để triển khai thành công ứng dụng công nghệ số trong kinh doanh, các doanh nghiệp vận tải đường bộ rất cần một nguồn nhân lực đủ khả năng tham gia vào quá trình chuyên đổi số. Các nhân viên kế toán trực tiếp tham gia vào việc vận hành HTTTKT nên cũng không nằm ngoài những yêu cầu này. Họ là những người thực hiện công việc kế toán, chịu trách nhiệm trong việc thu thập, lưu trữ, xử lý dữ liệu và lập các báo cáo kế toán. Theo tác giả Nguyễn Thị Diệu Linh (2022), để có thể thực hiện tốt các công việc này, đòi hỏi các nhân viên kế toán này phải có kỹ năng và hiểu biết về kế toán. Khi nhân viên kế toán có trình độ chuyên môn cao sẽ giúp giảm thiểu được các sai sót trong việc ghi chép và xử lý thông tin kế toán, cũng như giúp cho HTTTKT vận hành một cách suôn sẻ hơn. Obeid và Al-Awaqleh (2011) chỉ ra rằng có một mối quan hệ tích cực giữa chất lượng nguồn nhân lực và hiệu quả thực hiện HTTTKT, đào tạo nâng cao trình độ nhân viên sử dụng hệ thống thông tin kế toán là một vấn đề quan trọng để thực hiện thành công hệ thống kế toán thông tin.

Giả thuyết H2. Trình độ nhân viên kế toán tác động cùng chiều đến chất lượng HTTTKT.

2.3. Công nghệ số

Theo Phạm Quang Hải và cộng sự (2023), các công nghệ nền tảng trong chuyên đổi số bao gồm: Internet vạn vật kết nối (IoT), trí tuệ nhân tạo (AI), điện toán đám mây, công nghệ Blockchain, dữ liệu lớn (Big Data) và phân tích dữ liệu. Các công nghệ này đóng vai trò quan trọng trong việc xây dựng và phát triển hệ thống thông tin kế toán của doanh nghiệp vận tải đường bộ. Việc áp dụng công nghệ số giúp tăng cường hiệu suất của HTTTKT bằng

cách tự động hóa quy trình và xử lý dữ liệu. Alrabei (2023) cho rằng, việc sử dụng phần mềm kế toán, hệ thống quản lý tài chính và công nghệ điện toán đám mây giúp cải thiện tốc độ và chính xác trong việc nhập, xử lý và báo cáo thông tin kế toán. Ngoài ra, công nghệ số giúp đảm bảo tính chính xác của thông tin kế toán thông qua việc tự động hóa quy trình và giảm thiểu sai sót do con người gây ra.

Giả thuyết H3. Công nghệ số tác động cùng chiều đến chất lượng HTTTKT.

2.4. Sự tương tác giữa các

Trong môi trường công nghệ số, các hệ thống thông tin kế toán cần tương tác và tích hợp với các hệ thống khác như hệ thống quản lý khách hàng (CRM) và hệ thống quản lý nguồn lực doanh nghiệp (ERP). Sự tương tác giữa các hệ thống giúp đảm bảo tính nhất quán và khả năng diễn giải của thông tin kế toán. Khi các hệ thống khác nhau liên kết với nhau, thông tin kế toán có thể được chia sẻ một cách dễ dàng và hiệu quả, giúp đặt cơ sở cho việc phân tích và đánh giá toàn diện hơn về tình hình tài chính và hiệu suất kinh doanh của doanh nghiệp. Sự tương tác giữa các hệ thống hỗ trợ việc chia sẻ dữ liệu giữa các quy trình và quản lý dữ liệu kế toán một cách chính xác và toàn vẹn. Điều này giúp đảm bảo rằng thông tin kế toán được cập nhật đầy đủ và chính xác trong toàn bộ hệ thống.

Giả thuyết H4. Sự tương tác giữa các hệ thống có ảnh hưởng tích cực đến hệ thống thông tin kế toán.

2.5. Chất lượng dữ liệu

Các nghiên cứu cho thấy rằng, kiểm soát đầu vào và nhân viên rất quan trọng đối với chất lượng dữ liệu của HTTTKT của doanh nghiệp vận tải đường bộ. Dữ liệu không chính xác và không đầy đủ có thể làm giảm khả năng cạnh tranh, đầu ra của HTTTKT phụ thuộc vào chất lượng của dữ liệu. Do đó, chất lượng dữ liệu rất quan trọng đối với HTTTKT. Theo Ball (2006), báo cáo tài chính không chỉ là sản phẩm cuối cùng mà là một quy trình, bao gồm các thành phần khác ảnh hưởng quan trọng đến việc ra quyết định của nhà quản trị. Các bước này, bao gồm: các giao dịch và sự kiện của công ty, lựa chọn chính sách kế toán, áp dụng chính sách kế toán, ước tính và đánh giá liên quan, công bố về các giao dịch, sự kiện, chính sách, ước tính và phán đoán. Từ đó, chất lượng thông tin kế toán trên báo cáo tài chính của công ty cuối cùng phụ thuộc vào chất lượng của từng phần của quy trình này.

Giả thuyết H5. Chất lượng dữ liệu tác động cùng chiều đến chất lượng HTTTKT.

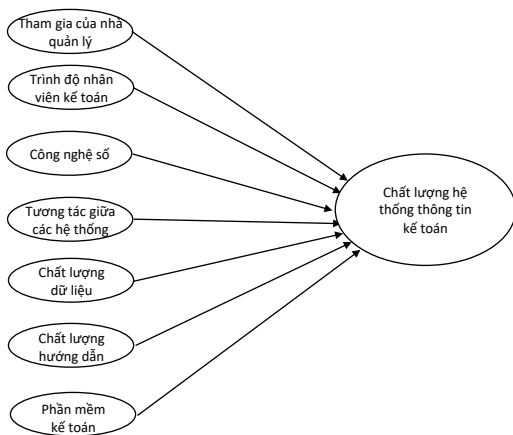
2.6. Chất lượng hoàn thiện thủ tục và quy trình hướng dẫn

Gomes & cộng sự, 2014; King & cộng sự (2001), cho rằng: Quy trình hướng dẫn giúp cung cấp các hướng dẫn cụ thể cho người dùng về cách thực hiện các nhiệm vụ kế toán. Điều này giúp đảm bảo rằng các quy trình được thực hiện đúng cách và đảm bảo tính chính xác của thông tin kế toán. Quy trình hướng dẫn trong hệ thống thông tin kế toán giúp đảm bảo rằng các quy định và quy trình kế toán được tuân thủ đúng cách. Việc thực hiện đúng quy định và quy trình là cực kỳ quan trọng để đảm bảo tính chính xác và tin cậy của thông tin kế toán. Như vậy, quy trình hướng dẫn trong hệ thống thông tin kế toán có tầm quan trọng đáng kể trong việc đảm bảo tính chính xác, hiệu quả và tuân thủ các quy định về kế toán.

Giả thuyết H6. Chất lượng thủ tục và quy trình hướng dẫn tác động cùng chiều đến chất lượng HTTTKT.

2.7. Phần mềm hệ thống thông tin kế toán

Hình 1. Mô hình các nhân tố ảnh hưởng tới ảnh hưởng tới chất lượng HTTTKT của các doanh nghiệp vận tải đường bộ



Phần mềm hệ thống thông tin kế toán đóng vai trò quan trọng trong việc tối ưu hóa quy trình kế toán, quản lý dữ liệu, cải thiện khả năng phân tích và báo cáo, tăng cường tính chính xác và tuân thủ, cũng như tăng cường bảo mật thông tin. Phần mềm được thiết kế để xử lý dữ liệu trong hệ thống thông tin kế toán phải đảm bảo các yêu cầu sau: nhận diện được thông tin đầu ra của hệ thống; tìm được giải pháp phần cứng và phần mềm; quản lý được, không quá phức tạp; đảm bảo bí mật. Murthy & Groomer (2004) cho rằng phần mềm hệ thống thông tin kế toán giúp tự động hóa nhiều quy trình kế toán, từ việc ghi chứng từ, nhập liệu, tính toán

đến báo cáo tài chính. Điều này, giúp tiết kiệm thời gian và công sức, đồng thời giảm thiểu sai sót trong quá trình kế toán. Nhờ đó, công ty có thể phân tích hiệu quả tình hình tài chính, đánh giá hiệu quả kinh doanh và đưa ra quyết định thông minh dựa trên thông tin kế toán.

Giả thuyết H7. Chất lượng phần mềm hệ thống thông tin kế toán công ty sử dụng tác động cùng chiều đến chất lượng HTTTKT.

3. Phương pháp nghiên cứu

3.1. Thiết kế nghiên cứu

Để thu thập dữ liệu cho nghiên cứu, phương pháp khảo sát đã được thực hiện với sự tham gia của các nhà quản lý và nhân viên kế toán. Sau đó, dữ liệu đã được thu thập được xử lý và phân tích thông qua phần mềm SPSS và Amos 22. Phương pháp xác định kích thước mẫu trong nghiên cứu này tuân theo hướng dẫn của Hair và đồng nghiệp (2011), theo đó, kích thước mẫu cần phải lớn hơn mười lần so với số lượng biến quan sát. Trong trường hợp nghiên cứu này, với tổng cộng 28 biến quan sát, kích thước.

Do nghiên cứu này tập trung vào ý kiến của các nhà quản lý và nhân viên kế toán nên các phản hồi từ nguồn khác được loại bỏ khỏi dữ liệu cuối cùng. Trong số 480 bảng khảo sát được gửi đi, có 477 câu trả lời được thu về, chiếm tỷ lệ phản hồi là 99,38%. Trong đó tác giả thống kê gồm có 198 doanh nghiệp có quy mô lớn và 279 doanh nghiệp có quy mô nhỏ.

Thang đo được sử dụng để người tham gia khảo sát cho ý kiến là thang Likert 5 giá trị từ 1 (hoàn toàn không đồng ý) đến 5 (hoàn toàn đồng ý).

4. Kết quả

4.1. Kết quả phân tích độ tin cậy của các thước đo

Việc đánh giá độ tin cậy thông qua hệ số Cronbach's Alpha giúp loại bỏ các biến quan sát không phù hợp và giảm thiểu nhiễu trong mô hình nghiên cứu. Trong nghiên cứu này, các biến quan sát có hệ số tương quan dưới 0.3 với biến tổng hợp sẽ bị loại bỏ, trong khi các thang đo có hệ số Cronbach's Alpha bằng hoặc lớn hơn 0.7 sẽ được giữ lại.

4.2. Kết quả phân tích nhân tố khám phá EFA

Sau khi phân tích độ tin cậy của các thang đo, cả 8 nhóm nhân tố, bao gồm 7 biến độc lập và 1 biến phụ thuộc đều đạt yêu cầu để đưa vào phân tích nhân tố khám phá EFA. Các biến quan sát đảm bảo

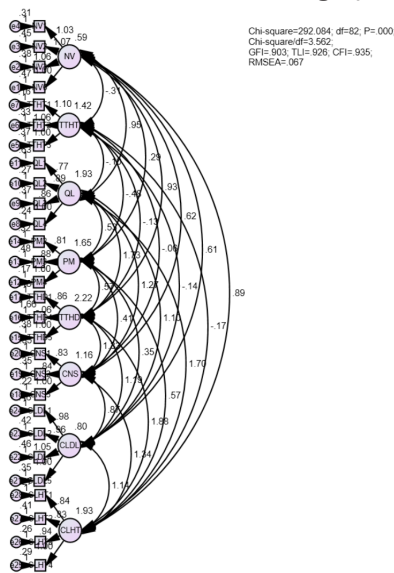
độ tin cậy ở bước phân tích trước tiếp tục được đưa vào phân tích nhân tố khám phá EFA.

Kết quả phân tích EFA cho ta biết, có 8 nhân tố với 28 biến quan sát đó là: Tham gia của nhà quản lý (4 biến quan sát), Trình độ của nhân viên kế toán (4 biến quan sát), Công nghệ số (3 biến quan sát); Thủ tục hướng dẫn (3 biến quan sát), Chất lượng dữ liệu (4 biến quan sát), Tương tác hệ thống (3 biến quan sát), Phần mềm kế toán (3 biến quan sát), và Chất lượng HTTTKT (4 biến quan sát). Giá trị Eigenvalue >1 và tổng phương sai rút trích của 1 nhân tố chính là 82% (>50%). Kết quả này cho thấy dữ liệu là phù hợp để thể hiện phân tích nhân tố.

Như vậy, tất cả các nhân tố xác định trong mô hình nghiên cứu lý thuyết đều đáp ứng các tiêu chuẩn đã đặt ra và không có lý do phải loại bỏ bất nhân tố nào. Điều này ngụ ý rằng các yếu tố được đề xuất trong mô hình đảm bảo tính nhất quán nội tại của các khái niệm cơ bản. Mô hình nghiên cứu chính thức không có sự khác biệt so với mô hình được đề xuất ban đầu. Dựa trên những kết quả này, chúng tôi sẽ tiếp tục thực hiện phân tích CFA.

4.3. Phân tích nhân tố khẳng định CFA

Hình 2. Phân tích nhân tố khẳng định CFA



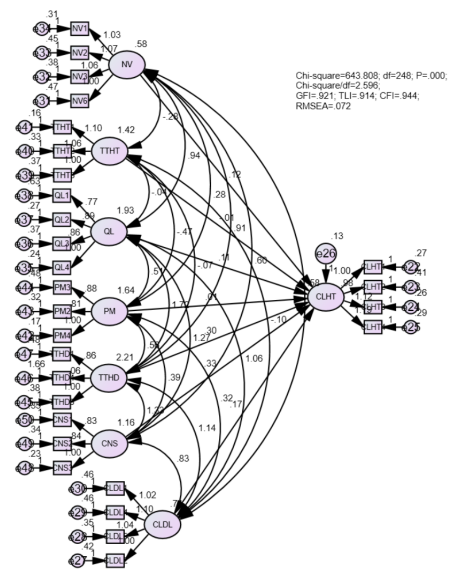
Từ kết quả của phân tích nhân tố thăm dò (EFA), các nhân tố tiếp tục được vào mô hình phân tích nhân tố khẳng định (CFA). Việc này giúp nhà nghiên cứu đánh giá được mức độ phù hợp của mô hình thống kê (Hu & Bentler, 1999). Trong đó, $CMIN/df < 5$, GFI, TLI và CFI > 0.90 và RMSEA < 0.08 là các tiêu chí cho thấy mô hình đo lường đảm bảo sự phù hợp. Kết quả phân tích CFA cho

thấy $CMIN/df=3.562$; $GFI=0.903$; $TLI=0.926$; $CFI=0.935$ và $RMSEA=0.067$. Nói cách khác, tất cả các chỉ số cho thấy rằng các yếu tố được xuất phát từ phân tích EFA là thích hợp cho phân tích hồi quy.

4.4. Kết quả phân tích cấu trúc SEM

Kết quả phân tích mô hình SEM thể hiện sự ảnh hưởng của các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng HTTTKT. Các kết quả này được thể hiện trong minh họa trong Hình 3.

Hình 3. Kết quả phân tích SEM



Các kết quả này cho thấy ảnh hưởng của các yếu tố sau lên chất lượng HTTTKT có ý nghĩa thống kê: sự Tham gia của nhà quản lý ($\beta = 0.105$, $p < 0.05$), phần mềm kế toán ($\beta = 0.015$, $p < 0.05$), thủ tục hướng dẫn ($\beta = 0.296$, $p < 0.001$), trình độ nhân viên kế toán ($\beta = 0.123$, $p < 0.05$), chất lượng dữ liệu ($\beta = 0.167$, $p < 0.05$) và công nghệ số ($\beta = 0.325$, $p < 0.01$). Trong các nhân tố được đưa vào phân tích nhân tố, công nghệ có ảnh hưởng mạnh nhất, thứ hai là thủ tục hướng dẫn, tiếp theo lần lượt là chất lượng dữ liệu, trình độ nhân viên kế toán, sự Tham gia của nhà quản lý và phần mềm kế toán. Trong khi đó, tác động của nhân tố tương tác hệ thống ($\beta = -0.010$, $p > 0.05$) không có ý nghĩa thống kê.

5. Thảo luận

Nghiên cứu này đánh dấu bước tiến quan trọng với vai trò là nghiên cứu định lượng đầu tiên về các yếu tố ảnh hưởng đến chất lượng HTTTKT của doanh nghiệp vận tải tại Việt Nam. Kết quả phân tích SEM cung cấp thông tin quý báu về các yếu tố ảnh hưởng đến chất lượng HTTTKT. Các kết quả,

như thể hiện minh họa trong Hình 3, làm nổi bật sự ảnh hưởng có ý nghĩa thống kê của nhiều yếu tố đối với chất lượng HTTTKT. Trên cơ sở đó, các tác giả thảo luận một số hàm ý nghiên cứu và hàm ý quản trị.

Thứ nhất, sự tham gia của ban quản lý được xác định là một yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến chất lượng HTTTKT ($\beta = 0.105, p < 0.05$). Điều này, nhấn mạnh vai trò quan trọng của sự tham gia và hỗ trợ của lãnh đạo trong việc đảm bảo hiệu suất và xuất sắc của hệ thống thông tin và thực hành kế toán.

Thứ hai, vai trò của phần mềm kế toán cũng có ý nghĩa thống kê ($\beta = 0.015, p < 0.05$). Điều này nhấn mạnh đóng góp của phần mềm kế toán tiên tiến trong việc cải thiện chất lượng tổng thể của hệ thống thông tin và các quy trình kế toán. Kết quả này cũng được nhấn mạnh trong nghiên cứu của Phạm Quang Hải và cộng sự (2023), khi họ báo rằng doanh nghiệp logistics cần tăng cường chuyên đổi số để cải thiện chất lượng nguồn nhân lực và quy trình kinh doanh, trong đó phần mềm kế toán đóng một vai trò quan trọng.

Thứ ba, quy trình hướng dẫn nổi lên như một yếu tố có ảnh hưởng mạnh mẽ ($\beta = 0.296, p < 0.001$). Sự quan trọng của hướng dẫn thực hiện và hiệu quả được thể hiện, chỉ ra mối quan hệ tích cực với chất lượng HTTTKT.

Thứ tư, năng lực của nhân viên kế toán thể hiện ảnh hưởng có ý nghĩa ($\beta = 0.123, p < 0.05$). Điều này ngụ ý rằng một đội ngũ làm việc có kỹ năng và kiến thức chuyên môn cao đóng một vai trò quan trọng trong việc nâng cao chất lượng hệ thống thông tin và thực hành kế toán.

Thứ năm, chất lượng dữ liệu được xác định là một yếu tố quan trọng ($\beta = 0.167, p < 0.05$). Điều này nhấn mạnh tầm quan trọng của dữ liệu chính xác và đáng tin cậy trong việc duy trì tính toàn vẹn và hiệu quả của HTTTKT.

Thứ sáu, trong số các yếu tố xem xét, công nghệ số thể hiện ảnh hưởng mạnh mẽ nhất ($\beta = 0.325, p < 0.01$). Điều này làm nổi bật vai trò chủ chốt của tiến bộ công nghệ trong việc hình thành và cải thiện chất lượng hệ thống thông tin và thực hành kế toán. Điều này phản ánh vai trò chủ chốt của tiến bộ công nghệ.

Cuối cùng, yếu tố tương tác hệ thống ($\beta = -0.010, p > 0.05$) không thể hiện ảnh hưởng có ý nghĩa thống kê. Điều này ngụ ý rằng, trong ngữ cảnh của nghiên cứu này, tương tác hệ thống không

đóng một vai trò quan trọng trong việc xác định chất lượng HTTTKT.

6. Kết luận

Trong kết luận của nghiên cứu này, chúng ta nhận thức rõ sức ảnh hưởng đa chiều của các yếu tố đối với chất lượng HTTTKT. Kết quả phân tích SEM đã giúp chúng ta hiểu rõ hơn về những yếu tố nào đóng vai trò quan trọng trong việc định hình chất lượng HTTTKT trong ngữ cảnh nghiên cứu này. Có thể nhìn nhận rằng sự tham gia của nhà quản lý, phần mềm kế toán, thủ tục hướng dẫn, trình độ nhân viên kế toán, chất lượng dữ liệu và công nghệ số là những yếu tố quan trọng, đóng góp vào sự nâng cao chất lượng HTTTKT. Các nhân tố này không chỉ có ý nghĩa thống kê mà còn đều đóng vai trò quan trọng trong quá trình hoạch định và duy trì hệ thống thông tin và quy trình kế toán chất lượng cao. Công nghệ số, trong đó có cả phần mềm kế toán, là yếu tố có ảnh hưởng mạnh mẽ nhất, đặt ra những thách thức và cơ hội mới trong quản lý thông tin và kế toán. Điều này làm nổi bật sự quan trọng của đầu tư và sử dụng hiệu quả các công nghệ mới để đạt được và duy trì chất lượng cao trong HTTTKT.

Kết quả nghiên cứu không chỉ cung cấp một cái nhìn toàn diện về những yếu tố ảnh hưởng đến chất lượng HTTTKT mà còn đặt nền móng cho việc thảo luận về chiến lược và thực tiễn quản lý trong lĩnh vực này. Các kết quả có thể hỗ trợ quyết định chiến lược, đầu tư công nghệ, và phát triển nhân sự trong hướng tối ưu hóa chất lượng HTTTKT.

Tài liệu tham khảo:

- Alrabei, A. M. (2023). Green Electronic Auditing and Accounting Information Reliability in the Jordanian Social Security Corporation: The Mediating Role of Cloud Computing. *International Journal of Financial Studies*, 11(3), 114. <https://www.mdpi.com/2227-7072/11/3/114>
- Ball, R. (2006). *International Financial Reporting Standards (IFRS): pros and cons for investors*. *Accounting and Business Research*, 36(sup1), 5-27. <https://doi.org/10.1080/00014788.2006.9730040>
- Dias, D., Amorim, J. H., Sá, E., Borrego, C., Fontes, T., Fernandes, P., ... Tchepel, O. (2018). Assessing the importance of transportation activity data for urban emission inventories. *Transportation Research Part D: Transport and Environment*, 62, 27-35.
- Gomes, D., Carnegie, G. D., & Rodrigues, L. L. (2014). *Accounting as a Technology of Government in the Portuguese Empire: The Development, Application and Enforcement of Accounting Rules During the Pombaline Era (1761-1777)*. *European Accounting Review*, 23(1), 87-115. <https://doi.org/10.1080/09638180.2013.788981>
- Hải, P. Q., Phát, P. Q., & Quân, Đ. H. (2023). Chuyển đổi số trong doanh nghiệp logistics Việt Nam. *VNU JOURNAL OF ECONOMICS AND BUSINESS*, 3(1).
- Linh, N. T. D. (2022). *Một số giải pháp tối ưu dòng thông tin cho hoạt động giao nhận vận tải tại công ty TNHH CEVA LOGISTICS Việt Nam Đại học Giao thông vận tải TP. Hồ Chí Minh*.
- Lutfi, A., Al-Okaily, M., Alysouf, A., Alsaad, A., & Taamneh, A. (2020). *The Impact of AIS Usage on AIS Effectiveness Among Jordanian SMEs: A Multi-group Analysis of the Role of Firm Size*. *Global Business Review*, Article 0972150920965079. <https://doi.org/10.1177/0972150920965079>
- Manh, Đ. N. (2019). *Kế toán quản trị chi phí tại các doanh nghiệp sản xuất gốm, sứ xây dựng trên địa bàn tỉnh Thái Bình*. [Trường Đại học Thương Mại]. Hà Nội.
- Murthy, U. S., & Groomer, S. M. (2004). *A continuous auditing web services model for XML-based accounting systems*. *International journal of accounting information systems*, 5(2), 139-163. <https://doi.org/10.1016/j.accinf.2004.01.007>
- Obeid, S., & Al-Awaqleh, Q. A. (2011). *Factors affecting the applicability of the computerized accounting system*. 64, 36-53.
- Phan, D., Yapa, P., & Nguyen, H. (2021). *Accounting graduate readiness for work: a case study of South East Asia*. *Education and Training*, 63(3), 392-416. <https://doi.org/10.1108/et-02-2019-0036>

TÁC ĐỘNG CỦA NHẬN THỨC HỖ TRỢ CỦA TỔ CHỨC TỚI HÀNH VI CÔNG DÂN CỦA TỔ CHỨC TẠI CÁC NGÂN HÀNG VIỆT NAM: VAI TRÒ TRUNG GIAN CỦA CAM KẾT TÌNH CẢM

TS. Phạm Thu Trang*

Nghiên cứu này dự định đánh giá tác động của nhận thức hỗ trợ của tổ chức tới hành vi công dân của tổ chức tại các doanh nghiệp Việt Nam qua cam kết tình cảm. Nghiên cứu sử dụng phương pháp điều tra bảng hỏi với nhóm mẫu gồm 574 người lao động cho thấy nhận thức hỗ trợ của tổ chức tác động tích cực đến cam kết tình cảm, sau đó cam kết tình cảm tác động tích cực đến hành vi công dân của tổ chức trên hai khía cạnh hành vi công dân hướng về cá nhân và hành vi công dân hướng về tổ chức. Đồng thời, kết quả nghiên cứu cũng cho thấy cam kết tình cảm đóng vai trò trung gian trong mối quan hệ giữa nhận thức hỗ trợ của tổ chức và hành vi công dân của tổ chức trên cả hai khía cạnh. Thảo luận về kết quả nghiên cứu và hạn chế của nghiên cứu sẽ được trình bày ở cuối bài.

• Từ khóa: nhận thức hỗ trợ của tổ chức, cam kết tình cảm, hành vi công dân của tổ chức, Việt Nam.

This study aims to evaluate the impact of perceived organizational support on organizational citizenship behavior in Vietnamese businesses via affective commitment. The research utilized a survey method with a sample group of 574 Vietnamese employees, indicating that perceived organizational support positively influences affective commitment. Subsequently, affective commitment positively affects organizational citizenship behavior in both organizational citizenship behavior toward individuals and organizational citizenship behavior toward organizations. Concurrently, the research results also demonstrate that affective commitment plays an intermediary role in the relationship between perceived organizational support and organizational citizenship behavior in both facets. A discussion of the research findings and the limitations of the study will be presented at the end of the paper.

• Key words: perceived organizational support, affective commitment, organizational citizenship behavior, Vietnam.

Ngày nhận bài: 19/11/2023

Ngày gửi phản biện: 20/11/2023

Ngày nhận kết quả phản biện: 28/12/2023

Ngày chấp nhận đăng: 02/01/2024

* Học viện Ngân hàng

1. Giới thiệu

Mối quan hệ giữa nhận thức hỗ trợ của tổ chức, cam kết tình cảm đối với hành vi công dân của tổ chức đã được nghiên cứu (Gupta và cộng sự, 2016; Liu, 2009; Zeinabadi, 2010). Vai trò trung gian của cam kết tình cảm trong mối quan hệ giữa nhận thức hỗ trợ của tổ chức và hành vi công dân của tổ chức đã được chứng minh (Gupta và cộng sự, 2016; Liu, 2009). Tuy nhiên, các nghiên cứu này xem xét hành vi công dân của tổ chức là 1 biến tổng hợp mà không xem xét kỹ lưỡng nhận thức hỗ trợ của tổ chức và cam kết tình cảm ảnh hưởng đến từng biến hành vi công dân của tổ chức như thế nào. Bên cạnh đó, các nghiên cứu trên sử dụng nhóm mẫu của Trung quốc (Liu, 2009) và Ấn độ, mà chưa có nghiên cứu nào tại Việt Nam về mối quan hệ giữa 3 biến này. Theo Hofstede và cộng sự (2005), hành vi người lao động tại các quốc gia có văn hoá khác nhau là khác nhau. Do đó, tác giả đã tiến hành nghiên cứu này nhằm đóng góp và lý luận và thực tiễn của hành vi công dân của tổ chức, cam kết tình cảm và nhận thức hỗ trợ của tổ chức.

2. Tổng quan nghiên cứu

2.1. Lý thuyết trao đổi xã hội

Lý thuyết trao đổi xã hội (Social exchange theory) do Blau (1964) đưa ra và là một trong những lý thuyết có ảnh hưởng nhất để hiểu hành vi tổ chức (Cropanzano & Mitchell, 2005). Lý thuyết trao đổi này được sử dụng để lý giải sự tác động của nhận thức hỗ trợ của tổ chức (Madden và cộng sự, 2015;

Sluss và cộng sự, 2008), đặc biệt là mối quan hệ giữa nhận thức hỗ trợ của tổ chức và hành vi công dân của tổ chức (Chhabra, 2020; Chiang & Hsieh, 2012; Thompson và cộng sự, 2020). Lý thuyết này cũng được sử dụng để giải thích mối quan hệ trung gian giữa cam kết tình cảm trong mối quan hệ giữa nhận thức hỗ trợ của tổ chức và hành vi công dân của tổ chức (Gupta và cộng sự, 2016; Liu, 2009). Vì vậy, sử dụng lý thuyết trao đổi xã hội trong nghiên cứu này là hợp lý.

2.2. Giả thuyết và mô hình nghiên cứu

Nhận thức hỗ trợ của tổ chức và cam kết tình cảm

Theo lý thuyết trao đổi xã hội thì cơ sở cho trao đổi là sự có qua có lại (Gouldner, 1960). Nhận thức hỗ trợ của tổ chức phản ánh sự quan tâm của tổ chức tới hạnh phúc của nhân viên (Eisenberger và cộng sự, 1986), để đáp lại sự quan tâm này, các cá nhân phát triển gắn kết về tình cảm với tổ chức. Theo Meyer và Allen (1991) định nghĩa cam kết tình cảm là sự gắn bó về mặt cảm xúc của nhân viên. Vì vậy, nhận thức hỗ trợ của tổ chức tác động tích cực đến cam kết tình cảm.

Có nhiều nghiên cứu chứng minh mối quan hệ giữa nhận thức hỗ trợ của tổ chức với cam kết tình cảm (Gupta và cộng sự, 2016; Rhoades và cộng sự, 2001).

Từ những lập luận kể trên, tác giả đưa ra giả thuyết sau:

Giả thuyết H₁: Nhận thức hỗ trợ của tổ chức tác động tích cực đến cam kết tình cảm.

Cam kết tình cảm và hành vi công dân của tổ chức

Nhân viên có sự cam kết tình cảm được coi là có cảm giác thuộc về và sự nhận diện, làm tăng sự tham gia của họ vào các hoạt động của tổ chức, sự sẵn lòng theo đuổi các mục tiêu của tổ chức và mong muốn ở lại với tổ chức (Meyer & Allen, 1991; Mowday và cộng sự, 2013). Như vậy, một cá nhân có cam kết tình cảm cao với tổ chức sẵn sàng tham gia các hoạt động để tổ chức đạt được mục tiêu bao gồm những hành vi ngoài mô tả công việc nhưng có ích cho tổ chức.

Những nghiên cứu thực nghiệm đã chứng minh mối quan hệ giữa cam kết tình cảm và hành vi công dân của tổ chức nói chung (Gupta và cộng sự, 2016), hành vi công dân hướng tới tổ chức (Guh và cộng sự, 2013; Liu, 2009), hành vi công dân hướng về cá nhân (Guh và cộng sự, 2013).

Từ những lập luận trên, tác giả đưa ra giả thuyết sau:

Giả thuyết H₂: Cam kết tình cảm tác động tích cực đến hành vi công dân của tổ chức

Cụ thể:

Giả thuyết H_{2a}: Cam kết tình cảm tác động tích cực đến hành vi công dân hướng về cá nhân

Giả thuyết H_{2b}: Cam kết tình cảm tác động tích cực đến hành vi công dân hướng về tổ chức

Vai trò trung gian của cam kết tình cảm

Cam kết tình cảm là biến trung gian trong các mối quan hệ về hỗ trợ và hành vi thực hiện công việc (Casimir và cộng sự, 2014; Khalid, 2020; Sharma & Dhar, 2016). Trong mối quan hệ của nhận thức hỗ trợ của tổ chức và hành vi công dân của tổ chức, cam kết về tình cảm cũng được chứng minh là biến trung gian trong mối quan hệ này (Gupta và cộng sự, 2016). Trong khi, hành vi công dân của tổ chức bao gồm: hành vi công dân hướng tới cá nhân và hành vi công dân hướng tới tổ chức. Vì vậy, có thể giả thuyết rằng cam kết tình cảm trung gian mối quan hệ giữa nhận thức hỗ trợ của tổ chức và hành vi công dân hướng tới cá nhân, hành vi công dân hướng tới tổ chức.

Từ những lập luận trên tác giả giả thuyết như sau:

Giả thuyết H₃: Cam kết tình cảm là biến trung gian trong quan hệ giữa nhận thức hỗ trợ của tổ chức và hành vi công dân của tổ chức

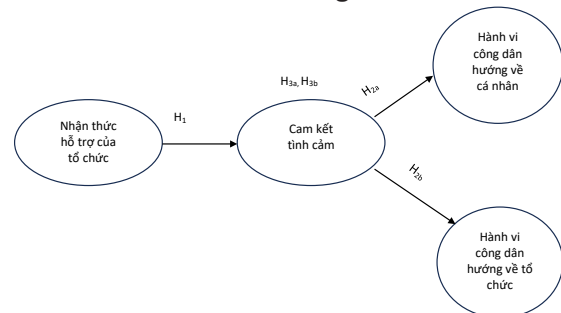
Cụ thể:

Giả thuyết H_{3a}: Cam kết tình cảm là biến trung gian trong quan hệ giữa nhận thức hỗ trợ của tổ chức và hành vi công dân hướng về cá nhân.

Giả thuyết H_{3b}: Cam kết tình cảm là biến trung gian trong quan hệ giữa nhận thức hỗ trợ của tổ chức và hành vi công dân hướng về tổ chức

Mô hình nghiên cứu như sau:

Hình 1: Mô hình nghiên cứu



3. Phương pháp nghiên cứu

3.2. Thang đo trong nghiên cứu

Nhận thức hỗ trợ tổ chức được đo lường dựa trên gợi ý của Eisenberger và cộng sự (1986). Tác giả lựa

chọn thang đo phiên bản rút gọn gồm 8 mệnh đề. Người trả lời bạn hỏi đánh giá mức độ đồng ý của họ về tám mệnh đề với Likert 7 từ 1 (hoàn toàn không đồng ý) và 7 (Hoàn toàn đồng ý). Ví dụ 1 mệnh đề trong 8 mệnh đề của nhận thức hỗ trợ của tổ chức là “Tổ chức quan tâm đến ý kiến của tôi”.

Cam kết tình cảm được đo lường dựa trên đề xuất của Meyer và Allen (1991). Người trả lời văn hỏi đánh giá mức độ đồng ý của họ về 8 mệnh đề với 1 là hoàn toàn không đồng ý và 7 là hoàn toàn đồng ý. Ví dụ 1 mệnh đề trong 8 mệnh đề trên là “Tôi sẽ rất hạnh phúc nếu được dành phần còn lại của sự nghiệp của mình với tổ chức của tôi”.

Hành vi công dân của tổ chức được đo lường dựa trên gợi ý của Williams và Anderson (1991) gồm 14 mệnh đề cho hành vi công dân hướng về cá nhân và hành vi công dân hướng tới tổ chức. Mỗi biến thành phần được đo lường bởi 7 mệnh đề. Người trả lời bảng hỏi đánh giá mức độ đồng ý của họ về 14 mệnh đề trên với Likert 7. Ví dụ 1 mệnh đề trong hành vi công dân hướng về cá nhân là “Tôi giúp đỡ đồng nghiệp khi họ vắng mặt”. Ví dụ 1 mệnh đề trong hành vi công dân hướng về tổ chức là “Tôi giữ gìn và bảo vệ tài sản của tổ chức”.

4. Kết quả nghiên cứu

4.1. Mô hình đo lường

Bảng 1 thể hiện kết quả đánh giá chất lượng mô hình đo lường

Bảng 1: Hệ số tải ngoài, Cronbach Alpha, CR, AVE, HTMT

| Biến quan sát | Hệ số tải ngoài | Cronbach alpha | CR | AVE | HTMT |
|---------------|-----------------|----------------|-------|-------|---------------|
| AC1 | 0,914 | 0,898 | 0,904 | 0,765 | 0,462 - 0,708 |
| AC2 | 0,884 | | | | |
| AC3 | 0,868 | | | | |
| AC7 | 0,832 | | | | |
| OCBI1 | 0,907 | 0,939 | 0,941 | 0,846 | 0,363 - 0,896 |
| OCBI2 | 0,936 | | | | |
| OCBI4 | 0,905 | | | | |
| OCBI6 | 0,931 | | | | |
| OCBO1 | 0,930 | 0,961 | 0,962 | 0,895 | 0,462 - 0,896 |
| OCBO2 | 0,941 | | | | |
| OCBO6 | 0,950 | | | | |
| OCBO7 | 0,962 | | | | |
| POS1 | 0,887 | 0,966 | 0,973 | 0,808 | 0,363 - 0,462 |
| POS2 | 0,912 | | | | |
| POS3 | 0,943 | | | | |
| POS4 | 0,936 | | | | |
| POS5 | 0,810 | | | | |
| POS6 | 0,913 | | | | |
| POS7 | 0,884 | | | | |
| POS8 | 0,899 | | | | |

Lưu ý: AC: Cam kết tình cảm, OCBI: hành vi công dân hướng về cá nhân; OCBO: hành vi công dân hướng về tổ chức; POS: Nhận thức hỗ trợ của tổ chức

Nguồn: Tính toán từ kết quả khảo sát

Để đánh giá chất lượng thang đo tác giả theo gợi ý của Hair Jr và cộng sự (2014) sử dụng hệ số tải ngoài. Theo gợi ý của Hair Jr và cộng sự (2014) nếu hệ số tải ngoài nhỏ hơn 0,5 thì nên loại ra khỏi phân tích vì sau. Tác giả nhận thấy hệ số tải ngoài của các chỉ biến sau có hệ số tải ngoài nhỏ hơn 0,5 bao gồm OCBI3 (Tôi giúp đỡ lãnh đạo với công việc của họ mặc dù họ không nhờ), OCBI5 (Tôi quan tâm đến cá nhân nhân viên khác), OCBI7 (Tôi chuyển thông tin cho đồng nghiệp); OCBO3 (Tôi nghỉ làm không đúng mức), OCBO4 (Tôi giành phần lớn thời gian để gọi điện cho mục đích cá nhân), OCBO5 (Tôi phàn nàn về những điều nhỏ nhặt trong công việc), AC4 (Tôi nghĩ rằng tôi có thể dễ dàng trở nên gắn bó với một tổ chức khác như tôi đang gắn bó với tổ chức này”, AC5 (Tôi không cảm thấy như mình là «một phần của gia đình» tại tổ chức của mình”, AC6 (Tôi không cảm thấy «gắn bó cảm xúc» với tổ chức này), AC8 (Tôi không cảm thấy mình có sự thân thuộc mạnh mẽ đối với tổ chức của mình). Tác giả quyết định loại những chỉ biến này ra khỏi những phân tích về sau. Kết quả hệ số tải ngoài được thể hiện trong bảng 2.

Chỉ số Cronbach Alpha và CR đo lường độ tin cậy của thang đo. Theo Hair Jr và cộng sự (2014) thì các chỉ số Cronbach Alpha và CR của các thang đo nên lớn hơn 0,7. Theo kết quả trình bày trong bảng 3 cho thấy tất cả các chỉ số Cronbach Alpha và CR đều lớn hơn 0,7 cho thấy các thang đo được sử dụng trong nghiên cứu đều đảm bảo.

Nghiên cứu này sử dụng chỉ số AVE để đo lường độ hội tụ của thang đo. Kết quả các chỉ số AVE ở trên bảng 3 cho thấy tất cả các chỉ số AVE đều lớn hơn mức chấp nhận do Hair Jr và cộng sự (2014) đề xuất. Như vậy độ hội tụ của thang đo được đảm bảo.

Chỉ số HTMT đo lường độ phân biệt của thang đo. Theo Henseler và cộng sự (2015), chỉ số này nên nhỏ hơn 0,9. Từ kết quả của bảng 3 cho thấy tất cả các chỉ số của HTMT đều nhỏ hơn 0,9 cho thấy độ phân biệt của thang đo được đảm bảo.

4.2. Kiểm định giả thuyết

Bảng 4 thể hiện kết quả kiểm định của các mối quan hệ.

Bảng 2: Kết quả kiểm định mối quan hệ

| Mối quan hệ | β chuẩn hoá | P | Kết luận |
|-----------------|-------------------|-------|---------------------------|
| AC → OCBI | 0,616 | 0,000 | Chấp nhận H _{2a} |
| AC → OCBO | 0,664 | 0,000 | Chấp nhận H _{2b} |
| POS → AC | 0,440 | 0,000 | Chấp nhận H ₁ |
| POS → AC → OCBI | 0,271 | 0,000 | Chấp nhận H _{3a} |
| POS → AC → OCBO | 0,292 | 0,000 | Chấp nhận H _{3b} |

R² của AC: 0,192; R² tại OCBI: 0,379; R² tại OCBO: 0,439

Lưu ý: AC: Cam kết tình cảm, OCBI: hành vi công dân hướng về cá nhân; OCBO: hành vi công dân hướng về tổ chức; POS: Nhận thức hỗ trợ của tổ chức

Nguồn: Tính toán từ kết quả khảo sát

Bảng 2 thể hiện kết quả kiểm định các mối quan hệ. Nhận thức hỗ trợ của tổ chức tác động tích cực đến cam kết tình cảm (β chuẩn hoá = 0,440, $p = 0,000$). Như vậy, giả thuyết H_1 được chấp nhận. Cam kết tình cảm tác động đến cả 2 khía cạnh của hành vi công dân của tổ chức là hành vi công dân hướng về cá nhân và hành vi công dân hướng về tổ chức với β chuẩn hoá = 0,616, $p = 0,000$ và β chuẩn hoá = 0,664, $p = 0,000$. Như vậy giả thuyết H_2 (H_{2a} , H_{2b}) đều được chấp nhận. Kết quả phân tích dữ liệu cũng cho thấy cam kết tình cảm là biến trung gian giữa nhận thức hỗ trợ của tổ chức và hành vi công dân hướng về cá nhân (β chuẩn hoá = 0,271, $p = 0,000$) và hành vi công dân hướng về tổ chức (β chuẩn hoá = 0,292, $p = 0,000$). Như vậy, giả thuyết H_3 (H_{3a} , H_{3b}) đều được chấp nhận.

5. Thảo luận

Mục tiêu của nghiên cứu nhằm đánh giá tác động của nhận thức hỗ trợ của tổ chức đến hành vi công dân của tổ chức qua cam kết tình cảm. Kết quả nghiên cứu cho thấy nhận thức hỗ trợ của tổ chức tác động tích cực đến cam kết tình cảm. Kết quả này đồng thuận với nghiên cứu của Gupta và cộng sự (2016) và Rhoades và Eisenberger (2002). Phát hiện này cho thấy nếu muốn nâng cao cam kết tình cảm của nhân viên, các doanh nghiệp cần nâng cao khả năng hỗ trợ của tổ chức. Tuy nhiên, nghiên cứu này sử dụng thang đo nhận thức hỗ trợ của tổ chức - hỗ trợ của tổ chức chức qua nhận thức của nhân viên. Vì vậy, các doanh nghiệp khi tiến hành các biện pháp hỗ trợ cần đánh giá tầm quan trọng của các biện pháp hỗ trợ đối với nhân viên.

Nghiên cứu này cũng cho thấy cam kết tình cảm tác động đến cả hai khía cạnh của hành vi công dân của tổ chức bao gồm: hành vi công dân hướng về cá nhân và hành vi công dân hướng về tổ chức. Kết quả nghiên cứu này đồng thuận với nghiên cứu của Gupta và cộng sự (2016) và Liu (2009). Kết quả này cho thấy muốn nâng cao hành vi công dân của tổ chức, các doanh nghiệp cần nâng cao cam kết tình cảm của nhân viên.

Kết quả nghiên cứu này cũng cho thấy cam kết tình cảm là biến trung gian cho các mối quan hệ giữa nhận thức hỗ trợ của tổ chức và 2 khía cạnh của hành vi công dân của tổ chức bao gồm: Hành vi công dân hướng về cá nhân và hành vi công dân hướng về tổ chức. Kết quả nghiên cứu này đồng thuận với của Gupta và cộng sự (2016) và Liu (2009). Kết quả nghiên cứu này cho thấy doanh nghiệp cần lựa chọn các biện pháp hỗ trợ sao cho nâng cao cam kết tình cảm của nhân viên mới dẫn đến hành vi công dân của tổ chức./.

Tài liệu tham khảo:

- Asgari, A., Silong, A. D., Ahmad, A., & Samah, B. A. (2008). The relationship between organizational characteristics, task characteristics, cultural context and organizational citizenship behaviors. *European Journal of Economics, Finance and Administrative Sciences*, 13(1450-2275), 94-107.
- Blau, P. M. (1964). Social exchange theory. Retrieved September, 3(2007), 62.
- Blau, P. M. (1994). Structural contexts of opportunities.
- Casimir, G., Ngeee Keith Ng, Y., Yuan Wang, K., & Ooi, G. (2014). The relationships amongst leader-member exchange, perceived organizational support, affective commitment, and in-role performance: A social-exchange perspective. *Leadership & Organization Development Journal*, 33(5), 366-385.
- Chae, H., & Choi, J. N. (2019). Routinization, free cognitive resources and creativity: The role of individual and contextual contingencies. *Human relations*, 72(2), 420-443.
- Chhabra, B. (2020). Direct and interactive effects of perceived organizational support and positive reciprocity beliefs on organizational identification: An empirical study. *Innovation, Technology, and Market Ecosystems: Managing Industrial Growth in Emerging Markets*, 187-202.
- Chiang, C.-F., & Hsieh, T.-S. (2012). The impacts of perceived organizational support and psychological empowerment on job performance: The mediating effects of organizational citizenship behavior. *International Journal of Hospitality Management*, 31(1), 180-190.
- Cropanzano, R., & Mitchell, M. S. (2005). Social exchange theory: An interdisciplinary review. *Journal of management*, 31(6), 874-900.
- Dirican, A. H., & Erdil, O. (2016). An exploration of academic staffs' organizational citizenship behavior and counterproductive work behavior in relation to demographic characteristics. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 235, 351-360.
- Eisenberger, R., Huntington, R., Hutchison, S., & Sowa, D. (1986). Perceived organizational support. *Journal of Applied Psychology*, 71(3), 500.
- Emerson, R. M. (1976). SOCIAL EXCHANGE THEORY. In *Annual review of sociology* (Vol. 2, pp. 335-363).
- Fischer, R., Ferreira, M. C., Van Meurs, N., Gok, K., Jiang, D.-Y., Fontaine, J. R., ... Mendoca, M. S. D. (2019). Does organizational formalization facilitate voice and helping organizational citizenship behaviors? It depends on (national) uncertainty norms. *Journal of international business studies*, 50, 125-134.
- Gouldner, A. W. (1960). The norm of reciprocity: A preliminary statement. *American sociological review*, 25(2), 161-178.
- Guh, W.-Y., Lin, S.-P., Fan, C.-J., & Yang, C.-F. (2013). Effects of organizational justice on organizational citizenship behaviors: Mediating effects of institutional trust and affective commitment. *Psychological reports*, 112(3), 818-834.
- Gupta, V., Agarwal, A. A., & Khatri, N. (2016). The relationships between perceived organizational support, affective commitment, psychological contract breach, organizational citizenship behaviour and work engagement. *Journal of advanced nursing*, 72(11), 2806-2817.
- Hair, Jr., J., Sarstedt, M., Hopkins, L., & G. Kuppelwieser, V. (2014). Partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM) An emerging tool in business research. *European business review*, 26(2), 106-121.
- Harter, J. (2023). Globally, Employees Are More Engaged and More Stressed. Retrieved from <https://www.gallup.com/workplace/506798/globally-employees-engaged-stressed.aspx>
- Henseler, J., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2015). A new criterion for assessing discriminant validity in variance-based structural equation modeling. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 43, 115-135.
- Hofstede, G., Hofstede, G. J., & Minkov, M. (2005). *Cultures and organizations: Software of the mind* (Vol. 2): Citeseer.
- Homans, G. C. (1961). The humanities and the social sciences. *American Behavioral Scientist*, 4(8), 3-6.
- Huyền, N. T. T. (2019). Các yếu tố tác động lên hành vi công dân tổ chức định hướng dịch vụ của nhân viên tại các doanh nghiệp ngành hàng không Việt Nam. *TẠP CHÍ KHOA HỌC ĐẠI HỌC MỞ THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH-KINH TẾ VÀ QUẢN TRỊ KINH DOANH*, 14(1), 114-127.
- Khalid, K. (2020). The impact of managerial support on the association between pay satisfaction, continuance and affective commitment, and employee task performance. *Sage Open*, 10(1), 215824020914591.
- Kim, N. H. n., & Long, N. n. L. H. n. (2021). Các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi công dân tổ chức của nhân viên trong lĩnh vực dịch vụ nhà hàng: Nghiên cứu trường hợp tại Thành phố Hồ Chí Minh. *TẠP CHÍ KHOA HỌC ĐẠI HỌC MỞ THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH-KINH TẾ VÀ QUẢN TRỊ KINH DOANH*, 16(1), 94-107.
- Lavler, E. J., & Thye, S. R. (1999). Bringing emotions into social exchange theory. *Annual review of sociology*, 25(1), 217-244.
- Liu, Y. (2009). Perceived organizational support and expatriate organizational citizenship behavior: The mediating role of affective commitment towards the parent company. *Persomel Review*, 38(3), 307-319.
- López-Domínguez, M., Enache, M., Sallan, J. M., & Simo, P. (2013). Transformational leadership as an antecedent of change-oriented organizational citizenship behavior. *Journal of Business Research*, 66(10), 2147-2152.
- Lu, A., Shen, X., Cao, Y., Su, Y., & Chen, X. (2012). Conscientiousness and organizational citizenship behavior: The mediating role of organizational justice. *Social Behavior and Personality: an international journal*, 40(8), 1293-1301.
- Ma, E., Qu, H., & Wilson, M. (2016). The affective and dispositional consequences of organizational citizenship behavior: A cross-cultural study. *Journal of Hospitality & Tourism Research*, 40(4), 399-431.
- Madden, L., Mathias, B. D., & Madden, T. M. (2015). In good company: The impact of perceived organizational support and positive relationships at work on turnover intentions. *Management research review*, 38(5), 242-263.
- Mehrabian, A., & Russell, J. A. (1974). *An approach to environmental psychology*: the MIT Press.
- Meyer, J. P., & Allen, N. J. (1991). A three-component conceptualization of organizational commitment. *Human Resource Management Review*, 1(1), 61-89.
- Mowday, R. T., Porter, L. W., & Steers, R. M. (2013). *Employee-organization linkages: The psychology of commitment, absenteeism, and turnover*: Academic press.
- Murphy, G., Athanassou, J., & King, N. (2002). Job satisfaction and organizational citizenship behaviour: A study of Australian human-service professionals. *Journal of Managerial Psychology*, 17(4), 287-297.
- Organ, D. W. (1988). Organizational citizenship behavior: The good soldier syndrome. Lexington books/DC health and com.
- Podsakoff, N. P., Whiting, S. W., Podsakoff, P. M., & Blume, B. D. (2009). Individual and organizational-level consequences of organizational citizenship behaviors: A meta-analysis. *Journal of Applied Psychology*, 94(1), 122.
- Podsakoff, P. M., MacKenzie, S. B., Paine, J. B., & Bachrach, D. G. (2000). Organizational citizenship behaviors: A critical review of the theoretical and empirical literature and suggestions for future research. *Journal of management*, 26(3), 513-563.
- Popper, K. (1968). *The Logic of Scientific Discovery*. New York: Harper & Row.
- Rhoades, L., & Eisenberger, R. (2002). Perceived organizational support: A review of the literature. *Journal of Applied Psychology*, 87(4), 698.
- Rhoades, L., Eisenberger, R., & Armeli, S. (2001). Affective commitment to the organization: the contribution of perceived organizational support. *Journal of Applied Psychology*, 86(5), 825.
- Schmke, M., & Dumier, M. P. (1997). Organizational citizenship behavior: The impact of rewards and reward practices. *Journal of Managerial Issues*, 216-229.
- Sharma, J., & Dhar, R. L. (2016). Factors influencing job performance of nursing staff: mediating role of affective commitment. *Persomel Review*, 45(1), 161-182.
- Sluss, D. M., Kimchak, M., & Holmes, J. J. (2008). Perceived organizational support as a mediator between relational exchange and organizational identification. *Journal of Vocational Behavior*, 73(3), 457-464.
- Tagliabue, M., Sigurjonsson, S. S., & Sandaker, I. (2020). The effects of performance feedback on organizational citizenship behaviour: a systematic review and meta-analysis. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 29(6), 841-861.
- Thau, S., Aquino, K., & Bommer, W. H. (2008). How employee race moderates the relationship between non-contingent punishment and organizational citizenship behaviors: A test of the negative adaptation hypothesis. *Social Justice Research*, 21(3), 297-312.
- Thompson, P. S., Bergeron, D. M., & Bolino, M. C. (2020). No obligation? How gender influences the relationship between perceived organizational support and organizational citizenship behavior. *Journal of Applied Psychology*, 105(11), 1338.
- Williams, L. J., & Anderson, S. E. (1991). Job Satisfaction and Organizational Commitment as Predictors of Organizational Citizenship and In-Role Behaviors. *Journal of management*, 17(3), 601-618. doi:<https://doi.org/10.1177/014920639101700305>
- Zainabadi, H. (2010). Job satisfaction and organizational commitment as antecedents of organizational citizenship behavior (OCB) of teachers. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 5, 998-1003.
- Zhang, L., Jiang, H., & Jin, T. (2020). Leader-member exchange and organisational citizenship behaviour: The mediating and moderating effects of role ambiguity. *Journal of Psychology in Africa*, 30(1), 17-22.

PHÂN TÍCH TÁC ĐỘNG CỦA QUẢN TRỊ VỐN LƯU CHUYỂN LÊN TỶ SUẤT SINH LỢI CỦA CÁC CÔNG TY NIÊM YẾT TRÊN THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN VIỆT NAM

PGS.TS. Hồ Thủy Tiên* - Ngô Văn Toàn*

Mục tiêu chính của nghiên cứu này là xác định tác động của quản trị vốn lưu chuyển đối với tỷ suất sinh lợi của các công ty niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam trong giai đoạn 2017 - 2022. Phương pháp nghiên cứu sử dụng là hồi quy PCSE và FGLS trên dữ liệu bảng gồm 193 công ty; sau đó, nghiên cứu so sánh kết quả hồi quy này. Kết quả cho thấy rằng các yếu tố như thời gian trung bình thu tiền (RCP), thời gian trung bình thanh toán (PDP), chu kỳ lưu chuyển hàng tồn kho (ICP), và chỉ số kết hợp của ba yếu tố này là chu kỳ chuyển đổi tiền (CCC) ảnh hưởng tiêu cực đến lợi nhuận của các công ty nghiên cứu. Ngoài ra, kích thước công ty (SIZE) và tỷ lệ nợ (DEBT) ảnh hưởng đến ROA, trong khi tỷ lệ tăng trưởng doanh thu (SGROW) có tác động tích cực đến ROA. Tuy nhiên, không tìm thấy bằng chứng thống kê về ảnh hưởng của tỷ lệ tăng trưởng GDP (GDPGR) đối với ROA.

• Từ khóa: vốn lưu chuyển, tỷ suất sinh lợi, Việt Nam.

This research aims to investigate the influence of working capital management on the profitability ratios of companies listed on the Vietnam stock market between 2017 and 2022. Employing PCSE and FGLS regressions with panel data from 193 companies, this study compares the regression results to draw meaningful insights. The findings reveal that the average receivable period (RCP), average payment period (PDP), inventory turnover period (ICP), and the combined indicator of these three expenses as the cash conversion cycle (CCC) adversely affect the profitability of the researched companies. Additionally, company size (SIZE) and debt ratio (DEBT) have an impact on the return on assets (ROA), while the revenue growth rate (SGROW) positively influences ROA. However, the GDP growth rate (GDPGR) did not yield statistically significant evidence of its influence on ROA.

• Key words: working capital, rate of return, Vietnam.

JEL codes: E22, G11, G14.

Ngày nhận bài: 10/11/2023

Ngày gửi phản biện: 16/11/2023

Ngày nhận kết quả phản biện: 20/12/2023

Ngày chấp nhận đăng: 27/12/2023

1. Giới thiệu

Dưới kinh tế thị trường, cả các công ty hoạt động độc lập và liên kết đều có mục tiêu chung là tồn tại và tạo ra lợi nhuận. Lợi nhuận của một công ty phụ thuộc vào chất lượng hoạt động sản xuất kinh doanh và hiệu quả quản lý của nó. Quản trị vốn lưu chuyển, cụ thể là việc quản lý tài sản ngắn hạn và nợ ngắn hạn một cách hiệu quả, là một phần quan trọng trong quản trị tài chính của bất kỳ doanh nghiệp nào. Quản trị vốn lưu chuyển cũng giữ cho mối quan hệ giữa các thành phần cấu tạo cũng như tổng thể của vốn lưu chuyển một cách hợp lý, đồng thời xác định các nguồn tài trợ phù hợp để hỗ trợ vốn lưu chuyển.

Từ góc độ thực nghiệm, nghiên cứu về tác động của quản trị vốn lưu chuyển bắt đầu từ rất sớm, như trong trường hợp của Chatterjee (2010), và vẫn tiếp tục thu hút sự quan tâm của các nhà nghiên cứu, như đã thấy trong các nghiên cứu gần đây của Aldubhani, Wang, Gong & Maudhah (2022).

Tuy nhiên, quản trị vốn lưu chuyển tại Việt Nam đã được đánh giá là một chủ đề nghiên cứu không mới, với việc các quyết định của các giám đốc tài chính công ty phải liên tục xem xét vấn đề này. Đồng thời, trong bối cảnh kinh tế quốc gia trong những năm gần đây luôn đối mặt với những khó khăn từ cả bên trong lẫn bên ngoài, doanh nghiệp Việt Nam đang phải đối mặt với những thay đổi hiện nay, đặc biệt là việc nâng cao hiệu quả quản trị công ty, trong đó có quản trị vốn lưu chuyển, trở thành một chủ đề không

* Trường Đại học Tài chính - Marketing; email: tienht@ufm.edu.vn - ngotoan@ufm.edu.vn

mới nhưng cực kỳ cần thiết. Điều này trở nên đặc biệt phù hợp trong giai đoạn từ năm 2017 đến năm 2022, khi một số doanh nghiệp Việt Nam đã phải đối mặt với việc ngừng sản xuất, đóng cửa hoặc đối diện với tình trạng khó khăn, gây ra nghi ngờ lớn về hiệu quả của các chiến lược tài chính đối mặt với những thách thức nghiêm trọng của nền kinh tế. Việc nghiên cứu cách thức quản trị vốn lưu chuyển để tăng cường khả năng sinh lời trong bối cảnh kinh tế hiện nay trở nên cực kỳ cần thiết để hỗ trợ doanh nghiệp thích ứng với sự thay đổi.

2. Tổng quan và giả thuyết nghiên cứu

2.1. Tổng quan các nghiên cứu

Trên toàn cầu, có nhiều nghiên cứu đã chỉ ra rằng quản trị vốn lưu chuyển hiệu quả có tác động trực tiếp đến khả năng sinh lời của các công ty, như đã thấy trong các nghiên cứu của Mansoori & Muhammad (2012), Arbidane & Ignatjeva (2012), Garcia-Teruel & Martinez-Solano (2007), Lazaridis & Tryfonidis (2006) và Aldubhani, Wang, Gong & Maudhah (2022). Ở Việt Nam, quản trị vốn lưu chuyển đã trở thành một chủ đề không còn xa lạ, với các nghiên cứu như của Từ Thị Kim Thoa & Nguyễn Thị Uyên Uyên (2014). Các kết quả cũng chỉ ra rằng việc quản trị vốn lưu chuyển hiệu quả thông qua việc rút ngắn thời gian thu tiền, lưu kho và thanh toán cho người bán có thể tăng cường khả năng sinh lời của các công ty.

2.2. Giả thuyết nghiên cứu

2.2.1. Kỳ thu tiền bình quân (RCP)

RCP cho biết trong kỳ phân tích thời gian mà công ty thu được khoản phải thu. Chỉ tiêu này càng ngắn chứng tỏ tốc độ thu hồi tiền càng nhanh, công ty ít bị chiếm dụng vốn. Ngược lại thời gian của một vòng quay càng dài, chứng tỏ tốc độ thu hồi tiền hàng ngày càng chậm, số vốn công ty bị chiếm dụng nhiều.

Giả thuyết H1: RCP ảnh hưởng ngược chiều lên tỷ suất sinh lời

2.2.2. Kỳ trả tiền bình quân (PDP)

PDP cho biết trong kỳ phân tích thời gian bình quân mà công ty trả tiền cho khoản mua chịu. Chỉ tiêu này càng ngắn chứng tỏ tốc độ thanh toán tiền hàng càng nhanh, khả năng tài chính của công ty dồi dào. Nếu chỉ tiêu này quá cao sẽ dẫn đến công ty chiếm dụng vốn nhiều, công nợ sẽ dây dưa kéo dài, ảnh hưởng đến chất lượng tài chính và uy tín của công ty.

Giả thuyết H2: PDP ảnh hưởng ngược chiều lên tỷ suất sinh lời

2.2.3. Kỳ luân chuyển hàng tồn kho (ICP)

ICP cho biết thời gian bình quân dự trữ hàng hóa. Chỉ tiêu này càng ngắn chứng tỏ hàng tồn kho vận

động càng nhanh, đó là nhân tố góp phần tăng doanh thu và lợi nhuận của công ty. Nếu chỉ tiêu này quá cao sẽ dẫn đến công ty có lượng hàng tồn kho quá lâu, ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. Qua phân tích thấy được tình hình hàng tồn kho của công ty, để từ đó có các biện pháp xúc tiến bán hàng nâng cao được kết quả kinh doanh của công ty.

Giả thuyết H3: ICP ảnh hưởng ngược chiều lên tỷ suất sinh lời

2.2.4. Chu kỳ chu chuyển tiền (CCC)

CCC cũng là một cách hữu dụng để đánh giá dòng tiền của công ty bởi vì nó đo lường khoảng thời gian đã đầu tư vào vốn luân chuyển, cách đo lường tính thanh khoản này hiệu quả và toàn diện hơn so với phương pháp truyền thống là sử dụng tỉ số thanh toán hiện hành và tỉ số thanh toán nhanh vốn chỉ tập trung vào các giá trị cố định trên bảng cân đối kế toán.

Giả thuyết H4: CCC ảnh hưởng ngược chiều lên tỷ suất sinh lời

2.2.5. Các yếu tố khác

Nghiên cứu sử dụng một số các yếu tố khác như quy mô công ty, tốc độ tăng trưởng doanh thu của công ty, tỷ lệ tăng trưởng GDP của nền kinh tế Việt Nam và tỷ lệ nợ của công ty.

Với quy mô công ty nói lên rằng quy mô công ty lớn thì nó sẽ có thể cạnh tranh trong việc thỏa thuận mua bán tốt với thời gian nhanh nhất với các nhà cung cấp. Quy mô công ty lớn cũng giúp dễ dàng vay mượn hơn. Công ty sẽ có kênh phân phối rộng, hình thức quảng cáo đa dạng nên có thể dễ dàng tiếp cận, đưa hàng tới tay người tiêu dùng nhanh chóng. Do đó những công ty có quy mô lớn thường có lợi nhuận ổn định và luôn tăng trưởng ở mức cao. Tốc độ tăng doanh thu cho biết mức tăng trưởng doanh thu tương đối (tính theo phần trăm) của kỳ này so với kỳ trước. Ngoài ra, GDP là tổng sản phẩm quốc nội là giá trị thị trường của tất cả hàng hóa và dịch vụ cuối cùng được sản xuất ra trong phạm vi lãnh thổ một quốc gia trong một thời kỳ nhất định. Với các yếu tố như quy mô công ty, tốc độ tăng trưởng doanh thu và tăng trưởng GDP được kỳ vọng là ảnh hưởng cùng chiều đến tỷ suất sinh của công ty niêm yết trên thị trường khoán Việt Nam.

Ngoài ra, trong nghiên cứu này tỷ số nợ (tỷ số này cho biết có bao nhiêu phần trăm tài sản của công ty là từ đi vay) cũng được sử dụng. Qua đây biết được khả năng tự chủ tài chính của công ty. Tỷ số này mà quá nhỏ, chứng tỏ công ty vay ít. Điều này có thể hàm ý công ty có khả năng tự chủ tài chính cao. Song nó cũng có thể hàm ý là công ty chưa biết khai thác đòn bẩy tài chính, tức là chưa biết cách huy động vốn bằng

hình thức đi vay. Ngược lại, tỷ số này mà cao quá hàm ý công ty không có thực lực tài chính mà chủ yếu đi vay để có vốn kinh doanh. Điều này cũng hàm ý là mức độ rủi ro của công ty cao hơn. Trong nghiên cứu này, kỳ vọng rằng tỷ số nợ ảnh hưởng ngược chiều đến tỷ suất sinh lời của công ty.

Bảng 1: Kỳ vòng dấu của nghiên cứu

| TT | Yếu tố ảnh hưởng | Kỳ vòng | Nghiên cứu trước |
|----|-----------------------------|---------|---|
| 1 | Kỳ thu tiền bình quân | - | Arbidane & Ignatjeva (2012); Mansoori & Muhammad (2012); Bùi Thị Nhung (2013); Từ Thị Kim Thoa & Nguyễn Thị Uyên Uyên (2014) |
| 2 | Kỳ luân chuyển hàng tồn kho | - | García-Teruel & Martínez-Solano (2007); Mansoori & Muhammad (2012); Bùi Thị Nhung (2013); Từ Thị Kim Thoa & Nguyễn Thị Uyên Uyên (2014) |
| 3 | Kỳ trả tiền bình quân | - | Mansoori & Muhammad (2012); Bùi Thị Nhung (2013); Từ Thị Kim Thoa & Nguyễn Thị Uyên Uyên (2014) |
| 4 | Chu kỳ chu chuyển tiền | - | García-Teruel & Martínez-Solano (2007); Mansoori & Muhammad (2012); Bùi Thị Nhung (2013); Từ Thị Kim Thoa & Nguyễn Thị Uyên Uyên (2014) |
| 5 | Quy mô công ty | + | García-Teruel & Martínez-Solano (2007) và Aldubhani, Wang, Gong & Maudhah (2022) |
| 6 | Tốc độ tăng doanh thu | + | García-Teruel & Martínez-Solano (2007) |
| 7 | Tỷ lệ nợ | - | García-Teruel & Martínez-Solano (2007); El-Ansary & Al-Gazzar (2021) |
| 8 | Tỷ lệ tăng trưởng GDP | + | García-Teruel & Martínez-Solano (2007) |

Nguồn: Tác giả tổng hợp

3. Phương pháp nghiên cứu

3.1. Mô hình nghiên cứu

Nghiên cứu sử dụng mô hình dữ liệu bảng (*panel models*) mô hình này có thể trình bày dưới dạng tổng quát như sau:

$$y_{it} = a_i + x_{it}b_0 + e_{it} \text{ với } i=1, \dots, N \text{ và } t=1, \dots, T$$

Trong đó, b_0 là hằng số, x_{it} là (kx1) vector của các biến giải thích, a_i là thành phần tác động ngẫu nhiên và e_{it} sai số chuẩn với quy luật $\varepsilon_{it} \sim i.i.d(0, \sigma^2)$. Mô hình có (N+K) tham số.

Mô hình nghiên cứu sử dụng dựa trên các nghiên cứu của Garcia Teruel & Martinez Solano (2007) và Mansoori & Muhammad (2012), tác giả xây dựng mô hình nghiên cứu gồm 4 phương trình hồi quy để phân tích tác động lần lượt 4 yếu tố (kỳ thu tiền bình quân, kỳ trả tiền bình quân, kỳ luân chuyển hàng tồn kho, chu kỳ chu chuyển tiền) lên tỷ suất sinh lợi của công ty niêm yết trên sàn chứng khoán Việt Nam.

Phương trình hồi quy (1), có dạng như sau:

$$ROA_{it} = \beta_i + \beta_1 RCP_{it} + \beta_2 SIZE_{it} + \beta_3 SGROW_{it} + \beta_4 DEBT_{it} + \beta_5 GDPGR_{it} + \alpha_t + \gamma_t + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

Phương trình hồi quy (2), có dạng như sau:

$$ROA_{it} = \beta_i + \beta_1 PDP_{it} + \beta_2 SIZE_{it} + \beta_3 SGROW_{it} + \beta_4 DEBT_{it} + \beta_5 GDPGR_{it} + \alpha_t + \gamma_t + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

Phương trình hồi quy (3), có dạng như sau:

$$ROA_{it} = \beta_i + \beta_1 ICP_{it} + \beta_2 SIZE_{it} + \beta_3 SGROW_{it} + \beta_4 DEBT_{it} + \beta_5 GDPGR_{it} + \alpha_t + \gamma_t + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

Phương trình hồi quy (4), có dạng như sau:

$$ROA_{it} = \beta_i + \beta_1 CCC_{it} + \beta_2 SIZE_{it} + \beta_3 SGROW_{it} + \beta_4 DEBT_{it} + \beta_5 GDPGR_{it} + \alpha_t + \gamma_t + \varepsilon_{it} \quad (4)$$

Để ước tính các phương trình này, nghiên cứu sử dụng cách tiếp cận của Parks-Kmenta's (1986) và Beck-Katz (1995). Theo đó, các công cụ ước tính như FGLS (feasible generalized least square) và ước tính PCSE (panel corrected standard errors) được sử dụng để tìm kết quả hồi quy. Từ kết quả này sẽ giúp kiểm định các giả thuyết nghiên cứu mà nghiên cứu đã đề ra.

3.2. Dữ liệu nghiên cứu

Số liệu trong nghiên cứu này được phân tích từ các bảng cân đối kế toán và báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh đã được kiểm toán của các công ty niêm yết trên sàn HOSE và sàn HNX Việt Nam từ năm 2017 đến năm 2022.

Bảng 2: Mô tả biến của mô hình

| Tên biến | Ký hiệu | Định nghĩa | Nguồn |
|------------------------------------|---------|--|------------------------------|
| Biến phụ thuộc | | | |
| Tỷ suất sinh lợi trên tổng tài sản | ROA | Lợi nhuận ròng/Tổng tài sản bình quân | Thomson Reuters datastream |
| Biến độc lập | | | |
| Kỳ thu tiền bình quân | RCP | Bình quân các khoản phải thu x 365/Doanh thu thuần | Thomson Reuters datastream |
| Kỳ trả tiền bình quân | PDP | Bình quân các khoản phải trả x 365/Giá vốn hàng bán | Thomson Reuters datastream |
| Kỳ luân chuyển hàng tồn kho | ICP | Bình quân hàng tồn kho x 365/Giá vốn hàng bán | Thomson Reuters datastream |
| Chu kỳ chu chuyển tiền | CCC | CCC = RCP + ICP - PDP | Thomson Reuters datastream |
| Biến kiểm soát | | | |
| Quy mô tổng tài sản | SIZE | Ln(Tổng tài sản) | Thomson Reuters datastream |
| Tốc độ tăng trưởng doanh thu | SGROW | (Doanh thu thuần năm t - Doanh thu thuần năm t-1)/ Doanh thu thuần năm t-1 | Thomson Reuters datastream |
| Tỷ lệ nợ | DEBT | Tổng nợ/Tổng tài sản | Thomson Reuters datastream |
| Tỷ lệ tăng trưởng GDP | GDPGR | GDP là tổng sản phẩm quốc nội là giá trị thị trường của tất cả hàng hóa và dịch vụ cuối cùng được sản xuất ra trong phạm vi lãnh thổ một quốc gia trong một thời kỳ nhất định. | World Development Indicators |

Nguồn: Tác giả tổng hợp

4. Kết quả nghiên cứu

4.1. Thống kê mô tả biến

Bảng 3 mô tả tổng quan về giá trị trung bình, trung vị, giá trị lớn nhất, giá trị nhỏ nhất, độ lệch chuẩn của các biến trong toàn bộ mẫu khảo sát. Tất cả các biến trong mô hình đều có 1.158 quan sát.

Bảng 3: Thống kê mô tả biến

| Các biến | Số quan sát | Trung bình | Độ lệch chuẩn | Nhỏ nhất | Lớn nhất |
|----------|-------------|------------|---------------|----------|----------|
| ROA | 1,158 | 0.107405 | 0.093856 | 0.000612 | 0.807954 |
| RCP | 1,158 | 46.78912 | 37.90051 | 0.000514 | 335.6188 |
| PDP | 1,158 | 29.94061 | 25.43272 | 0.093971 | 258.6577 |
| ICP | 1,158 | 76.40644 | 55.94792 | 0.007704 | 329.2076 |
| CCC | 1,158 | 93.52393 | 62.26227 | 1.053188 | 361.5125 |
| SIZE | 1,158 | 26.66431 | 1.289557 | 23.5496 | 30.8014 |
| SGROW | 1,158 | 0.217441 | 0.632232 | -0.62609 | 17.50935 |
| DEBT | 1,158 | 0.466895 | 0.20689 | 0.031957 | 0.927543 |
| GDPGR | 1,158 | 5.868537 | 0.005524 | 2.561551 | 8.019798 |

Nguồn: Kết quả phân tích dữ liệu từ Stata

Bước tiếp theo nghiên cứu thực hiện phân tích tương quan giữa các biến của mô hình. Kết quả trình bày ở bảng 4, bảng này trình hệ số tương quan giữa các biến của mô hình.

Bảng 4: Ma trận hệ số tương quan

| | ROA | RCP | PDP | ICP | CCC | SIZE | SGROW | DEBT | GDPGR |
|-------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|--------|---------|--------|
| ROA | 1.0000 | | | | | | | | |
| RCP | -0.2490 | 1.0000 | | | | | | | |
| PDP | -0.1852 | 0.4830 | 1.0000 | | | | | | |
| ICP | -0.1187 | 0.2184 | 0.4481 | 1.0000 | | | | | |
| CCC | -0.1777 | 0.6074 | 0.3159 | 0.8461 | 1.0000 | | | | |
| SIZE | -0.0641 | -0.0316 | -0.0555 | 0.0380 | 0.0300 | 1.0000 | | | |
| SGROW | 0.1372 | -0.0599 | 0.1669 | -0.0787 | -0.0871 | -0.0217 | 1.0000 | | |
| DEBT | -0.4951 | 0.1400 | 0.2139 | 0.0794 | 0.0706 | 0.2772 | 0.0842 | 1.0000 | |
| GDPGR | 0.0585 | -0.0360 | -0.0037 | -0.0306 | -0.0447 | -0.0655 | 0.1543 | -0.0142 | 1.0000 |

Nguồn: Kết quả phân tích dữ liệu từ Stata

Bảng 4 trình bày ma trận tương quan của tất cả các biến được sử dụng trong mô hình. Kết quả cho thấy tỷ suất sinh lợi trên tài sản (ROA) có tương quan nghịch với kỳ thu tiền bình quân (RCP), kỳ trả tiền bình quân (PDP), kỳ luân chuyển hàng tồn kho (ICP), chu kỳ chu chuyển tiền (CCC), quy mô công ty (SIZE), tỷ lệ nợ (DEBT) và tương quan thuận với tốc độ tăng doanh thu (SGROW), tỷ lệ tăng trưởng GDP (GDPGR).

4.2. Tác động quản trị vốn luân chuyển tác động lên tỷ suất sinh lợi của các công ty niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam

Bảng 5: Kết quả hồi quy theo mô hình PCSEs

| Các biến | Kỳ vọng dấu | Panel-corrected standard errors (PCSEs) | | | |
|----------|-------------|---|----------------------|----------------------|----------------------|
| | | Mô hình 1 | Mô hình 2 | Mô hình 3 | Mô hình 4 |
| SIZE | + | 0.006*** [0.002] | 0.006*** [0.002] | 0.007*** [0.002] | 0.007*** [0.002] |
| SGROW | + | 0.025*** [0.005] | 0.029*** [0.005] | 0.026*** [0.005] | 0.025*** [0.005] |
| DEBT | - | -0.230*** [0.012] | -0.232*** [0.012] | -0.240*** [0.012] | -0.238*** [0.012] |
| GDPGR | + | 0.416 [0.419] | 0.439 [0.423] | 0.477 [0.426] | 0.430 [0.422] |
| RCP | - | -0.000*** [0.000] | | | |
| PDP | - | | -0.000*** [0.000] | | |
| ICP | - | | | -0.000*** [0.000] | |

| Các biến | Kỳ vọng dấu | Panel-corrected standard errors (PCSEs) | | | |
|--------------|-------------|---|------------------|------------------|----------------------|
| | | Mô hình 1 | Mô hình 2 | Mô hình 3 | Mô hình 4 |
| CCC | - | | | | -0.000*** [0.000] |
| Constant | | 0.056 [0.052] | 0.045 [0.053] | 0.019 [0.053] | 0.030 [0.052] |
| Observations | | 1,158 | 1,158 | 1,158 | 1,158 |
| R-squared | | 0.312 | 0.295 | 0.290 | 0.301 |

Ghi chú: Sai số chuẩn trong []

Ý nghĩa thống kê tại mức 1%, 5% và 10% tương ứng ***, **, *

Nguồn: Kết quả phân tích kết quả từ Stata

Kết quả kiểm định các phương trình 1 (Tác động của kỳ thu tiền bình quân lên tỷ suất sinh lợi), phương trình 2 (Tác động của kỳ trả tiền bình quân lên tỷ suất sinh lợi), phương trình 3 (Tác động của kỳ luân chuyển hàng tồn kho lên tỷ suất sinh lợi) và phương trình 4 (Tác động của chu kỳ chu chuyển tiền lên tỷ suất sinh lợi). Từ kết quả phân tích 4 phương trình trên ta tiến hành thực hiện các so sánh giữa kết quả PCSEs và FGLS của kết quả hồi quy mô hình.

Bảng 5 trình bày kết quả hồi quy của phương trình 1 đến 4 bằng kỹ thuật hồi quy PCSE (*panel corrected standard errors*).

Các yếu tố đại diện cho quản trị vốn luân chuyển có ý nghĩa ở mức thống kê 1%, như vậy có bằng chứng thống kê cho thấy ảnh hưởng của các yếu tố như RCP, PDP, ICP và CCC đến ROA. Ngoài ra, các yếu tố như cũng có ý nghĩa thống kê ở mức 1%, điều này cho thấy có bằng chứng về ảnh hưởng của các yếu tố như SIZE, SGROW và DEBT đến ROA. Tuy nhiên, nghiên cứu không có bằng chứng thống kê của yếu tố GDPGR ảnh hưởng đến ROA.

Bảng 6 trình bày kết quả hồi quy của phương trình 1 đến 4 bằng kỹ thuật hồi quy FGLS (*feasible generalized least square*).

Bảng 6: Kết quả hồi quy theo mô hình FGLS

| Các biến | Kỳ vọng dấu | Feasible generalized least squares (FGLS) | | | |
|----------|-------------|---|----------------------|----------------------|----------------------|
| | | Mô hình 1 | Mô hình 2 | Mô hình 3 | Mô hình 4 |
| SIZE | + | 0.003*** [0.001] | 0.003*** [0.001] | 0.003*** [0.001] | 0.003*** [0.001] |
| SGROW | + | 0.020*** [0.003] | 0.023*** [0.003] | 0.020*** [0.003] | 0.019*** [0.003] |
| DEBT | - | -0.184*** [0.006] | -0.185*** [0.006] | -0.194*** [0.006] | -0.194*** [0.006] |
| GDPGR | + | 0.236 [0.185] | 0.229 [0.174] | 0.237 [0.171] | 0.141 [0.163] |
| RCP | - | -0.000*** [0.000] | | | |
| PDP | - | | -0.000*** [0.000] | | |
| ICP | - | | | -0.000*** [0.000] | |
| CCC | - | | | | -0.000*** [0.000] |
| Constant | | 0.107*** | 0.102*** | 0.106*** | 0.119*** |

| Các biến | Kỳ vọng dấu | Feasible generalized least squares (FGLS) | | | |
|--------------|-------------|---|-----------|-----------|-----------|
| | | Mô hình 1 | Mô hình 2 | Mô hình 3 | Mô hình 4 |
| | | [0.024] | [0.022] | [0.024] | [0.024] |
| Observations | | 1,158 | 1,158 | 1,158 | 1,158 |

Ghi chú: Sai số chuẩn trong []
Ý nghĩa thống kê tại mức 1%, 5% và 10% tương ứng ***, **, *

Nguồn: Kết quả phân tích kết quả từ Stata

Nghiên cứu tiến hành so sánh kết quả giữa bảng 5 và bảng 6, cho thấy các yếu tố đại diện cho quản trị vốn luân chuyển có ý nghĩa ở mức thống kê 1%, như vậy có bằng chứng thống kê cho thấy ảnh hưởng của các yếu tố như RCP, PDP, ICP và CCC đến ROA. Ngoài ra, các yếu tố như cũng có ý nghĩa thống kê ở mức 1%, điều này cho thấy có bằng chứng về ảnh hưởng của các yếu tố như SIZE, SGROW và DEBT đến ROA. Tuy nhiên, nghiên cứu không có bằng chứng thống kê của yếu tố GDPGR ảnh hưởng đến ROA.

Bảng 7: Bảng tổng hợp kết quả nghiên cứu so với kỳ vọng dấu của các biến

| Biến | Kỳ vọng dấu | PCSE | FGLS | Mức ý nghĩa |
|-------|-------------|------|------|---------------------------|
| RCP | - | - | - | 1% |
| ICP | - | - | - | 1% |
| PDP | - | - | - | 1% |
| CCC | - | - | - | 1% |
| SIZE | + | + | + | 1% |
| SGROW | + | + | + | 1% |
| DEBT | - | - | - | 1% |
| GDPGR | + | + | + | Không có ý nghĩa thống kê |

Nguồn: Tác giả tổng hợp

Từ phân tích kết quả hồi quy mô hình nghiên cứu và qua việc so sánh kết quả kết quả hồi quy bằng PCSE và FGLS của mô hình cho thấy phù hợp giả thuyết mà nghiên cứu xây dựng. Các giả thiết H1 đến H4 của nghiên cứu đã được chứng minh và đưa ra các bằng chứng thực nghiệm tại Việt Nam, điều này càng xác nhận chắc chắn rằng kỳ thu tiền bình quân, kỳ trả tiền bình quân, kỳ luân chuyển hàng tồn kho và chu kỳ chu chuyển tiền có tác động nghịch chiều đến tỷ suất sinh lợi của các công ty ở mức ý nghĩa cao là 1% và cũng phù hợp với kỳ vọng ban đầu. Ngoài ra bốn biến kiểm soát là biến SIZE, SGROW, DEBT, GDPGR ngoại trừ biến GDPGR là không có ý nghĩa thống kê, còn ba biến còn lại cũng tác động đến tỷ suất sinh lợi của các công ty.

5. Kết luận

Quản trị vốn luân chuyển đóng vai trò rất quan trọng trong quyết định tài chính vì nó ảnh hưởng đến tỷ suất sinh lợi của các công ty. Mức độ vốn luân chuyển tối ưu nên được duy trì để hoạt động kinh doanh của công ty trở nên trôi chảy hơn. Qua nghiên cứu này là bằng chứng thực nghiệm tại Việt Nam để có thể kết luận rằng quản trị vốn luân chuyển có tác

động đến tỷ suất sinh lợi của các công ty. Cụ thể đề tài đã phân tích tác động của các thành phần vốn luân chuyển như kỳ thu tiền bình quân (RCP), kỳ trả tiền bình quân (PDP), kỳ luân chuyển hàng tồn kho (ICP), chu kỳ chu chuyển tiền (CCC) và các chỉ tiêu như quy mô công ty (SIZE), tốc độ tăng trưởng doanh thu (SGROW), tỷ lệ nợ (DEBT), tỷ lệ tăng trưởng GDP (GDPGR) lên tỷ suất sinh lợi được đại diện bởi tỷ suất sinh lợi trên tổng tài sản (ROA).

Bài nghiên cứu sử dụng dữ liệu thứ cấp của 193 công ty được niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh (HOSE) và Hà Nội (HNX) từ nhiều ngành khác nhau trong giai đoạn 2017 - 2022, hình thành nên dữ liệu bảng với 1.158 quan sát. Phương pháp nghiên cứu được sử dụng là hồi quy PCSE và FGLS, sau đó tiến hành so sánh hai kết quả hồi quy này. Nghiên cứu đã tìm thấy mối quan hệ nghịch biến và có ý nghĩa thống kê cao giữa kỳ thu tiền bình quân, kỳ trả tiền bình quân, kỳ luân chuyển hàng tồn kho cũng như chỉ tiêu tổng hợp là chu kỳ chu chuyển tiền với tỷ suất sinh lợi trên tài sản. Điều này hàm ý rằng các công ty có thể gia tăng lợi nhuận của mình bằng các rút ngắn kỳ thu tiền, kỳ trả tiền, kỳ lưu kho sẽ dẫn đến rút ngắn chu kỳ chu chuyển tiền. Kết quả này hoàn toàn nhất quán với những nghiên cứu của García-Teruel & Martínez-Solano (2007), Mansoori & Muhammad (2012) và các nghiên cứu tương tự trong nước.

Ngoài ra, nghiên cứu cũng một lần nữa khẳng định bằng về mặt thực nghiệm về mối quan hệ giữa tỷ lệ nợ, quy mô công ty với tỷ suất sinh lợi trên tài sản là tương quan âm, mối quan hệ giữa tốc độ tăng trưởng doanh thu và tỷ suất sinh lợi trên tài sản là tương quan dương có ý nghĩa thống kê. Tuy nhiên, nghiên cứu này không có bằng chứng về tỷ lệ tăng trưởng GDP tác động của chúng lên tỷ suất sinh lợi của các công ty.

Tài liệu tham khảo:

- Aldubhani, M. A., Wang, J., Gong, T., & Maudhah, R. A. (2022). Impact of working capital management on profitability: evidence from listed companies in Qatar. *Journal of Money and Business*, 2(1), 70-81.
- Arbidane, I., & Ignatjeva, S. (2012, August). The relationship between working capital management and profitability: A Latvian case. In *European business research conference proceedings*.
- Beck, N., & Katz, J. N. (1995). What to Do (and Not to Do) with Time-Series Cross-Section Data. *American Political Science Review*, 89, 634-647.
- Chatterjee, S. (2010). The impact of working capital management on the profitability of the listed companies in the London stock exchange. Available at SSRN 1587249.
- García-Teruel, P. J., & Martínez-Solano, P. (2007). Effects of working capital management on SME profitability. *International Journal of managerial finance*, 3(2), 164-177.
- Kmenta, J., 1986, *Elements of Econometrics*. New York: Macmillan; London: Collier Macmillan, 2nd Ed.
- Lazaridis, I., & Tryfonidis, D. (2006). Relationship between working capital management and profitability of listed companies in the Athens stock exchange. *Journal of financial management and analysis*, 19(1).
- Mansoori, D. E., & Muhammad, D. (2012). Determinants of working capital management: Case of Singapore firms. Mansoori, E., Jariah Muhammad (2012). Determinants of working capital management: Case of Singapore firms. *Research Journal of Finance and Accounting*, 3(11), 15-23.
- Từ Thị Kim Thoa & Nguyễn Thị Uyên Uyên (2014). Mối quan hệ giữa quản trị vốn luân chuyển và khả năng sinh lợi: Bằng chứng thực nghiệm ở Việt Nam. *Tạp chí Phát triển và Hội nhập số 14(24) trang 62 - 90*.

SO SÁNH KHẢ NĂNG DỰ BÁO CHỈ SỐ VN INDEX VÀ HN INDEX CỦA CÁC MÔ HÌNH AI VÀ ARIMA

Lưu Thu Quang*

Dự báo VNIndex là công việc thường trực của những chuyên gia phân tích, nhà đầu tư. Trong quá khứ, đã có rất nhiều mô hình dự báo được phát triển để thực hiện điều này. Gần đây nhất các định chế tài chính lại có xu hướng áp dụng những công cụ trí tuệ nhân tạo (AI) cho hoạt động dự báo. Bài báo này so sánh hiệu quả của các công cụ AI này trong việc dự báo VNIndex và HNIndex. Các công cụ AI được sử dụng bao gồm: Mạng lưới thần kinh nhân tạo (ANN), máy vector hỗ trợ (SVM), rừng ngẫu nhiên (RF), bộ nhớ ngắn dài hạn (LSTM) và mô hình tự hồi quy trung bình trượt tích lũy (ARIMA). Kết quả cho thấy LSTM là công cụ AI có khả năng dự báo VNIndex chính xác nhất, với sai số nhỏ nhất. Tuy nhiên, khi dự báo HNIndex, SVM lại có sai số nhỏ hơn so với LSTM. Các công cụ AI khác đều có kết quả dự báo kém hơn cho cả hai chỉ số chứng khoán.

• Từ khóa: trí thông minh nhân tạo; mạng lưới thần kinh nhân tạo; máy vector hỗ trợ; rừng ngẫu nhiên; bộ nhớ ngắn dài hạn; ARIMA.

Forecasting the VNIndex is a perpetual task for analysts and investors. Over time, numerous forecasting models have been developed for this purpose. Recently, financial institutions have started leveraging artificial intelligence (AI) tools for forecasting activities. This article compares the effectiveness of various AI tools in forecasting the VNIndex and HNIndex. The AI tools used in this study include: Artificial Neural Networks (ANN), Support Vector Machines (SVM), Random Forests (RF), Long Short-Term Memory (LSTM), and Autoregressive Integrated Moving Average (ARIMA). The results indicate that LSTM is the most accurate AI tool for predicting the VNIndex, with the smallest error. However, when predicting the HNIndex, SVM exhibits a smaller error compared to LSTM. The other AI tools yielded poorer forecasting results for both stock indexes.

• Key words: artificial neural networks; support vector machines; random forests; long short-term memory; ARIMA.

JEL codes: C45; C53; G17.

Ngày nhận bài: 29/9/2023

Ngày gửi phản biện: 30/9/2023

Ngày nhận kết quả phản biện: 15/11/2023

Ngày chấp nhận đăng: 5/01/2024

và phức tạp vì hai lý do sau: (1) Thị trường cổ phiếu thường biến động mạnh mẽ hàng ngày dưới tác động của nhiều yếu tố như sự thay đổi trong kinh tế, chính trị, sự kiện toàn cầu, và các thông tin liên quan đến công ty. Những biến động này làm cho việc dự báo trở nên khó khăn (Granger & Jeon, 2007). (2) Dự báo giá cổ phiếu đòi hỏi thông tin đầy đủ và chính xác về công ty, ngành công nghiệp và các yếu tố khác. Tuy nhiên, thông tin thường không luôn luôn có sẵn và có thể không chính xác.

Mặc dù dự báo giá cổ phiếu là một nhiệm vụ đầy thách thức, nhưng các chuyên gia trong lĩnh vực tài chính cũng như những nhà nghiên cứu đã nỗ lực để phát triển các phương pháp tiên tiến nhằm thực hiện mục tiêu này. Có thể liệt kê một số phương pháp cổ điển như phân tích cơ bản hay phân tích kỹ thuật. Nếu phân tích cơ bản tập trung vào việc đánh giá giá trị của một công ty dựa trên thông tin tài chính và các yếu tố kinh doanh như lợi nhuận, doanh thu, tài sản, nợ (Baresa và cộng sự, 2013). Thị phân tích kỹ thuật lại dựa trên việc xem xét biểu đồ giá cổ phiếu và các chỉ báo kỹ thuật để dự đoán xu hướng giá (Thomsett, 2017).

1. Giới thiệu

Dự báo thị trường chứng khoán là một công việc quan trọng đối với hầu hết nhà đầu tư bao gồm cả cá nhân và tổ chức. Nhưng trong thực tế dự báo giá cổ phiếu là một nhiệm vụ khó khăn

* Đại học Ngân hàng TP. Hồ Chí Minh; email: quanglt@hub.edu.vn

Sau này, khi lĩnh vực tài chính phát triển xa hơn, các công cụ mới như: phân tích tâm lý, đầu tư định lượng (VAR, ARMA, ARIMA...), và sử dụng trí thông minh nhân tạo (AI) ra đời để dự báo giá cổ phiếu hiệu quả hơn.

Mục tiêu của bài báo này nhằm so sánh hiệu quả của các mô hình AI như mạng lưới thần kinh nhân tạo (Artificial neural network), máy vector hỗ trợ (Support vector machine), rừng ngẫu nhiên (Random Forest), bộ nhớ dài ngắn hạn (Long short-term memory) và ARIMA (Autoregressive integrated moving average) trong việc dự báo giá cổ phiếu. Theo như nhóm nghiên cứu biết, đây cũng là bài báo đầu tiên tại Việt Nam đi so sánh nhiều mô hình AI và ARIMA cùng một lúc trong việc dự báo hai chỉ số VN-Index và HNX-Index.

2. Cơ sở lý thuyết

Mặc dù các ý tưởng ban đầu về máy học đã xuất hiện vào những năm 1950 (Samuel, 1959), tuy nhiên máy học chỉ thực sự nổi lên và trở thành một lĩnh vực riêng biệt vào thập kỷ 1990 (Michalski và cộng sự, 2013). Học máy là một nhánh của trí tuệ nhân tạo có tính ứng dụng cao, sử dụng máy tính để mô phỏng quá trình học tập của con người và phát triển các thuật toán có khả năng học và dự đoán dựa trên dữ liệu. Có nhiều công cụ trí tuệ nhân tạo khác nhau, trong đó những công cụ quan trọng nhất bao gồm mạng nơ-ron nhân tạo (ANN), máy vector hỗ trợ (SVM), rừng ngẫu nhiên (RF) và học sâu (DL).

Schwartz & Whitcomb (1977) là những người đi tiên phong trong việc ứng dụng AI trên thị trường chứng khoán, cụ thể, họ là những người đầu tiên khẳng định rằng mạng lưới thần kinh có khả năng xác định các quy luật phi tuyến trong chuỗi thời gian và các quy luật chưa biết trong biến động giá tài sản và biến động giá cổ phiếu. Đồng tình với quan điểm trên, Mallikarjuna & Rao (2019) cũng cho rằng mạng lưới thần kinh nhân tạo thường hoạt động tốt hơn các phương pháp hồi quy trong dự báo lợi nhuận cổ phiếu. Tương tự như vậy, Yim (2002) sử dụng mô hình mạng lưới thần kinh nhân tạo để dự đoán lợi nhuận hàng ngày của chứng khoán Brazil và so sánh kết quả dự đoán với các mô hình ARMA bằng cách sử dụng sai số bình phương trung bình góc (RMSE) và sai số tuyệt đối trung bình (MAE), kết quả cho thấy tính ưu việt của mạng lưới thần kinh nhân tạo so với mô hình ARMA.

3. Dữ liệu và phương pháp nghiên cứu

Dữ liệu chỉ số VN index và HN index được tác giả thu thập theo tháng cho giai đoạn từ 1/1/2013 đến 31/12/2022 trên cơ sở dữ liệu của Finnpro. Dữ liệu sau khi thu thập được chia thành 2 giai đoạn, giai đoạn 1 từ 1/1/2013 đến 31/12/2020 và giai đoạn 2 từ 1/1/2021 đến 31/12/2022. Giai đoạn 1 này chiếm 80% khoảng thời gian nghiên cứu, và tập dữ liệu trong giai đoạn 1 này sẽ được sử dụng để huấn luyện các mô hình AI. Dữ liệu trong giai đoạn 2 chiếm 20% khoảng thời gian nghiên cứu được sử dụng để kiểm định/kiểm tra hiệu suất của mô hình trong quá trình huấn luyện (back test). Để đảm bảo dữ liệu được chuẩn hóa, nhóm tác giả sử dụng phương pháp Min-Max. Chuẩn hóa Min-Max là một phương pháp chuẩn hóa dữ liệu trong tiền xử lý dữ liệu. Phương pháp này giúp biến đổi giá trị của các biến thành khoảng giá trị từ 0 đến 1. Thêm vào đó, phương pháp này giữ cho các giá trị có thể so sánh và hoạt động tốt hơn với các mô hình máy học và thuật toán khác nhau. Tất cả dữ liệu và các phương pháp máy học được nhóm tác giả xử lý và xây dựng trên ngôn ngữ lập trình Python kết hợp với các thư viện mở TensorFlow và PyTorch (thư viện ứng dụng cho máy học và trí tuệ nhân tạo)

3.1. Mạng lưới thần kinh nhân tạo (ANN)

Mạng lưới thần kinh nhân tạo (Artificial Neural Network - ANN) là một mô hình tính toán được thiết kế dựa trên cấu trúc và hoạt động của hệ thống thần kinh trong não người. Nó bao gồm một tập hợp các nơ-ron nhân tạo (artificial neurons) được tổ chức thành các lớp, và các kết nối trọng số (weighted connections) giữa các nơ-ron. Mạng lưới thần kinh nhân tạo này thường được sử dụng để học và ánh xạ các mối quan hệ phức tạp trong dữ liệu (Guresen & Kayakutlu, 2011). Cụ thể, mạng lưới thần kinh nhân tạo thực hiện các bước sau: Mạng lưới thần kinh nhận dữ liệu đầu vào từ môi trường hoặc nguồn dữ liệu ngoại. Dữ liệu được truyền qua các lớp nơ-ron liên tiếp, mỗi lớp thực hiện một phép tính dựa trên kết nối trọng số và hàm kích hoạt để tạo ra đầu ra. Sau đó, ANN sử dụng các thuật toán học máy, như lan truyền ngược (backpropagation), để điều chỉnh các trọng số của các kết nối dựa trên sự sai khác giữa đầu ra dự đoán và đầu ra thực tế. Mục tiêu là làm cho sai khác này giảm đi qua mỗi lần lặp và đạt được dự đoán chính xác hơn.

Sau khi mạng lưới đã được huấn luyện, nó có khả năng dự đoán đầu ra cho các dữ liệu mới, làm cho nó hữu ích trong việc phân loại, dự đoán và xử lý thông tin.

3.2. Máy vector hỗ trợ (SVM)

Máy Vector Hỗ Trợ (Support Vector Machine - SVM) là một thuật toán máy học thường được sử dụng trong bài toán phân loại và hồi quy. SVM tập trung vào việc tạo ra một ranh giới phân cách tốt nhất giữa các lớp dữ liệu trong không gian đa chiều (Wei, 2012). Thuật toán này được đặc trưng bởi khả năng xác định và tận dụng những điểm dữ liệu quan trọng, được gọi là “vector hỗ trợ,” để xây dựng ranh giới phân loại. Dưới đây là các yếu tố quan trọng và đặc điểm của máy vector hỗ trợ:

- Ranh giới phân loại: SVM tìm kiếm một mặt phẳng (trong không gian hai chiều) hoặc siêu phẳng (trong không gian nhiều chiều) sao cho nó chia tách hai lớp dữ liệu sao cho khoảng cách giữa siêu phẳng và các điểm dữ liệu gần nhất (vector hỗ trợ) là lớn nhất. Điều này được gọi là độ rộng của ranh giới.

- Hàm mất mát (Loss Function): SVM sử dụng hàm mất mát để đánh giá sự sai lệch giữa dự đoán và thực tế. Mục tiêu của SVM là tối ưu hóa độ rộng của ranh giới phân loại và đồng thời tối thiểu hóa hàm mất mát.

- Vector hỗ trợ (Support Vectors): Đây là những điểm dữ liệu nằm gần nhất với ranh giới phân loại và quyết định vị trí của ranh giới. Chúng là các điểm dữ liệu quan trọng và ảnh hưởng lớn đến việc xây dựng siêu phẳng phân loại.

- Hạt nhân (Kernel): SVM cho phép sử dụng các hạt nhân để ánh xạ dữ liệu từ không gian ban đầu sang không gian cao chiều để tạo ra ranh giới phân loại phi tuyến tính. Các hạt nhân phổ biến bao gồm hạt nhân tuyến tính, hạt nhân đa thức, và hạt nhân Gaussian (RBF).

- Các siêu tham số (Hyperparameters): SVM có một số siêu tham số, bao gồm tham số chi phí (C) và tham số hạt nhân, cần được điều chỉnh để đảm bảo hiệu suất tốt nhất trên dữ liệu cụ thể.

SVM là một trong những thuật toán phân loại mạnh mẽ và linh hoạt, thường được sử dụng trong các bài toán phân loại như nhận dạng hình ảnh, phân loại văn bản, và dự đoán thị trường tài chính.

3.3. Rừng ngẫu nhiên (RF)

Rừng Ngẫu Nhiên (Random Forest) là một mô hình máy học ensemble (tập hợp) được sử dụng rộng rãi trong việc phân loại và dự đoán. Nó được xây dựng trên nguyên tắc của “kết hợp sức mạnh của nhiều cây quyết định (decision trees)” để tạo ra một mô hình dự đoán mạnh hơn và ổn định hơn. Dưới đây là các đặc điểm và cách Random Forest hoạt động:

- Cây quyết định (Decision Trees): Rừng Ngẫu Nhiên sử dụng nhiều cây quyết định, được gọi là “cây con” (base tree) hoặc “cây quyết định” (decision tree), để tạo ra một mô hình phân loại hoặc dự đoán. Cây quyết định là mô hình tách dữ liệu thành các nhánh dựa trên một loạt các quy tắc if-else dựa trên các đặc trưng (features) của dữ liệu.

- Nguyên tắc hoạt động: Random Forest bắt đầu bằng việc chọn một tập hợp ngẫu nhiên của dữ liệu đào tạo từ tập dữ liệu ban đầu (Bootstrap Aggregating hoặc Bagging). Sau đó, nó xây dựng một cây quyết định từ mỗi tập dữ liệu con này. Khi thực hiện dự đoán, Random Forest tổng hợp dự đoán từ tất cả các cây con và trả về dự đoán cuối cùng bằng cách sử dụng một phương pháp bầu cử (voting) hoặc trung bình (mean).

- Tính đa dạng: Sự mạnh mẽ của Random Forest nằm ở việc cây quyết định trong rừng thường có đặc tính của độc lập với nhau, tức là chúng không phụ thuộc vào nhau một cách quá nhiều. Điều này giúp nó tránh được hiện tượng quá khớp (overfitting) và tạo ra một mô hình tổng hợp mạnh mẽ hơn.

- Ứng dụng: Random Forest là một trong những thuật toán ensemble phổ biến và mạnh mẽ, thường được ưa chuộng trong thực tế vì khả năng tổng hợp của nó và khả năng ổn định trong việc xây dựng mô hình dự đoán. Rừng Ngẫu Nhiên được sử dụng rộng rãi trong nhiều ứng dụng, bao gồm phân loại hình ảnh, phát hiện gian lận tín dụng, dự đoán giá cổ phiếu, và nhiều bài toán dự đoán và phân loại khác.

3.4. Bộ nhớ dài ngắn hạn (LSTM)

LSTM là một loại kiến trúc mạng nơ-ron trong học sâu (deep learning) thường được sử dụng trong xử lý dãy thời gian (time series) và dữ liệu chuỗi (sequential data). LSTM được thiết kế để giải quyết vấn đề biến mất gradient (vanishing gradient problem) trong các mạng

ơ-ron truyền thống, như mạng RNN (Recurrent Neural Network). Điểm đặc trưng của LSTM là khả năng duy trì và cập nhật thông tin qua các bước thời gian khác nhau một cách hiệu quả, cho phép nó học và ghi nhớ các mối quan hệ dài hạn trong dãy thời gian. Cụ thể, LSTM sử dụng một loạt các cổng (gates) để kiểm soát việc thông tin nào nên được lưu trữ và thông tin nào nên bị loại bỏ. Các cổng chính trong LSTM bao gồm:

- Cổng Quên (Forget Gate): Cổng này quyết định thông tin nào nên được loại bỏ hoặc quên từ trạng thái trước đó của LSTM.

- Cổng Ghi Nhớ (Input Gate): Cổng này xác định thông tin mới nào nên được thêm vào trạng thái trước đó của LSTM.

- Cổng Đầu Ra (Output Gate): Cổng này quyết định thông tin nào nên xuất ra từ trạng thái hiện tại của LSTM.

- Trạng Thái Ẩn (Hidden State): LSTM duy trì một trạng thái ẩn, ghi nhớ thông tin quan trọng từ quá khứ và cập nhật thông tin từ hiện tại.

Nhờ vào các cổng này, LSTM có khả năng học và lưu trữ thông tin dài hạn và giúp giải quyết các bài toán như dự đoán chuỗi thời gian, và xử lý dữ liệu chuỗi. LSTM đã trở thành một công cụ quan trọng trong lĩnh vực học sâu và đã cải thiện đáng kể khả năng mô hình hóa các dãy thời gian phức tạp.

3.5. Mô hình ARIMA (Autoregressive integrated moving average)

Mô hình ARIMA (Autoregressive Integrated Moving Average) là một trong những mô hình dự báo thời gian phổ biến trong thống kê và khoa học dữ liệu. ARIMA được sử dụng để mô hình hóa và dự đoán chuỗi thời gian, như giá cổ phiếu, doanh số bán hàng, nhiệt độ, và nhiều loại dữ liệu khác có tính chất thay đổi theo thời gian. ARIMA kết hợp ba thành phần chính để mô hình chuỗi thời gian:

- Autoregressive (AR): Phần này mô hình hóa sự phụ thuộc của giá trị hiện tại trên các giá trị trong quá khứ. Nó đại diện cho thành phần tự hồi quy của mô hình và được ký hiệu bằng AR(p), trong đó "p" là bậc của mô hình AR, cho biết số lượng giá trị trong quá khứ mà nó sử dụng để dự đoán giá trị hiện tại.

- Integrated (I): Phần này liên quan đến việc chuyển đổi chuỗi thời gian ban đầu thành một

dạng dữ liệu ổn định. Điều này thường liên quan đến việc lấy sai phân (difference) để loại bỏ xu hướng và biến đổi chuỗi thành một chuỗi dừng. Bậc của phần này được ký hiệu bằng "d".

- Moving Average (MA): Phần này mô hình hóa sự phụ thuộc của giá trị hiện tại vào một số giá trị trung bình di động của chuỗi thời gian. Nó đại diện cho thành phần trung bình di động và được ký hiệu bằng MA(q), trong đó "q" là bậc của mô hình MA, cho biết số lượng giá trị trung bình di động được sử dụng trong dự đoán

Khi kết hợp cả ba thành phần này, ta có thể có ARIMA(p, d, q). Mô hình ARIMA cho phép mô hình các chuỗi thời gian có tính chất phức tạp và không dự đoán được bằng cách sử dụng các phương pháp thống kê và tính toán. ARIMA cung cấp dự đoán cho giá trị tương lai dựa trên mối quan hệ giữa các quan sát trước đó trong chuỗi thời gian và được sử dụng rộng rãi trong lĩnh vực dự báo và phân tích chuỗi thời gian.

4. Kết quả các mô hình

4.1. Kết quả dự báo bằng mạng lưới thần kinh nhân tạo (ANN)

Trong nghiên cứu này, 80% dữ liệu được mạng thần kinh nhân tạo đã được sử dụng để đào tạo và 20% để kiểm tra kết quả. Mười nơ-ron đại diện cho độ trễ của giá đóng cửa của chỉ số VNIndex và HN Index đã được sử dụng trong lớp (layer) đầu vào, hàm truyền đơn vị tuyến tính hiệu chỉnh được sử dụng trong các lớp ẩn đầu ra. Để tìm ra mô hình dự đoán tốt nhất, số lượng lớp ẩn và nơ-ron trong các lớp ẩn được đưa vào chương trình và các chỉ số chức năng được tính toán dựa trên từng lớp đó. Hơn nữa, với mục đích này, thuật toán AdamOptimizer và hàm chi phí sai số trung bình (mean-square error -MSE) đã được sử dụng để điều chỉnh trọng số. Mô hình tốt nhất đạt được bằng cách lặp lại các thử nghiệm trên các giá trị tham số khác nhau với giá trị epoch bằng 100 và kích thước lô bằng 10. Để xác định số lớp ẩn trong mạng, người ta kết luận rằng mạng có lớp ẩn có ít lỗi hơn được coi là mạng tốt nhất. Kết quả chỉ ra rằng hiếm khi một mạng có nhiều hơn ba lớp ẩn cải thiện được các vấn đề dự đoán (Kaastra & Boyd, 1996). Để xác định số lượng đơn vị xử lý dữ liệu thích hợp, số lượng nơ-ron ở lớp ẩn thứ nhất được thay đổi trong khoảng từ 5 đến 15, còn ở lớp ẩn thứ hai, tùy thuộc vào lớp ẩn thứ nhất. Bằng cách lặp lại các thử nghiệm trên các giá trị

tham số khác nhau, chúng tôi tìm ra kết quả rằng đối với VN index, mô hình tốt nhất là mạng lớp ẩn có cấu trúc 10-12-1. Đây là cấu trúc có sai số trung bình (MSE), MAE và RMSE tối thiểu. 10, 12 và 1 trong cấu trúc lần lượt đề cập đến số lượng nơ-ron ở lớp đầu vào, lớp ẩn và lớp đầu ra. Tương tự như vậy đối với HN Index mô hình tốt nhất có cấu trúc 8-10-2.

4.2. Kết quả dự báo bằng Máy vector hỗ trợ (SVM)

Sau khi kiểm tra và tiền xử lý dữ liệu, dữ liệu được chia thành dữ liệu huấn luyện và dữ liệu kiểm tra và đầu vào của mô hình tương tự như phương pháp mạng nơ-ron. Để xây dựng được mô hình SVM cần phải tối ưu hóa các tham số của mô hình. SVM sử dụng các hàm nhân khác nhau để xử lý dữ liệu, bao gồm các loại hàm cơ sở xuyên tâm, đa thức, hình khuyên và tuyến tính khác nhau. Nikou (2019) đã chỉ ra rằng hàm hạt nhân của hàm cơ sở xuyên tâm hoạt động tốt trong nhiều loại thuật toán học và chuỗi thời gian khác nhau. Dựa trên nghiên cứu của Nikou (2019), phương pháp xác thực chéo k-Fold được sử dụng để ước tính hiệu quả của mô hình học máy. Sau khi chạy ra kết quả, chúng tôi xác định rằng mô hình SVM phù hợp nhất để dự báo Vnindex là mô hình có k-fold 10, còn HN index có k-fold 9. Hay nói cách khác, ở các k-fold 10 và 9 thì các chỉ số MSE, MAE và RMSE thấp nhất.

4.3. Kết quả dự báo của mô hình Rừng ngẫu nhiên (RF)

Tương tự 2 phương pháp trước, dữ liệu cũng được chia thành hai phần: một phần được dùng để huấn luyện mô hình và phần còn lại dùng để kiểm tra. Dữ liệu nghiên cứu của chúng tôi là một chuỗi thời gian của một biến, vì vậy chúng tôi đã chọn đầu vào của mô hình dựa trên độ trễ là 10. Trong bước đầu tiên, chúng tôi xác định số lượng cây tối ưu trong rừng. Trong nghiên cứu này, chúng tôi đã thử nghiệm từ 100 đến 1000 cây với mỗi bước là 100 cây. Sau đó, chúng tôi xem xét các tỷ lệ biến tỷ lệ x cho cây quyết định, và chọn từ 0,1 đến 1 với mỗi bước là 0,1. Mô hình hồi quy Random Forest được triển khai cho từng tỷ lệ x và được đánh giá thông qua sai số OOB (Out-of-Bag). Chúng tôi đã xác định tỷ lệ x tối ưu dựa trên giá trị sai số OOB thấp nhất. Sau đó, ở bước tiếp theo, chúng tôi tạo mô hình hồi quy Random Forest dựa trên số lượng cây và tỷ lệ x

tối ưu. Kết quả, chúng tôi đã xác định rằng sự kết hợp giữa 400 cây và tỷ lệ x là 0,6 đem lại sai số OOB, và các giá trị MSE, MAE và RMSE thấp nhất cho cả VN Index và HN Index.

4.4. Kết quả dự báo của mô hình Bộ nhớ dài ngắn hạn (LSTM)

Trong nghiên cứu này, chúng tôi đã sử dụng mạng nơ-ron hồi quy được tạo ra từ các mô hình mạng nơ-ron sâu. Để giải quyết vấn đề biến mất độ dốc trong các mạng này, chúng tôi đã tích hợp khối LSTM vào kiến trúc của mô hình. Trong trường hợp các kết quả có liên quan với nhau, chúng tôi đã ưu tiên việc sử dụng trạng thái của LSTM, vì nó đã được chứng minh là hiệu quả. Quá trình đào tạo và kiểm tra mô hình cũng được tiến hành bằng cách chia dữ liệu thành 80% cho đào tạo và 20% cho kiểm tra, tương tự như các phương pháp trước đó. Lớp đầu vào của mô hình sử dụng 10 nơ-ron. Sau khi tiền xử lý dữ liệu, bao gồm việc ổn định dữ liệu và chia tỷ lệ dữ liệu trong khoảng từ -1 đến +1, mô hình mạng nơ-ron hồi quy được xây dựng bằng cách sử dụng khối LSTM. Để xác định các giá trị tối ưu cho số lượng tế bào thần kinh, chúng tôi sử dụng kích thước lô là 1 và số kỷ nguyên là 100. Chúng tôi đã áp dụng thuật toán AdamOptimizer để điều chỉnh trọng số và sử dụng MSE để xác định mô hình tối ưu. Để ngăn việc trang bị quá mức trong quá trình huấn luyện mạng, chúng tôi đã sử dụng phương pháp bỏ học với siêu tham số p có thể điều chỉnh được. Giá trị p thường nằm trong khoảng từ 0,5 đến 0,8. Nhiều lần thử nghiệm đã được thực hiện với các giá trị tham số khác nhau nhằm tìm ra mô hình tốt nhất với ít lỗi nhất. Kết quả cho thấy rằng số lượng tối ưu cho nơ-ron là 300 và giá trị tối ưu của p là 0,7 sẽ đạt độ chính xác tốt nhất cho cả VN Index và HN Index.

4.5. Kết quả dự báo của mô hình ARIMA

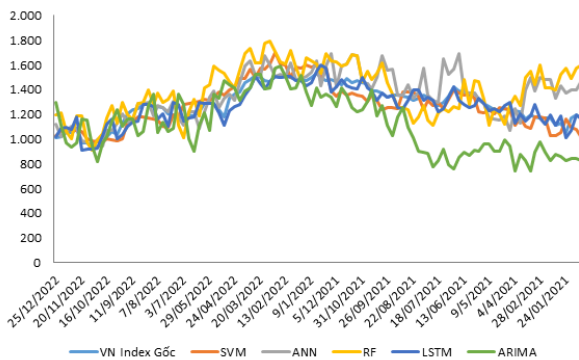
Để tìm ra mô hình ARIMA tối ưu chúng tôi đã thực hiện theo các bước thông thường như kiểm định tính dừng của chuỗi dữ liệu bằng Dickey-Fuller (ADF) và Phillips-Perron (PP). Để xác định giá trị p, q của mô hình ARIMA dựa vào biểu đồ ACF và PACF các hệ số tương quan khác 0 ở các độ trễ 1, 2. Để tìm ra mô hình dự báo phù hợp nhất chúng tôi căn cứ vào các chỉ số R² hiệu chỉnh, AIC và Schwarz. Kết quả so sánh cho thấy mô hình ARIMA(2,2,1) là mô hình phù hợp nhất đối với bộ dữ liệu của VN Index, còn ARIMA(2,1,1) phù hợp với bộ dữ liệu của HN Index.

4.6. So sánh giữa các mô hình

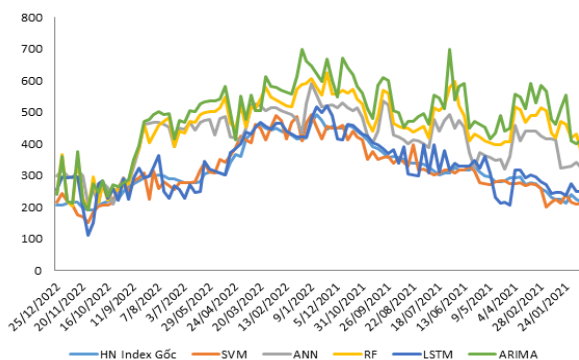
Bảng so sánh hiệu quả của các mô hình khác nhau

| | Mạng lưới thần kinh nhân tạo (ANN) | Máy vector hỗ trợ (SVM) | Rừng ngẫu nhiên (RF) | Bộ nhớ dài ngắn hạn (LSTM) | ARIMA |
|-------------------|------------------------------------|-------------------------|----------------------|----------------------------|----------|
| Panel A. VN Index | | | | | |
| MAE | 0.337853 | 0.224902 | 0.289607 | 0.208429 | 0.425679 |
| MSE | 0.215633 | 0.123116 | 0.151133 | 0.072825 | 0.292084 |
| RMSE | 0.466844 | 0.343225 | 0.383643 | 0.249373 | 0.397440 |
| Panel B. HN Index | | | | | |
| MAE | 0.348952 | 0.210485 | 0.287836 | 0.238985 | 0.443729 |
| MSE | 0.224805 | 0.073947 | 0.167394 | 0.109362 | 0.283384 |
| RMSE | 0.475831 | 0.230859 | 0.393848 | 0.376292 | 0.395387 |

Hình 1. Kết quả dự báo VN Index



Hình 2. Kết quả dự báo HN Index của các mô hình khác nhau



MAE (mean absolute error) đo lường sai số trung bình tuyệt đối của mô hình dự đoán so với giá trị thực tế. MSE (mean-square error) đo lường sai số bình phương trung bình của mô hình dự đoán so với giá trị thực tế, còn RMSE (root-mean-squared error) đo lường sai số bình phương trung bình gốc. Mô hình có các giá trị MAE, MSE, và RMSE càng thấp càng có khả năng dự báo chính xác. Nhìn vào bảng trên (panel A), ta thấy khi dự báo chỉ số VN Index mô hình LSTM có các giá trị MAE = 0.208429, MSE = 0.072825, RMSE = 0.249373, thấp nhất so với các mô hình khác,

cho thấy nó có khả năng dự đoán tốt nhất trong tất cả các mô hình. Nhưng khi dự báo chỉ số HN Index mô hình máy vector hỗ trợ lại có mức độ chính xác cao hơn vì MAE, MSE và RMSE thấp nhất trong số các mô hình (Panel B). Theo sau là mô hình LSTM với MAE, MSE, RMSE đạt giá trị lần lượt là 0.238985, 0.109362, và 0.376292. Hình sau minh họa chi tiết đường đi của giá dựa trên dự báo của các mô hình khác nhau.

5. Kết luận

Chỉ số chứng khoán VN Index và HN Index luôn biến động và bị tác động từ nhiều yếu tố khác nhau, do đó, dự báo giá chứng khoán là một thách thức lớn đối với các nhà đầu tư, nhà phân tích tài chính và các chuyên gia thị trường. Để thực hiện công việc dự báo, chúng tôi đã xây dựng 5 mô hình khác nhau dựa trên ngôn ngữ lập trình Python. Sau đây là kết quả phân tích và tổng hợp mà chúng tôi thu được: phương pháp LSTM và SVM có hiệu suất tốt hơn so với 3 phương pháp còn lại trong việc dự đoán giá đóng cửa của VN Index và HN Index. Kết quả của nghiên cứu của chúng tôi đề xuất rằng các nhà đầu tư, nhà quản lý và nhà phân tích thị trường nên ưu tiên sử dụng phương pháp LSTM và SVM trong việc dự báo chỉ số giá. Khả năng dự đoán đúng giá chỉ số có thể có ảnh hưởng lớn đến lợi nhuận và giúp đưa ra quyết định đúng đắn về danh mục đầu tư cho cả nhà đầu tư và các bên liên quan.

Tài liệu tham khảo:

Baresa, S., Bogdan, S., & Ivanovic, Z. (2013). Strategy of stock valuation by fundamental analysis. *UTMS Journal of Economics*, 4(1), 45-51.
 Granger, C. W., & Jeon, Y. (2007). Long-term forecasting and evaluation. *International journal of forecasting*, 23(4), 539-551.
 Guresen, E., & Kayakutlu, G. (2011). Definition of artificial neural networks with comparison to other networks. *Procedia Computer Science*, 3, 426-433.
 Kaastra, I., & Boyd, M. (1996). Designing a neural network for forecasting financial and economic time series. *Neurocomputing*, 10(3), 215-236.
 Nikou, M., Mansourfar, G., & Bagherzadeh, J. (2019). Stock price prediction using DEEP learning algorithm and its comparison with machine learning algorithms. *Intelligent Systems in Accounting, Finance and Management*, 26(4), 164-174.
 Mallikarjuna, M., & Rao, R. P. (2019). Evaluation of forecasting methods from selected stock market returns. *Financial Innovation*, 5(1), 1-16.
 Michalski, R. S., Carbonell, J. G., & Mitchell, T. M. (Eds.) (2013). *Machine Learning: An Artificial Intelligence Approach*. Berlin: Springer.
 Samuel, A. L. (1959). Some studies in machine learning using the game of checkers. *IBM Journal of Research and Development*, 3(3), 210-229.
 Thomsett, M. C., & Thomsett, M. C. (2017). The role of fundamental and technical analysis. *The Mathematics of Options: Quantifying Derivative Price, Payoff, Probability, and Risk*, 31-53.
 Wei, Z. (2012). *A SVM approach in forecasting the moving direction of Chinese stock indices*. MSc thesis, Lehigh University, Bethlehem, PA
 Yim, J. (2002). A comparison of neural networks with time series models for forecasting returns on a stock market index. In T. Hendilass, & M. Ali (Eds.), *Developments in Applied Artificial Intelligence: 15th International Conference on Industrial and Engineering Applications of Artificial Intelligence and Expert Systems IEA/AIE 2002 Cairns, Australia, June 17-20, 2002 Proceedings* (pp. 25-35). Berlin: Springer

HOÀN THIỆN QUY ĐỊNH CÔNG BỐ THÔNG TIN TRÊN BÁO CÁO TÀI CHÍNH CỦA CÁC DOANH NGHIỆP NIÊM YẾT TRÊN THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN VIỆT NAM

TS. Đào Ngọc Hà*

Thông tin trong báo cáo tài chính không chỉ phục vụ cho Nhà nước mà còn cả các nhà đầu tư, ngân hàng, chủ nợ, đối tác và công chúng; thông tin về luồng tiền là thông tin quan trọng trên BCTC, thể hiện sức mạnh về tài chính của doanh nghiệp; các đối tượng và giao dịch phức tạp của nền kinh tế thị trường được phản ánh khá đầy đủ trên báo cáo tài chính,... Tuy nhiên, Luật kế toán và các chuẩn mực kế toán Việt Nam vẫn chưa thực sự phát huy được vai trò của mình; thông tin trên báo cáo tài chính trong giai đoạn này vẫn thiếu tính đồng bộ; nhiều nội dung chưa phù hợp với thông lệ quốc tế và vẫn chưa thực sự hữu ích, được coi trọng,...

• Từ khóa: công bố thông tin; báo cáo tài chính; doanh nghiệp niêm yết.

Information in financial statements not only serves the State but also investors, banks, creditors, partners and the public; Cash flow information is important information on the financial statements, demonstrating the financial strength of the enterprise; Complex objects and transactions of the market economy are fully reflected on financial statements, etc. However, the Accounting Law and accounting standards have not really promoted their role; Information on financial statements during this period still lacks uniformity; Many contents are not consistent with international practices; Information on financial statements is still not really useful, valued,...

• Key words: disclosure of information, financial statements, listed companies.

Ngày nhận bài: 20/11/2023

Ngày gửi phân biện: 21/11/2023

Ngày nhận kết quả phân biện: 28/12/2023

Ngày chấp nhận đăng: 04/01/2024

1. Giới thiệu

Từ năm 1994, hệ thống kế toán Việt Nam bắt đầu được cải cách mạnh mẽ, toàn diện trên cơ sở chuẩn mực kế toán quốc tế đã ban hành. Từ năm 1996, Việt Nam bắt đầu nghiên cứu xây dựng chuẩn mực kế toán của riêng mình với sự hỗ trợ của các chuyên gia nước ngoài. Hội kế toán Việt Nam (VAA) cũng ra đời trong năm này (1996), trở thành thành viên của Liên đoàn Kế toán Quốc tế (IFAC),

đánh dấu bước phát triển mới của hệ thống kế toán Việt Nam, gắn kết chặt chẽ với sự phát triển chung của hệ thống kế toán quốc tế. Năm 2001, những chuẩn mực kế toán đầu tiên được soạn thảo ở Việt Nam, đây cũng là năm đánh dấu sự ra đời của TTCK Việt Nam, được ghi nhận bằng việc khai trương Trung tâm Giao dịch Chứng khoán TP. Hồ Chí Minh ngày 20 tháng 07 năm 2000. Nghiên cứu, soạn thảo các chuẩn mực kế toán được thực hiện bởi 13 thành viên của các cơ quan trực thuộc Bộ Tài chính, các trường đại học và Hội kế toán Việt Nam. Các chuẩn mực kế toán được xây dựng trên nội dung của các chuẩn mực kế toán quốc tế, nhưng được điều chỉnh cho phù hợp với đặc điểm và tình hình thực tế tại Việt Nam. Việc ban hành các chuẩn mực kế toán là rất cần thiết để hệ thống kế toán Việt Nam đáp ứng được yêu cầu của doanh nghiệp khi tham gia vào nền kinh tế thị trường trong bối cảnh nền kinh tế đất nước bắt đầu đổi mới.

2. Công bố thông tin báo cáo tài chính của doanh nghiệp cổ phần niêm yết theo luật định

Đối với công ty niêm yết, áp lực công bố thông tin tăng lên nhiều lần khi mà đối tượng chủ sở hữu được mở rộng, khoảng cách giữa chủ sở hữu và quản lý trở nên lớn hơn. Nhu cầu tìm hiểu thông tin không chỉ riêng chủ sở hữu mà còn là các nhà đầu tư. Chính vì vậy, yêu cầu CBTT đặt ra cho các công ty niêm yết luôn chặt chẽ và đầy đủ hơn so với các công ty khác. Các quy định này nhằm ngăn chặn việc che giấu thông tin hay CBTT thiếu chính xác làm ảnh hưởng đến quyền lợi của người sử dụng thông tin và cũng để duy trì một cơ chế giám sát có hiệu quả từ các bên có liên quan và công chúng đầu tư đối với hoạt động của các công ty niêm yết. Việc CBTT chính xác có ý nghĩa hết sức quan trọng trong việc tạo lập và duy trì niềm tin của công chúng đầu tư

* Học viện Tài chính; email: daongocha@hvtc.edu.vn

đối với các doanh nghiệp niêm yết. Để đáp ứng nhu cầu phát triển của thị trường, pháp luật về chứng khoán và thị trường chứng khoán nói chung và pháp luật về CBTT trên TTCK nói riêng đã có nhiều thay đổi.

Tại văn bản đầu tiên là Nghị định số 48/1998/NĐ-CP ngày 11 tháng 7 năm 1998 của Chính phủ về chứng khoán và TTCK, các quy định pháp luật về CBTT trên TTCK được quy định rải rác tại các chương, điều khác nhau. Bộ Tài chính đã ban hành Thông tư số 57/2004/TT-BTC ngày 17/06/2004 hướng dẫn việc CBTT trên TTCK. Thông tư này đã tác động mạnh mẽ đến việc thực thi nghĩa vụ CBTT, nâng cao nhận thức của các chủ thể tham gia thị trường về nghĩa vụ cung cấp và được biết thông tin; đồng thời cũng góp phần vào việc phát hiện, xử lý kịp thời các hành vi vi phạm pháp luật về CBTT, thiết lập và bảo đảm trật tự thị trường, giúp TTCK phát triển minh bạch và bền vững.

Ngày 29/6/2006, Luật Chứng khoán số 70/2006/QH11 được thông qua, góp phần hoàn chỉnh thể chế pháp luật nói chung và TTCK nói riêng, khắc phục những khiếm khuyết, bất cập trong khuôn khổ pháp luật về chứng khoán và TTCK trước đó. Đối với vấn đề CBTT, Luật chứng khoán năm 2006 đã tạo nên một bước tiến vượt bậc trong việc nâng cao tính minh bạch của thị trường và đã dành một chương riêng quy định về CBTT.

Để cụ thể hóa các quy định về CBTT tại Luật Chứng khoán năm 2006, ngày 18/4/2007 Bộ Tài chính đã ban hành Thông tư số 38/2007/TT-BTC hướng dẫn về việc CBTT trên TTCK. Tuy nhiên, trong giai đoạn này TTCK Việt Nam có sự thay đổi và phát triển đột biến cả về quy mô và chủng loại hàng hóa từ làn sóng niêm yết, do đó dẫn đến khó khăn trong việc kiểm soát hoạt động của các chủ thể tham gia thị trường và đòi hỏi phải thay đổi hệ thống CBTT trên TTCK. Thông tư 09/2010/TT-BTC đã bổ sung thêm đối tượng CBTT là “tổ chức đăng ký giao dịch” và bước đầu yêu cầu các tổ chức này CBTT, đồng thời đối với Báo cáo tài chính, ngoài việc kế thừa quy định tổ chức niêm yết phải công bố BCTC năm đã được kiểm toán và Báo cáo tài chính quý, Thông tư 09/2010/TT-BTC còn bổ sung quy định công ty niêm yết phải CBTT Báo cáo tài chính bán niên (6 tháng đầu năm) đã được soát xét bởi tổ chức kiểm toán được chấp thuận. Có thể nói, sự ra đời của Thông tư 09/2010/TT-BTC đánh dấu sự thay đổi toàn diện về chế định CBTT trên TTCK trước đòi hỏi minh bạch hóa thị trường cũng như đáp ứng nhu cầu về thông tin của nhà đầu tư. Với nỗ lực công khai hóa, minh bạch hóa TTCK và bảo vệ tốt hơn quyền lợi của nhà đầu tư, ngày 05/4/2012 Bộ Tài chính đã ban hành Thông tư số 52/2012/TT-BTC hướng dẫn CBTT trên TTCK thay thế cho Thông tư 09/2010/TT-BTC với nhiều quy định mới. Tại Thông tư này, thời hạn CBTT Báo cáo tài chính của công ty niêm yết cũng được rút ngắn lại, phù hợp với quy định về kế toán và kiểm toán. Ngoài ra, nghĩa vụ CBTT của cổ đông lớn, cổ đông nội bộ công ty niêm yết và nghĩa vụ CBTT của công ty

chứng khoán cũng được điều chỉnh theo hướng chặt chẽ hơn. Tại Thông tư 52/2012/TT-BTC, nguyên tắc xử lý hình sự đối với hành vi vi phạm nghĩa vụ CBTT cũng lần đầu tiên được ghi nhận.

Ngày 6/10/2015, Bộ Tài chính đã ban hành Thông tư số 155/2015/TT-BTC hướng dẫn CBTT trên thị trường chứng khoán, thay thế Thông tư số 52/2012/TT-BTC với nhiều nội dung được sửa đổi, bổ sung so với Thông tư 52 như: Bổ sung khái niệm “nhà đầu tư thuộc đối tượng CBTT” nhằm xác định rõ nghĩa vụ thực hiện CBTT của từng đối tượng tham gia thị trường chứng khoán Việt Nam; làm rõ trách nhiệm của người thực hiện CBTT cho các đối tượng tham gia trên thị trường; Quy định nguyên tắc cho phép nhà đầu tư cá nhân ủy quyền cho công ty chứng khoán, công ty quản lý quỹ, công ty đại chúng,... thực hiện CBTT thay cho mình, qua đó khuyến khích việc nhà đầu tư cá nhân ủy quyền cho các định chế chuyên nghiệp thực hiện CBTT nhằm hạn chế các vi phạm của nhà đầu tư, nâng cao tính chuyên nghiệp trong hoạt động CBTT. Thông tư có hiệu lực thi hành kể từ ngày 01/01/2016.

Việc ban hành Thông tư 155/2015/TT-BTC với các quy định chặt chẽ về nghĩa vụ CBTT định kỳ, bất thường của công ty niêm yết cho thấy nỗ lực rất lớn của cơ quan quản lý trong vấn đề minh bạch hóa TTCK và bảo vệ quyền lợi của nhà đầu tư. Phân tích các quy định hiện hành cho thấy pháp luật điều chỉnh hoạt động CBTT của công ty niêm yết trên TTCK Việt Nam đã tiệm cận đến chuẩn mực quốc tế cả về loại thông tin cần công bố và cách thức CBTT. Bộ Tài chính vừa ban hành Thông tư 96/2020/TT-BTC hướng dẫn công bố thông tin trên thị trường chứng khoán, thay thế Thông tư số 155/2015/TT-BTC kể từ ngày 1/1/2021. Thông tư 96 quy định khá toàn diện các đối tượng có nghĩa vụ công bố thông tin như: Công ty đại chúng; tổ chức phát hành trái phiếu doanh nghiệp ra công chúng; tổ chức phát hành thực hiện chào bán cổ phiếu lần đầu ra công chúng; tổ chức niêm yết trái phiếu doanh nghiệp; công ty chứng khoán, công ty quản lý quỹ đầu tư chứng khoán; công ty đầu tư chứng khoán đại chúng... Việc công bố thông tin phải đầy đủ, chính xác, kịp thời theo quy định pháp luật. Nội dung công bố các thông tin cá nhân bao gồm: Căn cước công dân, Chứng minh nhân dân, Chứng minh quân nhân, Hộ chiếu còn hiệu lực, địa chỉ liên lạc, địa chỉ thường trú, số điện thoại, số fax, thư điện tử, số tài khoản giao dịch chứng khoán, số tài khoản lưu ký chứng khoán, số tài khoản ngân hàng, mã số giao dịch của nhà đầu tư nước ngoài, tổ chức kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài sở hữu trên 50% vốn điều lệ chỉ được thực hiện nếu cá nhân đó đồng ý.

3. Công bố thông tin trên báo cáo tài chính của doanh nghiệp cổ phần niêm yết theo quy định của khuôn mẫu kế toán

Giai đoạn trước năm 1995

Thông tin tài chính công bố của các doanh nghiệp được thể hiện trên BCTC và các quy định về trình bày nội

dung trên BCTC từng thời kỳ được thể hiện qua các mốc thời gian theo quy định của khuôn mẫu Kế toán như sau:

Giai đoạn trước năm 1986

Nền kinh tế nước ta vận hành theo cơ chế kế hoạch hóa tập trung quan liêu, bao cấp, trong điều kiện đó, hệ thống kế toán là công cụ của Nhà nước dùng tập trung cho mục tiêu quản lý các doanh nghiệp quốc doanh, đơn vị hành chính sự nghiệp, hợp tác xã, thông qua ban hành các chế độ kế toán và văn bản hướng dẫn liên quan đến kế toán. Thông tin thể hiện trên các báo cáo kế toán tại các doanh nghiệp phản ánh chủ yếu tình hình thực hiện kế hoạch được giao nhằm đáp ứng nhu cầu kiểm soát của các cơ quan nhà nước.

Chế độ Báo cáo thống kê, kế toán định kỳ, ban hành năm 1986, quy định 9 mẫu báo cáo kế toán định kỳ mà các xí nghiệp phải lập và nộp cho các cơ quan quản lý của nhà nước, gồm: Bảng Tổng kết tài sản (ký hiệu 12/CN); Vốn sản xuất (13/CN); Chi phí sản xuất kinh doanh theo yếu tố (14/CN); Giá thành toàn bộ sản phẩm theo khoản mục (15/CN); Giá thành đơn vị sản phẩm chủ yếu theo khoản mục (16/CN); Tiêu thụ và lãi, lỗ (17/CN); Các khoản phải thanh toán với ngân sách Nhà nước (18/CN); Các quỹ xí nghiệp (19/CN), và Xây dựng cơ bản (20/CN).

Đặc trưng cơ bản của thông tin tài chính trong hệ thống BCTC giai đoạn này là, được soạn lập trên cơ sở tuân thủ chặt chẽ các quy định về ghi nhận, đo lường theo nguyên tắc, chỉ tiêu kế hoạch và định mức do Nhà nước quy định; mục tiêu chủ yếu là cung cấp thông tin về kết quả thực hiện kế hoạch đã giao cho xí nghiệp (về khối lượng, giá trị) và trách nhiệm liên quan của giám đốc xí nghiệp.

Giai đoạn 1987-1995

Nhà nước tiếp tục đổi mới đồng bộ các chính sách quản lý vĩ mô, từng bước hình thành nền kinh tế hàng hóa, đa dạng hóa thành phần kinh tế. Dấu ấn về kế toán trong giai đoạn này là sự ra đời của Pháp lệnh kế toán -thống kê năm 1988 và Chế độ báo cáo kế toán định kỳ theo Quyết định số 224/TC-CĐKT năm 1990. Điều 12 Pháp lệnh kế toán - thống kê nêu rõ, các báo cáo kế toán, thống kê phải chính xác. Tính toán các chỉ tiêu phải theo đúng nội dung và phương pháp do Bộ Tài chính và Tổng cục Thống kê quy định. Chế độ báo cáo kế toán định kỳ năm 1990 áp dụng thống nhất cho các xí nghiệp công nghiệp quốc doanh, quy định hai phần: Phần số liệu (Bảng tổng kết tài sản (01/BCKT), Bảng Kết quả kinh doanh (02/BCKT), Chi phí sản xuất theo yếu tố (03/BCKT)); Phần thuyết minh (Bản giải trình về kết quả hoạt động sản xuất, kinh doanh (04/BCKT)). Chế độ này đã khẳng định vai trò và mục đích của thông tin công bố trên BCTC, nhằm cung cấp số liệu để phân tích hoạt động kinh tế của đơn vị, phát hiện những nhân tố tích cực, đề ra những biện pháp hiệu quả, nâng cao chất lượng kinh doanh, củng cố chế độ hạch toán.

Giai đoạn từ năm 1995 đến nay

Yếu tố tác động đáng kể đến kinh tế - xã hội Việt Nam giai đoạn này là hội nhập kinh tế khu vực và quốc tế, Việt Nam trở thành thành viên có vai trò quan trọng trong khối ASEAN, APEC; và chuẩn bị cho đàm phán để trở thành thành viên chính thức của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO). Biểu hiện cụ thể: Dòng vốn đầu tư nước ngoài đổ vào Việt Nam tăng nhanh, cùng với đó là sự phát triển của các thành phần kinh tế khác ngoài quốc doanh, đã tạo ra diện mạo mới, động lực phát triển mới cho nền kinh tế; hoạt động xuất nhập khẩu, đầu tư nhộn nhịp, phong phú; mua bán hàng hóa phát triển mạnh; TTCK, các mô hình công ty cổ phần, liên doanh, liên kết được Nhà nước chú trọng, tạo điều kiện phát triển;...

Trong bối cảnh này, kế toán Việt Nam nói chung, yêu cầu công bố thông tin trong hệ thống BCTC nói riêng buộc phải có những cải cách “lột xác” nhằm đáp ứng yêu cầu phát triển của nền kinh tế thị trường và quá trình hội nhập.

Đầu tiên là sự ra đời của Chế độ kế toán doanh nghiệp, ban hành theo Quyết định 1141-TC/QĐ/CĐKT ngày 1/11/1995, với thông tin tài chính trong hệ thống BCTC gồm 4 mẫu biểu:

- Bảng cân đối kế toán, mẫu B01- DN;
- Kết quả hoạt động kinh doanh, mẫu B02- DN;
- Lưu chuyển tiền tệ, mẫu B03- DN;
- Thuyết minh BCTC, mẫu B09- DN.

(Sau đó được bổ sung, sửa đổi bằng Chế độ báo cáo tài chính doanh nghiệp, ban hành theo QĐ 167/2000/QĐ-BTC năm 2000).

So với hệ thống báo cáo ban hành năm 1990, thông tin trên BCTC được công bố với quan điểm và nhận thức mới về đối tượng sử dụng thông tin trong nền kinh tế thị trường; quy định trong Chế độ báo cáo tài chính doanh nghiệp được xây dựng vừa nhằm đáp ứng nhu cầu kiểm tra, kiểm soát của Nhà nước, vừa nhằm đáp ứng nhu cầu đánh giá thực trạng tài chính của doanh nghiệp, nhu cầu sử dụng thông tin của nhiều đối tượng khác nhau. Hệ thống báo cáo cũng thể hiện được sự tôn trọng, vận dụng có chọn lọc các chuẩn mực kế toán, thông lệ quốc tế về đo lường, ghi nhận các đối tượng kế toán và công bố thông tin trên BCTC. Bên cạnh đó, để phù hợp với các doanh nghiệp có quy mô nhỏ và vừa thuộc mọi lĩnh vực, mọi thành phần kinh tế trong cả nước, Chế độ kế toán doanh nghiệp nhỏ và vừa được ban hành theo Quyết định 1171-TC/QĐ/CĐKT năm 1996, sửa đổi, bổ sung bằng Quyết định 144/2001/QĐ-BTC năm 2001 và sau đó được thay thế bằng quyết định 48/2006/QĐ-BTC năm 2006.

Dấu ấn thứ hai trong lịch sử phát triển của Kế toán Việt Nam nói chung và công bố thông tin trên BCTC doanh nghiệp nói riêng trong giai đoạn này là sự ra đời của Luật kế toán vào năm 2003. Luật kế toán ra đời đã tạo khung pháp lý cho hoạt động kế toán ở nước ta trong bối cảnh phát triển kinh tế thị trường, hội nhập kinh tế.

Luật đã thừa nhận hàng loạt các khái niệm, nguyên tắc kế toán và hoạt động của nền kinh tế thị trường, ..., được quy định tại điều 29: “Báo cáo tài chính được lập theo chuẩn mực kế toán và chế độ kế toán dùng để tổng hợp và thuyết minh về tình hình kinh tế, tài chính của đơn vị kế toán.” (Luật kế toán, 2003).

Sự ra đời của 26 chuẩn mực kế toán Việt Nam cùng hướng dẫn thực hiện chuẩn mực, được tổng kết trong Chế độ kế toán doanh nghiệp, ban hành theo quyết định 15/2006/QĐ-BTC ngày 20/3/2006, tiếp tục được bổ sung bằng Thông tư 161/2007/TT-BTC năm 2007 và Thông tư 244/2009/TT-BTC năm 2009, hiện tại là thông tư số 200/2015-TT-BTC, biểu hiện cụ thể cho xu hướng hội nhập, phù hợp với chuẩn mực và thông lệ quốc tế của Kế toán Việt Nam nói chung, hệ thống BCTC doanh nghiệp nói riêng. Hiện tại, Bộ Tài chính tiếp tục xem xét sửa đổi, bổ sung một số nội dung còn bất cập của chế độ kế toán doanh nghiệp.

Như vậy, việc cải cách hệ thống kế toán nói chung, yêu cầu thông tin công bố trong BCTC doanh nghiệp nói riêng tại Việt Nam, giai đoạn từ năm 1995 đến nay đã đạt được những thành quả đáng kể. Soạn thảo, công bố thông tin trên BCTC được đặt trong khuôn khổ pháp lý đồng bộ và tương đối ổn định. Thông tin trong BCTC không phải chỉ phục vụ cho Nhà nước mà còn cả các nhà đầu tư, ngân hàng, chủ nợ, đối tác và công chúng; thông tin về luồng tiền là thông tin quan trọng trên BCTC, thể hiện sức mạnh về tài chính của doanh nghiệp; các đối tượng và giao dịch phức tạp của nền kinh tế thị trường được phản ánh khá đầy đủ trên BCTC, ... Tuy nhiên, Luật kế toán và các chuẩn mực kế toán vẫn chưa thực sự phát huy được vai trò của mình; thông tin trên BCTC trong giai đoạn này vẫn thiếu tính đồng bộ; nhiều nội dung chưa phù hợp với thông lệ quốc tế; thông tin trên BCTC vẫn chưa thực sự hữu ích, được coi trọng, ...

4. Hoàn thiện các quy định pháp lý

Mức độ công bố thông tin của các doanh nghiệp Việt Nam chịu ảnh hưởng bởi những quy định pháp luật như: Luật Kế toán, Luật Kiểm toán, Luật Thuế, và những quy định về công bố thông tin, xử phạt vi phạm, ... Vì vậy, muốn tăng cường mức độ công bố thông tin bộ phận, trước hết cần hoàn thiện khuôn khổ pháp lý về chuẩn mực BCTC của Nhà nước.

Quá trình toàn cầu hoá cùng với sự phát triển nhanh chóng của thị trường vốn trên thế giới đòi hỏi chất lượng của các thông tin tài chính ngày càng phải nâng cao, có thể so sánh được với nhau. Thông tin trên BCTC phải có tính phù hợp, trung thực là yêu cầu cần thiết, nhằm cung cấp thông tin toàn diện về hoạt động của doanh nghiệp cho nhà đầu tư và các đối tượng sử dụng thông tin khác.

Trong bối cảnh nền kinh tế hội nhập ngày càng cao, thu hút đầu tư nước ngoài ngày càng tăng, thì kế toán Việt Nam cũng đang phải hoàn thiện dần theo hướng hội nhập với kế toán quốc tế, nhằm giảm khoảng cách giữa

kế toán trong nước và kế toán các quốc gia khác, giúp nhà đầu tư và người đọc báo cáo có thể dễ dàng hiểu, so sánh thông tin. Trong xu thế đó, lập BCTC ở Việt Nam cũng cần phải hoàn thiện hơn nữa, những thay đổi cần bắt nguồn, trước hết là từ hoàn thiện dần các quy định về pháp lý và chuyên môn, hoàn thiện về quy định sẽ tạo nền tảng cho hoàn thiện việc lập BCTC tại doanh nghiệp.

5. Hoàn thiện về chuẩn mực nghề nghiệp

Xuất phát từ sự cần thiết hoàn thiện việc công bố thông tin BCTC và nhằm giải quyết những hạn chế còn tồn tại trong việc công bố thông tin ở các DNNY trên TTCK, việc lập và công bố thông tin BCTC hiện nay cần phải hoàn thiện hơn nữa, và trước hết từ sự hoàn thiện dần các quy định về mặt pháp lý và chuyên môn. Những hoàn thiện về quy định sẽ tạo ra nền tảng cho việc hoàn thiện cách lập và công bố thông tin BCTC tại DNNY.

Chuẩn mực kế toán Việt Nam số 28 hiện nay cần được sửa đổi theo hướng tiếp cận cho phù hợp với thông lệ kế toán quốc tế, đặc biệt là phương pháp quản trị trong xác định bộ phận hoạt động và công bố thông tin BCTC.

Thêm vào đó, khi ban hành chuẩn mực mới, cơ quan ban hành hoặc hội nghề nghiệp nên hỗ trợ bằng cách có các văn bản hướng dẫn cụ thể về những vấn đề trọng tâm cần chú ý trong chuẩn mực, và hướng dẫn trình tự các bước thực hiện để giúp doanh nghiệp dễ dàng hơn trong tiếp cận và thực hiện. Các hướng dẫn hiện hành của Bộ tài chính ban hành dưới dạng văn bản pháp quy (thông tư hướng dẫn), tuy nhiên vẫn gây sự khó hiểu khi hiểu và áp dụng ở doanh nghiệp. Chính vì vậy, bên cạnh các thông tư hướng dẫn, cơ quan ban hành luật và hội nghề nghiệp nên có văn bản hướng dẫn cụ thể, chỉ ra những vấn đề trọng tâm cần chú ý trong chuẩn mực, đồng thời hướng dẫn trình tự các bước thực hiện, giúp các doanh nghiệp dễ dàng tiếp cận, thực hiện.

Ngoài việc cần sửa đổi, bổ sung cho phù hợp với chuẩn mực kế toán quốc tế thì cũng cần quy định bắt buộc thực hiện, dưới sự giám sát của các cơ quan quản lý DNNY, nhằm tạo điều kiện cho nhà đầu tư và các đối tượng sử dụng thông tin đưa ra các quyết định kinh tế đúng đắn. Xem xét việc tuân thủ chuẩn mực kế toán về BCTC đối với các DNNY trên TTCK Việt Nam cần được quan tâm đúng mức, để đảm bảo thông tin BCTC đáp ứng được yêu cầu của đối tượng sử dụng thông tin.

Tài liệu tham khảo:

Bộ Tài chính (2012), Thông tư số 52/2012/TT-BTC ngày 5/4/2012, hướng dẫn về việc công bố thông tin trên thị trường chứng khoán.

Bộ Tài chính (2015), Thông tư số 155/2015/TT-BTC ngày 20/10/2015, hướng dẫn về việc công bố thông tin trên thị trường chứng khoán.

Bộ Tài chính (2020), Thông tư số 96/2020/TT-BTC ngày 16/11/2020 "Hướng dẫn về việc công bố thông tin trên thị trường chứng khoán.

Trần Xuân Nam (2011), Báo cáo thường niên và những điều nên hoàn thiện;

Võ Văn Nhị (2010), “ Vai trò của thông tin kế toán trên TTCK và Kế toán công ty cổ phần”, NXB Tài chính;

Lê Thị Mỹ Hạnh (2015). “Minh bạch thông tin tài chính của các công ty niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam”, luận án tiến sĩ. Đại học Kinh tế TP.HCM.

LỢI NHUẬN TRONG CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Ở VIỆT NAM - THỰC TRẠNG VÀ NHÂN TỐ TÁC ĐỘNG

Trần Thị Lan Hương* - Nguyễn Lan Nhi**

Hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam trong thời gian qua đã chứng kiến những bước phát triển mạnh mẽ thông qua việc mở rộng danh mục các sản phẩm dịch vụ cung cấp cho khách hàng. Quá trình mở rộng này càng tăng tốc hơn dưới áp lực cạnh tranh gia tăng từ các tổ chức tài chính khác, từ sự hiểu biết và yêu cầu cao hơn của khách hàng, và đặc biệt là từ sự thay đổi công nghệ. Tuy nhiên, những yếu tố này cũng hàm chứa nhiều thách thức mà các ngân hàng phải đối mặt trong quá trình tăng trưởng lợi nhuận. Bài viết này đưa ra những phân tích đánh giá về tình hình lợi nhuận trong các ngân hàng thương mại trong giai đoạn 2011-2022 và tác động của các nhân tố tới tăng trưởng lợi nhuận trong một số các ngân hàng trong giai đoạn 2012-2020. Kết quả từ mô hình định lượng cho thấy rằng, ngoài các yếu tố vĩ mô của nền kinh tế như tăng trưởng kinh tế và lạm phát, các yếu tố nội tại khác của ngân hàng như cơ cấu vốn chủ sở hữu, quy mô hay chi phí hoạt động đều có ảnh hưởng đến tăng trưởng lợi nhuận của ngân hàng thương mại.

• Từ khóa: ngân hàng thương mại, lợi nhuận, Việt Nam.

Vietnam's commercial banking system has recently witnessed strong developments through expanding the portfolio of products and services that provided to customers. This expansion has accelerated under an increased competitive pressure from other financial institutions, from customers' greater understanding and demands, and especially from a technological change. However, these factors also contain many challenges that banks face in the process of profit growth. This article provides analysis and assessment of the profit performance in commercial banks for the period 2012-2022 and the determinants on profit growth for some selected commercial banks for period 2012-2020. Results from the quantitative model show that, in addition to macroeconomic factors such as economic growth and inflation, other internal factors of the bank such as capital structure, scale or operating costs all affect the profit growth.

• Key words: commercial banks, profitability, Vietnam.

Ngày nhận bài: 20/11/2023

Ngày gửi phản biện: 21/11/2023

Ngày nhận kết quả phản biện: 28/12/2023

Ngày chấp nhận đăng: 05/01/2024

* Trường Đại học Kinh tế Quốc dân; email: lanhuong@neu.edu.vn

** Cựu sinh viên Trường Đại học Kinh tế Quốc dân; email: lannhikh@gmail.com

1. Giới thiệu

Việc đảm bảo hệ thống tài chính tốt là một yếu tố quan trọng cho sự phát triển kinh tế của mỗi quốc gia. Trong đó, hệ thống các ngân hàng thương mại đóng một vai trò vô cùng quan trọng. Với vai trò luân chuyển vốn từ người tiết kiệm sang người đi vay, các ngân hàng thương mại thực hiện một trong các nghiệp vụ quan trọng nhất đó là cung cấp tín dụng cho nền kinh tế, từ đó hình thành nên nguồn lợi nhuận cho các ngân hàng. Bên cạnh đó, lợi nhuận cũng là một yếu tố đánh giá sự ổn định của các ngân hàng cũng như toàn bộ hệ thống tài chính nói chung. Mục tiêu của bài viết là phân tích tình hình lợi nhuận cũng như đánh giá các nhân tố tác động đến lợi nhuận trong các ngân hàng thương mại ở Việt Nam, trên cơ sở đó đề xuất các giải pháp làm cơ sở cho các ngân hàng có tăng trưởng lợi nhuận từ góc độ các nhà quản trị ngân hàng và hoạch định chính sách, từ đó đóng góp một kênh quan trọng cho tăng trưởng kinh tế.

2. Cơ sở lý thuyết và tổng quan nghiên cứu

2.1. Cơ sở lý thuyết

Có một số lý thuyết nền tảng thường được sử dụng khi phân tích hiệu quả hoạt động trong các doanh nghiệp.

Lý thuyết hiệu quả-cấu trúc: Lý thuyết hiệu quả - cấu trúc được khởi xướng bởi Demsetz (1973) và

Peltzman (1977), được xem như một thay thế cho lý thuyết sức mạnh thị trường, mô tả sự tác động qua lại giữa cơ cấu thị trường và hiệu quả của ngân hàng. Các ngân hàng có trình độ quản lý vượt trội cũng như sử dụng công nghệ tiên tiến thì thường có chi phí thấp hơn và do đó lợi nhuận của các ngân hàng này sẽ cao hơn.

Lý thuyết ưa thích chi phí: Lý thuyết này được giới thiệu lần đầu bởi Becker (1957) và được phát triển thêm bởi Williamson (1963). Lý thuyết này đề xuất rằng mục tiêu chính mà các nhà quản lý theo đuổi không phải là tối đa hóa lợi nhuận mà là sở hữu các tiện ích của ngân hàng, thường đạt được thông qua việc tăng lương hoặc chi phí nhân viên khác. Theo đó, ban quản lý có thể gia tăng chi phí nhân viên thông qua hình thức mở rộng quy mô doanh nghiệp sẽ làm tăng lợi nhuận thay vì tập trung nghiêm ngặt vào việc tối đa hóa lợi nhuận một cách trực tiếp.

Lý thuyết tín hiệu: Năm 1973, Spence đã khởi xướng lý thuyết tín hiệu để giải thích tính bất cân xứng về thông tin. Lý thuyết tín hiệu giả định rằng các công ty hoạt động tốt nhất cung cấp cho thị trường thông tin tích cực và tốt hơn. Lý thuyết này giả định rằng cấu trúc vốn tối ưu là tín hiệu lạc quan cho giá trị thị trường của tổ chức. Đa số các công ty có lợi nhuận báo hiệu sức mạnh cạnh tranh của họ thông qua việc đưa những thông tin quan trọng cho thị trường.

Lý thuyết chi phí đại diện: Lý thuyết chi phí đại diện phát sinh từ những đóng góp của Jensen & Meckling (1976). Các học giả dùng lý thuyết này để giải thích tác động của các yếu tố thuộc lĩnh vực quản trị công ty đến khả năng sinh lời của doanh nghiệp. Lý thuyết này cũng cho rằng đòn bẩy cao hay nói cách khác tỷ lệ vốn chủ sở hữu thấp làm giảm chi phí đại diện của vốn chủ sở hữu và tăng giá trị của doanh nghiệp bằng cách hạn chế hoặc khuyến khích các nhà quản lý hành động nhiều hơn vì lợi ích của các cổ đông, và cuối cùng dẫn tới hiệu quả tốt hơn.

Dựa vào nhóm các yếu tố ở trên, có thể thấy ngoài môi trường kinh tế vĩ mô thì các yếu tố liên quan đến bản thân ngân hàng được lựa chọn ảnh hưởng đến lợi nhuận có thể kể đến là: cơ cấu vốn chủ sở hữu, quy mô ngân hàng,

2.2. Tổng quan nghiên cứu

Đã có không ít các nghiên cứu tìm hiểu về các nhân tố tác động đến tình hình lợi nhuận trong các ngân hàng thương mại. Thông qua việc tổng quan

nghiên cứu, tác giả nhận thấy rằng biến phụ thuộc chủ yếu được sử dụng để phản ánh lợi nhuận hay khả năng sinh lời của ngân hàng thương mại là ROA, một số ít dùng ROE và đôi khi có thể dùng tỷ suất lợi nhuận ròng RNIM hay tỷ lệ thu nhập lãi thuần/tổng tài sản. Các nghiên cứu nước ngoài chủ yếu sử dụng các công cụ định lượng và đưa ra tác động cụ thể của các nhóm nhân tố khác nhau tới lợi nhuận của các ngân hàng. Các biến độc lập thường được sử dụng là: quy mô ngân hàng được thể hiện qua quy mô tổng tài sản, vốn chủ sở hữu, chi phí hoạt động, tiền gửi của khách hàng, các chỉ tiêu liên quan đến rủi ro tín dụng. Các nghiên cứu trong nhóm có sử dụng các biến này có thể kể tên: Antonio và cộng sự (2012), Panayiotis và cộng sự (2005), Al-Homadi và cộng sự (2018) hay của Waqas và cộng sự (2012). Ngoài ra, với mỗi nghiên cứu, các tác giả còn lựa chọn thêm một vài biến khác đưa vào mô hình. Ví dụ như trong nghiên cứu của Antonio và cộng sự (2012) khi phân tích một số nhân tố tác động đến lợi nhuận của các ngân hàng ở Tây Ban Nha trong giai đoạn 1999-2009, nhóm tác giả sử dụng thêm biến tỷ lệ cho vay trên tổng tài sản và tỷ lệ nợ xấu. Hay như với nhóm tác giả Filip và cộng sự (2018), biến tỷ lệ an toàn vốn đã được dùng để điều tra các nhân tố tác động đến lợi nhuận của các ngân hàng thương mại ở Croatia giai đoạn 2007-2014. Đặc biệt, các biến như tính thanh khoản được đại diện qua hệ số thanh khoản, tỷ lệ thích ứng vốn, hay tỷ lệ đòn bẩy được Mohd (2016) sử dụng với đối tượng mẫu là các ngân hàng thương mại ở Yemen trong giai đoạn 2006- 2015. Ngoài ra, hầu hết các nghiên cứu sử dụng thêm nhóm biến vĩ mô như tăng trưởng kinh tế, tỷ lệ lạm phát hay biến thể hiện mức độ cạnh tranh trong hệ thống như mức độ tập trung của các ngân hàng thương mại.

Tương tự, với các nghiên cứu trong nước, các biến như tỷ lệ vốn chủ sở hữu trên tổng tài sản, quy mô ngân hàng, hay chi phí hoạt động cũng được nhiều tác giả lựa chọn. Tuy nhiên, với mỗi nghiên cứu lại đưa thêm một số các yếu tố khác, chủ yếu là các yếu tố thể hiện tình hình vĩ mô của nền kinh tế như biến tỷ giá hối đoái với nghiên cứu của Lê Văn Lễ (2020), biến thể hiện trình độ công nghệ như trong nghiên cứu của Phan Thị Hằng Nga và Nguyễn Thị Mỹ Linh, hay biến doanh số giao dịch trên thị trường chứng khoán với nghiên cứu của Nguyễn Phạm Trúc Nhã và Nguyễn Phạm Thiên Thanh (2016).

Nhìn chung, qua việc tổng quan các nghiên cứu ở cả trong nước và nước ngoài, với các phương pháp phân tích định lượng khác nhau từ đơn giản đến phức tạp như: hồi quy thông thường, mô hình hiệu ứng ngẫu nhiên hay cố định, hay phương pháp hồi quy GMM, FGLS, nhóm tác giả lựa chọn ra một số các biến (như được chỉ ra trong bảng 1).

3. Phương pháp nghiên cứu

Bài viết sử dụng hai phương pháp: phương pháp thống kê mô tả được sử dụng để phân tích tình hình lợi nhuận của các ngân hàng trong khoảng thời gian từ năm 2011 đến năm 2022, và các phương pháp định lượng với dữ liệu bảng để phân tích tác động của các yếu tố tới lợi nhuận trong một số các ngân hàng trong mẫu trong giai đoạn từ năm 2012 đến năm 2020.

Số liệu được sử dụng để phân tích tình hình lợi nhuận được lấy từ báo cáo hợp nhất của 19 các ngân hàng thương mại cổ phần trong giai đoạn 2011-2022

Dữ liệu cho mô hình định lượng phân tích tác động của các yếu tố đến lợi nhuận được thu thập theo quý với 8 ngân hàng thương mại (danh sách các ngân hàng được chỉ ra trong bảng 2) trong giai đoạn từ ngày 01/01/2012 đến 31/03/2020 từ báo cáo hợp nhất của các ngân hàng và các dữ liệu từ Tổng cục Thống kê.

Biến phụ thuộc: đo lường bằng ROA và ROE. Tuy nhiên, theo các nghiên cứu đi trước, lợi nhuận ngân hàng được đo lường tốt nhất bằng ROA vì ROA phản ánh khả năng quản lý tài chính ngân hàng và nguồn đầu tư để tạo ra lợi nhuận, do đó nghiên cứu này sử dụng ROA làm biến phụ thuộc của mô hình.

Biến độc lập: các biến nội tại của ngân hàng (cấu trúc vốn, tiền gửi của KH, quy mô ngân hàng, chi phí hoạt động); bên ngoài là các nhân tố vĩ mô của nền kinh tế bao gồm tốc độ tăng trưởng GDP và tỷ lệ lạm phát.

Bảng 1: Mô tả các biến độc lập sử dụng trong mô hình

| Tên biến | Ký hiệu | Đơn vị | Kỳ vọng dấu | Nguồn dữ liệu |
|----------------------------|---------|---------------|-------------|-------------------|
| Tốc độ tăng trưởng kinh tế | gdp | % | (+) | Tổng cục thống kê |
| Cấu trúc vốn | equass | Tỷ lệ | (+) | vietstock |
| Tỷ lệ lạm phát | inf | % | (+/-) | IMF |
| Tiền gửi của khách hàng | depo | Lần | (+/-) | Vietstock |
| Quy mô ngân hàng | size | Nghìn tỷ đồng | (+) | Vietstock |
| Chi phí hoạt động | cost | Đồng | (-) | Vietstock |

Nguồn: Dữ liệu được thu thập

Bảng 2: Mô tả tên các ngân hàng được sử dụng trong mô hình

| STT | Tên ngân hàng đầy đủ | Tên viết tắt |
|-----|---|--------------|
| 1 | Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam | Vietcombank |
| 2 | Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam | Vietinbank |
| 3 | Ngân hàng TMCP Quân Đội | MBbank |
| 4 | Ngân hàng TMCP Á Châu | ACB |
| 5 | Ngân hàng TMCP Sài Gòn | SHB |
| 6 | Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng | VpBank |
| 7 | Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam | BIDV |
| 8 | Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn Thương Tín | Sacombank |

Nguồn: Lựa chọn của tác giả

Có ba mô hình chính có thể được sử dụng để ước tính trong dữ liệu bảng: mô hình OLS gộp, mô hình hiệu ứng ngẫu nhiên (REM) và mô hình hiệu ứng cố định (FEM). Dựa vào việc xem xét các thuộc tính của dữ liệu, nghiên cứu sẽ giải thích và lựa chọn phương pháp phù hợp.

4. Tình hình lợi nhuận của một số các ngân hàng thương mại trong giai đoạn nghiên cứu và kết quả từ mô hình tác động

4.1. Tình hình lợi nhuận của một số các ngân hàng thương mại trong giai đoạn 2011- 2022

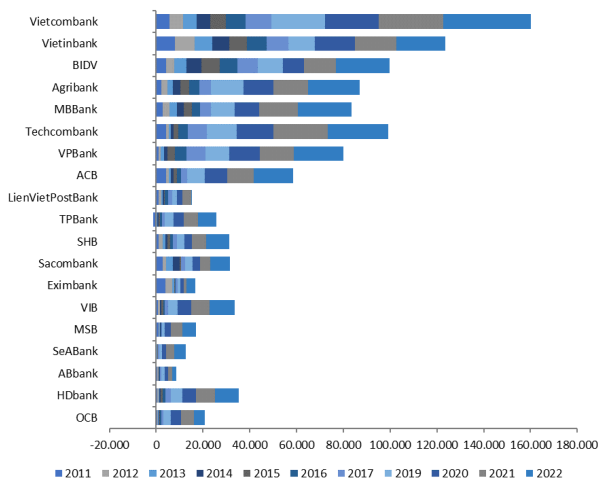
Sự phát triển của ngành ngân hàng Việt Nam giai đoạn 2011-2022 có thể chia thành hai giai đoạn: giai đoạn 1 từ trước năm 2016, và giai đoạn 2 từ sau đó cho đến năm 2022. Hoạt động của hệ thống ngân hàng Việt Nam nhìn chung cũng chịu ảnh hưởng của sự biến động từ hoạt động ngân hàng trên thế giới, đặc biệt từ khu vực châu A- Thái Bình Dương. Giai đoạn 2 từ sau năm 2016 cho đến năm 2022, tốc độ tăng trưởng lợi nhuận của các ngân hàng trong khu vực chậm hơn, trung bình chỉ đạt 3% một năm, giảm mạnh so với mức 10% một năm trong giai đoạn trước từ năm 2011 đến trước năm 2016.

Với riêng các ngân hàng tại Việt Nam, trong giai đoạn 2 năm đầu của thời kỳ 2011-2015, do chịu ảnh hưởng của tình hình kinh tế tài chính thế giới bộc lộ nhiều bất ổn, nhiều ngân hàng thương mại gặp khó khăn về thanh khoản, nợ xấu gia tăng đến mức báo động. Điều này dẫn đến việc NHNN buộc phải triển khai quyết liệt tái cơ cấu nhằm ổn định lại hệ thống, lành mạnh hoá hoạt động tài chính của toàn bộ hệ thống. Thời gian này được đặc trưng bằng cuộc “thanh lọc” một số các ngân hàng yếu kém, số lượng các ngân hàng thương mại đã giảm từ 42 ngân hàng (đầu năm 2011) xuống còn 34 ngân hàng (vào cuối năm 2016). Đây cũng là giai đoạn được đặc trưng bằng sự chuyển mình mạnh mẽ trong việc điều hành

chính sách tiền tệ của NHNN theo hướng nâng cao chất lượng của các tổ chức tín dụng (TCTD)

Với giai đoạn 2 từ sau năm 2016: đây là giai đoạn chứng kiến sự cạnh tranh ngày càng sôi động và gay gắt của khối NHTM tư nhân. Trong giai đoạn này, điểm nhấn chính sách là việc NHNN đưa ra thông tư 41/2017/TT-NHNN vào năm 2017 yêu cầu các ngân hàng áp dụng Basel II chính thức vào năm 2020. Yêu cầu này đặt ra thách thức cho các ngân hàng về việc dần áp dụng các chuẩn mực toàn cầu. Tính đến tháng 9/2020, đã có 19 TCTD đáp ứng tỷ lệ an toàn vốn theo thông tư 41, vượt mục tiêu năm 2020, trong đó có nhiều TCTD thậm chí còn đáp ứng cả 3 trụ cột của Basel II. Đây cũng là giai đoạn chứng kiến sự mở rộng mạnh mẽ của việc ứng dụng công nghệ thông tin, chuyển đổi số trong các lĩnh vực hoạt động ngân hàng. Do đó, trong bối cảnh hạn mức tăng trưởng tín dụng bị hạn chế theo trần của NHNN, thu nhập ngoài lãi của hầu hết các NHTM bắt đầu gia tăng mạnh từ cuối năm 2017 và đã chiếm tới gần 24% tổng thu nhập hoạt động của toàn ngành ngân hàng. Một số các đặc điểm quan trọng khác trong giai đoạn này là: vốn điều lệ của các TCTD tăng mạnh, các chỉ tiêu sinh lời ROA, ROE ghi nhận sự cải thiện rõ nét, các TCTD đã chú trọng hơn về quản trị rủi ro cũng như tăng cường tính minh bạch theo quy định của pháp luật.

Hình 1: Lợi nhuận một số ngân hàng thương mại trong giai đoạn 2011 - 2022 (Tỷ đồng)

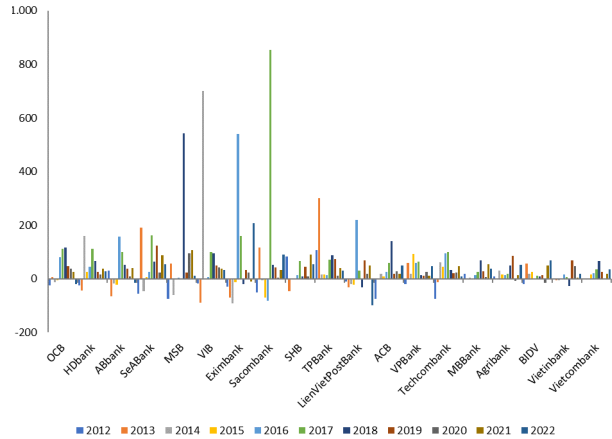


Nguồn: Báo cáo hợp nhất của các ngân hàng

Hình 1 biểu thị tình hình lợi nhuận của một số ngân hàng thương mại Việt Nam trong giai đoạn 2011- 2022. Trong đó, các ngân hàng TMCP nhà nước bao gồm Vietcombank, Vietinbank, BIDV và

Agribank vẫn đứng ở vị trí đầu tiên, theo sau là MB bank và Techcombank.

Hình 2: Tăng trưởng lợi nhuận của một số ngân hàng thương mại trong giai đoạn 2011- 2022



Nguồn: Báo cáo hợp nhất của các ngân hàng

Còn nếu xét về tình hình tăng trưởng lợi nhuận (hình 2), một số điểm nhấn trong giai đoạn này, có thể kể đến là: điểm sáng tăng trưởng lợi nhuận của ngân hàng Sacombank năm 2017, kể đến là tăng trưởng năm 2014 của ngân hàng quốc tế VIB, tăng trưởng năm 2016 và 2018 lần lượt của các ngân hàng Eximbank và MSB. Một đặc điểm nổi bật là riêng chỉ có ngân hàng TPBank là đạt được mức tăng trưởng lợi nhuận dương trong suốt giai đoạn. Với các ngân hàng có chứng kiến sự sụt giảm về lợi nhuận thì đáng chú ý nhất là MSB năm 2012, VIB năm 2013, Eximbank năm 2014 và Sacombank năm 2016. Riêng trong năm cuối giai đoạn 2022, mặc dù đối diện với những thách thức không nhỏ, nhưng hệ thống các ngân hàng thương mại ở Việt Nam vẫn đạt được những con số tăng trưởng ấn tượng, trong đó có những ngân hàng còn ghi nhận mức tăng trưởng lợi nhuận rất cao như Eximbank (207%), Sacombank (89%), SeaBank (55%), BIDV (69%), hay Vietcombank (35%).

4.2. Mô hình các nhân tố tác động đến lợi nhuận của các ngân hàng thương mại ở Việt Nam

Bảng 3. Mô tả số liệu

| Variable | Obs | Mean | Std. Dev. | Min | Max |
|----------|-----|----------|-----------|-----------|----------|
| ROA | 328 | .2788415 | .231457 | -1.85 | 1.56 |
| GDPgr | 328 | .0075898 | .1039576 | -.4098311 | .2218229 |
| INF | 328 | .0019982 | .0407867 | -.2680972 | .0294475 |
| log_depo | 328 | 4.804647 | .967601 | 0 | 5.793014 |
| log_size | 328 | 12.91509 | .7440672 | 11.21681 | 14.42945 |
| log_cost | 328 | 7.419772 | .6934575 | 5.247024 | 8.787373 |
| Equass | 328 | .0741541 | .0207155 | .0407652 | .1688206 |

Nguồn: Kết quả thống kê từ dữ liệu của mô hình

Bảng 4: Ma trận tương quan giữa các biến trong mô hình nghiên cứu

| | GDPgr | INF | Log_depo | Log_size | Log_cost | equass |
|----------|---------|---------|----------|----------|----------|--------|
| GDPgr | 1.0000 | | | | | |
| INF | 0.5492 | 1.0000 | | | | |
| log_depo | -0.0169 | -0.0558 | 1.0000 | | | |
| log_size | 0.0892 | 0.1386 | 0.1021 | 1.0000 | | |
| log_cost | 0.1611 | 0.2026 | 0.0706 | 0.8735 | 1.0000 | |
| equass | -0.0605 | -0.0622 | -0.0365 | -0.2766 | -0.0693 | 1.0000 |

Nguồn: Kết quả từ mô hình

Các biến độc lập trong mô hình có hệ số tương quan nhỏ hơn 0,8 ngoại trừ cặp biến chi phí hoạt động với quy mô ngân hàng có hệ số tương quan là 0,87 (bảng 4). Mặt khác, kiểm định đa cộng tuyến (bảng 5) cho thấy hệ số VIF của các biến độc lập đều nhỏ hơn 10 và giá trị trung bình bằng 2,63. Từ đây có thể kết luận mô hình không xuất hiện đa cộng tuyến hoàn hảo.

Bảng 5: Kết quả kiểm định đa cộng tuyến

| Tên biến | VIF | 1/VIF |
|----------|------|----------|
| log_size | 5.43 | 0.184083 |
| log_cost | 5.15 | 0.194201 |
| INF | 1.47 | 0.680170 |
| GDPgr | 1.45 | 0.687991 |
| Equass | 1.28 | 0.783245 |
| log_depo | 1.02 | 0.983686 |
| Mean VIF | 2.63 | |

Nguồn: Kết quả từ mô hình

Bảng 6: Kết quả ước lượng theo mô hình Pooled OLS, FEM, REM

| | OLS (cột 1) | FE (cột 2) | RE (cột 3) |
|----------|----------------------|----------------------|---------------------|
| GDPgr | -0.210* (0.094) | -0.189* (0.095) | -0.192* (0.091) |
| INF | -0.261 (0.417) | -0.314 (0.280) | -0.298 (0.307) |
| Log_depo | -0.007 (0.551) | 0.008 (0.420) | 0.006 (0.513) |
| Log_size | 0.052 (0.127) | 0.226*** (0.000) | 0.197*** (0.000) |
| Log_cost | 0.011 (0.7620) | -0.093** (0.027) | -0.079* (0.056) |
| Equass | 6.163*** (0.000) | 5.002*** (0.000) | 5.197*** (0.000) |
| _cons | -0.892*** (0.001) | -2.358*** (0.000) | -2.109 (-2.757) |
| N | 326 | 326 | 326 |
| R-sq | 0.3072 | 0.1727 | 0.2069 |

p-values in parentheses
* p<.1, ** p<.05, *** p<.01

Nguồn: Kết quả từ mô hình

Kiểm định lựa chọn mô hình ước lượng

* *Kiểm định Breusch - Pagan.*

Kiểm định này kiểm tra sự tồn tại của tác động ngẫu nhiên, giúp ta lựa chọn giữa mô hình tác động ngẫu nhiên và mô hình OLS gộp với:

$$H_0: \sigma_u^2 = 0$$

Nghĩa là nếu nó đúng thì không tồn tại tác động ngẫu nhiên, ta sẽ lựa chọn mô hình OLS gộp. Ngược lại nếu bác bỏ H_0 thì có tồn tại tác động ngẫu nhiên, ta sẽ không sử dụng mô hình OLS mà tiến hành đánh giá sử dụng mô hình tác động ngẫu nhiên hoặc mô hình tác động cố định.

Giả thuyết:

$$H_0: \sigma_u^2 = 0$$

Mô hình OLS gộp là phù hợp.

$$H_0: \sigma_u^2 \neq 1$$

Mô hình OLS gộp không phù hợp

Bảng 7: Kết quả kiểm định Breusch - Pagan

| ROA[id,t] = Xb + u[id] + e[id,t] | | |
|----------------------------------|----------|---------------|
| | Var | sd= sqrt(Var) |
| ROA | .0538069 | .2319632 |
| e | .020562 | .1748198 |
| u | .011058 | .1051572 |

Test: Var(u) = 0
chibar2(01) = 87.39
Prob > chibar2 = 0.0000

Nguồn: Kết quả từ mô hình

Kết quả kiểm định Bruesch - Pagan cho thấy mô hình OLS là không phù hợp do P_value = 0.0000 nhỏ hơn 0.05, đủ điều kiện để bác bỏ H_0 . Do đó, tiếp tục tiến hành thực hiện kiểm định Hausman để kiểm tra xem mô hình tác động cố định hay mô hình tác động ngẫu nhiên phù hợp hơn.

* *Kiểm định Hausman*

H_0 : Mô hình RE là phù hợp.

H_1 : Mô hình FE là phù hợp

Bảng 8: Kết quả kiểm định Hausman

| | Mô hình FE | Mô hình RE | Sự khác biệt | S.E. |
|----------|------------|------------|--------------|----------|
| GDPgr | -.1893804 | -.191855 | .0024746 | . |
| INF | -.3141095 | -.297618 | -.0164915 | . |
| log_depo | .0083337 | .006758 | .0015757 | . |
| log_size | .2262837 | .1979808 | .0283029 | .0106745 |
| log_cost | -.093647 | -.0787389 | -.0149081 | .008399 |
| Equass | 5.001977 | 5.197008 | -.1950309 | .111338 |

b = tương thích với giả định H_0 và H_1 ; thu được từ xtreg
B = không tương thích với H_0 , hiệu quả với H_1 ; thu được từ xtreg
Test: H_0 : sự khác biệt về hệ số không có tính hệ thống
 $\chi^2(3) = (b-B)'[(V_b - V_B)^{-1}](b-B)$
= 7.51
Prob>chi2 = 0.2764
($V_b - V_B$ không xác định dương)

Nguồn: Kết quả từ mô hình

Kết quả kiểm định cho giá trị Prob bằng $0,2764 > 0,05$, do đó chấp nhận giả thuyết H_0 , từ đó kết luận việc sử dụng mô hình tác động ngẫu nhiên là phù hợp (kết quả tác động của các biến số sẽ theo kết quả từ cột 3 của bảng 8).

Ngoài ra, do tồn tại hiện tượng phương sai sai số thay đổi, nghiên cứu thực hiện kiểm định sử dụng mô hình FGLS (binh phương tối thiểu tổng quát khả thi) (kết quả được đưa ra trong bảng 9). Theo đó, biến tăng trưởng GDP có ý nghĩa ở mức 5%, với mức hệ số beta là $-0,1797$, hàm ý rằng trong trường hợp các yếu tố khác không đổi, tăng trưởng kinh tế tăng 1% thì lợi nhuận của ngân hàng giảm 0,18%. Tuy nhiên dấu của biến này lại không như kì vọng. Ngoài ra kết quả cũng thể hiện rằng biến tỉ lệ lạm phát không có tác động tới lợi nhuận của ngân hàng.

Bảng 9: Kết quả ước lượng mô hình FGLS

| | |
|-----------------------------|--|
| Hiệp phương sai ước tính: 8 | Số quan sát: 326 |
| Ước tính tự tương quan: 0 | Số nhóm: 8 |
| Hệ số ước tính: 7 | Số quan sát trong mỗi nhóm: Nhỏ nhất: 39 |
| Wald chi2 (6): 206.58. | TB: 40.75 |
| Prob > chi2: 0.0000 | Lớn nhất: 41 |

| ROA | Coef | Std Err | z | P> z | 95% Conf. Interval | |
|----------|-----------|----------|-------|-------|--------------------|-----------|
| GDPgr | -.179634 | .0857772 | -2.09 | 0.036 | -.3477543 | -.0115137 |
| INF | -.1813439 | .2144738 | -0.85 | 0.398 | -.6017049 | .239017 |
| log_depo | .005027 | .0064926 | 0.77 | 0.439 | -.0076983 | .0177522 |
| log_size | .012523 | .027713 | 0.45 | 0.651 | -.0417933 | .0668394 |
| log_cost | .0343616 | .0296409 | 1.16 | 0.246 | -.0237334 | .0924566 |
| equass | 5.412453 | .4398331 | 12.31 | 0.000 | 4.550396 | 6.27451 |
| _cons | -.5643618 | .2172503 | -2.60 | 0.009 | -.9901646 | -.138559 |

Nguồn: Kết quả từ mô hình

5. Kết luận

Mục đích chính của nghiên cứu là phân tích các yếu tố tác động tới lợi nhuận của các NHTM Việt Nam trong giai đoạn 2012-2022. Dựa vào kết quả ước lượng, ta thấy trong khi tốc độ tăng trưởng kinh tế và chi phí hoạt động tác động ngược chiều đến lợi nhuận của các NHTM, thì quy mô ngân hàng và cấu trúc vốn lại có tác động thuận chiều.

Các ngân hàng càng có nhiều vốn chủ sở hữu, quy mô hoạt động kinh doanh càng lớn, nắm giữ nhiều tài sản thanh khoản và có chất lượng tín dụng càng cao thì sẽ càng làm gia tăng lợi nhuận của các ngân hàng. Trong khi đó, các ngân hàng càng có chi phí hoạt động càng nhiều thì có thể làm suy giảm lợi nhuận của các ngân hàng.

Đối với quy mô hoạt động của các NHTM, dựa theo kết quả từ nghiên cứu, nhà quản trị ngân hàng nên xem xét vấn đề tăng quy mô hoạt động, vì điều

này sẽ giúp các ngân hàng cải thiện lợi nhuận. Một lý do có thể đưa ra là các ngân hàng có quy mô lớn có thể đa dạng hoá được nguồn thu nhập tốt hơn và từ đó có thể gia tăng lợi nhuận. Đồng thời, quy mô có liên quan chặt chẽ với mức độ an toàn vốn của ngân hàng khi mà các ngân hàng có quy mô lớn có thể tăng vốn với chi phí thấp, và lợi nhuận sẽ nhiều hơn.

Chi phí hoạt động của các NHTM cũng là một nhân tố tác động đến lợi nhuận của ngân hàng. Do chi phí hoạt động thường được sử dụng như là một chỉ số liên quan đến khả năng kiểm soát chi phí của ban quản lý, và ảnh hưởng lớn đến khả năng gia tăng lợi nhuận của ngân hàng.

Tài liệu tham khảo:

- Đoàn Việt Hùng (2016), 'Các yếu tố ảnh hưởng khả năng sinh lời của các ngân hàng thương mại tại Việt Nam', *Tạp chí Khoa học Lạc Hồng*, 5, 89-94;
- Huyền Thị Hương Thảo và cộng sự (2021), 'Tác động của vốn chủ sở hữu đến khả năng sinh lời của các ngân hàng thương mại tại Việt Nam', *Tạp chí Khoa học Công nghệ và Thực Phẩm*, 22(1), 157-167;
- Lê Đồng Duy Trung (2020), 'Các nhân tố tác động đến khả năng sinh lời của ngân hàng thương mại tại Việt Nam: Tiếp cận theo mô hình thực nghiệm động', *Tạp chí Ngân hàng*, số 12/2020;
- Nguyễn Ngọc Anh và Võ Thị Bích Ngọc (2018), 'Các yếu tố tác động đến khả năng sinh lời của ngân hàng thương mại Việt Nam', *Tạp chí Công thương*, 323(4), 323-328;
- Nguyễn Phạm Nhã Trúc và Nguyễn Phạm Thiên Thanh (2016), 'Các nhân tố tác động đến khả năng sinh lời hệ thống ngân hàng thương mại tại Việt Nam', *Tạp chí Kinh tế và Phát triển*, 228(6), 52-60;
- Nguyễn Thanh Phương và Đặng Thị Lan Phương (2022), 'Các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng sinh lời của các ngân hàng thương mại tại Việt Nam', *Tạp chí Khoa học & Đào tạo Ngân hàng*, 242, 60-72;
- Nguyễn Thị Thuý Hạnh (2021), 'Các yếu tố tác động đến lợi nhuận của ngân hàng thương mại cổ phần Việt Nam', *Tạp chí Khoa học và Công nghệ*, 36(6);
- Phạm và cộng sự (2021), 'The impacts of bank diversification on profitability of commercial banks in Vietnam', *Journal of Finance- Marketing*, 63(3), 53-65;
- Phạm (2022), 'Các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng sinh lời của các ngân hàng thương mại Việt Nam trong bối cảnh dịch Covid-19', *Chuyên san Khoa học Xã hội và Nhân văn*, *Tạp chí Khoa học Đại học Đồng Tháp*, 12(1), 28-37;
- Lâm Chí Dũng và Võ Hoàng Diễm Trinh (2020), 'Tác động của cấu trúc sở hữu đến khả năng sinh lời của các ngân hàng thương mại Việt Nam', *Tạp chí Ngân hàng*, 6.
- Al-Homaidi và cộng sự (2018), 'Bank-specific and macro-economic determinants of profitability of Indian Commercial Banks: A panel data approach', *Cogent Economics and Finance*, Taylor and Francis Journals, 6(1);
- Antonio (2012), 'What determines the profitability of banks- Evidence from Spain', *Accounting and Finance*, 53(2), 561-586;
- Becker (1957), 'The economics of Discrimination', University of Chicago Press, Chicago, IL;
- Demsetz (1973), 'Industry Structure, Market Rivalry, and Public Policy', *Journal of Law and Economics*, 16(1), 1-9;
- Jensen và Meckling (1976), 'Theory of the firm: managerial behaviour, agency costs and ownership structure', *Journal of Financial Economics*, 3, 305-360;
- Panayiotis (2006), 'Determinants of Bank Profitability in the South Eastern European Region', *SSRN Electronic Journal*, 2(12);
- Peltzman (1977), 'The gains and losses from Industrial Concentration', *Journal of Law and Economics*, 20(2), 229-63;
- Pervan và cộng sự (2015), 'Profit persistence and determinants of bank profitability in Croatia', *Economic Research-Ekonomska Istrazivanja*, 28(1), 284-298;
- Shawtari và cộng sự (2018), 'Efficiency and Bank Margins: A competitive analysis of Islamic and conventional banks in Yemen', *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, 10(1);
- Waqas và cộng sự (2014), 'Determinants of Commercial Banks Profitability: Empirical Evidence from Pakistan', *International Journal of Accounting and Financial Reporting*, 4(2);
- Williamson, O.E. (1963), 'Managerial Discretion and Business Behaviour', *The American Economic Review*, 53, 1032-1057;

TÁC ĐỘNG CỦA GIỚI TÍNH, THU NHẬP VÀ KHU VỰC SINH SỐNG TỚI TRẢI NGHIỆM KHÁCH HÀNG QUA SÀN THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ

Trịnh Phương Ly*

Nghiên cứu này xem xét sự ảnh hưởng của các biến nhân khẩu học (giới tính, thu nhập và khu vực sinh sống) tới trải nghiệm khách hàng (TNKH) mua sắm qua sàn thương mại điện tử (TMĐT). Cả nghiên cứu định tính và định lượng được sử dụng, trong đó, nghiên cứu định tính được thực hiện nhằm thích ứng thang đo TNKH trong bối cảnh nghiên cứu mới; nghiên cứu định lượng được thực hiện nhằm xem xét tác động của các biến nhân khẩu học tới trải nghiệm khách hàng. Dữ liệu nghiên cứu được thu thập từ 862 khách hàng đã từng mua sắm qua sàn TMĐT ở Việt Nam. Kết quả nghiên cứu cho thấy, các khách hàng có giới tính và khu vực sinh sống khác nhau sẽ có trải nghiệm khách hàng khác nhau khi mua sắm qua sàn TMĐT đồng thời không có sự khác biệt trong trải nghiệm khách hàng giữa những khách hàng có mức thu nhập khác nhau. Trên cơ sở đó, nhóm tác giả đã đưa ra một số khuyến nghị để giúp sàn TMĐT tối ưu TNKH theo các đặc điểm nhân khẩu học của họ.

• Từ khóa: trải nghiệm khách hàng, thương mại điện tử, nhân khẩu học.

This study examines the influence of demographic variables (gender, income and living area) on customer experience shopping through e-commerce platforms. Both qualitative and quantitative research are used, in which qualitative research is conducted to adapt the customer experience scale in a new research context; Quantitative research is conducted to examine the impact of demographic variables on customer experience. Research data was collected from 862 customers who have shopped through e-commerce platforms in Vietnam. Research results show that customers of different genders and living areas will have different customer experiences when shopping through e-commerce platforms and there is no difference in customer experience between customers. customers with different income levels. On that basis, the authors have made a number of recommendations to help e-commerce platforms optimize customer experience according to their demographic characteristics.

• Key words: customer experience, e-commerce, demographics.

Ngày nhận bài: 22/11/2023

Ngày gửi phản biện: 25/11/2023

Ngày nhận kết quả phản biện: 28/12/2023

Ngày chấp nhận đăng: 05/01/2024

* Học viện Ngân hàng; email: lytp@hvn.edu.vn

1. Đặt vấn đề

Trong những năm qua, hoạt động mua sắm qua sàn TMĐT trên thế giới và tại Việt Nam đã có sự phát triển rất lớn: Theo Yang và cộng sự (2020), doanh thu bán lẻ qua sàn TMĐT trên toàn cầu năm 2018 đạt 676 tỷ đô la Mỹ, tỷ lệ tăng trưởng hàng năm đạt 27,5% (Trích dẫn trong Chen và cộng sự, 2021, trang 1). Dưới tác động của Covid-19, khi mà các biện pháp hạn chế tiếp xúc đông người được áp dụng thì việc mua sắm qua sàn TMĐT trở thành cứu cánh cho cả người bán và người mua. Sự phổ biến của các thiết bị di động và mạng Internet cũng thay đổi cách thức tiêu dùng của khách hàng nên các doanh nghiệp cũng cần thay đổi cách thức phục vụ để mang lại trải nghiệm tối ưu cho khách hàng. Dù chỉ là một click trên thiết bị di động thì doanh nghiệp cũng cần tạo ra trải nghiệm độc đáo cho khách hàng qua từng “điểm chạm”.

Theo Bộ Công Thương, năm 2022, thị trường TMĐT của Việt Nam đạt tốc độ tăng trưởng 20%/năm, Việt Nam thuộc top 5 quốc gia có tốc độ tăng trưởng TMĐT đứng đầu thế giới. Có thể thấy TMĐT ở Việt Nam có đầy tiềm năng để phát triển.

Mối quan hệ giữa khách hàng và doanh nghiệp giờ đây không dừng lại ở quan hệ mua bán, mà bao gồm toàn bộ các trải nghiệm, bắt đầu từ việc tìm kiếm tới mua sản phẩm, tiêu dùng sản phẩm và trải nghiệm sau khi mua (Verhoef và cộng sự, 2009). Pine và Gilmore (1998) khẳng định: “Khi mua một dịch vụ, khách hàng mua một chuỗi các hành động vô hình được chính họ thực hiện. Nhưng khi mua một trải nghiệm,

họ đã trả tiền để thưởng thức một chuỗi các sự kiện - như một bộ phim, được trình diễn bởi chính doanh nghiệp để thỏa mãn nhu cầu theo một cách riêng”. Như vậy, việc được trải nghiệm với doanh nghiệp sẽ tạo ra cho khách hàng cảm xúc và ấn tượng mạnh mẽ hơn rất nhiều so với việc chỉ tạo ra cho khách hàng mối quan hệ mua bán thông thường. TNKH mà khách hàng có được là dựa trên các tương tác của họ với doanh nghiệp trên hành trình khách hàng, sự tương tác này tạo nên “những ấn tượng đáng nhớ” của khách hàng về doanh nghiệp, từ đó dẫn đến những hành vi tiếp theo như ý định mua, ý định mua lặp lại, ý định trung thành và truyền miệng (Klaus, 2014; Chahal và cộng sự, 2014; Jain và cộng sự, 2017...).

Trong thời gian qua, một số nghiên cứu đã chỉ ra tác động của các biến nhân khẩu học như giới tính, độ tuổi, thu nhập, trình độ học vấn, tình trạng hôn nhân, khu vực sinh sống có tác động tới hành vi tiêu dùng của khách hàng (Olasina, 2015; Lee và cộng sự, 2015; Chauhan và cộng sự, 2016; Komboj và cộng sự, 2018). Theo đó với những khách hàng có đặc điểm nhân khẩu học khác nhau sẽ có hành vi tiêu dùng khác nhau. Một số nghiên cứu đã chỉ ra, giữa các khách hàng có đặc điểm nhân khẩu học khác nhau có thể sẽ có ý định mua, ý định mua lặp lại của khách hàng (Kaur và cộng sự, 2022; Lavuri và cộng sự, 2023).

Nghiên cứu của Lee và cộng sự (2008), Garg và cộng sự (2014) đã xem xét tác động của các biến nhân khẩu học tới TNKH, kết quả nghiên cứu cho thấy, các biến nhân khẩu học như giới tính, độ tuổi, thu nhập cũng sẽ tạo ra sự khác nhau trong TNKH.

Để xem xét sự khác biệt giữa TNKH của các khách hàng có các đặc điểm về giới tính, thu nhập và khu vực sinh sống khác nhau, tác giả thực hiện nghiên cứu “Tác động của giới tính, thu nhập và khu vực sinh sống tới trải nghiệm khách hàng qua sàn thương mại điện tử”, từ đó, tác giả đưa ra một số khuyến nghị nhằm giúp các sàn TMĐT tối ưu TNKH theo các đặc điểm nhân khẩu học của khách hàng, giúp các sàn TMĐT đạt được các mục tiêu trong kinh doanh.

Nội dung sẽ tiếp theo sẽ trình bày về cơ sở lý thuyết và tổng quan nghiên cứu, phương pháp nghiên cứu, kết quả nghiên cứu. Cuối cùng sẽ là thảo luận kết quả nghiên cứu và khuyến nghị.

2. Cơ sở lý thuyết và tổng quan nghiên cứu

2.1. Cơ sở lý thuyết

Dựa trên các nghiên cứu đi trước, có thể thấy có nhiều cách tiếp cận về TNKH. TNKH có thể được tiếp cận dựa trên các khía cạnh của trải nghiệm theo quan điểm của Schmitt (1999): trải nghiệm giác quan (sensory experience), trải nghiệm tình cảm (affective

experience), trải nghiệm nhận thức (cognitive experience), trải nghiệm thể chất (physical experience) và trải nghiệm xã hội (social-identity experience) hay tiếp cận dựa trên các tương tác trên hành trình khách hàng. Theo Lemon và cộng sự (2016), TNKH là một “hành trình” của khách hàng với doanh nghiệp trong đó chu trình mua sẽ được trải qua rất nhiều các điểm chạm (touchpoint). Quá trình TNKH được tạo ra từ giai đoạn trước khi mua đến giai đoạn trong khi mua và cuối cùng là sau khi mua.

Trong nghiên cứu này, nhóm tác giả thực hiện tiếp cận TNKH dựa trên các tương tác trên hành trình khách hàng. Với cách tiếp cận này TNKH được đo lường thông qua 3 giai đoạn của hành trình khách hàng với 26 thang đo lường, 3 giai đoạn đó bao gồm TNKH trước khi mua, TNKH trong khi mua và TNKH sau khi mua.

Trải nghiệm trước khi mua: Bao gồm những nhận thức của khách hàng về thương hiệu và những nhận thức này có ảnh hưởng tới trải nghiệm và quá trình ra quyết định của họ. Trải nghiệm thương hiệu phản ánh những nhận thức của khách hàng về sản phẩm, giá, những nhân viên “mang tới trải nghiệm”, trong quá trình tìm kiếm thông tin, khách hàng sẽ đánh giá thêm về thương hiệu và dịch vụ của đối thủ cạnh tranh từ đó làm căn cứ đánh giá dịch vụ của doanh nghiệp. Trải nghiệm thương hiệu bao gồm các yếu tố về môi trường xã hội của khách hàng như nhóm tham khảo, bạn bè, đồng nghiệp và những nguồn thông tin khác. Trải nghiệm khách hàng trước khi mua mô tả những trải nghiệm trực tiếp hoặc gián tiếp mà khách hàng có được ở các giai đoạn trước khi mua như tìm kiếm, đánh giá thông tin.

Trải nghiệm trong khi mua: Bao gồm 3 yếu tố liên kết với trải nghiệm mà khách hàng có được khi họ tương tác với những yếu tố vật chất của doanh nghiệp, nhân sự, chính sách và sự thực hiện. Yếu tố đầu tiên là sự trải nghiệm quy trình bao gồm các chi biến như sự đơn giản của quy trình (process ease) và những thách thức khi sử dụng nhiều kênh để trao đổi với nhà cung cấp dịch vụ. Yếu tố thứ hai liên quan tới sự đánh giá của khách hàng về sự tương tác với nhân sự của doanh nghiệp. Yếu tố thứ ba liên quan tới sự tác động của môi trường vật chất như không gian dịch vụ tới khách hàng. Trải nghiệm trong khi mua mô tả những trải nghiệm mà khách hàng có được từ những tương tác trực tiếp với doanh nghiệp trong quá trình mua và lựa chọn sản phẩm.

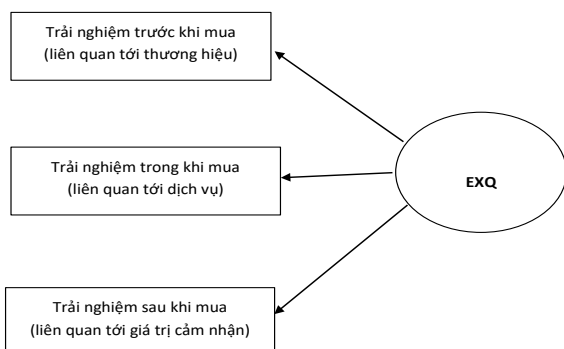
Trải nghiệm sau mua bao gồm những nhận thức liên quan tới sự thân thuộc (familiarity), sự gợi nhớ (retention) và sự phục hồi dịch vụ (service recovery), những yếu tố này đại diện cho sự cam kết của khách

hàng với nhà cung cấp dịch vụ. Trải nghiệm sau mua của khách hàng còn bao gồm sự thể hiện về mặt cảm xúc của họ như sự hài lòng và mối quan hệ giữa khách hàng với chính doanh nghiệp. Trải nghiệm sau khi mua mô tả những đánh giá của khách hàng và kết quả có thể xảy ra ở giai đoạn sau khi mua hoặc ở quá trình tiêu dùng, sử dụng sản phẩm.

Mô hình EXQ của Klaus (2014) được thiết kế để đo lường TNKH một cách toàn diện dựa trên sự đánh giá của khách hàng thông qua các giai đoạn của TNKH (trước, trong và sau khi mua) với các điểm chạm gián tiếp và trực tiếp giữa khách hàng với các tác nhân khác (Klaus, 2014; Kuppelwieser và cộng sự, 2021).

Do đó, tác giả lựa chọn mô hình đo lường chất lượng TNKH EXQ của Klaus (2014) là cơ sở lý thuyết cho nghiên cứu.

Hình 1: Mô hình đo lường chất lượng TNKH



Nguồn: Klaus (2014)

2.2. Tổng quan nghiên cứu

2.2.1. Trải nghiệm khách hàng

Thuật ngữ “trải nghiệm khách hàng” xuất hiện lần đầu tiên bởi hai tác giả là Holbrook và Hirschman (1982), hai tác giả này cho rằng “*tiêu dùng có khía cạnh trải nghiệm*”. Tới những năm 1990, “Trải nghiệm khách hàng” trở thành một thuật ngữ được nhiều học giả quan tâm, nghiên cứu. Theo Pine và Gilmore (1998), năm 1990 được xem như là thời điểm bắt đầu của kỷ nguyên “Trải nghiệm khách hàng”. Kể từ đó trở đi, khái niệm TNKH được phát triển bởi các học giả: Carbone và Haeckel (1994), Pine và Gilmore (1998), Shaw và Ivens (2002), Gentile và cộng sự (2007), Verhoef và cộng sự (2009)...

Theo Jain và cộng sự (2017), có 4 cách tiếp cận về TNKH bao gồm: (i) TNKH được tiếp cận như một hiện tượng (phenomenon), (ii) TNKH như một quá trình mà khách hàng tiếp xúc, làm việc và thụ hưởng giá trị từ doanh nghiệp (Process), (iii) TNKH dựa trên sự đáp lại của khách hàng (customer response), (iv) TNKH dựa trên nền tảng giá trị mà họ nhận được (value).

Trong nghiên cứu này, tác giả lựa chọn tiếp cận TNKH theo quan điểm dựa trên sự đáp lại của khách hàng, cụ thể là: dựa trên những tương tác giữa khách hàng và doanh nghiệp trong toàn bộ hành trình khách hàng và cách thức những tương tác này tạo nên cảm nhận cho khách hàng về sản phẩm, dịch vụ và chính bản thân doanh nghiệp, tác giả lựa chọn sử dụng khái niệm TNKH Johnston và cộng sự (2011): “*TNKH là cảm nhận của khách hàng trong suốt hành trình tương tác và thụ hưởng dịch vụ qua các điểm chạm*”.

2.2.2. Hành trình khách hàng và điểm chạm

Theo Lemon và cộng sự (2016): “*Hành trình khách hàng là một quá trình mà một khách hàng đi qua, quá trình này thông qua các giai đoạn và điểm chạm từ đó tạo nên TNKH*”.

Hành trình này của khách hàng trải qua ba giai đoạn: giai đoạn trước khi mua, trong khi mua và sau khi mua. Trong suốt hành trình khách hàng, khách hàng tương tác thông qua một số lượng lớn “điểm chạm” (touchpoint) (Jain và cộng sự, 2017).

“*Điểm chạm là một điểm hay một thời điểm tiếp xúc/ giao tiếp giữa một tổ chức hoặc một thương hiệu với người tiêu dùng cá nhân hoặc các bên có liên quan*” (Jenkinson, 2007).

2.2.3. Tổng quan các nghiên cứu về sự tác động của các biến nhân khẩu học tới trải nghiệm khách hàng

Nghiên cứu của Lee và cộng sự (2008) đã xem xét sự tác động của các biến nhân khẩu học bao gồm: giới tính, tuổi tác, tình trạng hôn nhân, nghề nghiệp, trình độ học vấn, quốc gia họ sinh sống ban đầu và khoảng thời gian cư trú hay du lịch tại Đài Loan tới TNKH với chợ đêm tại Đài Loan của các khách hàng là cư dân tạm trú và khách du lịch nước ngoài. Thông qua kiểm định one-way ANOVA, nghiên cứu đã chỉ ra rằng không có sự khác biệt về TNKH đối với chợ đêm ở Đài Loan với các khách hàng có nghề nghiệp, trình độ học vấn, tình trạng hôn nhân khác nhau và các nhóm khách hàng ở độ tuổi khác nhau, giới tính khác nhau, loại khách hàng (khách du lịch hay cư trú) cũng như sự khác biệt trong quốc gia họ sinh sống ban đầu sẽ tạo ra sự khác biệt trong TNKH. Cũng theo Lee và cộng sự (2008), kết quả nghiên cứu này càng khẳng định rằng nền tảng về văn hóa và những sự quen thuộc được dẫn dắt bởi một nét văn hóa chủ đạo có ảnh hưởng tới TNKH.

Nghiên cứu của Garg và cộng sự (2014) cũng xem xét sự tác động của các biến nhân khẩu học tới TNKH, bên cạnh việc xem xét sự tác động của giới tính, độ tuổi, trình độ học vấn, tình trạng hôn nhân thì nhóm tác giả này đã xem xét thêm yếu tố thu nhập.

Nghiên cứu được thực hiện với 624 khách hàng sử dụng dịch vụ ngân hàng tại Ấn Độ. Thông qua kiểm định one-way ANOVA, Garg và cộng sự đã chỉ ra: những biến nhân khẩu học như giới tính, độ tuổi, tình trạng hôn nhân, thu nhập và trình độ học vấn có ảnh hưởng khác nhau tới các nhân tố cấu thành TNKH (trong nghiên cứu này Garg và cộng sự đã xây dựng được một thang đo lường TNKH thông qua 14 nhân tố cấu thành). Như vậy trong nghiên cứu của Garg và cộng sự (2014), thay vì xem xét sự tác động của các biến nhân khẩu học tới TNKH tổng thể thì Garg xem xét sự tác động của các biến nhân khẩu học tới từng nhân tố cấu thành của TNKH.

Trong nghiên cứu này, tác giả cũng thực hiện xem xét tác động của các biến nhân khẩu học bao gồm: giới tính, thu nhập, khu vực sinh sống tới TNKH qua sàn TMĐT bằng kiểm định one-way ANOVA, (tương tự như nghiên cứu của Lee và cộng sự, 2018 và Garg và cộng sự, 2014). Tác giả không thực hiện xem xét sự tác động của biến độ tuổi vì đối tượng dự kiến thu thập thông tin khảo sát chỉ thuộc độ tuổi duy nhất 18-34 - là đối tượng chiếm tỷ trọng mua sắm trực tuyến nhiều nhất tại Việt Nam (dựa theo số liệu thống kê của nền tảng mua sắm thông minh toàn cầu Picodi)¹, ngoài ra nhóm tác giả không thực hiện khảo sát với độ tuổi khác nên không có sự so sánh.

2.2.4. Giả thuyết nghiên cứu

Nhóm tác giả đề xuất các giả thuyết nghiên cứu như sau:

Giới tính

Nhiều nghiên cứu đã chỉ ra sự khác biệt trong hành vi tiêu dùng của khách hàng nam và khách hàng nữ như nghiên cứu của Mc Daniel (1998), Moutinho (1995) đã chỉ ra sự khác biệt của khách hàng nam và nữ trong việc lựa chọn sản phẩm. Nghiên cứu của Lee và cộng sự (2008), Garg và cộng sự (2014) cũng chỉ ra sự khác biệt trong TNKH ở những khách hàng có giới tính khác nhau. Do đó, tác giả đề xuất giả thuyết:

H1: Có sự khác biệt trong TNKH qua sàn TMĐT giữa những khách hàng có giới tính khác nhau.

Thu nhập

Thu nhập là một yếu tố quan trọng ảnh hưởng tới hành vi tiêu dùng của khách hàng (Jamal và cộng sự, 2002; Chikazhe và cộng sự, 2021). Theo mô hình các yếu tố tác động tới hành vi người tiêu dùng của Kotler và Armstrong (2012) tình hình kinh tế là một trong những biến số có ảnh hưởng tới hành vi người tiêu dùng. Yếu tố này bao gồm thu nhập, mức độ tiết

kiệm, mức độ ổn định thu nhập, sức mua... Như vậy thu nhập là một yếu tố có ảnh hưởng quan trọng tới hành vi tiêu dùng của khách hàng. Nghiên cứu của Garg và cộng sự (2014) cũng chỉ ra thu nhập là một trong những yếu tố tạo nên sự khác biệt trong TNKH. Vì vậy, tác giả đề xuất giả thuyết:

H2: Có sự khác biệt trong TNKH qua sàn TMĐT giữa những khách hàng có thu nhập khác nhau.

Khu vực sinh sống

Theo nghiên cứu của Lee và cộng sự (2008) thực hiện đối với khách du lịch và người nhập cư đến từ các quốc gia khác nhau về trải nghiệm của họ với chợ đêm tại Đài Loan cho thấy việc khách hàng tới từ quốc gia nào cũng sẽ ảnh hưởng tới trải nghiệm của họ. Như vậy, có thể thấy, khu vực sinh sống cũng là một yếu tố ảnh hưởng tới hành vi tiêu dùng của khách hàng. Tác giả đề xuất giả thuyết:

H3: Có sự khác biệt trong TNKH qua sàn TMĐT giữa những khách hàng có khu vực sinh sống khác nhau.

3. Phương pháp nghiên cứu

Nghiên cứu này sử dụng cả nghiên cứu định tính và nghiên cứu định lượng. Nghiên cứu định tính được thực hiện thông qua các kỹ thuật phỏng vấn chuyên gia, phỏng vấn đại diện sàn TMĐT, phỏng vấn nhóm tập trung đối với các khách hàng trong độ tuổi từ 18-34 đã từng mua sắm qua sàn TMĐT. Mục tiêu của nghiên cứu định tính nhằm thích ứng thang đo TNKH trong bối cảnh nghiên cứu mới.

Nghiên cứu định lượng với hai giai đoạn: nghiên cứu định lượng sơ bộ và nghiên cứu định lượng chính thức. Nghiên cứu định lượng sơ bộ được thực hiện trên mẫu nghiên cứu gồm 239 quan sát, kết quả của nghiên cứu định lượng sơ bộ là căn cứ để điều chỉnh thang đo. Nghiên cứu định lượng được triển khai dựa trên mẫu nghiên cứu gồm 862 quan sát để kiểm định giả thuyết nghiên cứu. Phần mềm SPSS20 được sử dụng để phân tích dữ liệu.

Với mẫu nghiên cứu chính thức, tác giả thực hiện phương pháp chọn mẫu phi ngẫu nhiên, định mức (phân tầng). Dựa trên đặc điểm của tổng thể: Trên thực tế, khách hàng mua sắm qua sàn TMĐT tại Việt Nam tập trung chủ yếu ở độ tuổi 18-34, khách hàng tại Hà Nội chiếm 23%, thành phố Hồ Chí Minh 44%, các tỉnh khác chiếm 33% (theo số liệu khảo sát từ sàn TMĐT Tiki), do đó đối với mẫu nghiên cứu, NCS cũng tiến hành định mức theo tỷ lệ này. Bên cạnh đó tỷ lệ khách hàng nữ sẽ cao hơn, bởi vì trên thực tế lượng khách hàng mua sắm qua sàn TMĐT, nữ giới chiếm khoảng 60%.

¹ <https://www.picodi.com/vn/san-tim-khuyen-mai/nguoi-tieu-dung-viet-mua-sam-online-ra-sao>

Bảng 1: Thống kê mô tả mẫu cho mẫu nghiên cứu

| Đặc điểm | | Số lượng | Tỷ lệ (%) |
|---------------|------------------------------------|----------|-----------|
| Giới tính | Nam | 377 | 43,7 |
| | Nữ | 485 | 56,3 |
| | Khác | 0 | 0 |
| Nơi sinh sống | Hà Nội | 207 | 24 |
| | TP. Hồ Chí Minh | 383 | 44,4 |
| | Khác | 272 | 31,6 |
| Giới tính | Nam | 377 | 43,7 |
| | Nữ | 485 | 56,3 |
| | Khác | 0 | 0 |
| Thu nhập | Dưới 5 triệu đồng | 327 | 37,9 |
| | Từ 5 triệu đến dưới 10 triệu đồng | 207 | 24,0 |
| | Từ 10 triệu đến dưới 20 triệu đồng | 183 | 21,2 |
| | Từ 20 triệu đồng trở lên | 145 | 16,8 |

Nguồn: Tác giả tổng hợp từ dữ liệu khảo sát

4. Kết quả nghiên cứu

4.1. Thang đo TNKH

Bảng 2: Thang đo TNKH

| Khái niệm nghiên cứu | Thang đo | Mã hóa |
|--------------------------------|---|--------|
| TNKH ở giai đoạn trước khi mua | XYZ là một sản phẩm nổi tiếng | BE1 |
| | XYZ đưa cho tôi những lời tư vấn phù hợp (trong đó sản phẩm sẽ phù hợp nhất với mong muốn của tôi) | BE2 |
| | Nhân sự làm việc tại XYZ phục vụ khách hàng rất tốt | BE3 |
| | Sản phẩm của XYZ luôn có chất lượng tốt | BE4 |
| | Các chương trình ưu đãi của sản phẩm điện tử XYZ rất thu hút tôi | BE5 |
| | Các chương trình quảng cáo của sản phẩm điện tử XYZ trên các phương tiện rất thu hút tôi | BE6 |
| | Việc tìm kiếm thông tin về sản phẩm trên XYZ rất dễ dàng | BE7 |
| | Với tôi, giá bán sản phẩm trên XYZ luôn tốt nhất | BE8 |
| TNKH ở giai đoạn trong khi mua | Việc mua hàng với XYZ rất dễ dàng | DE1 |
| | XYZ thường xuyên cung cấp thông tin cho tôi | DE2 |
| | Tôi thấy giao diện mua sắm của XYZ được thiết kế thân thiện hơn giao diện mua sắm của sản phẩm khác | DE3 |
| | Với sản phẩm tôi dự định mua, XYZ có nhiều gian hàng cho tôi lựa chọn | DE4 |
| | Cách thức thanh toán trên XYZ dễ dàng | DE5 |
| | Việc giao hàng của XYZ đáp ứng tốt mong đợi của tôi | DE6 |
| TNKH ở giai đoạn sau khi mua | Tôi tiếp tục mua sắm qua sản phẩm XYZ bởi họ đã quen với tôi | AE1 |
| | XYZ hiểu được chính xác những điều tôi muốn | AE2 |
| | Sản phẩm XYZ luôn giúp tôi được cập nhật các sản phẩm mới | AE3 |
| | Khi có vấn đề xảy ra sau khi mua sản phẩm (đổi hàng, trả hàng, hoàn tiền...), XYZ đã xử lý rất tốt | AE4 |
| | Sản phẩm tôi nhận được giống như những gì trang sản phẩm XYZ thể hiện | AE5 |
| | Tôi được XYZ tặng các ưu đãi cho những lần mua sau | AE6 |
| | Tôi được XYZ tặng quà nếu tôi phản hồi về sản phẩm | AE7 |

Nguồn: Tác giả tổng hợp từ dữ liệu khảo sát

Dựa trên kết quả của nghiên cứu định tính và nghiên cứu định lượng sơ bộ tác giả đã thích ứng thang đo TNKH của Klaus (2014) để đo lường TNKH qua sản phẩm thông qua TNKH ở các giai đoạn trước, trong và sau khi mua. Thang đo TNKH được thể hiện ở bảng 2.

4.2. Kết quả nghiên cứu chính thức

4.2.1. Kết quả kiểm định độ tin cậy của thang đo

Tác giả kiểm định độ tin cậy của thang đo bằng hệ số Cronbach's Alpha và phân tích nhân tố khám phá EFA. Hệ số Cronbach's Alpha của các thang đo đều lớn hơn 0.8 và hệ số tương quan biến tổng của các biến quan sát trong từng thang đo đều lớn hơn 0.3 như vậy các thang đo trong mô hình nghiên cứu đều đạt độ tin cậy.

Với phân tích nhân tố khám phá EFA, kết quả kiểm định KMO và Barlett's test, cho thấy KMO = 0.907, sig của kiểm định = 0.000 < 0.05 nên có thể phân tích nhân tố khám phá cho biến độc lập.

Kết quả ma trận xoay, 21 biến quan sát của biến độc lập được tải lên 3 nhân tố với hệ số tải đều lớn hơn 0.5 và tổng phương sai trích của 3 nhân tố được rút trích là 51.65% > 50%.

Kết quả kiểm định độ tin cậy của thang đo và phân tích nhân tố khám phá được thể hiện ở bảng 3 và 4.

Bảng 3: Kết quả kiểm định thang đo TNKH bằng Cronbach's Alpha

| STT | Các biến trong mô hình | Số lượng biến quan sát | Hệ số Cronbach's Alpha | Hệ số tương quan biến tổng | | Kết luận |
|-----|--------------------------------|------------------------|------------------------|----------------------------|------------------|-------------------------|
| | | | | Giá trị thấp nhất | Giá trị cao nhất | |
| 1 | Trải nghiệm trước khi mua (BE) | 8 | 0,890 | 0,637 | 0,710 | Thang đo đạt độ tin cậy |
| 2 | Trải nghiệm trong khi mua (DE) | 6 | 0,872 | 0,638 | 0,747 | Thang đo đạt độ tin cậy |
| 3 | Trải nghiệm sau khi mua (AE) | 7 | 0,877 | 0,644 | 0,697 | Thang đo đạt độ tin cậy |

Nguồn: Tác giả tổng hợp từ dữ liệu khảo sát

Bảng 4: Phân tích nhân tố khám phá cho biến TNKH

| Biến quan sát | Nhân tố | | |
|---------------|---------|-------|-------|
| | 1 | 2 | 3 |
| AE1 | | 0,726 | |
| AE2 | | 0,662 | |
| AE3 | | 0,706 | |
| AE4 | | 0,736 | |
| AE5 | | 0,734 | |
| AE6 | | 0,693 | |
| AE7 | | 0,709 | |
| BE1 | 0,649 | | |
| BE2 | 0,703 | | |
| BE3 | 0,726 | | |
| BE4 | 0,710 | | |
| BE5 | 0,753 | | |
| BE6 | 0,710 | | |
| BE7 | 0,702 | | |
| BE8 | 0,723 | | |
| DE1 | | | 0,698 |
| DE2 | | | 0,707 |

| Biến quan sát | Nhân tố | | |
|---------------------------|---------|--------|--------|
| | 1 | 2 | 3 |
| DE3 | | | 0,826 |
| DE4 | | | 0,739 |
| DE5 | | | 0,682 |
| DE6 | | | 0,731 |
| Eigenvalues | 5,868 | 2,747 | 2,231 |
| Phương sai rút trích | 27,95% | 13,08% | 10,62% |
| Tổng phương sai rút trích | 51,65% | | |

Nguồn: Tác giả tổng hợp từ dữ liệu khảo sát

4.2.2. Kết quả kiểm định giả thuyết

Để kiểm định sự khác biệt trong TNKH giữa các nhóm khách hàng có giới tính, thu nhập, khu vực sinh sống khác nhau tác giả sử dụng kỹ thuật phân tích Oneway-ANOVA trong SPSS. Biến TNKH được đo lường thông qua TNKH trước, trong và sau khi mua, do đó để phân tích One-way ANOVA biến TNKH được đưa vào phân tích là kết quả trung bình của TNKH trước, trong và sau khi mua.

Kết quả phân tích được thể hiện ở bảng 5:

Bảng 5: Kết quả kiểm định ANOVA về sự khác biệt của TNKH do tác động của giới tính, thu nhập và khu vực sinh sống

| Biến | Nhóm | N | Trung bình | Độ lệch chuẩn | P-value |
|-------------------|---|-----|------------|---------------|---------|
| Giới tính | Nam | 377 | 2,86 | 0,53 | 0,001 |
| | Nữ | 485 | 2,75 | 0,53 | |
| Thu nhập | Dưới 5 triệu đồng | 775 | 2,79 | 0,52 | 0,330 |
| | Từ 5 triệu đến dưới 10 triệu đồng | 46 | 2,87 | 0,65 | |
| | Từ 10 triệu đồng đến dưới 20 triệu đồng | 20 | 2,94 | 0,66 | |
| | Từ 20 triệu đồng trở lên | 21 | 2,67 | 0,63 | |
| Khu vực sinh sống | Hà Nội | 207 | 2,50 | 0,49 | 0,000 |
| | Thành phố Hồ Chí Minh | 383 | 2,78 | 0,48 | |
| | Khác | 272 | 3,05 | 0,52 | |

Nguồn: Tác giả tổng hợp từ dữ liệu khảo sát

Dựa vào bảng 5 có thể kết luận, đối với những khách hàng có giới tính và khu vực sinh sống khác nhau thì có sự khác biệt trong TNKH qua sàn TMĐT còn đối với những khách hàng có thu nhập khác nhau không có sự khác biệt trong TNKH qua sàn TMĐT.

Như vậy, kết quả nghiên cứu ủng hộ giả thuyết H1 và H3, không ủng hộ giả thuyết H2.

5. Thảo luận kết quả nghiên cứu và khuyến nghị

5.1. Thảo luận kết quả nghiên cứu

Đối với biến giới tính, kết quả nghiên cứu chỉ ra rằng đối với những khách hàng có giới tính khác nhau sẽ có sự khác biệt trong TNKH qua sàn TMĐT. Trong trường hợp này, nhóm khách hàng nam có TNKH tốt hơn so với khách hàng nữ.

Kết quả này phù hợp với kết quả nghiên cứu của Lee và cộng sự (2008); Garg và cộng sự (2014).

Trên thực tế, trong việc mua sắm thường khách hàng nam sẽ “đề tính” hơn so với khách hàng nữ,

như vậy việc chọn ra các điểm tương tác của khách hàng nam trên hành trình mua sắm cũng đơn giản hơn so với khách hàng nữ. Bên cạnh đó yêu cầu về chất lượng của mỗi điểm tương tác của khách hàng nam cũng không cao như khách hàng nữ nên việc đánh giá mỗi điểm chạm của khách hàng nam trên hành trình mua sắm sẽ dễ dàng hơn so với khách hàng nữ.

Đối với biến thu nhập, kết quả nghiên cứu chỉ ra rằng không có sự khác biệt trong TNKH đối với những khách hàng có thu nhập khác nhau.

Kết quả này có sự khác biệt với kết luận trong nghiên cứu của Garg và cộng sự (2014), Garg và cộng sự (2014) cho rằng nhóm khách hàng có thu nhập khác nhau sẽ có tác động khác nhau tới một số yếu tố cấu thành TNKH.

Kết quả kiểm định giả thuyết H4 trong luận án này có thể lý giải như sau: Mẫu nghiên cứu mà tác giả lựa chọn là những khách hàng thuộc độ tuổi từ 18-34, sự khác biệt về thu nhập giữa nhóm khách hàng này không quá lớn nên có thể kết quả không thấy rõ sự khác biệt về TNKH. Kết quả nghiên cứu có thể khác khi nghiên cứu được thực hiện trên các nhóm khách hàng có sự chênh lệch lớn về thu nhập. Đồng thời, khi lựa chọn sàn TMĐT để mua sắm, đa số khách hàng tìm kiếm sự thuận tiện (có thể mua bất kể thời điểm, nhanh chóng) và tìm kiếm những sản phẩm cho những nhu cầu của cuộc sống hàng ngày với mức giá chứ không phải là tìm kiếm những sản phẩm đẳng cấp, xa xỉ và khẳng định vị thế của bản thân khi mua sắm qua đó nên sự đòi hỏi về các điểm tương tác sẽ có sự tương đồng giữa các khách hàng có thu nhập khác nhau.

Đối với biến khu vực sinh sống, kết quả nghiên cứu cho thấy có sự khác biệt trong TNKH của những khách hàng sinh sống ở các khu vực khác nhau. Trong trường hợp này khách hàng ở các khu vực khác có TNKH tốt nhất, sau đó tới khách hàng ở thành phố Hồ Chí Minh và cuối cùng là khách hàng ở Hà Nội.

Kết quả này phù hợp với kết luận trong nghiên cứu của Lee và cộng sự (2008), khi tác giả này cho rằng đối với khách du lịch hay người nhập cư đến từ các quốc gia khác nhau họ sẽ có trải nghiệm khác nhau đối với chợ đêm tại Đài Loan. Nguyên nhân là do khách hàng luôn bị dẫn dắt bởi một nền văn hóa có tác động tới họ.

Trong bối cảnh nghiên cứu này, TNKH mua sắm qua sàn TMĐT ở những địa phương khác nhau có sự khác nhau có thể do sự tác động bởi tần suất mua sắm, tính cách, văn hóa tiêu dùng của khách hàng sống ở mỗi khu vực. Ở các tỉnh thành khác, có thể do tần suất mua sắm qua sàn TMĐT không cao nên sự đòi hỏi về những điều mà sàn TMĐT có thể mang lại không cao

như Hà Nội, Thành phố Hồ Chí Minh. Khách hàng ở thành phố Hồ Chí Minh mang những đặc điểm về sự cởi mở, phóng khoáng của người miền Nam nên đòi hỏi của họ về các tương tác mà sản phẩm TMĐT mang lại không cao như khách hàng ở Hà Nội (thường được đánh giá là kỹ tính hơn).

5.2. Khuyến nghị

Để tối ưu TNKH của những khách hàng có đặc điểm nhân khẩu học khác nhau, các sản phẩm TMĐT có thể nghiên cứu thiết kế tối ưu trải nghiệm cho riêng từng nhóm khách hàng.

Thứ nhất, các sản phẩm TMĐT cần tận dụng tốt các dữ liệu mà khách hàng cung cấp từ những lần mua sắm của họ (như các thông tin về giới tính, độ tuổi, khu vực sinh sống...) cũng như các thông tin về hành vi mua sắm của họ qua sản phẩm TMĐT.

Thứ hai, dựa trên thông tin mà khách hàng cung cấp các sản phẩm TMĐT có thể thiết kế giao diện mua sắm, hiển thị thông tin sản phẩm phù hợp với thói quen mua sắm của họ qua sản phẩm. Các sản phẩm TMĐT có thể thiết kế giao diện của ứng dụng/ trang web mua sắm có tính đặc trưng của vùng miền. Vào những ngày lễ đặc biệt dành riêng cho phụ nữ, nam giới ứng dụng/ trang web mua sắm của sản phẩm cũng có thể hiện ra những lời chúc đồng thời tặng riêng cho những khách hàng nhận được lời chúc này những ưu đãi riêng như giảm giá, tặng voucher, tặng sản phẩm dùng thử... Việc gợi ý về các sản phẩm mua sắm cũng như các chương trình ưu đãi cần dựa trên hành vi tìm kiếm và thói quen của khách hàng...

Việc “ cá thể hóa ” nhu cầu này sẽ giúp cho khách hàng cảm giác mình đang được sản phẩm TMĐT quan tâm và đó cũng là yếu tố giúp nâng cao TNKH của khách hàng khi mua sắm qua sản phẩm TMĐT.

Trên đây là một số khuyến nghị mà tác giả đề xuất căn cứ vào kết quả nghiên cứu.

Tuy nhiên, nghiên cứu này còn tồn tại một số hạn chế như:

(i) Các điểm chạm trên hành trình khách hàng có thể chưa được phản ánh đầy đủ.

(ii) Trong quá trình dịch thang đo từ tiếng Anh sang tiếng Việt, do cách dịch thuật nên một số thang đo vẫn chưa được sát nghĩa so với thang đo gốc.

(iii) Nghiên cứu chưa xem xét được ảnh hưởng các biến nhân khẩu học khác như độ tuổi, nghề nghiệp, trình độ học vấn, tình trạng hôn nhân... tới TNKH qua sản phẩm TMĐT.

(iv) Các biến nhân khẩu học như giới tính và khu vực sinh sống có tác động tới TNKH, tuy nhiên trong mối quan hệ tác động của TNKH tới các biến hành vi

tiêu dùng như ý định mua, ý định mua lặp lại, ý định truyền miệng... có khác nhau giữa các khách hàng có các đặc điểm nhân khẩu học khác nhau không thì chưa được xem xét trong nghiên cứu này.

Chính vì vậy, trong tương lai một số nghiên cứu có thể được thực hiện như:

(i) Xem xét ảnh hưởng của các biến nhân khẩu học khác bên cạnh biến giới tính, thu nhập và khu vực sinh sống tới TNKH qua sản phẩm TMĐT và các bối cảnh nghiên cứu khác.

(ii) Có thể xem xét ảnh hưởng của các biến nhân khẩu học với vai trò là biến điều tiết mối quan hệ giữa TNKH và các biến hành vi khác của khách hàng như ý định mua, ý định mua lặp lại, ý định truyền miệng...

Tài liệu tham khảo:

- Carbone, L. P., và Haeckel, S. H. (1994), 'Engineering customer experiences', *Marketing management*, 3(3), 8-19.
- Chahal, H., và Dutta, K. (2014), 'Measurement and impact of customer experience in banking sector', *Decision*, 42(1), 57-70.
- Chauhan, V., Choudhary, V., & Mathur, S. (2016), 'Demographic influences on technology adoption behavior: A study of e-banking services in India', *Prabandhan: Indian Journal of Management*, 9(5), 45-59.
- Chen, N., và Yang, Y. (2021), 'The impact of customer experience on consumer purchase intention in cross-border E-commerce-Taking network structural embeddedness as mediator variable', *Journal of Retailing and Consumer Services*, 59, 102344.
- Garg, R., Rahman, Z., và Qureshi, M. N. (2014), 'Measuring customer experience in banks: scale development and validation', *Journal of Modelling in Management*.
- Gentile, C., Spiller, N., và Noci, G. (2007), 'How to Sustain the Customer Experience', *European Management Journal*, 25(5), 395-410.
- Holbrook, M. B., và Hirschman, E. C. (1982), 'The experiential aspects of consumption: Consumer fantasies, feelings, and fun', *Journal of consumer research*, 9(2), 132-140.
- Jain, R., Aagja, J., và Bagdare, S. (2017), 'Customer experience - a review and research agenda', *Journal of Service Theory and Practice*, 27(3), 642-662.
- Jamal, A., & Naser, K. (2002), 'Customer satisfaction and retail banking: an assessment of some of the key antecedents of customer satisfaction in retail banking', *International journal of bank marketing*, 20(4), 146-160.
- Johnston, R. and Kong, X. (2011), 'The customer experience: a road-map for improvement', *Managing Service Quality*, Vol. 21 No. 1, pp. 5-24.
- Kamboj, N., & Singh, G. (2018), 'Customer satisfaction with digital banking in India: Exploring the mediating role of demographic factors', *Indian Journal of Computer Science*, 3(2), 19-32.
- Kaur, B., Gangwar, V. P., & Dash, G. (2022), 'Green marketing strategies, environmental attitude, and green buying intention: a multi-group analysis in an emerging economy context', *Sustainability*, 14(10), 6107.
- Klaus, P. (2014), 'Measuring customer experience: How to develop and execute the most profitable customer experience strategies', Springer.
- Kotler, P. and Armstrong, G. (2012), 'Principles of Marketing', 14th Edition, Pearson Education, Inc., Upper Saddle River.
- Kuppelwieser, V. G., và Klaus, P. (2021), 'Measuring customer experience quality: The EXQ scale revisited', *Journal of Business Research*, 126, 624-633.
- Lavuri, R., Jindal, A., Akram, U., Naik, B. K. R., & Halibas, A. S. (2023), 'Exploring the antecedents of sustainable consumers' purchase intentions: Evidence from emerging countries', *Sustainable Development*, 31(1), 280-291.
- Lee, H., Harindranath, G., Oh, S., & Kim, D. J. (2015), 'Provision of mobile banking services from an actor-network perspective: Implications for convergence and standardization', *Technological Forecasting and Social Change*, 90, 551-561.
- Lee, S., Chang, S., Hou, J. and Lin, C. (2008), 'Night market experience and image of temporary residents and foreign visitors', *International Journal of Culture, Tourism and Hospitality Research*, Vol. 2 No. 3, pp. 217-233.
- Lemon, K. N., và Verhoef, P. C. (2016), 'Understanding Customer Experience Throughout the Customer Journey', *Journal of Marketing*, 80(6), 69-96. doi: 10.1509/jm.15.0420
- McDaniel, S. (1998), 'The implications of recency and gender effects in consumer response to ambush marketing', *Psychology & Marketing*, 15(4), 385-403.
- Moutinho, L. (1995), 'Gender effects to the formation of overall product satisfaction: A multivariate approach', *Journal of International Consumer Marketing*, 8(1), 71-91.
- Olasina, G. (2015), 'Factors influencing the use of m-banking by academics: case study sms-based m-banking', *The African Journal of Information Systems*, 7(4), 4.
- Pine, B. J., và Gilmore, J. H. (1998), 'Welcome to the experience economy', *Economic Cycles and Trends*.
- Schmitt, B. (1999), 'Experiential Marketing', *Journal of Marketing Management*, 15(1-3), 53-67.
- Shaw, C., và Ivens, J. (2002), 'Building great customer experiences', *Business*, Vol. 241, London: Palgrave.
- Verhoef, P. C., Lemon, K. N., Parasuraman, A., Roggeveen, A., Tsiros, M., và Schlesinger, L. A. (2009), 'Customer Experience Creation: Determinants, Dynamics and Management Strategies', *Journal of Retailing*, 85(1), 31-41.

THÚC ĐẨY LIÊN KẾT VÙNG NHẪM PHÁT TRIỂN DỊCH VỤ LOGISTICS Ở TỈNH PHÚ THỌ TRONG BỐI CẢNH MỚI HIỆN NAY

TS. Nguyễn Đức Toàn*

Đánh giá được tầm quan trọng của logistics với sự phát triển kinh tế xã hội, những năm qua tỉnh Phú Thọ đã có nhiều chủ trương chính sách đưa lại sự phát triển nhanh chóng của ngành này. Tuy nhiên, trước yêu cầu nhanh chóng của thực tiễn, ngành logistics của tỉnh Phú Thọ gặp nhiều khó khăn thách thức. Thúc đẩy liên kết vùng nhằm phát triển dịch vụ Logistics tại tỉnh Phú Thọ và các tỉnh khu vực trung du và miền núi phía Bắc không chỉ góp phần vào sự phát triển kinh tế mà còn đóng vai trò quan trọng trong việc nâng cao chất lượng cuộc sống và giảm bất đẳng xã hội. Đây là một hướng đi quan trọng để thúc đẩy sự phát triển bền vững của khu vực này trong thời điểm hiện nay. Bài viết sẽ làm rõ hơn về vấn đề này.

• Từ khóa: dịch vụ logistics, phát triển kinh tế vùng, liên kết vùng.

Assessing the importance of logistics to socio-economic development, in recent years Phu Tho province has had many policies to bring about the rapid development of this industry. However, facing the rapid demands of reality, the logistics industry of Phu Tho province faces many difficulties and challenges. Promoting regional linkages to develop Logistics services in Phu Tho province and the Northern midland and mountainous provinces not only contributes to economic development but also plays an important role in improving quality. life and reduce social inequality. This is an important direction to promote the sustainable development of this region at the present time. This article will clarify this issue more.

• Key words: logistics services, regional economic development, regional integration.

Ngày nhận bài: 02/11/2023

Ngày gửi phân biên: 03/11/2023

Ngày nhận kết quả phân biên: 14/12/2023

Ngày chấp nhận đăng: 15/12/2023

1. Vai trò của thúc đẩy liên kết vùng nhằm phát triển dịch vụ logistics

Ngành logistics đóng vai trò quan trọng trong việc cung cấp dịch vụ vận chuyển và quản lý hàng hóa, đóng góp đáng kể vào sự phát triển kinh tế của một vùng kinh tế hoặc một tỉnh thành. Hiện nay, Việt

Nam đang trải qua sự biến đổi nhanh chóng trong bối cảnh kinh tế toàn cầu hóa và cách mạng công nghiệp lần thứ tư. Điều này đặt ra nhiều thách thức và cơ hội mới trong việc phát triển ngành logistics, và nghiên cứu về cách tối ưu hóa hệ thống logistics là cần thiết để đáp ứng nhu cầu phát triển.

Phú Thọ nằm trong vùng Trung du và miền núi Bắc Bộ, có vai trò cửa ngõ đồng thời là phen dậu phía Tây Bắc của thủ đô Hà Nội, cho nên việc tăng cường liên kết và hợp tác giữa các tỉnh miền núi Bắc Bộ, cùng với sự tham gia của tỉnh Phú Thọ, có thể tạo ra một hệ thống logistics toàn diện và hiệu quả hơn. Điều này giúp cải thiện khả năng cạnh tranh của khu vực và tối ưu hóa việc vận chuyển hàng hóa.

Về mặt kinh tế, việc tạo ra sự liên kết mạnh mẽ giữa các địa phương trong khu vực và phát triển dịch vụ Logistics sẽ giúp cải thiện hiệu suất sản xuất. Các doanh nghiệp sẽ tiết kiệm thời gian và nguồn lực trong việc vận chuyển và phân phối hàng hóa, từ đó giảm giá thành sản phẩm. Điều này không chỉ tạo điều kiện cho sự tăng trưởng kinh tế bền vững mà còn giúp tạo ra việc làm và tăng thu nhập cho người dân trong khu vực.

Ngoài ra, việc phát triển ngành Logistics thường đi kèm với sự tạo ra một lượng lớn công việc trong lĩnh vực vận tải, kho vận, và quản lý chuỗi cung ứng. Điều này có thể giúp giảm tỷ lệ thất nghiệp và nâng cao thu nhập cho người dân, từ đó cải thiện chất lượng cuộc sống và giảm bất đẳng xã hội.

Ngoài lợi ích kinh tế, việc cải thiện hạ tầng Logistics và tăng cường liên kết vùng còn mang lại

* Phó Giám đốc, Học viện Báo chí và Tuyên truyền

những tác động tích cực đến lợi ích xã hội. Điều này bao gồm việc cải thiện khả năng tiếp cận hàng hóa và dịch vụ cho cư dân trong khu vực, giúp cải thiện chất lượng cuộc sống và sức khỏe. Đồng thời, việc tạo ra cơ hội kinh doanh và việc làm cho các tầng lớp khác nhau trong xã hội, đặc biệt là người dân ở vùng nông thôn và miền núi, giúp giảm bất đẳng xã hội và tạo ra môi trường gắn kết cộng đồng.

2. Tiềm năng của việc tạo liên kết vùng trong cải thiện Logistics của tỉnh Phú Thọ hiện nay

Tỉnh Phú Thọ đóng vai trò quan trọng như một cửa ngõ và là một phần quan trọng của quy hoạch vùng Thủ đô Hà Nội. Tọa lạc trên trục hành lang kinh tế Hải Phòng - Hà Nội - Lào Cai - Côn Minh (Trung Quốc), tỉnh này có điều kiện thuận lợi để tham gia vào hoạt động giao lưu kinh tế giữa Việt Nam và Trung Quốc. Tuyến hành lang này đã hoàn thiện hạ tầng kết nối và đóng vai trò quan trọng trong sự phát triển của khu vực miền Bắc. Thành phố Việt Trì, thủ phủ của tỉnh, nằm cách thủ đô Hà Nội chỉ hơn 50 km, kết nối dễ dàng bằng đường sắt, đường bộ, đường sông và đường hàng không.

Sự giáp ranh với Hà Nội và các tỉnh lân cận như Hòa Bình, Yên Bái, Tuyên Quang và Thái Nguyên tạo điều kiện thuận lợi cho việc tạo liên kết vùng trong lĩnh vực logistics. Điều này có tiềm năng giảm thiểu thời gian và chi phí vận chuyển hàng hóa đến và từ các khu vực kinh tế khác.

Phú Thọ có hai trục hành lang Đông-Tây và Bắc-Nam, cung cấp điều kiện thuận lợi để thúc đẩy giao lưu kinh tế với các địa phương khác trong vùng. Trục Đông-Tây liên quan đến tuyến cao tốc Nội Bài - Lào Cai và tuyến QL2D hiện hữu. Trên trục này, có 2 trung tâm kinh tế lớn nhất của tỉnh, đó là thành phố Việt Trì và thị xã Phú Thọ, cùng với 6 khu công nghiệp. Trục Bắc-Nam liên quan đến tuyến cao tốc Tuyên Quang - Phú Thọ - Hà Nội (Ba Vì), một phần tuyến QL2, QL32, và bao gồm 1 trung tâm kinh tế là thị xã Phú Thọ, cùng với 6 khu công nghiệp và khu du lịch.

Hạ tầng giao thông vận tải và điện ở Phú Thọ đã phát triển mạnh hơn nhiều so với các địa phương khác trong vùng Trung du và miền núi phía Bắc. Hệ thống giao thông từ thành phố Việt Trì đến các trung tâm huyện và nhiều xã đã được xây dựng với chất lượng tốt. Lĩnh vực y tế và giáo dục ở đây cũng đứng đầu vùng Trung du và miền núi phía Bắc. Điều này làm cho tỉnh Phú Thọ trở thành một địa điểm hấp dẫn cho FDI và các tập đoàn kinh tế của Việt Nam

đầu tư vào đây, đồng thời củng cố vai trò trung tâm thương mại, logistics và đào tạo, cũng như chăm sóc sức khỏe của tỉnh này đối với các địa phương lân cận.

Thị xã Phú Thọ nằm ở trung tâm khu vực có nhiều khu công nghiệp, có điều kiện thuận lợi về giao thông kết nối với các tỉnh Tuyên Quang, Hà Giang, Lào Cai, Yên Bái. Khi trở thành trung tâm kết nối, thị xã này có thể thúc đẩy sự phát triển mạnh mẽ của các ngành sản xuất, thương mại và dịch vụ, cung cấp lợi ích lớn cho hơn 4,7 triệu người trong 5 tỉnh này bằng cách cải thiện việc vận chuyển hàng hóa một cách hiệu quả.

Phú Thọ còn có tiềm năng phát triển kinh tế và sản xuất mạnh mẽ, đặc biệt trong lĩnh vực nông nghiệp với các sản phẩm như lúa, cây lấy sản phẩm (cây lúa mạch, cây hồ tiêu), và nguyên liệu cho công nghiệp thực phẩm. Tạo liên kết vùng trong logistics có thể giúp di chuyển hàng hóa từ các khu vực sản xuất đến thị trường tiêu dùng nhanh chóng và hiệu quả hơn, thúc đẩy phát triển của ngành công nghiệp và nông nghiệp địa phương. Hơn nữa, với sông Hồng chảy qua, Phú Thọ cũng có tiềm năng phát triển cảng nội địa. Việc xây dựng và cải thiện cảng nội địa có thể giúp tối ưu hóa việc vận chuyển hàng hóa trong và ra khỏi tỉnh, đặc biệt là hàng hóa nông sản và công nghiệp.

Sự liên kết vùng cũng có thể làm cho tỉnh Phú Thọ trở thành một điểm đến hấp dẫn cho các doanh nghiệp logistics và các nhà đầu tư trong lĩnh vực này. Với hệ thống logistics hiệu quả, tỉnh có thể thu hút nhiều doanh nghiệp hơn, giúp tạo ra việc làm và đóng góp vào sự phát triển kinh tế địa phương.

3. Đánh giá tình hình Logistics ở tỉnh Phú Thọ

3.1. Hạ tầng Logistics

Về Đường Giao Thông: Phú Thọ có một mạng lưới đường giao thông rất phát triển, bao gồm các quốc lộ và đường cao tốc quan trọng như quốc lộ 2, quốc lộ 32, và quốc lộ 70. Đặc biệt, đường cao tốc Nội Bài - Lào Cai đi qua tỉnh với sự kết nối qua 7 huyện thị, và đường cao tốc Bắc - Nam phía Tây cũng thông qua 6 huyện thị. Hệ thống đường sắt cũng có tuyến đường sắt Hà Nội - Lào Cai đi qua 5 huyện thị. Các sông như sông Đà, sông Hồng, và sông Lô chảy qua tỉnh, cung cấp tiềm năng cho vận tải đường thủy.

Về Khu Công Nghiệp: Tỉnh Phú Thọ cũng có một mạng lưới khu công nghiệp và cụm công nghiệp rộng lớn, với tổng diện tích gần 4.000 ha. Các khu

công nghiệp này được kết nối với nút giao thông quan trọng như đường cao tốc Hà Nội - Lào Cai và đường Hồ Chí Minh, tạo điều kiện thuận lợi cho vận chuyển hàng hóa và phát triển sản xuất.

Về Cảng Cạn: Trước đây, Phú Thọ có một cảng cạn là ICD Thụy Vân tại KCN Thụy Vân, TP Việt Trì, với công suất thiết kế 18000 TEU/năm và quy mô kho bãi 2000m². Từ năm 2023 theo Quyết định số 506/QĐ-BGTVT ngày 27/4/2023 của Bộ Giao thông Vận tải, cảng cạn ICD Hải Linh cũng đã được bổ sung vào danh mục 11 cảng cạn Việt Nam, đánh dấu sự phát triển trong lĩnh vực cảng cạn của tỉnh.

Về Trung Tâm Logistics: Tỉnh Phú Thọ đang phát triển dự án Trung tâm Logistics Cát Vàng - Phú Thọ, hợp tác giữa Công ty cổ phần Tập đoàn Cát Vàng và một số doanh nghiệp logistics khác. Dự án này sẽ tích hợp nhiều dịch vụ như kho, bãi, hải quan, vận tải, tư vấn logistics, cung ứng nguồn nhân lực để phục vụ nhu cầu logistics của các doanh nghiệp và khu công nghiệp trên địa bàn tỉnh và khu vực lân cận. Dự án này có quy mô dự kiến khoảng 70 - 100 ha và tổng vốn đầu tư dự kiến trên 1.700 tỷ đồng, chia làm 3 giai đoạn. Trung tâm Logistics này, khi đi vào hoạt động, sẽ giúp tối ưu hóa hoạt động lưu thông và phân phối hàng hóa, giảm thời gian luân chuyển hàng hóa và chi phí logistics. Điều này sẽ nâng cao hiệu suất và khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp và hỗ trợ phát triển kinh tế - xã hội trong khu vực.

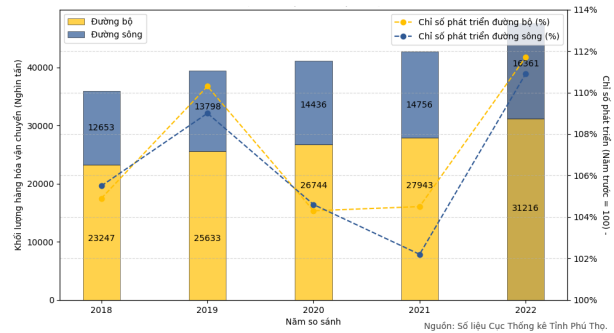
Nếu Phú Thọ trở thành một Trung tâm logistics, thương mại của tiểu vùng Tây Bắc cũng sẽ được thúc đẩy, đồng thời giúp tăng giá trị gia tăng ngành vận tải và ngành thương mại. Điều này sẽ đóng góp vào tăng trưởng kinh tế và cải thiện GRDP của tỉnh Phú Thọ vào năm 2030.

3.2. Dịch vụ Logistics

Theo số liệu của Cục Thống kê tỉnh Phú Thọ, trong khoảng thời gian từ năm 2018 đến 2022, tổng khối lượng hàng hóa vận chuyển tăng từ 35.9 triệu tấn lên 47.6 triệu tấn, cho thấy sự gia tăng đáng kể trong vận tải hàng hóa. Điều này có thể là kết quả của sự phát triển kinh tế và tăng cường vận tải.

Đường bộ là nguồn cung ứng chính và thường có khối lượng hàng hóa vận chuyển lớn hơn so với đường sông. Trong tất cả các năm từ 2018 đến 2022, đường bộ đóng góp hầu hết vào tổng khối lượng hàng hóa vận chuyển. Sự ưu ái này có thể phản ánh tính tiện lợi và độ phủ sóng rộng rãi của đường bộ trong vận tải hàng hóa.

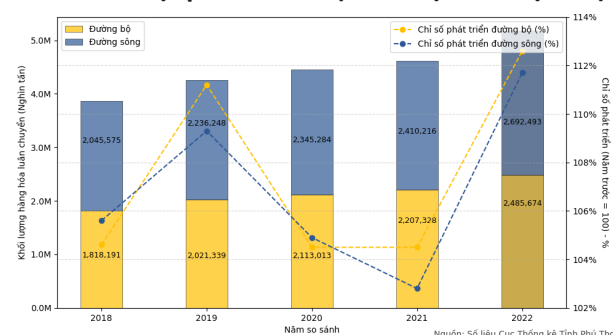
Biểu đồ 1: Khối lượng hàng hóa vận chuyển của tỉnh Phú Thọ qua các năm (theo loại hình vận tải)



Chỉ số phát triển đường bộ và đường sông là các chỉ số thể hiện sự biến động của khối lượng hàng hóa vận chuyển so với năm trước đó. Đường bộ có mức tăng trưởng đáng kể, đặc biệt là vào năm 2022 với chỉ số phát triển là 111,7%. Điều này cho thấy sự quan trọng của đường bộ trong vận chuyển hàng hóa và sự gia tăng trong ngành này. Đường sông, mặc dù có tăng trưởng, nhưng có sự biến động và giảm đáng kể vào năm 2021 và 2022. Sự giảm này có thể liên quan đến nhiều yếu tố như Covid-19, thời tiết, hạ tầng, và sự biến động trong nhu cầu vận chuyển.

Về khối lượng hàng hóa luân chuyển, tổng khối lượng hàng hóa luân chuyển tăng mạnh từ khoảng 3.86 triệu tấn vào năm 2018 lên khoảng 5.18 triệu tấn vào năm 2022. Điều này thể hiện một sự gia tăng đáng kể trong việc luân chuyển hàng hóa trong giai đoạn này. Đường bộ và đường sông đều đóng vai trò quan trọng trong việc vận chuyển hàng hóa. Đường bộ có mức khối lượng hàng hóa luân chuyển lớn hơn so với đường sông trong suốt giai đoạn này, tuy nhiên, đường sông cũng đang có sự tăng trưởng.

Biểu đồ 2: Khối lượng hàng hóa luân chuyển của tỉnh Phú Thọ qua các năm (theo loại hình vận tải)



Chỉ số phát triển là một chỉ số quan trọng để đánh giá sự thay đổi của ngành vận tải hàng hóa so với năm trước đó, cho thấy rằng đường bộ có sự tăng trưởng đáng kể, đặc biệt là vào năm 2022 với chỉ

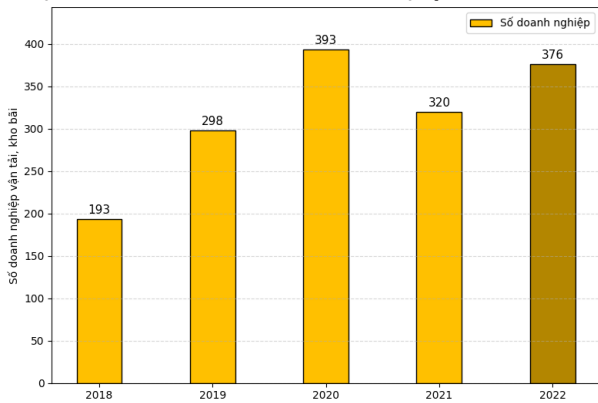
số phát triển là 112,6%. Điều này có thể cho thấy sự đóng góp quan trọng của đường bộ trong vận chuyển hàng hóa và tăng cường hạ tầng giao thông đường bộ trong khu vực.

Trong khi đó, đường sông cũng có sự tăng trưởng, đặc biệt là vào năm 2019 với chỉ số phát triển là 109,3%, nhưng sau đó có sự giảm nhẹ. Sự biến động này có thể phản ánh nhiều yếu tố, bao gồm thời tiết và hạ tầng đường sông.

Như vậy có thể thấy rằng sự tăng trưởng và ổn định trong ngành vận tải hàng hóa luân chuyển. Đường bộ tiếp tục đóng vai trò quan trọng trong việc luân chuyển hàng hóa, trong khi đường sông đang phải đối mặt với sự cạnh tranh và cố gắng duy trì sự ổn định. Sự đầu tư vào cả đường bộ và đường sông có thể là quyết định quan trọng để duy trì và cải thiện khả năng vận chuyển hàng hóa và đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng trong tương lai.

Về dịch vụ kho bãi, theo số liệu từ Cục Thống kê tỉnh Phú Thọ, Từ năm 2018 đến năm 2022, số lượng doanh nghiệp vận tải và kho bãi đã tăng từ 193 lên 376. Đây là một sự gia tăng đáng kể và thể hiện sự phát triển của ngành dịch vụ này tại địa phương.

Biểu đồ 3: Số lượng doanh nghiệp vận tải, kho bãi của tỉnh Phú Thọ qua các năm



Nguồn: Số liệu Cục Thống kê Tỉnh Phú Thọ.

Trong giai đoạn 2018 - 2022, có sự biến động trong tăng trưởng số doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực vận tải, kho bãi. Cụ thể, từ năm 2018 đến 2019, có một tăng trưởng đáng kể với sự gia nhập của hơn 100 doanh nghiệp mới (193 đến 298). Tuy nhiên, sau đó do đại dịch Covid-19, sự tăng trưởng không còn mạnh mẽ và thậm chí có sự giảm số lượng doanh nghiệp vào năm 2021 (320 so với 393 năm 2020).

Sự biến động trong số doanh nghiệp và chỉ số phát triển trong lĩnh vực logistics và dịch vụ kho bãi

của Phú Thọ có thể phản ánh những thách thức và cơ hội trong ngành này. Các yếu tố như dịch bệnh Covid-19, tình hình kinh tế và cạnh tranh có thể ảnh hưởng đến sự biến động này. Điều quan trọng là tiếp tục đầu tư vào cả đường bộ và đường sông để duy trì và nâng cao khả năng vận chuyển hàng hóa và đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng trong tương lai.

3.3. Những thách thức chính mà tỉnh Phú Thọ đang đối mặt trong việc phát triển dịch vụ Logistics

Thứ nhất, hạ tầng vận tải chưa hoàn thiện: Mặc dù thời gian qua chính quyền địa phương tỉnh Phú Thọ đã có sự đầu tư vào hạ tầng vận tải, tuy nhiên đường bộ và đường sắt chưa đáp ứng được nhu cầu vận chuyển hàng hóa hiện đại và hiệu quả. Điều này có thể gây trở ngại cho việc vận chuyển và logistics trong tỉnh.

Thứ hai, thiếu hụt nhân lực chất lượng cao: Ngành logistics yêu cầu nhân lực có kiến thức và kỹ năng chuyên môn cao, nhưng Phú Thọ đang gặp khó khăn trong việc cung cấp đủ lao động chất lượng cao cho ngành này. Điều này có thể ảnh hưởng đến khả năng cung cấp dịch vụ logistics chất lượng.

Thứ ba, khả năng cạnh tranh với các khu vực lân cận: Phú Thọ cần cạnh tranh với các tỉnh thành lân cận như Hà Nội và Hòa Bình trong việc thu hút doanh nghiệp và dự án logistics. Điều này đặt ra áp lực để cải thiện hiệu suất và giảm chi phí để hấp dẫn các nhà đầu tư.

Thứ tư, chưa có hệ thống thông tin và dữ liệu chung: Logistics hiệu quả đòi hỏi có sự quản lý và sử dụng thông tin và dữ liệu chính xác. Phú Thọ hiện chưa có hệ thống thông tin và dữ liệu chung cho toàn bộ chuỗi cung ứng và vận tải, gây khó khăn trong việc quản lý và cải thiện hoạt động logistics.

Thứ năm, chi phí logistics cao: Chi phí logistics tại Phú Thọ vẫn còn cao hơn so với một số khu vực khác. Việc cải thiện hiệu suất và giảm chi phí vận chuyển là một thách thức quan trọng.

Thứ sáu, thiếu tài chính và đầu tư: Phát triển dịch vụ Logistics đòi hỏi sự đầu tư lớn vào cơ sở hạ tầng, công nghệ và nhân lực. Thiếu tài chính có thể là một rào cản đối với việc cải thiện và phát triển ngành này.

4. Đề xuất chính sách và khuyến nghị

Thứ nhất, Chính phủ và chính quyền địa phương tỉnh Phú Thọ cần tăng cường đầu tư, nâng cấp hạ tầng giao thông: Cần tăng cường đầu tư vào hạ tầng giao thông, đặc biệt là mạng lưới đường bộ, đường thủy và đường sắt, để cải thiện sự kết nối trong và

ngoài tỉnh. Điều này bao gồm việc mở rộng và nâng cấp các tuyến đường cao tốc, đường quốc lộ, cảng cạn để tạo điều kiện thuận lợi cho vận chuyển và lưu thông hàng hóa. Đặc biệt cần tập trung hơn nữa vào các tuyến đường cao tốc để kết nối với các tỉnh lân cận. Ngoài ra, cần xem xét đầu tư vào cải thiện hạ tầng đường thủy, đặc biệt là việc duy trì và mở rộng các con sông đang chảy qua tỉnh để tận dụng tiềm năng vận tải đường thủy.

Thứ hai, tỉnh cần xây dựng một kế hoạch chi tiết cho việc tạo liên kết vùng: Tỉnh Phú Thọ cần phối hợp chặt chẽ với các tỉnh và khu vực lân cận để xây dựng một kế hoạch chi tiết về việc tạo liên kết vùng trong lĩnh vực Logistics. Kế hoạch này cần xác định rõ các mục tiêu, đối tượng mục tiêu, và lộ trình, các bước thực hiện cụ thể.

Thứ ba, chính quyền địa phương tỉnh Phú Thọ cần tăng cường hợp tác giữa tỉnh và các địa phương lân cận trong xây dựng hệ thống thông tin và dữ liệu chung: Thúc đẩy hợp tác giữa Phú Thọ và các tỉnh, thành phố lân cận để xây dựng mạng lưới Logistics liên kết. Điều này bao gồm việc tạo ra một hệ thống thông tin và dữ liệu chung cho ngành Logistics sẽ giúp tối ưu hóa việc quản lý và vận hành, chia sẻ dữ liệu và thông tin. Điều này có thể giúp giảm thiểu thời gian và chi phí của việc vận chuyển, và cải thiện khả năng dự đoán và phản ứng khi có sự cố.

Thứ tư, tỉnh cần hợp tác với các đối tác chiến lược với các tập đoàn đa quốc gia: Tạo liên kết vùng không chỉ bao gồm việc hợp tác với các tỉnh lân cận mà còn với các đối tác chiến lược như các tập đoàn đa quốc gia, các công ty có vốn đầu tư nước ngoài (FDI), các công ty Logistics lớn, tạo thành các khu kinh tế và khu công nghiệp lớn. Hợp tác này có thể giúp tạo ra các dự án và giải pháp mới để cải thiện Logistics của tỉnh. Ngoài ra tỉnh cần tạo cơ hội hợp tác giữa các doanh nghiệp, khuyến khích các doanh nghiệp logistics và các doanh nghiệp liên quan ở Phú Thọ tham gia vào các liên minh, hiệp hội, hoặc hệ thống mạng lưới vùng miền để tạo ra cơ hội hợp tác, hỗ trợ trong việc tìm kiếm đối tác và xây dựng quan hệ cộng tác đáng tin cậy.

Thứ năm, tỉnh cần tạo ra cơ chế khuyến khích đầu tư vào Logistics: Tỉnh có thể cung cấp các chính sách khuyến khích đầu tư trong lĩnh vực Logistics. Điều này có thể bao gồm việc cung cấp thuế suất thấp hoặc miễn thuế đối với các doanh nghiệp Logistics mới, hỗ trợ vốn cho các dự án Logistics quan trọng, và tạo điều kiện thuận lợi cho việc mở rộng và phát triển doanh nghiệp trong ngành.

Thứ sáu, cần đào tạo và phát triển nguồn nhân lực: Đào tạo và phát triển nguồn nhân lực trong lĩnh vực Logistics là rất quan trọng. Cần thiết phải có các chương trình đào tạo và hợp tác với trường Đại học trong vùng để cung cấp kiến thức và kỹ năng cần thiết cho nhân viên Logistics. Ngoài ra, để giải quyết thiếu hụt nhân lực, tỉnh có thể hỗ trợ và khuyến khích các chương trình đào tạo nghề trong ngành logistics và vận tải.

Thứ bảy, tỉnh cần thúc đẩy vận tải xanh: Tỉnh cần khuyến khích sử dụng các phương tiện vận tải xanh như đường thủy nội địa và đường sắt để giảm tải cho đường bộ và giảm tác động môi trường. Miễn thuế hoặc ưu đãi thuế cho các phương tiện vận tải xanh có thể được xem xét.

Thứ tám, tỉnh cần khuyến khích sử dụng công nghệ để giảm chi phí Logistics: Để giảm chi phí logistics, tỉnh có thể khuyến khích doanh nghiệp sử dụng công nghệ hiện đại trong quản lý và vận hành, chẳng hạn như hệ thống quản lý kho, giám sát vận chuyển thông minh, và tối ưu hóa tuyến đường.

Thứ chín, tỉnh cần tăng cường tạo cải thiện môi trường kinh doanh cho doanh nghiệp: Để thu hút các doanh nghiệp và dự án logistics, tỉnh nên tạo ra cơ chế khuyến khích, chẳng hạn như miễn thuế hoặc ưu đãi thuế cho các doanh nghiệp mới tham gia vào ngành này. Ngoài ra, tổ chức tạo điều kiện thuận lợi hơn cho doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực logistics, chẳng hạn bằng cách tối ưu hóa quy trình hải quan, giảm thủ tục hành chính, và cải thiện văn bản pháp lý liên quan đến logistics.

Tóm lại, việc thúc đẩy liên kết vùng và phát triển dịch vụ Logistics ở tỉnh Phú Thọ cần sự phối hợp và đầu tư từ cả tỉnh và các bên liên quan. Các đề xuất chính sách và khuyến nghị này có thể giúp cải thiện khả năng cạnh tranh của tỉnh trong lĩnh vực Logistics và đóng góp vào sự phát triển kinh tế bền vững của khu vực.

Tài liệu tham khảo:

- Bộ Công Thương (2023). Báo cáo Logistics Việt Nam năm 2022. Hà Nội: Nhà xuất bản Công Thương.
- Cục Thống kê tỉnh Phú Thọ (2023). Niên giám Thống kê tỉnh Phú Thọ năm 2022. Hà Nội: Nhà xuất bản Thống kê.
- Cục Thống kê tỉnh Phú Thọ (2022). Niên giám Thống kê tỉnh Phú Thọ năm 2021. Hà Nội: Nhà xuất bản Thống kê.
- Cục Thống kê tỉnh Phú Thọ (2021). Niên giám Thống kê tỉnh Phú Thọ năm 2020. Hà Nội: Nhà xuất bản Thống kê.
- Nguyễn Thế Vinh, Tô Trung Thành (2023). "Định hướng phát triển tỉnh Phú Thọ đến năm 2030, tầm nhìn đến năm 2050: Những lựa chọn có tính quyết định". Tạp chí Khoa học và Công nghệ, Tập 30, Số 1 (2023), trang 3-13. ISSN 1859-3968.
- Ngô Đoàn Vinh, Phạm Thị Minh Thủy (2023). "Phú Thọ bứt phá ra sao để Đất Trời thịnh vượng và văn minh". Tạp chí Khoa học và Công nghệ, Tập 30, Số 1 (2023), trang 14-23. ISSN 1859-3968.

NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN CỦA CÁC DOANH NGHIỆP NGÀNH KHÍ TRONG TIẾN TRÌNH XANH HOÁ NĂNG LƯỢNG QUỐC GIA

TS. Trần Thanh Thu* - Nguyễn Thị Thanh Tâm** - Phạm Trung Kiên***

Chuyển dịch năng lượng quốc gia theo hướng xanh, bền vững, giảm phát thải đòi hỏi nỗ lực của doanh nghiệp ở tất cả các lĩnh vực năng lượng; trong đó có doanh nghiệp ngành công nghiệp khí. Các doanh nghiệp khí hiện đang hoạt động khá phân tán, khoảng cách hiệu quả hoạt động lớn dẫn đến chuỗi giá trị ngành khí còn nhiều lỗ hổng. Một trong những lý do chính là năng lực khai thác và sử dụng vốn kinh doanh của các doanh nghiệp khí còn nhiều hạn chế. Bài viết này làm rõ hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của các doanh nghiệp ngành công nghiệp khí những năm gần đây thông qua nghiên cứu đối sánh ba doanh nghiệp khí thuộc các khâu khác nhau của chuỗi giá trị ngành công nghiệp khí. Trên cơ sở phân tích, đánh giá, bài viết đưa ra một số đề xuất nâng cao hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh cho các doanh nghiệp ngành công nghiệp khí, góp phần thúc đẩy tiến trình xanh hoá năng lượng tại Việt Nam.

• Từ khóa: hiệu quả sử dụng vốn, ngành công nghiệp khí, xanh hoá năng lượng, Việt Nam.

Transitioning national energy towards green, sustainable and reducing emissions requires the efforts of businesses in all energy fields; including gas industry enterprises. Gas enterprises are currently operating quite fragmented, with large operational efficiency gaps leading to many gaps in the gas industry value chain. One of the main reasons is that the capacity to exploit and use business capital of gas enterprises is still limited. This article clarifies the efficiency of business capital use of gas industry enterprises in recent years through a comparative study of three gas enterprises belonging to different stages of the gas industry value chain. Based on analysis and evaluation, the article offers a number of proposals to improve the efficiency of business capital use for gas industry enterprises, contributing to promoting the process of greening energy in Vietnam.

• Key words: capital efficiency, gas industry, greening energy, Vietnam.

Ngày nhận bài: 10/10/2023

Ngày gửi phân biên: 11/10/2023

Ngày nhận kết quả phân biên: 20/11/2023

Ngày chấp nhận đăng: 24/11/2023

* Học viện Ngân hàng; email: thutt@hvn.edu.vn

** Ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam (BIDV)

*** Waikato K2 SCM, Đại học Kinh tế quốc dân

1. Giới thiệu vấn đề nghiên cứu

Trải qua hơn 30 năm hình thành và phát triển, ngành công nghiệp khí và thị trường khí là một trụ cột quan trọng của ngành năng lượng Việt Nam, đảm bảo an ninh năng lượng quốc gia, đáp ứng yêu cầu phát triển kinh tế - xã hội. Trong bối cảnh nguồn cung nhiên liệu truyền thống như dầu mỏ và than dần khan hiếm, tận dụng và khai thác khí thiên nhiên trở thành một lựa chọn chiến lược quan trọng trong tiến trình chuyển dịch cơ cấu năng lượng theo hướng xanh, bền vững, giảm phát thải. Nghị quyết 55/NQ-BCT của Bộ Chính trị về định hướng Chiến lược Phát triển năng lượng quốc gia của Việt Nam đến năm 2030, tầm nhìn 2045 nhấn mạnh yêu cầu phát triển công nghiệp khí, lấy đầu tư hạ tầng kỹ thuật phục vụ nhập khẩu và tiêu thụ khí tự nhiên hoá lỏng (LNG) làm trọng tâm chiến lược. Mục tiêu đặt ra là đến năm 2030, năng lực nhập khẩu khí LNG khoảng 8 tỷ m³ vào năm 2030 và 15 tỷ m³ năm 2045. Về nguồn cung nội địa, nguồn khí giá rẻ từ mỏ Bạch Hổ, Nam Côn Sơn 1 giảm sâu, nguồn khí giá cao tăng. Quy hoạch phát triển điện VIII đến năm 2045 định hướng chuyển dịch cơ cấu năng lượng theo hướng tăng cường sử dụng khí thiên nhiên hoá lỏng từ mức 0% năm 2020 lên mức 22.400 MGW năm 2030, chiếm 14,9% tổng quy mô nguồn năm 2030.

Trước những yêu cầu mới về chuyển dịch cơ cấu năng lượng, ngành công nghiệp khí xác định sứ mệnh

phát triển ngành gắn liền với chiến lược quy hoạch và phát triển năng lượng quốc gia, sử dụng hiệu quả nguồn nhiên liệu sạch, góp phần giảm phát thải khí nhà kính, từng bước thực hiện thành công mục tiêu trung hoà carbon. Đây là thách thức không nhỏ trong bối cảnh ngành công nghiệp khí Việt Nam cạnh tranh khốc liệt về nguồn cung nội địa, giá LPG biến động thất thường, đầu tư cho các công trình khai thác khí còn hạn chế, khung khổ pháp lý cho kinh doanh các sản phẩm khí chưa hoàn thiện. Chuỗi giá trị ngành khí tuy đã được khép kín với tất cả các khâu từ thu gom đến vận chuyển, chế biến và kinh doanh song còn nhiều hạn chế khi khoảng cách về năng lực kinh doanh và hiệu quả hoạt động giữa các doanh nghiệp lớn. Mức độ tập trung của ngành còn cao do kinh doanh khí chịu sự quản lý chặt chẽ của Nhà nước. Đây cũng là ngành kinh doanh thâm dụng vốn, phương thức vận hành đặc thù nên các doanh nghiệp tư nhân, doanh nghiệp nhỏ và vừa không dễ tham gia và cạnh tranh thành công trên thị trường.

Hướng tới một nền năng lượng quốc gia xanh, sạch, bền vững, thực hiện thành công các cam kết khí hậu của Việt Nam với quốc tế, các doanh nghiệp khí Việt Nam cần có sự dịch chuyển về tư duy và chiến lược hoạt động, tăng cường năng lực khai thác và sử dụng nguồn lực, củng cố vị thế cạnh tranh trong chuỗi giá trị ngành. Muốn vậy, cần chú trọng đến tính chặt chẽ và hiệu quả của việc quản lý và sử dụng vốn kinh doanh bởi đây là nền móng để mỗi doanh nghiệp khí nói riêng, ngành khí nói chung duy trì năng lực cạnh tranh bền vững.

Trong bài viết này, nhóm tác giả phân tích, đánh giá hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh (VKD) của các doanh nghiệp ngành khí để đưa ra một số đề xuất nâng cao hiệu quả sử dụng VKD cho các DN khí Việt Nam, hướng tới thực hiện thành công các mục tiêu trọng điểm của chiến lược phát triển ngành khí cũng như chiến lược phát triển năng lượng Việt Nam. Bài viết gồm 4 phần. Phần 1 giới thiệu vấn đề nghiên cứu; phần 2 trình bày dữ liệu và phương pháp nghiên cứu; kết quả nghiên cứu và thảo luận được trình bày tại phần 3; cuối cùng là kết luận của bài báo.

2. Dữ liệu và phương pháp nghiên cứu

Nhóm tác giả lựa chọn 3 doanh nghiệp điển hình để làm rõ thực trạng hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của các doanh nghiệp ngành công nghiệp khí, gồm Tổng công ty khí Việt Nam (Mã chứng khoán GAS), Công ty cổ phần thương mại dầu khí An Dương, Công ty cổ phần thương mại dầu khí (Mã chứng khoán PTV). Tổng công ty khí Việt Nam là doanh nghiệp thuộc Tập đoàn Dầu khí Quốc gia Việt Nam,

một trong những doanh nghiệp dẫn đầu trong ngành công nghiệp khí với tổng quy mô tài sản cuối năm 2022 là gần 83 ngàn tỷ đồng, ROE năm 2022 lên đến 27%. GAS là doanh nghiệp tham gia vào tất cả các khâu của chuỗi giá trị, từ khai thác, sản xuất đến tàng trữ, phân phối và đầu tư vào các dự án khí thương mại. Công ty cổ phần thương mại dầu khí An Dương (An Dương Petrol) là doanh nghiệp tư nhân được thành lập năm 2011, thực hiện chủ yếu ở khâu tàng trữ, phân phối sản phẩm khí và cung cấp các dịch vụ lắp đặt cho các khách hàng công nghiệp. Công ty cổ phần thương mại dầu khí là doanh nghiệp thuộc Tổng công ty thương mại Dầu khí, thực hiện hoạt động chính là cung cấp vật tư, thiết bị và dịch vụ dầu khí. Công ty cổ phần thương mại dầu khí với quy mô tổng tài sản năm 2022 là gần 309 tỷ đồng, đang được niêm yết trên sàn UpCom, mã chứng khoán PTV. Ba tình huống được lựa chọn nghiên cứu đảm bảo sự đa dạng về: (i) Nguồn gốc hình thành và đặc điểm sở hữu; (ii) Quy mô hoạt động; (iii) Vị trí cạnh tranh trong chuỗi giá trị.

Bài báo sử dụng dữ liệu thứ cấp, thu thập và tổng hợp từ báo cáo tài chính đã kiểm toán, báo cáo thường niên của 3 doanh nghiệp trên giai đoạn 2020-2022, các báo cáo phân tích đánh giá của các công ty chứng khoán, các nhà nghiên cứu. Dữ liệu nghiên cứu được tổng hợp để tính toán các chỉ tiêu đo lường hiệu quả sử dụng VKD cho từng doanh nghiệp. Các chỉ tiêu này được tập hợp và đối sánh để thấy được chiều hướng biến động, sự cách biệt theo thời gian cũng như theo doanh nghiệp.

3. Thảo luận kết quả nghiên cứu

3.1. Khái quát tình hình kinh doanh của các doanh nghiệp ngành khí

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của An Dương Petrol, PTV, GAS được thể hiện tại Bảng 1. Trong giai đoạn 2020-2022, nhìn chung kết quả kinh doanh của các DN trong mẫu có sự cải thiện liên tục khi doanh thu thuần và lợi nhuận sau thuế tăng đều qua các năm. An Dương Petrol (ADP) ghi nhận mức doanh thu thuần lần lượt là 700.31 tỷ đồng năm 2020, 1,354.39 tỷ đồng năm 2021, và 1,835.64 tỷ đồng năm 2022. Doanh thu thuần của GAS qua các năm lần lượt là 61,639.31 tỷ đồng, 75,572.45 tỷ đồng, và 97,092.15 tỷ đồng. Trái lại, doanh thu thuần của PTV giảm liên tục, từ mức 211.14 tỷ đồng năm 2020 xuống mức 98 tỷ đồng năm 2022.

Lợi nhuận sau thuế của ADP và GAS tăng trong giai đoạn 2020-2022. Cụ thể, ADP ghi nhận mức tăng lợi nhuận sau thuế từ 12.58 tỷ đồng năm 2020 lên

mức 15.21 tỷ đồng năm 2021. Tuy nhiên đến năm 2022, LNST của ADP giảm về mức 12.91 tỷ đồng. LNST của GAS tăng mạnh trong 3 năm, từ mức 8,000 tỷ đồng năm 2020 lên đến mức 14,594.85 tỷ đồng năm 2022. PTV có sự cải thiện về lợi nhuận sau thuế năm 2022, tăng gấp 2.3 lần năm 2021 song LNST của PTV rất nhỏ so với ADP và GAS.

Bảng 1. Kết quả kinh doanh chủ yếu của các DN khí trong mẫu nghiên cứu (Tỷ đồng)

| Năm 2020 | | | | | | | |
|--------------------|----------|--------|-----------|-------------------|-------|-------------------|----------|
| Chỉ tiêu | An Dương | PTV | GAS | Chênh lệch AD-PTV | | Chênh lệch GAS-AD | |
| | | | | Số tiền | Tỷ lệ | Số tiền | Tỷ lệ |
| Doanh thu thuần | 700,31 | 211,14 | 61.639,31 | 489,17 | 2,32 | 60.939,00 | 87,02 |
| Giá vốn hàng bán | 645,19 | 196,36 | 51.320,21 | 448,83 | 2,29 | 50.675,02 | 78,54 |
| Lợi nhuận sau thuế | 12,58 | 0,47 | 8.069,01 | 12,12 | 25,97 | 8.056,43 | 640,33 |
| Năm 2021 | | | | | | | |
| Doanh thu thuần | 1.354,39 | 126,75 | 76.572,45 | 1.227,64 | 9,69 | 75.218,06 | 55,54 |
| Giá vốn hàng bán | 1.264,48 | 117,06 | 63.697,93 | 1.147,42 | 9,80 | 62.433,46 | 49,37 |
| Lợi nhuận sau thuế | 15,21 | 0,24 | 8.593,23 | 14,96 | 61,85 | 8.578,02 | 564,09 |
| Năm 2022 | | | | | | | |
| Doanh thu thuần | 1.835,64 | 98,03 | 97.092,15 | 1.738 | 17,73 | 95.256,51 | 51,89 |
| Giá vốn hàng bán | 1.700,06 | 88,06 | 77.209,48 | 1.612 | 18,30 | 75.509,42 | 44,42 |
| Lợi nhuận sau thuế | 12,91 | 0,55 | 14.594,85 | 12 | 22,61 | 14.581,94 | 1.129,11 |

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả

Bảng 1 cũng cho thấy sự phân hóa rõ nét và sự khác biệt rất lớn giữa các doanh nghiệp về quy mô và biến động kết quả kinh doanh. Doanh nghiệp đầu ngành như GAS cho thấy sự thống lĩnh và vượt trội về quy mô hoạt động cũng như kết quả kinh doanh. Khoảng cách về doanh thu thuần và LNST của GAS và ADP tuy được rút ngắn dần qua các năm song còn rất lớn. Đặc biệt năm 2022, lợi nhuận sau thuế của GAS gấp hơn 1,000 lần LNST của ADP. Tương tự, ADP cũng có kết quả kinh doanh vượt trội so với PTV; đồng thời, sự khác biệt này càng lớn theo thời gian. Năm 2022, doanh thu thuần của ADP cao hơn 17.73 lần PTV; lợi nhuận sau thuế cao hơn 22.61 lần. Nhìn chung, kết quả kinh doanh của các DN ngành khí đã có sự cải thiện rõ rệt trong giai đoạn 2020-2022 song mức độ phụ thuộc vào đặc điểm hình thành, vị thế của doanh nghiệp trong chuỗi giá trị cũng như trên thị trường.

3.2. Thực trạng hiệu quả sử dụng VKD của các doanh nghiệp ngành khí

a. Tình hình vốn kinh doanh của các DN ngành khí

Bảng 2 thể hiện quy mô và sự khác biệt về quy mô của từng bộ phận cấu thành VKD cũng như tổng VKD của ADP, PTV, và GAS giai đoạn 2020-2022. Về tổng VKD, ADP và PTV có quy mô khá tương đồng, dao động ở dưới mức 500 tỷ đồng. Quy mô

VKD của ADP tăng liên tục trong 3 năm, từ mức 297 tỷ đồng năm 2020 lên đến mức 500 tỷ đồng năm 2022. Trái lại, quy mô VKD của PTV giảm liên tục, từ mức 323.31 tỷ đồng năm 2020 về mức gần 258 tỷ đồng năm 2022. GAS ghi nhận sự gia tăng VKD liên tục qua 3 năm, từ 60,673.31 tỷ đồng năm 2020 lên mức 69,322.83 tỷ đồng năm 2021 và lên đến gần 80 ngàn tỷ đồng năm 2022. Khoảng cách về quy mô VKD giữa nhóm doanh nghiệp dẫn đầu với nhóm doanh nghiệp nhỏ và vừa trong ngành công nghiệp khí đang dần được thu hẹp song vẫn còn rất lớn. Những con số này cũng phản ánh tình trạng phân hóa rõ rệt về quy mô đầu tư và nguồn lực hoạt động của các DN khí. Năm 2022, VKD của ADP chỉ cao gần gấp đôi PTV; song khoảng cách giữa GAS và ADP lên đến 154 lần. GAS là doanh nghiệp có lịch sử hình thành và phát triển lâu đời nhất trong ngành công nghiệp khí, có vị thế và uy tín trên thị trường nhờ vào lợi thế doanh nghiệp nhà nước, sở hữu hệ thống khai thác và dẫn khí từ 5 mỏ khí tự nhiên lớn nhất Việt Nam, tham gia vào tất cả các khâu của chuỗi giá trị. Trái lại, ADP là doanh nghiệp tư nhân, mới tham gia vào ngành công nghiệp khí hơn 10 năm, chủ yếu thực hiện hoạt động tàng trữ, phân phối khí LPG.

Bảng 2: Quy mô vốn kinh doanh của các DN trong mẫu giai đoạn 2020-2022

| Năm 2020 | | | | | | | |
|-----------------|----------|--------|-----------|-------------------|--------|-------------------|--------|
| Chỉ tiêu | An Dương | PTV | GAS | Chênh lệch AD-PTV | | Chênh lệch GAS-AD | |
| | | | | Số tiền | Tỷ lệ | Số tiền | Tỷ lệ |
| Nợ phải thu BQ | 47,36 | 139,02 | 11.217,06 | (91,66) | (0,66) | 11.169,70 | 235,85 |
| Nợ phải trả BQ | 53,01 | 89,79 | 8.024,55 | (36,78) | (0,41) | 7.971,54 | 150,39 |
| Hàng tồn kho BQ | 95,03 | 2,83 | 1.187,72 | 92,20 | 32,57 | 1.092,69 | 11,50 |
| VLD BQ | 184,33 | 222,28 | 38.522,86 | (37,95) | (0,17) | 38.338,53 | 207,99 |
| VCD BQ | 112,70 | 101,03 | 22.150,45 | 11,68 | 0,12 | 22.037,74 | 195,54 |
| VKD BQ | 297,03 | 323,31 | 60.673,31 | (26,27) | (0,08) | 60.376,27 | 203,26 |
| VCSH BQ | 97,06 | 202,70 | 48.709,63 | (105,63) | (0,52) | 48.612,57 | 500,83 |
| Năm 2021 | | | | | | | |
| Nợ phải thu BQ | 71,87 | 119,26 | 14.835,16 | (47,39) | (0,40) | 14.763,28 | 205,41 |
| Nợ phải trả BQ | 59,91 | 58,90 | 11.873,25 | 1,01 | 0,02 | 11.813,34 | 197,19 |
| Hàng tồn kho BQ | 115,49 | 0,79 | 2.063,28 | 114,69 | 144,50 | 1.947,79 | 16,87 |
| VLD BQ | 245,83 | 191,39 | 43.229,99 | 54,44 | 0,28 | 42.984,16 | 174,85 |
| VCD BQ | 143,48 | 89,89 | 26.092,84 | 53,59 | 0,60 | 25.949,36 | 180,86 |
| VKD BQ | 389,31 | 281,28 | 69.322,83 | 108,03 | 0,38 | 68.933,52 | 177,07 |
| VCSH BQ | 137,19 | 203,05 | 50.076,14 | (65,86) | (0,32) | 49.938,95 | 364,01 |
| Năm 2022 | | | | | | | |
| Nợ phải thu BQ | 125,13 | 105,04 | 17.591,43 | 20,08 | 0,19 | 17.466,30 | 139,59 |
| Nợ phải trả BQ | 97,67 | 39,14 | 13.638,23 | 58,53 | 1,50 | 13.540,56 | 138,64 |
| Hàng tồn kho BQ | 129,69 | 1,31 | 3.291,00 | 128,39 | 98,27 | 3.161,31 | 24,38 |
| VLD BQ | 342,55 | 169,62 | 50.906,39 | 172,93 | 1,02 | 50.563,83 | 147,61 |
| VCD BQ | 163,62 | 88,07 | 27.717,59 | 75,55 | 0,86 | 27.553,97 | 168,40 |
| VKD BQ | 506,18 | 257,70 | 78.623,98 | 248,48 | 0,96 | 78.117,80 | 154,33 |
| VCSH BQ | 162,32 | 203,45 | 55.651,61 | (41,13) | (0,20) | 55.489,29 | 341,85 |

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả

Về các bộ phận cấu thành VKD, vốn lưu động chiếm tỷ trọng lớn hơn vốn cố định trong tổng VKD của các DN trong mẫu. Trong giai đoạn 2020-2022, quy mô VLĐ của các DN khí tăng liên tục; đồng thời, cơ cấu VKD dịch chuyển theo hướng tăng tỷ trọng của VLĐ. Tuy nhiên, cơ cấu VLĐ của các DN có sự khác biệt rõ rệt. Trong khi hàng tồn kho chiếm tỷ trọng lớn nhất trong VLĐ của ADP, tiền và tương đương tiền, nợ phải thu là khoản mục chiếm tỷ trọng lớn nhất trong VLĐ của PTV và GAS. Năm 2022, VLĐ bình quân của GAS là gần 51 ngàn tỷ đồng song HTK chỉ dao động ở mức 3.2 ngàn tỷ đồng. Tiền mặt và các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn chiếm đến hơn 50% VLĐ của GAS năm 2022, đưa GAS trở thành một trong những doanh nghiệp nắm giữ tiền mặt lớn nhất thị trường chứng khoán.

Về quy mô vốn chủ sở hữu, ADP có sự cải thiện quy mô VCSH qua ba năm song tỷ trọng VCSH trong tổng nguồn vốn giảm. Năm 2022, hệ số nợ bình quân của ADP lên đến gần 80%, tăng nguy cơ rủi ro tài chính. VCSH của PTV và GAS tăng nhẹ, đồng thời, VCSH chiếm tỷ trọng cao trong nguồn vốn. Hệ số nợ của PTV và GAS dao động lần lượt quanh mức 50% và 75%. Như vậy, doanh nghiệp chỉ thực hiện hoạt động thương mại có xu hướng tích trữ HTK, vay nợ ngắn hạn nhiều để đủ vốn tài trợ cho nhu cầu VLĐ. Doanh nghiệp khí tham gia vào các khâu của chuỗi cung ứng, có vị thế trong ngành có nguồn tiền mặt dồi dào, năng lực tự tài trợ cao, mức dự trữ HTK bình quân trong năm thấp.

b. Hiệu quả sử dụng VKD của các DN ngành khí

Bảng 3: Hiệu quả sử dụng VKD của DN khí trong mẫu nghiên cứu giai đoạn 2020-2022

| Năm 2020 | | | | | | | |
|------------------|----------|-------|-------|-------------------|--------|-------------------|-------|
| Chỉ tiêu | An Dương | PTV | GAS | Chênh lệch AD-PTV | | Chênh lệch GAS-AD | |
| | | | | Giá trị | Tỷ lệ | Giá trị | Tỷ lệ |
| Vòng quay VKD | 2,36 | 0,65 | 1,02 | 1,70 | 2,61 | -1,34 | -0,57 |
| Vòng quay VLĐ | 3,80 | 0,95 | 1,60 | 2,85 | 3,00 | -2,20 | -0,58 |
| Vòng quay NP thu | 14,79 | 1,52 | 5,50 | 13,27 | 8,74 | -9,29 | -0,63 |
| Vòng quay NP trả | 12,17 | 2,19 | 7,68 | 9,98 | 4,57 | -4,49 | -0,37 |
| Vòng quay HTK | 6,79 | 69,37 | 43,21 | (62,58) | (0,90) | 36,42 | 5,36 |
| ROS (%) | 1,80 | 0,22 | 13,09 | 1,58 | 7,13 | 11,29 | 6,29 |
| ROA (%) | 4,24 | 0,14 | 13,30 | 4,09 | 28,36 | 9,06 | 2,14 |
| ROE (%) | 12,96 | 0,23 | 16,57 | 12,73 | 55,32 | 3,60 | 0,28 |
| Năm 2021 | | | | | | | |
| Vòng quay VKD | 3,48 | 0,45 | 1,11 | 3,03 | 6,72 | -2,37 | -0,68 |
| Vòng quay VLĐ | 5,51 | 0,66 | 1,77 | 4,85 | 7,32 | -3,74 | -0,68 |
| Vòng quay NP thu | 18,84 | 1,06 | 5,16 | 17,78 | 16,73 | -13,68 | -0,73 |

| Chỉ tiêu | An Dương | PTV | GAS | Chênh lệch AD-PTV | | Chênh lệch GAS-AD | |
|------------------|----------|--------|-------|-------------------|--------|-------------------|-------|
| | | | | Giá trị | Tỷ lệ | Giá trị | Tỷ lệ |
| Vòng quay HTK | 10,95 | 147,48 | 30,87 | (136,53) | (0,93) | 19,92 | 1,82 |
| ROS (%) | 1,12 | 0,19 | 11,22 | 0,93 | 4,88 | 10,10 | 9,00 |
| ROA (%) | 3,91 | 0,09 | 12,40 | 3,82 | 44,41 | 8,49 | 2,17 |
| ROE (%) | 11,08 | 0,12 | 17,16 | 10,97 | 92,02 | 6,08 | 0,55 |
| Năm 2022 | | | | | | | |
| Vòng quay VKD | 3,63 | 0,38 | 1,23 | 3,25 | 8,53 | -2,39 | -0,66 |
| Vòng quay VLĐ | 5,36 | 0,58 | 1,91 | 4,78 | 8,27 | -3,45 | -0,64 |
| Vòng quay NP thu | 14,67 | 0,93 | 5,52 | 13,74 | 14,72 | -9,15 | -0,62 |
| Vòng quay NP trả | 17,41 | 2,25 | 7,12 | 15,16 | 6,74 | -10,29 | -0,59 |
| Vòng quay HTK | 13,11 | 67,40 | 23,46 | (54,29) | (0,81) | 10,35 | 0,79 |
| ROS (%) | 0,70 | 0,56 | 15,03 | 0,15 | 0,26 | 14,3 | 20,37 |
| ROA (%) | 2,55 | 0,21 | 18,56 | 2,34 | 11,02 | 16,0 | 6,28 |
| ROE (%) | 7,96 | 0,27 | 26,23 | 7,69 | 28,59 | 18,3 | 2,30 |

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả

Hiệu quả sử dụng VKD của các DN ngành khí được thể hiện tại Bảng 3. Các doanh nghiệp trong nhóm cho thấy sự khác biệt về hiệu suất sử dụng và tỷ suất lợi nhuận vốn kinh doanh. An Dương Petrol đã tăng vòng quay VLĐ, VCD và VKD liên tục trong giai đoạn 2020-2022. Vòng quay VKD của An Dương Petrol tăng từ mức 2.36 vòng năm 2020 lên mức 3.63 vòng năm 2022. Đóng góp đáng kể vào sự cải thiện này là sự gia tăng tốc độ quay vòng vốn lưu động cũng như các bộ phận của VLĐ. Tuy nhiên, tỷ suất sinh lời của An Dương Petrol giảm liên tục trong ba năm vừa qua. ROS của An Dương Petrol giảm từ mức 4.24% (2020) xuống mức 0.70% (2022). Do sự sụt giảm mạnh của ROS, ROA của An Dương Petrol năm 2022 chỉ còn 2.55%, ROE giảm về mức 7.96%. Khác với An Dương Petrol, PTV có hiệu suất sử dụng VKD giảm song tỷ suất sinh lời VKD tăng nhẹ trong giai đoạn 2020-2022. Tuy nhiên, năm 2021, PTV ghi nhận mức giảm sút ROA và ROE rất mạnh. ROE của PTV giảm từ 0.23% năm 2020 về 0.12% năm 2021. Hai chỉ tiêu này đều tăng trở lại vào năm 2022 song chưa đạt đến 0.5%.

Với vị thế của doanh nghiệp đầu ngành, GAS cho thấy sự vượt trội về hiệu quả sử dụng VKD. Các chỉ tiêu phản ánh hiệu suất sử dụng và khả năng sinh lời VKD liên tục được cải thiện trong giai đoạn 2020-2022, trừ sự sụt giảm nhẹ năm 2021. Một điều đáng lưu ý là GAS có tốc độ quay vòng VKD, VCD, VLĐ thấp hơn An Dương Petrol, song mức sinh lời của vốn cao hơn An Dương Petrol rất nhiều. Điều này là do sự vượt trội về hiệu quả quản lý sử dụng HTK của GAS. Tốc độ quay vòng HTK của GAS tuy đang có dấu hiệu chậm lại nhưng vẫn ở mức 24 vòng/năm. Kỳ luân chuyển HTK của GAS năm 2022 dao động ở mức 15 ngày trong khi con số này của An Dương

Petrol là 28 ngày. Sự vượt trội về ROA và ROE của GAS so với các DN còn lại đến từ công tác quản lý và khai thác chi phí chặt chẽ, hiệu quả. ROS của GAS tăng từ mức 13.09% năm 2020 lên mức 15.03% năm 2022, đóng góp đáng kể vào sự gia tăng của ROA và ROE. Năm 2022, ROE của GAS lên đến mức 26.23%, cao gấp đôi mức lãi suất cho vay ngắn hạn bình quân trên thị trường. Khoảng cách về mức sinh lời VCSH của GAS và các doanh nghiệp khác ngày càng lớn trong giai đoạn 2020-2022 cho thấy khả năng chống chịu và phục hồi của các doanh nghiệp lớn trong bối cảnh kinh tế - xã hội bất ổn tốt hơn các doanh nghiệp nhỏ và vừa.

3.3. Đánh giá hiệu quả sử dụng VKD của các DN ngành khí

Thông qua phân tích hiệu quả sử dụng VKD của 3 doanh nghiệp điển hình ngành công nghiệp khí trong giai đoạn 2020-2022, có thể rút ra một số điểm sau đây:

Thứ nhất, nhìn chung quy mô và năng lực hoạt động của các DN khí có sự cải thiện liên tục trong giai đoạn nghiên cứu. Do khí là nguồn nhiên liệu đầu vào cho các ngành công nghiệp khác nên cầu thị trường tương đối ổn định. Mặt khác, cầu về các sản phẩm khí có xu hướng tăng khi các nguồn nhiên liệu thay thế giảm hoặc bị hạn chế theo chủ trương của nhà nước. Trong giai đoạn 2020-2022, do những tác động khách quan từ dịch bệnh Covid-19 và những bất ổn kinh tế - chính trị toàn cầu, hoạt động của các DN khí có những biến động nhất định, đặc biệt là năm 2021. Tuy nhiên những doanh nghiệp dẫn đầu ngành như GAS vẫn duy trì được sự tăng trưởng về quy mô VKD và năng lực hoạt động trên thị trường.

Thứ hai, có sự phân hóa rất rõ nét về hiệu quả sử dụng vốn giữa các doanh nghiệp trong ngành. Doanh nghiệp dẫn đầu, với những ưu thế về nguồn lực, thời gian hoạt động, cơ cấu sở hữu đã cho thấy sự vượt trội về năng lực, trình độ quản lý và sử dụng VKD. Sản xuất và kinh doanh khí là một ngành kinh doanh có điều kiện, không những đòi hỏi nguồn lực tài chính lớn mà còn chịu sự quản lý chặt chẽ của nhà nước. Hiện nay, hoạt động kinh doanh khí đang chịu sự điều tiết của Nghị định 87/2018/NĐ-CP. Trước đó, hoạt động này được quy định tại Nghị định số 19/NĐ-CP. Theo VnEconomy (2017), sau khi Nghị định số 19 có hiệu lực từ ngày 15/5/2016, cả nước chỉ còn 35 doanh nghiệp đủ điều kiện kinh doanh khí gas theo công bố của Bộ Công thương. Nghị định số 87 thay thế Nghị định 19, dù đã khắc phục phần nào những điểm hạn chế của Nghị định 19 song đã dần bộc lộ những tồn

tại như chưa có chế tài xử lý nghiêm khắc tình trạng chiếm dụng vô bình và chiếm đoạt thương hiệu, phân biệt các loại hình kinh doanh khí, quy định các loại sản phẩm mới trên thị trường khí. Rào cản này dẫn đến các doanh nghiệp kinh doanh khí nhỏ và vừa khó tham gia và duy trì vị trí trên thị trường. Điều này gây tổn thất xã hội cũng như giảm sức cạnh tranh của ngành trong dài hạn.

Thứ ba, sử dụng vốn kinh doanh hiệu quả là sự kết hợp giữa năng lực khai thác và sử dụng các bộ phận vốn kinh doanh với công tác quản lý chi phí chặt chẽ. Điều này chỉ đạt được ở các doanh nghiệp lớn do năng lực tự chủ tài chính tốt giúp tiết giảm chi phí lãi vay. Dòng tiền mặt dồi dào giúp các doanh nghiệp lớn chủ động trong hoạt động sản xuất, xuất - nhập khí, gia tăng hiệu quả sử dụng các khoản chi phí hoạt động. Trái lại, các doanh nghiệp có quy mô vốn chủ sở hữu nhỏ, doanh nghiệp tư nhân khó tiếp cận thị trường vốn, cho thấy những hạn chế trong quản lý chi phí. Tình huống của An Dương Petrol cho thấy tình trạng khó khăn chung của các DN tư nhân nhỏ ngành khí. Năng lực tài chính hạn chế nên các DN này chỉ tham gia được khâu thương mại của chuỗi giá trị, thiếu chủ động trong xuất nhập khí dẫn đến tồn kho luôn phải duy trì ở mức cao. Mặt khác, sự phụ thuộc vào vốn vay khiến chi phí lãi vay tăng cao, kéo biên lãi ròng của DN xuống thấp. Tất cả những điều này dẫn đến hiệu quả sử dụng VKD của các DN tư nhân nhỏ ngành khí thấp hơn rất nhiều so với những DN lớn, có sở hữu nhà nước, tham gia vào tất cả các khâu của chuỗi giá trị.

4. Hàm ý chính sách và kết luận

Nghiên cứu điển hình 3 doanh nghiệp trong ngành công nghiệp khí đã phần nào làm rõ thực trạng hiệu quả sử dụng VKD của các DN khí trong giai đoạn dịch bệnh Covid-19. Sự phân hóa của hiệu quả sử dụng vốn trong ngành khí là kết quả của nhiều nhân tố song có thể nhận diện ra 3 nhân tố nội sinh quan trọng là: (i) Nguồn gốc hình thành và đặc điểm sở hữu; (ii) Quy mô hoạt động; (iii) Vị thế cạnh tranh trong chuỗi giá trị.

Chiến lược phát triển năng lượng quốc gia cũng nhấn mạnh vai trò then chốt của ngành công nghiệp khí trong chuyển dịch cơ cấu năng lượng, đảm bảo an ninh năng lượng, góp phần thực hiện thành công các cam kết khí hậu quốc tế của Việt Nam. Mục tiêu phát triển ngành công nghiệp khí đến năm 2035 là hoàn chỉnh, đồng bộ tất cả các khâu, từ khai thác - thu gom - vận chuyển - chế biến - dự trữ - phân phối và xuất nhập khẩu sản phẩm khí, tạo dựng thị trường

ạnh tranh lành mạnh với sự tham gia của các thành phần kinh tế, khuyến khích đầu tư có chiều sâu vào khâu chế biến khí thiên nhiên để gia tăng giá trị sản phẩm, giảm tỷ trọng nhập siêu. Những mục tiêu này đòi hỏi nỗ lực chung của toàn ngành, đặc biệt là vai trò dẫn dắt định hướng chuỗi giá trị ngành của các doanh nghiệp dẫn đầu, song song với nâng cao năng lực quản lý, sử dụng nguồn lực của các doanh nghiệp nhỏ và vừa. Sau đây là một số đề xuất tăng cường hiệu quả sử dụng VKD, nâng cao hiệu quả hoạt động cho các DN khí Việt Nam trong tiến trình xanh hóa năng lượng quốc gia:

Một, đối với cơ quan Nhà nước, Chính phủ, Bộ Công thương phối hợp cùng Bộ Tài nguyên môi trường, Bộ Tài chính nhanh chóng ban hành những văn bản pháp luật mới về kinh doanh khí phù hợp với bối cảnh hiện tại của thị trường khí, thay thế cho Nghị định 87/NĐ-CP. Thị trường khí sẽ chỉ lành mạnh và hiệu quả thực sự khi hoạt động theo cơ chế giá cạnh tranh, hệ thống phân phối khí gắn kết, thông suốt từ hạ nguồn đến thượng nguồn, các doanh nghiệp nhỏ và vừa có vị trí phù hợp trong chuỗi giá trị. Muốn vậy, nhà nước cần có quy định cụ thể về điều kiện kinh doanh khí ở từng phân khúc, chú trọng đến những loại sản phẩm và dịch vụ mới. Đồng thời, có các quy định về ưu đãi, khuyến khích dành cho các doanh nghiệp đầu tư vào chế biến sâu khí thiên nhiên, tuân thủ các quy định về môi trường, tích cực chuyển đổi xanh trong sản xuất kinh doanh.

Hai, đối với các doanh nghiệp khí, căn cứ vào vị thế hiện tại trong chuỗi giá trị và định hướng chiến lược, xác định trọng tâm trong sử dụng VKD. Doanh nghiệp lớn dẫn đầu sẽ là những doanh nghiệp tiên phong trong tiến trình chuyển đổi năng lượng xanh, cần lấy trọng tâm là đầu tư vốn vào hoạt động khai thác và chế biến sâu sản phẩm khí. Trong giai đoạn tới, phân khúc khí LNG và khí CNG sẽ được thúc đẩy phát triển bởi đây là những sản phẩm thân thiện với môi trường hơn khí LPG, dễ tồn trữ vận chuyển và thương mại hóa. Tính từ năm 2020, có nhiều dự án khí lớn đang trong quá trình triển khai và đi vào hoạt động với vai trò tham gia chính của các doanh nghiệp đầu ngành như PV GAS, CTCP Tập đoàn dầu khí An Pha, CTCP kinh doanh khí miền Nam. GAS hiện đang là doanh nghiệp tiên phong kinh doanh LNG tại Việt Nam với hàng loạt các hạng mục dự án phát triển hạ tầng như kho LNG 1 triệu tấn Thị Vải, đường ống dẫn khí LNG Thị Vải - Phú Mỹ, hạ tầng nhập khẩu LNG tại Sơn Mỹ và Bắc Bộ nhằm hình thành 3 trung tâm cung ứng LNG trên toàn quốc. Bên cạnh vai trò tiên phong của các DN

đầu ngành, các DN nhỏ và vừa, thực hiện chủ yếu ở khâu tái phân phối, cần đặc biệt chú trọng đến quản trị chi phí và tài trợ vốn. Các doanh nghiệp này cần lấy quản lý chi phí chặt chẽ, tiết kiệm, hiệu quả là trọng tâm bởi biên lãi ròng của các DN này hiện đang rất thấp. Đồng thời, rà soát mạng lưới cơ sở phân phối, san chiết, hệ thống đường ống để tái thiết kế hệ thống phân phối, thúc đẩy thu hồi nợ phải thu khách hàng, tăng dần năng lực tự chủ tài chính để chủ động trong xuất, nhập HTK.

Ba, đối với các hiệp hội ngành hàng như Hiệp hội Gas Việt Nam, Hiệp hội năng lượng Việt Nam, cần xây dựng mạng lưới kết nối cộng đồng các doanh nghiệp trong ngành để lấp đầy lỗ hổng trong chuỗi cung ứng sản phẩm khí. Tăng cường hợp tác, chia sẻ thông tin giữa các doanh nghiệp trong ngành khí, theo chiều dọc cũng như chiều ngang, nhằm giúp các doanh nghiệp nhanh chóng nắm bắt được diễn biến và triển vọng thị trường, cùng chia sẻ tài nguyên, nguồn lực, trách nhiệm. Phối kết hợp hiệu quả với các cơ quan nhà nước để thể hiện tiếng nói của cộng đồng doanh nghiệp khí, góp phần phát triển thị trường khí Việt Nam minh bạch, hiệu quả, bền vững.

Trong tiến trình chuyển đổi cơ cấu năng lượng quốc gia theo hướng xanh, sạch, bền vững, giảm phát thải, thực hiện các cam kết khí hậu của Việt Nam với thế giới, các doanh nghiệp ngành công nghiệp khí đóng vai trò quan trọng. Thực hiện thành công những mục tiêu chiến lược này đòi hỏi mỗi doanh nghiệp phát huy tối đa điểm mạnh và lợi thế. Đặc biệt cần chú trọng đến hoạt động đầu tư, sử dụng vốn kinh doanh sao cho hiệu quả bởi đây là những nhân tố cấu thành năng lực cạnh tranh bền vững của mỗi doanh nghiệp cũng như toàn ngành công nghiệp khí.

Tài liệu tham khảo:

Nghị quyết số 41-NQ/TW của Bộ Chính trị ngày 23/07/2015 về định hướng Chiến lược phát triển ngành Dầu khí Việt Nam đến năm 2025 và tầm nhìn 2035.

Nghị quyết số 55/NQ-BCT của Bộ Chính trị về định hướng Chiến lược Phát triển năng lượng quốc gia của Việt Nam đến năm 2030, tầm nhìn 2045.

Quy hoạch phát triển ngành công nghiệp dầu khí Việt Nam đến năm 2025, định hướng 2035 của Tập đoàn Dầu khí quốc gia Việt Nam.

Các trang web truy cập vào tháng 10 năm 2023:

<https://baohinhphu.vn/hoan-thien-khung-phap-ly-ve-kinh-doanh-ghi-102230704104122629.htm>

<https://vneconomy.vn/ca-nuoc-chi-co-35-doanh-nghiep-duoc-kinh-doanh-ghi-gas.htm>

<https://www.era.vn/tin-tuc/t2121/thuc-day-phat-trien-nganh-cong-nghiep-ghi-viet-nam-trong-tinh-hinh-moi.html>

<https://nangluongsachvietnam.vn/d6/vi-VN/news/Chuyen-dich-nang-luong-va-vai-tro-cua-nganh-cong-nghiep-ghi-6-168-20157>

<https://nangluongvietnam.vn/tim-giai-phap-phat-trien-ben-vung-thi-truong-ghi-viet-nam-29237.html>

<https://nangluongvietnam.vn/co-hoi-va-thach-thuc-cho-phat-trien-thi-truong-ling-tai-viet-nam-29042.html>

MỘT SỐ GIẢI PHÁP THúc ĐẨY Ý ĐỊNH KHỞI NGHIỆP CỦA PHỤ NỮ DỰA TRÊN MÔ HÌNH NHẬN THỨC THÁI ĐỘ

Ths. Nguyễn Thị Bích Duyên* - Ths. Nguyễn Minh Hiếu* - TS. Nguyễn Thị Hồng Nguyệt*

Nghiên cứu áp dụng mô hình nhận thức thái độ dựa trên bốn yếu tố nhận thức về sự tự trọng, sáng tạo, thành tích và kiểm soát bản thân để khám phá mối quan hệ giữa chúng và ý định khởi nghiệp của phụ nữ. Bên cạnh đó, nghiên cứu cũng ước lượng mức độ tác động của các yếu tố nhận thức về sự tự trọng, sáng tạo, thành tích và kiểm soát bản thân đến ý định khởi nghiệp của phụ nữ. Nghiên cứu định lượng dựa trên 396 bảng khảo sát hợp lệ để phân tích hệ số tin cậy Cronbach alpha, phân tích nhân tố khám phá và phân tích hồi quy tuyến tính. Kết quả phân tích dữ liệu khảo sát cho thấy các biến đề cập bao gồm sự tự trọng, sáng tạo, thành tích và kiểm soát bản thân đều có ảnh hưởng về mặt thống kê đối với ý định khởi nghiệp của phụ nữ. Biến thành tích và sáng tạo đóng vai trò quan trọng vì có mức tác động lớn đối với ý định khởi nghiệp của phụ nữ. Dựa trên kết quả phân tích, một số giải pháp thúc đẩy hoạt động khởi nghiệp của phụ nữ được đề xuất.

• Từ khóa: mô hình nhận thức thái độ, ý định khởi nghiệp, phụ nữ.

The study applies a Entrepreneurial Attitude Orientation model based on four cognitive factors named self-esteem, innovation, achievement and self-control to explore the relationship between them and women's entrepreneurial intention. In addition, the study also estimates the impact level of cognitive factors about self-esteem, creativity, achievement and self-control on women's entrepreneurial intention. Quantitative research based on 396 valid surveys to analyze Cronbach alpha reliability coefficient, exploratory factor analysis and linear regression analysis. Results of survey data analysis show that the mentioned variables including self-esteem, innovation, achievement and self-control have significantly influenced on women's entrepreneurial intention. Achievement and creativity play an important role because they have the strongest impact level on women's entrepreneurial intention. Based on the analysis results, some suggestions to promote women's entrepreneurship activities are proposed.

• Key words: entrepreneurial attitude orientation, entrepreneurial intention, women.

JEL codes: M1, M13.

Ngày nhận bài: 02/11/2023

Ngày gửi phân biện: 03/11/2023

Ngày nhận kết quả phân biện: 20/12/2023

Ngày chấp nhận đăng: 05/01/2024

1. Giới thiệu

Khởi sự kinh doanh hay còn được gọi là khởi nghiệp (entrepreneurship) được hiểu là việc tạo lập một doanh nghiệp mới (Zhao, 2005) hoặc tự làm chủ một doanh nghiệp mới (Kolvereid, 2006). Hoạt động khởi nghiệp được cho là có ý quan trọng trong phát triển kinh tế vì không chỉ làm giàu cho bản người khởi nghiệp mà còn góp phần tạo công ăn việc làm cho người lao động đồng thời đóng góp tích vào GDP của quốc gia. Vì vậy, đây là chủ đề đang nhận được sự chú ý quan tâm của nhiều nhà nghiên cứu, nhà quản lý, nhà làm chính sách và các bên liên quan. Có nhiều nghiên cứu về ý định khởi sự kinh doanh trong những năm gần đây với nhiều lý thuyết và trong điều kiện, hoàn cảnh khác nhau (Hà, 2023; Linh và cộng sự, 2023; Cường và Anh, 2022). Các nghiên cứu chủ yếu khám phá các yếu tố tác động đến ý định khởi nghiệp của sinh viên tại một số trường đại học ở Việt Nam. Hầu hết các nghiên cứu thường áp dụng mô hình lý thuyết về hành vi có kế hoạch của Ajzen (1991) để giải thích ý định hành vi khởi nghiệp của sinh viên (ví dụ; Cường và Anh, 2022; Định và Sen, 2021). Một ít nghiên cứu sử dụng mô hình sự kiện khởi sự của Shapero và Sokol (1982) như Krueger và cộng sự (2000). Kết quả của các nghiên cứu trước cho thấy ý định khởi nghiệp thường chịu nhiều tác động bởi các yếu tố (1) giáo dục khởi nghiệp, (2) đặc điểm tính cách, (3) chuẩn chủ quan, (4) nhận thức kiểm soát hành vi và (5) nhận thức tính khả thi (Cường và Anh, 2022; Định và Sen, 2021). Bên cạnh đó, mô

* Trường Đại học Tài nguyên & Môi trường TP. Hồ Chí Minh; email: nmh@hcmunre.edu.vn

hình thái độ của Robinson và cộng sự (1991) hay còn gọi là mô hình EAO (Entrepreneurial Attitude Orientation) được khẳng định có ý nghĩa quan trọng trong ước lượng hành vi khởi nghiệp (Huefner và cộng sự, 1996). Theo Robinson và cộng sự (1991) thái độ dễ thay đổi hơn nên khả năng đáp ứng những thay đổi trong nhận và hành vi hơn. Tuy nhiên, rất ít nghiên cứu áp dụng mô hình nhận thức thái độ trong đo lường ý định khởi nghiệp tại Việt Nam đặc biệt là với đối tượng là phụ nữ có trình độ. Vì vậy, nghiên cứu này nhằm nghiên cứu mối quan hệ giữa các thành tố của mô hình thái độ dựa trên quan điểm nhận thức của phụ nữ để ước lượng sự tác động của sự tự trọng, sáng tạo, thành tích và kiểm soát bản thân đến ý định khởi nghiệp của phụ nữ có trình độ nhằm lấp dần khoảng trống trong nghiên cứu.

2. Cơ sở lý thuyết và mô hình nghiên cứu

Robinson và cộng sự (1991) đã xây dựng mô hình thái độ về khởi nghiệp EAO bao gồm bốn thành phần chính là (1) sự tự trọng (Self-esteem) trong khởi nghiệp, (2) sự sáng tạo (innovation) trong khởi nghiệp, (3) sự kiểm soát bản thân (personal control), và (4) thành tích (achievement) trong khởi nghiệp.

- Sự tự trọng đề cập đến các sự việc có liên quan lòng tự tôn của một cá nhân trên một số chuẩn mực cơ bản nhất định (Crandall, 1973) hay nó chính là sự ý thức về giá trị bản thân trong xã hội. Sự tự trọng còn được hiểu là niềm tin của cá nhân về ý nghĩa, khả năng của bản thân (Coopersmith, 1981) thậm chí nó có ảnh hưởng đến các quyết định của cá nhân trong giải quyết một tình huống cụ thể (Laguna, 2013) bằng cách tiếp tục kiên trì hay từ bỏ mục tiêu (Baumeister và cộng sự 2003). Trong nghiên cứu này sự tự trọng là sự nhận thức năng lực của cá nhân đến việc công việc khởi nghiệp của mình. Một số nghiên cứu cụ thể đã cho thấy có mối quan hệ tích cực của sự tự trọng với hoạt động khởi nghiệp (McGee và cộng sự, 2009; Segal và cộng sự, 2005; Krueger, 2003) và là đặc trưng quan trọng của người khởi nghiệp (Johnson và cộng sự, 2008). Vì vậy, giả thuyết đề xuất là:

H1: Sự tự trọng cá nhân có thể có tác động tích cực đến ý định khởi nghiệp của phụ nữ.

- Sáng tạo được định nghĩa là một quá trình đưa ra và thực hiện các ý tưởng mới (Van de Ven và cộng sự, 1989) nhằm cải thiện hiệu suất của đơn vị (Camisón Zornoza và cộng sự, 2004). Hoạt động sáng tạo có thể áp dụng cho ý tưởng hoặc cải thiện thiết bị, hệ thống, sản phẩm hoặc dịch vụ thậm chí áp dụng cho cả cách thức, phương pháp thực thi

chương trình, chính sách của tổ chức (Damanpour và Gopalakrishnan, 2001). Một số nghiên cứu đã chứng minh sự sáng tạo có ảnh hưởng đến hành vi khởi nghiệp (Freel, & Robson, 2004; Hsueh & Tu, 2004). Sáng tạo được khẳng định là nhân tố cần thiết cho hoạt động khởi nghiệp (Gundogdu, 2012). Vì vậy, giả thuyết đề xuất là:

H2: Sự sáng tạo có thể có tác động tích cực đến ý định khởi nghiệp của phụ nữ.

- Thành tích là kết quả có thể đạt được khi khởi nghiệp thành công. Thành tích có thể mang rất nhiều sắc thái và hình thức khác nhau như của cải, tiền bạc, quyền lực, danh tiếng, khả năng vượt qua thử thách,... được xem là động cơ thúc đẩy cá nhân khởi nghiệp (McClelland, 1987). Trong hoạt động khởi nghiệp, thành tích được cho là mong muốn nỗ lực để hoàn thiện bản thân và thành công trong cuộc sống (McClelland và cộng sự, 1953). Nhu cầu thành tích có liên quan mật thiết đến nhu cầu của con người (Shapero và Sokol, 1982). Khi nhu cầu về thành tích không tự tiêu hủy mà phát triển đủ lớn đòi hỏi cá nhân phải đáp ứng thì họ sẽ tìm nhiều cách thức để đạt được. Trong khởi nghiệp cũng vậy, khi nhu cầu về thành tích trong khởi nghiệp lớn cần phải được thỏa mãn thì cá nhân sẽ thực hiện nhiều phương thức để thực hiện hoạt động khởi nghiệp. Các nghiên cứu khác cũng cho thấy có mối quan hệ tích cực giữa thành tích khởi nghiệp và hành vi khởi nghiệp (Jayeoba và cộng sự, 2013). Vì vậy, giả thuyết đề xuất là:

H3: Thành tích khởi nghiệp có thể có tác động tích cực đến ý định khởi nghiệp của phụ nữ.

- Kiểm soát bản thân liên quan đến niềm tin, thái độ của cá nhân trong hoạt động kiểm soát các nhân tố có tác động đến cuộc sống của họ (Seeman, 2008). Kiểm soát bản thân chính là niềm tin của cá nhân trong khả năng kiểm soát các tình huống bên trong và bên ngoài (Rotter, 1966) có thể xảy ra trong quá trình khởi nghiệp (Shaver và Scott, 1991). Kiểm soát bản thân là nhân tố được cho là có ảnh hưởng đến hoạt động khởi nghiệp (Kaufman và Welsh, 1995). Vì vậy, giả thuyết đề xuất là:

H4: Kiểm soát bản thân có thể có tác động tích cực đến ý định khởi nghiệp của phụ nữ.

3. Phương pháp nghiên cứu

Nghiên cứu sử dụng phương pháp định lượng. Hình thức khảo sát qua bảng câu hỏi được áp dụng với đối tượng là phụ nữ đang tham gia các lớp buổi tối ở các trường đại học bao gồm học văn bằng hai, đại học hệ vừa học vừa làm và sau đại học. Có 500

bảng câu hỏi được gửi trực tiếp tại các lớp học, số bảng trả lời là 425 đạt tỷ lệ phản hồi 85%. Sau khi làm sạch dữ liệu, có 396 bảng trả lời được đưa vào phân tích đạt tỷ lệ 93,178%. Dữ liệu hợp lệ được nhập vào phần mềm SPSS 22.0 để tiến hành phân tích thống kê và đánh giá giá trị thang đo và mô hình nghiên cứu thông qua phân tích hệ số tin cậy Cronbach alpha, phân tích nhân tố khám phá và phân tích hồi quy đa biến.

4. Kết quả nghiên cứu

4.1. Đặc điểm mẫu nghiên cứu

Thông kê đặc điểm mẫu nghiên cứu của 396 bảng trả lời hợp lệ cho thấy độ tuổi của phụ nữ tham gia nghiên cứu còn rất trẻ chủ yếu trong độ tuổi từ 24 - 35 tuổi chiếm 69,697%, kế đến là độ tuổi từ 36 đến 55 tuổi chiếm 29,545%. Có một chú ý nhỏ đối với độ tuổi trên 55 là có 3 người tham gia chiếm 0,758% - một độ tuổi mà theo suy nghĩ thông thường người ta chỉ muốn nghỉ ngơi, chăm sóc sức khỏe, an hưởng thì vẫn có một số ít người vẫn tham gia học tập bổ sung kiến thức, nâng cao trình độ và thậm chí sẵn sàng tham gia vào lực lượng khởi nghiệp. Về đặc điểm nghề nghiệp của số lượng người tham gia mẫu nghiên cứu cũng có một số điều thú vị. Cụ thể là nhân viên văn phòng và công chức, viên chức là hai nhóm đối tượng chiếm tỷ lệ cao và gần như nhau 39,646 % và 34,090 %. Số liệu này cho thấy một bộ phận không nhỏ học viên các lớp buổi tối của hệ văn bằng hai, vừa học vừa làm và sau đại học ở các trường đại học, cơ sở giáo dục chủ yếu là nhân viên văn phòng và công nhân viên chức. Điều này cho thấy tinh thần học hỏi, bổ sung kiến thức, nâng cao trình độ của bộ phận nữ giới thuộc khối văn phòng và công nhân viên chức chiếm tỷ lệ cao. Hơn nữa, điều này cho thấy có sự thay đổi trong nhìn nhận về đội ngũ nữ cán bộ công nhân viên chức thường được cho là an phận, thụ động thì nay tỷ lệ này cho thấy họ đang sẵn sàng nâng cao trình độ chuyên môn, kiến thức, sẵn sàng khởi nghiệp, ứng phó hay thích nghi với sự thay đổi của môi trường, của thời đại.

Bảng 1: Thống kê mô tả đặc điểm mẫu khảo sát

| Đặc điểm | Tần số | Tỷ lệ (%) |
|-----------------------|--------|-----------|
| Độ tuổi | | |
| Từ 24 đến 35 tuổi | 276 | 69,697 |
| Từ 36 đến 55 tuổi | 117 | 29,545 |
| Trên 55 tuổi | 03 | 0,758 |
| Nghề nghiệp | | |
| Nhân viên văn phòng | 157 | 39,646 |
| Giáo viên, giảng viên | 61 | 15,404 |
| Công chức, viên chức | 135 | 34,090 |
| Khác | 43 | 10,858 |

Nguồn: Kết quả từ mẫu khảo sát

4.2. Kết quả kiểm định thang đo Cronbach's Alpha và khám phá nhân tố EFA

Kết quả phân tích cho thấy các thang đo của các khái niệm nghiên cứu đạt hệ số tin cậy Cronbach alpha ở mức cao (trên 0,7). Kết quả phân tích nhân tố khám phá (EFA) cho thấy có bốn nhân tố được rút trích đạt mức tỷ lệ 60,76%; các thang đo thành phần đều lớn hơn 0,5. Hay nói cách khác bốn nhân tố sự tự trọng, kiểm soát bản thân, thành tích và sự sáng tạo có thể giải thích 60,76% dữ liệu thị trường. Các chỉ số cho thấy các thang đo đạt yêu cầu và phù hợp để thực hiện phân tích hồi quy đa biến.

4.3. Kiểm định giả thiết nghiên cứu

Kết quả phân tích hồi quy đa biến cho thấy mức ý nghĩa giá trị sig của các giả thuyết đều nhỏ hơn 0,05; điều này cho thấy có giả thuyết đều được chấp nhận ở mức tin cậy 95%. Các chỉ số R² đạt 0,592, VIF nhỏ hơn 2 ở các giả thuyết, Durbin-Watson = 1,523, giá trị F = 144,301 tại mức giá trị sig. = 0,000 khẳng định không có trường hợp đa cộng tuyến xuất hiện, mô hình phù hợp và có khả năng giải thích 59,2 % dữ liệu thị trường.

Bảng 2: Kết quả phân tích dữ liệu mô hình hồi quy

| Mô hình | Hệ số hồi quy chưa chuẩn hóa | | Hệ số hồi quy chuẩn hóa | t | Mức ý nghĩa | Thống kê đa cộng tuyến | | |
|-------------------------------------|------------------------------|--------------|-------------------------|-------|-------------|------------------------|-------|-------|
| | B | Sai số chuẩn | Beta | | | Độ chấp nhận | VIF | |
| 1 | Hằng số | 2,782 | 0,802 | | 3,467 | 0,001 | | |
| | KS | 0,153 | 0,044 | 0,188 | 3,469 | 0,001 | 0,613 | 1,051 |
| | TT | 0,146 | 0,050 | 0,123 | 2,891 | 0,004 | 0,707 | 1,367 |
| | TI | 0,365 | 0,054 | 0,363 | 6,712 | 0,000 | 0,826 | 1,804 |
| | ST | 0,208 | 0,059 | 0,198 | 3,518 | 0,000 | 0,659 | 1,392 |
| R ² Hiệu chỉnh: 0,592 | | | | | | | | |
| Thống kê F (ANOVA): 144,301 | | | | | | | | |
| Mức ý nghĩa (Sig. của ANOVA): 0,000 | | | | | | | | |
| Durbin-Watson: 1,523 | | | | | | | | |

Ghi chú: TI: thành tích, ST: sáng tạo, TT: tự trọng, KS: kiểm soát bản thân

Nguồn: Kết quả từ mẫu khảo sát

Kết quả phân tích mô hình hồi quy đa biến cho thấy các giả thuyết đều được chấp nhận ở mức ý nghĩa 5% và độ tin cậy 95%. Giả thuyết H1 cho rằng sự tự trọng (TT) có tác động tích cực đến ý định khởi nghiệp được khẳng định tại mức giá trị sig = 0,004 < 0,05 tại mức ước lượng 0,123. Điều này cho thấy sự tự trọng là nhân tố có tác động ý nghĩa đến ý định khởi nghiệp của phụ nữ có trình độ ở mức ước lượng 12,3%. Kế đến, giả thuyết H2 cho rằng sự sáng tạo (ST) có tác động tích cực đến ý định khởi nghiệp của phụ nữ cũng được chấp nhận với giá trị sig. = 0,000

< 0,05 tại mức ước lượng 0,198. Điều này có nghĩa là nhân tố sáng tạo được khẳng định có ý nghĩa về mặt thống kê rất cao với mức ý nghĩa 1% tương ứng mức tin cậy 99% và mức độ tác động đo lường khoảng 19,8%. Tương tự như giả thuyết H2, giả thuyết H3 đề cập đến sự tác động của yếu tố thành tích (TI) đến ý định khởi nghiệp của phụ nữ được khẳng định với giá trị sig = 0,000 với mức ước lượng 0,363 tương ứng mức ý nghĩa 1% và độ tin cậy 99% về mặt thống kê. Cuối cùng, giả thuyết H4 liên quan đến yếu tố kiểm soát bản thân tác động đến ý định khởi nghiệp của phụ nữ cũng được chấp nhận với mức ý nghĩa 1% và độ tin cậy 99% (sig = 0,001) với mức độ tác động ước lượng là 0,188.

Như vậy, mô hình nghiên cứu bao gồm bốn biến độc lập (1) sự tự trọng, (2) sự sáng tạo, (3) thành tích và (4) kiểm soát bản thân có tác động đến biến phụ thuộc ý định khởi nghiệp của phụ nữ được cho là phù hợp với thị trường và có khả năng giải thích ở mức 59,2% dữ liệu thị trường. Trong đó, yếu tố có mức tác động mạnh nhất là yếu tố thành tích (0,363), kế đến là yếu tố sáng tạo đứng vị trí thứ 2 (0,198) và vị trí thứ 3 và thứ 4 thuộc về yếu tố kiểm soát bản thân (0,188) và yếu tố sự tự trọng (0,123). Phương trình hồi quy được khái quát như sau:

$$YĐKN = 0.363*TT + 0.189*ST + 0.188*KS + 0.123*TT$$

Ghi chú: YĐKN: ý định khởi nghiệp

5. Kết luận

Kết quả phân tích dữ liệu nghiên cứu cho thấy mô hình nhận thức thái độ có ý nghĩa tác động đến ý định khởi nghiệp của phụ nữ. Cụ thể mô hình nhận thức thái độ đề cập đến bốn yếu tố sự tự trọng, sự sáng tạo, thành tích và kiểm soát bản thân được khẳng định có ảnh hưởng đến ý định khởi nghiệp của phụ nữ. Trong đó, yếu tố thành tích đóng vai trò quan trọng nhất, kế đến là sự sáng tạo, kiểm soát bản thân và sự tự trọng.

Căn cứ vào kết quả nghiên cứu, để phát triển khởi nghiệp ở phụ nữ đặc biệt là phụ nữ có học thức, trình độ. Các nhà làm chính sách, cơ quan quản lý và các bên liên quan nên đề cao thành tích kết quả đạt được khi khởi nghiệp như khi có kết quả sẽ được tự do tài chính, tự do quyết định các tình huống liên quan bản thân, được xã hội ghi nhận. Kế đến là tập trung vào sự sáng tạo như cho thấy sự cần thiết, vai trò quan trọng của đổi mới sáng tạo trong việc tạo ra sản phẩm, dịch vụ mới đáp ứng với sự biến đổi của môi trường cũng như nhu cầu ngày càng phức tạp, mới mẻ của thời đại. Tạo ra sản phẩm mới, dịch vụ mới độc đáo đáp ứng nhu cầu mới là một trong những yếu

tố quan trọng tạo nên sự thành công của quá trình khởi nghiệp đầy thách thức và rủi ro. Đối với yếu tố kiểm soát bản thân và sự tự trọng thì các chương trình, chính sách tăng cường tính tự tin, tích cực trong khởi nghiệp cũng như hoàn thiện bản thân, tạo giá trị cho xã hội và được cộng đồng ghi nhận và tôn vinh.

Tài liệu tham khảo:

- Ajzen, I. (1991). *The theory of planned behavior*. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, 179-211.
- Baumeister, R. F., Campbell, J. D., Krueger, J. I., & Vohs, K. D. (2003). Does high self-esteem cause better performance, interpersonal success, happiness, or healthier lifestyles?. *Psychological science in the public interest*, 4(1), 1-44.
- Camisón-Zornoza C, Lapiedra-Alcami R, Segarra-Ciprés M, Boronat-Navarro M. (2004). A meta-analysis of innovation and organizational size. *Organ Stud*; 25:331-61.
- Coopersmith, S. (1981). *Self-esteem inventories*. Paulo Alto, CA: Consulting Psychologists Press.
- Crandall, R. (1973). *The measurement of self-esteem and related constructs*. In J. Robinson and P. Shaver (Eds.), *Measures of social and psychological attitudes* (pp. 45-168)
- CUÔNG, N. Q., & ANH, N. M. T. (2022). Các yếu tố ảnh hưởng đến ý định khởi nghiệp của sinh viên ngành kỹ thuật tại trường đại học công nghiệp Thành phố Hồ Chí Minh. *Journal of Science and Technology-IUH*, 58(04).
- Damanpour F, Gopalakrishnan S. (2001). The dynamics of the adoption of product and process innovations in organizations. *Journal Management Study*; 38(1):45-61.
- Định, N. V., & Sen, C. T. (2022). Các nhân tố ảnh hưởng đến ý định khởi nghiệp của sinh viên Trường Đại học Nam Cần Thơ. *Tạp chí Khoa học đại học Mở Thành phố Hồ Chí Minh-kinh tế và quản trị kinh doanh*, 17(2), 52-68.
- Freel, M.S. and Robson, P.J.A. (2004). Small firm innovation, growth and performance, evidence from Scotland and Northern England. *International Small Business Journal*, 22 (6), pp. 561-575.
- Gundogdu, R. (2012). Effect of the Creative Drama-Based Assertiveness Program on the Assertiveness Skill of Psychological Counsellor Candidates. *Educational Sciences: Theory and Practice*, 12(2), 687-693.
- Hà, T. T. (2023). Ảnh hưởng của các yếu tố giáo dục khởi nghiệp và niềm tin vào năng lực bản thân đến ý định khởi nghiệp của sinh viên ngành du lịch. *Tạp chí Khoa học đại học Mở Thành phố Hồ Chí Minh-kinh tế và quản trị kinh doanh*, 18(3), 18-33.
- Hsueh, L. and Tu, Y. (2004). Innovation and the operational performance of newly established small and medium enterprises in Taiwan. *Small Business Economics*, Vol. 23 No. 2, pp. 99-103
- Huefner, J., Hunt, H. K., and Robinson, P. B. (1996). Comparison of four scales predicting entrepreneurship. *Academy of Entrepreneurship Journal*, 1(2), 56Đ80.
- Jayeoba, Sholest and Lawal (2013) Achievement Motivation, Gender and Entrepreneurial Ability. *International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences*, 3(1), pp. 248-256
- Johnson, R. D., Stone, D. L., & Phillips, T.N. (2008). Relations among ethnicity, gender, beliefs, attitudes, and intention to pursue a career in information technology. *Journal of Applied Social Psychology*, 38(4), 999-1022.
- Kolvereid, L., & Isaksen, E. (2006). New business start-up and subsequent entry into self-employment. *Journal of business venturing*, 21(6), 866-885.
- Krueger Jr, N. F. (2003). *The cognitive psychology of entrepreneurship*. In *Handbook of entrepreneurship research: An interdisciplinary survey and introduction* (pp. 105-140). Boston, MA: Springer US.
- Krueger Jr, N. F., Reilly, M. D., & Carsrud, A. L. (2000). Competing models of entrepreneurial intentions. *Journal of business venturing*, 15(5-6), 411-432.
- Laguna, M. (2013). Self-efficacy, self-esteem, and entrepreneurship among the unemployed. *Journal of Applied Social Psychology*, 43(2), 253-262.
- Linh, N. T. M., Lê, T. T. H., Thuong, N. H., & An, N. T. T. (2023). Các yếu tố ảnh hưởng đến ý định khởi nghiệp của sinh viên trường Đại học Kiên Giang. *Tạp chí Khoa học đại học Mở Thành phố Hồ Chí Minh-kinh tế và quản trị kinh doanh*, 18(1), 35-49.
- LONG, T. Q., MINH, P. N., & BẢNG, T. H. (2018). Kiểm định và đánh giá thang đo thái độ định hướng khởi nghiệp tại Việt Nam. *Journal of Science and Technology-IUH*, 34(04).
- McClelland, D. C. (1987). Characteristics of successful entrepreneurs. *Journal of Creative Behavior* 21(2):219-33.
- McClelland, D. C., J.W. Atkinson, R.A. Clark and E.I. Lovell (1953). *The achievement motive*. New York: Appleton Century-Crofts
- McGee, J. E., Peterson, M., Mueller, S. L., & Sequeira, J. M. (2009). Entrepreneurial self-efficacy: Refining the measure. *Entrepreneurship theory and practice*, 33(4), 965-988.
- Robinson, P. B., Stimpson, D. V., Huefner, J. C., & Hunt, H. K. (1991). An attitude approach to the prediction of entrepreneurship. *Entrepreneurship theory and practice*, 15(4), 13-32.
- Rotter, J. B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological monographs: General and applied*, 80(1), 1.
- Shapiro, A. & Sokol, L. (1982). Social dimensions of entrepreneurship. In C.A. Kent, D.L. Sexton, & K.H. Vesper (Eds.), *the encyclopedia of entrepreneurship* (pp. 72-90). Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall
- Seeman, M. (2008). *Personal control*. MacArthur Research Network on SES & health psychosocial notebook.
- Segal, G., Borgia, D., & Schoenfeld, J. (2005). The motivation to become an entrepreneur. *International journal of Entrepreneurial Behavior & research*, 11(1), 42-57.
- Shaver, K. G., & Scott, L. R. (1992). Person, process, choice: The psychology of new venture creation. *Entrepreneurship theory and practice*, 16(2), 23-46.
- Van de Ven, A., Angle, H. and Poole, M. (Eds.) (1989). *Research on the Management of Innovation: The Minnesota Studies*. Harper & Row, New York, NY.
- Zhao, F. (2005). Exploring the synergy between entrepreneurship and innovation. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 11(1), 25-41.

NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG KẾT CẤU HẠ TẦNG PHỤC VỤ HOẠT ĐỘNG LOGISTICS

TS. Bùi Thị Hoàng Lan*

Kết cấu hạ tầng logistics đóng vai trò quan trọng trong cơ cấu tổng thể nền kinh tế quốc dân, hỗ trợ, kết nối và thúc đẩy phát triển kinh tế - xã hội của cả nước cũng như từng địa phương, góp phần giảm chi phí vận chuyển và các chi phí trung gian khác của nền kinh tế, đồng thời tạo điều kiện cho thuận lợi hóa thương mại và vận tải hàng hóa xuyên biên giới, từ đó nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia. Trong bài viết này, tác giả phân tích thực trạng hạ tầng logistics ở Việt Nam, qua đó đưa ra các giải pháp đồng bộ nhằm cải thiện hạ tầng logistics trong thời gian tới.

• Từ khóa: hạ tầng logistics, chi phí vận chuyển, phát triển kinh tế.

Logistics infrastructure plays an important role in the overall structure of the national economy, supporting, connecting and promoting socio-economic development of the whole country as well as each locality, contributing to reducing costs, transportation and other intermediate costs of the economy, while facilitating cross-border trade and transport of goods, thereby enhancing national competitiveness. In this article, the author analyzes the current state of logistics infrastructure in Vietnam, thereby providing synchronous solutions to improve logistics infrastructure in the future.

• Key words: logistics infrastructure, transportation costs, economic development.

Ngày nhận bài: 15/11/2023

Ngày gửi phản biện: 16/11/2023

Ngày nhận kết quả phản biện: 22/12/2023

Ngày chấp nhận đăng: 02/01/2024

Đặt vấn đề

Việt Nam là một trong số các quốc gia có tốc độ tăng trưởng nhanh và mạnh mẽ. Điều này đặt ra yêu cầu cần phát triển hệ thống logistics hiện đại, bảo đảm lưu chuyển hàng hóa ổn định, thông suốt, góp phần giảm chi phí, tăng khả năng cạnh tranh cho doanh nghiệp.

Tuy nhiên, hiện nay, chi phí logistics chiếm tỷ lệ khá lớn trong tổng giá thành sản phẩm, kéo theo giá thành hàng hóa bị đẩy lên cao. Theo ước tính, chi phí dịch vụ logistics của Việt Nam chiếm khoảng 20%

GDP, cao hơn nhiều so với các nước phát triển như Mỹ và cao hơn các nước đang phát triển như Trung Quốc hay Thái Lan khiến hàng Việt giảm sức cạnh tranh. Đây là thách thức không nhỏ đối với doanh nghiệp và hàng hoá Việt Nam. Để cắt giảm chi phí logistics, có rất nhiều giải pháp, trong đó quan trọng nhất là phát triển hạ tầng logistics.

Vai trò của hạ tầng logistics trong nền kinh tế

Hệ thống kết cấu hạ tầng logistics bao gồm tập hợp các thành phần có quan hệ với nhau nhằm bảo đảm cho quá trình dịch chuyển vật tư trong chuỗi cung ứng từ điểm đầu là nhà cung cấp đến khách hàng tiêu dùng cuối cùng. Cụ thể hơn, kết cấu hạ tầng logistics chính là tập hợp các thuộc tính cấu trúc không gian và kỹ thuật của kho bãi, phương tiện vận tải, băng tải, lưu trữ và công nghệ lựa chọn, thiết bị cũng như các thông tin tương ứng... Về cơ bản, một hệ thống kết cấu hạ tầng logistics sẽ bao gồm các thành phần chính sau: kết cấu hạ tầng giao thông vận tải có vai trò chính là dịch chuyển, lưu trữ và xử lý dòng hàng hóa; các nút logistics (logistics nodes) có vai trò chính là tập hợp, lưu trữ, phân loại hàng hóa, thúc đẩy sự lưu thông hàng hóa trong chuỗi logistics; kết cấu hạ tầng thông tin, viễn thông để dịch chuyển, lưu trữ và xử lý dòng thông tin.

Hạ tầng logistics giúp đáp ứng hoạt động sản xuất và nhu cầu thiết yếu của các chuỗi cung ứng hàng hóa và dịch vụ của tất cả các doanh nghiệp để góp phần vào thúc đẩy sự phát triển kinh tế. Hạ tầng logistics còn đóng vai trò quan trọng trong vận chuyển nguyên vật liệu, hàng hóa, xử lý và lưu trữ hàng hóa cũng như đảm bảo được về thông tin liên lạc giữa các dây chuyền sản xuất để tạo thành một

* Trường Đại học Kinh tế Quốc dân; email: trochidbui@gmail.com

mất xích hoạt động liên tục trong quy trình sản xuất, lưu thông hàng hóa. Các hoạt động vận chuyển hàng hóa, lưu trữ kho bãi hay truyền đạt thông tin là các hoạt động đặc trưng cơ bản của logistics. Cơ sở hạ tầng logistics tác động trực tiếp tới chuỗi cung ứng của các doanh nghiệp và góp phần tăng hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp cũng như góp phần vào phát triển kinh tế, xã hội.

Phát triển hạ tầng logistics sẽ giúp các doanh nghiệp rút ngắn và tăng hiệu quả từ khâu đầu vào nguyên liệu đến sản xuất và phân phối sản phẩm tới người tiêu dùng. Hạ tầng logistics giúp cung ứng sản phẩm nhanh, kịp thời, tạo ra các tiện ích về thời gian, địa điểm cung ứng hàng hóa. Hạ tầng logistics cũng giúp mở rộng thị phần cho doanh nghiệp, từ đó doanh thu và lợi nhuận tăng lên, góp phần vào phát triển doanh nghiệp nói riêng cũng như phát triển kinh tế của đất nước nói chung.

Phát triển hạ tầng logistics cũng giúp doanh nghiệp tiếp cận nhanh với các thị trường nguyên liệu và thị trường hàng hóa ở xa, từ đó thúc đẩy hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp và kích thích sản xuất tại các địa phương, phát triển kinh tế đồng đều giữa các vùng miền.

Phát triển hạ tầng logistics còn giúp mở rộng thị trường trên toàn thế giới, thúc đẩy sự kết nối mạng lưới của các công ty logistics toàn cầu, từ đó hàng hóa có thể tiếp cận được với nhiều nơi trên thế giới, thị phần được mở rộng. Ngoài ra, còn thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài vào phát triển hạ tầng logistics, góp phần mở rộng quy mô kinh doanh của doanh nghiệp và tăng trưởng kinh tế trong dài hạn.

Thực trạng hạ tầng logistics ở Việt Nam

Những năm qua, ngành logistics Việt Nam đã có những bước tiến đáng kể. Theo xếp hạng của World Bank về chỉ số năng lực hoạt động logistics ở cấp độ quốc gia (LPI - Logistics Performance Index) năm 2023, hệ thống logistics Việt Nam xếp vị trí thứ 43/160 quốc gia khảo sát. Chỉ số LPI của Việt Nam năm 2023 nằm trong top 5 khu vực ASEAN (sau Singapore, Malaysia, Thái Lan và cùng vị trí với Philippines). Việt Nam cũng là quốc gia được đánh giá nằm trong top các quốc gia có hoạt động logistics tốt nhất trong các thị trường mới nổi. Tốc độ tăng trưởng ngành đạt 14 - 16%. Số lượng các doanh nghiệp và chất lượng kinh doanh dịch vụ logistics ngày càng tăng lên. Kết cấu hạ tầng logistics không ngừng được đầu tư và cải thiện. Trong đó:

- Đường bộ: Hiện nay, trên toàn quốc có tổng

chiều dài đường bộ 595.201 km, trong đó, đường bộ quốc gia (quốc lộ, cao tốc) là 25.560 km. Hệ thống kết cấu đường bộ quốc gia được quy hoạch mạng lưới đường bộ Việt Nam thời kỳ 2021 - 2030 và tầm nhìn đến năm 2050 theo Quyết định số 1454/QĐ-TTg ngày 01/9/2022, quy hoạch mạng lưới đường bộ đảm bảo kết nối thuận lợi các trung tâm kinh tế, cảng biển, cửa khẩu... và hệ thống quốc lộ được phân bổ theo các trục dọc, trục ngang, trục hướng tâm tạo thành các hành lang vận tải.

Tính đến tháng 6/2022, mạng lưới đường cao tốc đã đưa vào khai thác khoảng 23 đoạn tuyến, tương đương với 1.239 km. Mạng lưới đường cao tốc nói chung còn thiếu, đặc biệt trên các trục vận tải có lưu lượng lớn như trục Bắc Nam, các tuyến vành đai Thủ đô Hà Nội và TP. Hồ Chí Minh. Có thể thấy, độ bao phủ của mạng lưới quốc lộ là khá tốt, tuy nhiên, do điều kiện địa hình có đến 39% mạng lưới quốc lộ nằm trong khu vực đồi núi và nhiều tuyến được quy hoạch là quốc lộ song chưa được nâng cấp, tiêu chuẩn thiết kế còn thấp, chưa đạt yêu cầu quy hoạch.

- Đường sắt: Mạng lưới đường sắt quốc gia có tổng chiều dài 3.143 km và có 277 ga, trong đó 2.703 km đường chính tuyến, 612 km đường ga và đường nhánh, bao gồm 07 tuyến chính. Mạng lưới đường sắt kết nối với nhau tại khu đầu mối Hà Nội, hiện đi qua địa bàn của 34 tỉnh, thành phố, gồm 4/6 vùng kinh tế của cả nước. Mật độ đường sắt đạt khoảng 9,5 km/1000 km² (là mức trung bình của khối ASEAN và thế giới). Hiện có 02 tuyến kết nối với Trung Quốc tại Đồng Đăng (tuyến liên vận Hà Nội - Đồng Đăng) và tại Lào Cai (tuyến Hà Nội - Lào Cai).

Năng lực khai thác trên hầu hết các tuyến đường sắt chính chỉ đạt khoảng 17-25 đôi tàu/ngày đêm, tốc độ khai thác tàu khách, tàu hàng trung bình 50-70 km/h (lớn nhất 100 km/h đối với tàu khách; 60 km/h đối với tàu hàng). Hầu hết các tuyến đường sắt đều được xây dựng từ lâu nên có tiêu chuẩn kỹ thuật thấp, có nhiều hạn chế về tải trọng, bình trắc diện nên tốc độ chạy tàu thấp, làm giảm tính cạnh tranh so với các phương thức vận tải khác.

- Cảng biển: Đến tháng 6/2022, hệ thống cảng biển Việt Nam có 286 bến cảng, phân bố theo 5 nhóm cảng biển, tổng chiều dài cầu cảng hơn 96 km, hạ tầng đáp ứng được lượng hàng thông qua hơn 706 triệu tấn năm 2021. Đã hình thành các cảng cửa ngõ kết hợp trung chuyển quốc tế tại phía Bắc và phía Nam; tiếp nhận thành công tàu container đến 132.000 DWT tại khu bến Lạch Huyện (Hải Phòng),

đến 214.000 DWT tại khu bến Cái Mép (Bà Rịa - Vũng Tàu).

Bảng 1: Tổng hợp năng lực hiện trạng hệ thống cảng biển Việt Nam

| Thông số | Đơn vị | Nhóm 1 | Nhóm 2 | Nhóm 3 | Nhóm 4 | Nhóm 5 | Tổng |
|------------------------------|----------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Số lượng bến cảng | Bến cảng | 68 | 45 | 29 | 107 | 37 | 286 |
| Số lượng cầu cảng | Cầu cảng | 127 | 113 | 61 | 218 | 69 | 588 |
| Tổng hợp, container | Cầu cảng | 72 | 57 | 30 | 91 | 37 | 287 |
| Chuyên dùng | Cầu bến | 55 | 56 | 31 | 127 | 32 | 301 |
| Chiều dài | m | 19.693 | 21.130 | 10.453 | 37.357 | 7.642 | 96.275 |
| Luồng hàng qua cảng năm 2021 | Tr.T/năm | 199,05 | 97,34 | 90,53 | 298,35 | 20,83 | 706,13 |

Nguồn: Bộ Công Thương (2023)

Hầu hết các cảng gắn liền với các trung tâm, các vùng kinh tế lớn của cả nước đã hình thành các cảng biển lớn với vai trò là đầu mối phục vụ xuất nhập khẩu hàng hóa và tạo động lực phát triển toàn vùng như: Quảng Ninh, Hải Phòng gắn với Vùng kinh tế trọng điểm phía Bắc; Nghi Sơn, Hà Tĩnh, Thừa Thiên - Huế, Đà Nẵng, Quảng Ngãi, Quy Nhơn gắn với Vùng kinh tế trọng điểm miền Trung; Khánh Hòa, Bà Rịa - Vũng Tàu, TP. Hồ Chí Minh, Đồng Nai gắn với vùng kinh tế động lực Đông Nam Bộ; Cần Thơ, Long An, An Giang gắn với Vùng kinh tế trọng điểm Đồng bằng sông Cửu Long.

Hệ thống cảng biển Việt Nam giai đoạn vừa qua đã được chú trọng đầu tư với quy mô, công nghệ hiện tại vươn tầm quốc tế đặc biệt là hệ thống cảng container (02 cảng biển lớn của Việt Nam là Hải Phòng và TP. Hồ Chí Minh đều nằm trong top 50 cảng container lớn trên thế giới).

Về tuyến vận tải biển, Việt Nam đã thiết lập được 32 tuyến, trong đó 25 tuyến vận tải quốc tế và 7 tuyến vận tải nội địa, trong đó ngoài các tuyến nội Á, khu vực phía Bắc đã khai thác 2 tuyến đi Bắc Mỹ; phía Nam đã hình thành được 16 tuyến tàu xa đi Bắc Mỹ và châu Âu vượt trội hơn các nước khu vực Đông Nam Á (chỉ sau Malaysia và Singapore).

- Đường thủy nội địa: Tổng chiều dài đường thủy nội địa toàn quốc đang quản lý khai thác 17.026 km, trong đó: 7.180 km là các tuyến đường thủy nội địa quốc gia do Cục Đường thủy nội địa quản lý (miền Bắc: 3.044,4 km, miền Nam 2.968,9 km, miền Trung: 1.167,5 km). Trên mạng lưới đã quy hoạch 45 tuyến vận tải thủy chính: miền Bắc có 17 tuyến, miền Trung có 10 tuyến, miền Nam có 18 tuyến. Ngoài ra, đã quy hoạch 21 tuyến vận tải sông biển. Khu vực miền Bắc có 6 tuyến, miền Trung có 4 tuyến, miền Nam có 11 tuyến và một số tuyến đi chung luồng hàng hải. Toàn quốc có 292 cảng thủy nội địa: 217 cảng hàng hóa, 12 cảng hành khách, 02

cảng tổng hợp và 63 cảng chuyên dùng. Ngoài ra còn có khoảng 8.200 bến thủy nội địa và hơn 2.500 bến khách ngang sông.

Hệ thống cảng thủy nội địa chủ yếu phục vụ bốc xếp hàng rời, hàng chuyên dùng với dây chuyền bốc xếp lạc hậu, năng suất thấp, trong khi đó các cảng thủy nội địa tổng hợp, container mới được đầu tư hiện đại, tuy nhiên, hiệu quả khai thác chưa cao (lượng hàng qua cảng thấp hơn công suất thiết kế). Hạn chế hiện nay của hệ thống cảng thủy là đường bộ kết nối với cảng có trọng tải thấp, không thuận lợi để trung chuyển hàng hóa bằng xe ô tô. Điều này xuất phát từ việc cảng, bến do doanh nghiệp đầu tư, còn đường thì Nhà nước đầu tư nhưng ít được quan tâm.

- Cảng hàng không: Tính đến tháng 6/2022, cả nước có 22 cảng hàng không đang khai thác với tổng diện tích khoảng 11.859 ha; trong đó có 9 cảng hàng không quốc tế và 13 cảng hàng không quốc nội được phân chia theo 03 khu vực Bắc, Trung, Nam: (1) Khu vực miền Bắc có 07 cảng hàng không là Nội Bài, Vân Đồn, Cát Bi, Thọ Xuân, Vinh, Điện Biên và Đồng Hới; (2) Khu vực miền Trung có 07 cảng hàng không là Đà Nẵng, Cam Ranh, Phú Bài, Phù Cát, Tuy Hòa, Pleiku, Chu Lai; (3) Khu vực miền Nam có 08 cảng hàng không là Tân Sơn Nhất, Cần Thơ, Phú Quốc, Buôn Ma Thuột, Liên Khương, Rạch Giá, Côn Đảo, Cà Mau.

Giai đoạn 2012 - 2019 đã ghi nhận sự bùng nổ tăng trưởng của thị trường vận tải hàng không từ cơ sở hạ tầng cảng hàng không đến đội tàu bay và mạng đường bay. Tuy nhiên, trong hai năm 2020 - 2021, do ảnh hưởng đại dịch Covid-19, toàn bộ nền kinh tế trong đó ngành hàng không chịu thiệt hại nặng nề. Điều này cũng dẫn đến việc đầu tư cho cơ sở hạ tầng hàng không chững lại.

- Trung tâm logistics: Đã có một số trung tâm logistics hiện đại, áp dụng công nghệ tiên tiến và được tiêu chuẩn hóa đã đi vào hoạt động như Trung tâm logistics Vinatrans Đà Nẵng, Trung tâm logistics KM Cargo Services Hải Phòng, Trung tâm logistics Vinh Tân Bình Thuận... Ngoài ra, Việt Nam cũng đang có nhiều trung tâm logistics lớn và hiện đại được triển khai xây dựng, như: Trung tâm logistics ICD Vĩnh Phúc do Liên danh Tập đoàn T&T Group (Việt Nam) - Tập đoàn YCH - YCH Holdings (Singapore) làm chủ đầu tư có tổng vốn đầu tư gần 3.800 tỷ đồng, quy mô hơn 83 ha, công suất thiết kế hàng hóa thông quan khoảng 530.000 TEU/năm; Dự

án Trung tâm logistics ECPVN Bình Dương 2 của Công ty Emergent Việt Nam Logistics Development Pte, Singapore, vốn đầu tư 34,4 triệu USD tại Khu công nghiệp Tân Đông Hiệp B, TP. Dĩ An; Dự án Trung tâm tiếp vận ITL logistics Đà Nẵng được khởi công xây dựng vào tháng 3/2022, xây dựng trên khu đất có diện tích 31.244m² với tổng vốn đầu tư 200 tỷ đồng...

- Cảng cạn: Hệ thống cảng cạn Việt Nam hiện nay bao gồm các cảng cạn đã được công bố theo quy chế hoạt động cảng cạn ban hành theo Quyết định số 47/2014/QĐ-TTg ngày 27/8/2014 của Thủ tướng Chính phủ và các điểm thông quan nội địa thành lập trước khi có quy chế, hoạt động theo các chức năng như cảng cạn. Theo thống kê, Việt Nam hiện có 10 cảng cạn đã công bố, 4 cảng cạn đang được triển khai xây dựng và 15 địa điểm thông quan nội địa, tập trung tại miền Bắc và miền Nam, còn miền Trung chưa có. Tổng lượng hàng thông qua các cảng cạn hiện có khoảng 35.000 - 40.000 TEU/tháng. Riêng Tân Cảng Nhơn Trạch là 12.000 -15.000 TEU/tháng.

Bảng 2: Tổng hợp hiện trạng cảng cạn đã công bố

| TT | Tên cảng cạn | Vị trí | Quy mô hiện trạng | | | Phương thức vận tải | Sản lượng khai thác |
|----|----------------------|--|------------------------------|---------------------|-----------------------------|---------------------|-------------------------|
| | | | Năng lực thông qua (TEU/năm) | Tổng diện tích (ha) | Kho - bãi (m ²) | | |
| 1 | Phước Lộc | KCN Khánh Phú, xã Ninh Phước, TP Ninh Bình | 100.000 | 10 | 50.000 | Bộ, Sông | 100 - 200 TEU/tháng |
| 2 | Móng Cái | P. Hải Yên, TPMóng Cái, T.Quảng Ninh | 200.000 | 15 | 110.000 | Bộ, Sông | 5.000 - 8.000 TEU/tháng |
| 3 | Tân cảng Hà Nam | KCN hỗ trợ Đồng Văn III, H.Duy Tiên, T. Hà Nam | 50.000 | 9,4 | 11.000 | Bộ | 300 - 350 TEU/tháng |
| 4 | Tân cảng Quế Võ | xã Đức Long, Châu Phong, Quế Võ, Bắc Ninh | 105.000 | 10 | 30.000 | Bộ, Sông | 3.000 - 4.500 TEU/tháng |
| 5 | Hải Linh | Khu 6, xã Sông Lô, TP Việt Trì, T.Phú Thọ | 65.000 | 5,0 | 20.000 | Bộ, Sông | 200 - 300 TEU/tháng |
| 6 | Tân Cảng Hải Phòng | KCN Đình Vũ, TPHải Phòng | 120.000 | 15 | 79.000 | Bộ | 1.000 - 2.000 TEU/tháng |
| 7 | Đình Vũ - Quảng Bình | KCN Đình Vũ, TPHải Phòng | 150.000 | 24,5 | 55.000 | Bộ | 500 - 600 TEU/tháng |
| 8 | Hoàng Thành | Lô CNS.1, KCN Đình Vũ, TP. Hải Phòng | 150.000 | 12,7 | 80.000 | Bộ | |
| 9 | Long Biên | KCN Sài Đồng B, Hà Nội | 135.000 | 12,0 | 50.000 | Bộ | 1.000 - 1.500 TEU/tháng |
| 10 | Tân cảng Nhơn Trạch | Phủ Thành, Nhơn Trạch, Đồng Nai | 200.000 | 11,1 | | Bộ, thủy nội địa | |

Nguồn: Bộ Công Thương (2023)

Tổng diện tích các cảng cạn/ICD trên cả nước là 744,83 ha, với tổng công suất thiết kế khoảng 4 triệu TEU/năm. Quy mô diện tích của các cảng cạn có sự chênh lệch lớn, cảng cạn có diện tích nhỏ nhất là cảng cạn Hải Linh (4,7 ha), còn cảng lớn nhất là ICD TBS Tân Vạn (115 ha).

Đánh giá chung

Nhìn chung, kết cấu hạ tầng logistics của Việt Nam đang được quan tâm đầu tư phát triển. Nhiều

công trình lớn, hiện đại đã được đưa vào khai thác. Các hạ tầng liên quan như đường bộ, đường sắt, đường thủy và đường hàng không đã có sự phát triển đột phá và mạnh mẽ. Việc tập trung đầu tư phát triển kết cấu hạ tầng giao thông có trọng tâm, trọng điểm đã góp phần tái cơ cấu hợp lý lĩnh vực vận tải, bảo đảm kết nối hài hoà các phương thức vận tải, phát huy thế mạnh của từng phương thức, làm giảm chi phí vận tải, nâng cao hiệu quả, chất lượng dịch vụ vận tải, qua đó nâng cao năng lực cạnh tranh của nền kinh tế.

Mặc dù vậy, hạ tầng logistics hiện nay chưa hoàn thiện, chưa đáp ứng được nhu cầu phát triển của ngành. Kết cấu hạ tầng vận tải chưa khai thác hiệu quả của các phương thức vận tải sức chứa lớn, như đường sắt, đường thủy nội địa. Vận tải đường bộ vẫn là phương thức hoạt động chính, trong khi đó hạ tầng đường bộ đang bị quá tải, xuống cấp, các phương thức vận tải khác chưa phát triển. Các dự án đường cao tốc, đường vành đai 3 và đường vành đai 4 chậm tiến độ ở khu vực phía Nam. Theo tính toán, khoảng 20% số đường bộ tại Việt Nam được xây dựng hiện đại và đáp ứng được yêu cầu của ngành logistics. Trong khi đó, hơn 50% số đường bộ ở tình trạng kém chất lượng và không đảm bảo an toàn cho vận chuyển hàng hóa.

Cùng với đó, các cảng biển và sân bay chưa đáp ứng được nhu cầu tăng trưởng của ngành logistics, dẫn đến tình trạng quá tải và chậm trễ trong thủ tục xếp dỡ hàng hóa. Cảng biển là một trong những hạ tầng logistics quan trọng, là cửa ngõ của hàng hóa xuất, nhập khẩu và đầu mối kết nối các phương thức vận tải. Tuy nhiên, hệ thống cảng biển của Việt Nam hiện nay mới tập trung phát triển hạ tầng bến cảng, chưa chú trọng vào vấn đề kết nối giao thông và phát triển các dịch vụ hậu cần sau cảng. Theo Bộ Giao thông vận tải, có khoảng 20% số cảng biển tại Việt Nam đáp ứng được yêu cầu của ngành logistics, trong khi hơn 50% số cảng biển chịu tình trạng quá tải và thiếu hụt các tiện ích phục vụ logistics. Với hàng không, khoảng 30% số sân bay tại Việt Nam đáp ứng được yêu cầu của ngành logistics nhưng hơn 40% số sân bay ở tình trạng quá tải và thiếu hụt các tiện ích.

Việt Nam cũng đang thiếu các trung tâm logistics có quy mô lớn và hiện đại, đóng vai trò đầu mối trung chuyển hàng hóa, thực hiện các hoạt động gia tăng giá trị hàng hóa xuất, nhập khẩu. Các cơ sở kho bãi cũng chưa đủ số lượng và chưa được đầu tư đầy

đủ về cơ sở vật chất, gây khó khăn trong việc lưu trữ và quản lý hàng hóa. Hiện chỉ có khoảng 10% số cơ sở kho bãi tại Việt Nam đáp ứng được yêu cầu của ngành logistics, trong khi hơn 50% số cơ sở kho bãi phải chịu tình trạng quá tải và thiếu hụt các tiện ích phục vụ logistics. Các cơ sở kho bãi tại Việt Nam cũng chưa đạt tiêu chuẩn về cơ sở vật chất và an toàn phòng cháy chữa cháy, gây khó khăn cho việc lưu trữ và quản lý hàng hóa.

Ngoài ra, quy hoạch phát triển các ngành công nghiệp phụ trợ, logistics chưa đồng bộ, chưa mang tính tập trung, chuyên môn hóa cao, gây lãng phí tài nguyên và làm tăng các chi phí. Quy hoạch các khu vực công nghiệp, sản xuất còn chông chéo với khu dân cư, gây tình trạng mất an toàn cho người dân. Hiện vẫn còn nhiều dự án treo theo quy hoạch các dự án bất động sản thay vì ưu tiên tập trung cho phát triển hậu cần logistics, cảng biển.

Những yếu tố trên đã khiến hạ tầng logistics của Việt Nam bị đánh giá khá thấp, là một trong những thành phần có số điểm thấp nhất trong 6 nhân tố cấu thành chỉ số LPI. Đây cũng là nguyên nhân khiến chỉ số LPI của Việt Nam đã bị giảm 4 bậc so với thứ hạng 39 tại lần công bố LPI gần nhất vào năm 2018.

Bảng 3: Thứ hạng LPI của Việt Nam qua các năm

| Năm | LPI RANK | 6 nhân tố cấu thành chỉ số LPI | | | | | | |
|------|----------|--------------------------------|----------|-------------|-----------------|----------|--------------------|---------------------|
| | | Điểm tổng | Hải quan | Hạ tầng (*) | Vận tải quốc tế | Năng lực | Truy xuất/Tìm kiếm | Thời gian giao hàng |
| 2023 | 43 | 3.30 | 3.10 | 3.20 | 3.30 | 3.20 | 3.30 | 3.40 |
| 2018 | 39 | 3.27 | 2.95 | 3.01 | 3.16 | 3.40 | 3.45 | 3.67 |
| 2016 | 64 | 2.98 | 2.75 | 2.70 | 3.12 | 2.88 | 2.84 | 3.50 |
| 2014 | 48 | 3.15 | 2.81 | 3.11 | 3.22 | 3.09 | 3.19 | 3.49 |
| 2012 | 53 | 3.00 | 2.65 | 2.68 | 3.14 | 2.68 | 3.16 | 3.64 |
| 2010 | 53 | 2.96 | 2.68 | 2.56 | 3.04 | 2.89 | 3.10 | 3.44 |
| 2007 | 53 | 2.89 | 2.89 | 2.50 | 3.00 | 2.80 | 2.90 | 3.22 |

(*) Chất lượng cơ sở hạ tầng hỗ trợ cho hoạt động thương mại và vận tải như: cảng biển, đường sắt, đường bộ, lưu kho, công nghệ thông tin...

Nguồn: Tổng hợp từ World Bank

Đề xuất giải pháp

Để phát triển hạ tầng dịch vụ logistics, đáp ứng nhu cầu phát triển kinh tế, cần thực hiện các giải pháp sau:

Thứ nhất, xây dựng quy hoạch tổng thể phát triển hạ tầng ngành logistics của Việt Nam giai đoạn đến năm 2030, tầm nhìn 2045; xây dựng các quy hoạch chi tiết về thiết lập, hiện đại hóa các hành lang vận tải quốc gia và quốc tế; quy hoạch hệ thống cảng biển, cảng cạn, cảng hàng không, đường sắt, đường bộ đồng bộ; quy hoạch các trung tâm logistics đồng bộ, gắn với quy hoạch chung, với các mục tiêu phát triển của địa phương, khu vực, vùng miền, quốc gia...

Thứ hai, đẩy mạnh thu hút đầu tư vào hạ tầng

logistics. Ban hành chính sách nhằm thu hút vốn đầu tư trong nước và nước ngoài, khuyến khích các thành phần kinh tế tham gia đầu tư vào lĩnh vực logistics và phát triển kết cấu hạ tầng logistics; nới lỏng tỷ lệ vốn đầu tư vào logistics trên vốn đầu tư nước ngoài để không kìm hãm nguồn vốn FDI vào logistics Việt Nam; nghiên cứu, đề xuất cơ chế, chính sách về đất đai, thủ tục đầu tư để đẩy nhanh tiến độ thực hiện các dự án hạ tầng logistics.

Thứ ba, điều chỉnh thị phần của các loại hình vận tải, trong đó tăng cường các loại hình vận tải đường thủy và đường sắt có hiệu quả. Đầu tư phát triển đường sắt tốc độ cao Bắc - Nam và cải thiện các tuyến đường thủy nội địa, tập trung vào cảng và phương tiện xếp dỡ. Mặt khác, có chính sách hỗ trợ phát triển vận tải thủy nội địa và vận tải đa phương thức, cụ thể ở khu vực Đồng bằng sông Cửu Long và Đồng bằng sông Hồng, mà một trong những việc có thể làm ngay là cắt giảm chi phí cho vận tải thủy nội địa...

Thứ tư, phát triển các trung tâm dịch vụ logistics phục vụ cho phát triển kinh tế và xuất - nhập khẩu vùng tại các địa phương, nhất là khu vực Đồng bằng sông Cửu Long, TP. Hồ Chí Minh và Hải Phòng. Đi đôi với phát triển các trung tâm logistics vùng là xây dựng các cảng cạn của khu vực và có quy mô lớn.

Thêm vào đó, cần tập trung đầu tư phát triển kho bãi đông lạnh và chuỗi cung ứng lạnh phục vụ trực tiếp cho việc sản xuất, tiêu dùng nội địa và xuất khẩu hàng hóa.

Ngoài ra, bên cạnh giải quyết vấn đề hạ tầng cứng, cần chú trọng hạ tầng mềm, tăng cường việc chuyển đổi số trong các hoạt động logistics, gồm ứng dụng công nghệ block-chain, trí tuệ nhân tạo..., thực hiện e-DO và e-B/L, hệ thống quản lý vận tải, cảng biển...

Tài liệu tham khảo:

Bộ Công Thương (2023). Báo cáo Logistics Việt Nam 2022
 Carter, C.R., and Rogers, D.S. (2008). A Framework of Sustainable Supply Chain Management: Moving Toward New Theory. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 38(5), 360-387
 Nguyễn Văn Hội, Phùng Thị Vân Kiều, Hà Ngọc Thanh (2023). Giải pháp phát triển Logistics của Việt Nam đến năm 2030, *Tạp chí Nghiên cứu công nghiệp và thương mại*, số 82 (12/2023)
 Nguyễn Thị Việt Hoa, Nguyễn Thị Bình (2023). Nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia nhìn từ góc độ phát triển hệ thống kết cấu hạ tầng logistics, <https://www.tapchicongsan.org.vn/web/guest/kinh-te/-/2018/827650/nang-cao-nang-luc-canh-tranh-quoc-gia-nhin-tu-goc-do-phat-trien-he-thong-ket-cau-ha-tang-logistics.aspx>
 Trần Thị Thu Hiền (2023). Phát triển hạ tầng logistics ở Việt Nam hiện nay, <https://violet.org.vn/vn/chien-luoc-chinh-sach/phan-trien-ha-tang-logistics-o-viet-nam-hien-nay-5492.4050.html>
 VITTC (2022). Thông tin thị trường logistics Việt Nam và thế giới tháng 8, 8 tháng năm 2022 và dự báo
 World Bank (2023). Logistics Performance Index 2023

GIẢI PHÁP THU HÚT VỐN ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI VÀO TỈNH BÌNH PHƯỚC

TS. Trần Văn Hưng*

Nằm trong vùng kinh tế trọng điểm phía Nam, Bình Phước xác định thu hút vốn đầu tư từ các doanh nghiệp là giải pháp mũi nhọn để đẩy nhanh quá trình công nghiệp hóa - hiện đại hóa. Với những chính sách thu hút đầu tư hợp lý, Bình Phước đã trở thành điểm đến và dừng chân của nhiều nhà đầu tư nước ngoài. Trong sáu tháng đầu năm 2023, Bình Phước thu hút được 16 dự án với số vốn là 632 triệu USD (tăng gấp 12 lần về số vốn so với cùng kỳ năm 2022 và đạt hơn 200% so với kế hoạch năm). Ngoài việc thực hiện tốt việc huy động mọi nguồn lực để đầu tư phát triển kết cấu hạ tầng kỹ thuật hiện đại và đồng bộ; xây dựng hệ thống giao thông kết nối liên vùng và nội tỉnh; đẩy mạnh quy hoạch và đầu tư phát triển các khu, cụm công nghiệp, khu kinh tế cửa khẩu. Tỉnh cần phải bổ sung chính sách khuyến khích và ưu đãi đầu tư; trong đó có thêm chính sách ưu đãi và hỗ trợ đầu tư các dự án nhà ở xã hội cho công nhân, dự án khách sạn du lịch, xã hội hóa trong lĩnh vực giáo dục, y tế; phối hợp với các nhà đầu tư khu, cụm công nghiệp tổ chức xúc tiến đầu tư trực tiếp trong và ngoài nước để các nhà đầu tư uy tín "chọn mặt gửi vàng".

• Từ khóa: Bình Phước; đầu tư, FDI, kinh tế.

Located in the southern key economic region, Binh Phuoc determines that attracting investment capital from businesses is a key solution to accelerate the process of industrialization and modernization. With reasonable investment attraction policies, Binh Phuoc has become a destination and stopover for many foreign investors. In the first six months of 2023, Binh Phuoc attracted 16 projects with a capital of 632 million USD (an increase of 12 times in capital compared to the same period in 2022 and reaching more than 200% of the year's plan). In addition to doing a good job of mobilizing all resources to invest in developing modern and synchronous technical infrastructure; building a transportation system connecting inter-regional and intra-provincial areas; Promote planning and investment in developing industrial zones, clusters, and border-gate economic zones. The province needs to supplement investment incentive and incentive policies; including additional preferential policies and investment support for social housing projects for workers, tourist hotel projects, and socialization in the fields of education and health; Coordinate with investors in industrial zones and clusters to organize domestic and foreign direct investment promotion so that reputable investors can "choose to deposit their gold".

• Key words: Binh Phuoc; investment, FDI, economy.

Ngày nhận bài: 10/11/2023

Ngày gửi phản biện: 11/11/2023

Ngày nhận kết quả phản biện: 20/12/2023

Ngày chấp nhận đăng: 05/01/2024

1. Giới thiệu

Bình Phước là một tỉnh thuộc miền Đông Nam Bộ, có 11 huyện, thị xã, thành phố, trong đó có 3 huyện biên giới (Bù Gia Mập, Bù Đốp, Lộc Ninh) tiếp giáp với 3 tỉnh thuộc Vương quốc Campuchia. Hiện nay, tỉnh Bình Phước đang quản lý 4 cửa khẩu và 1 lối mở; Là địa bàn trung chuyển giữa Nam Tây Nguyên và miền Đông Nam Bộ; là một trong 8 tỉnh, thành phố của vùng kinh tế trọng điểm phía Nam, có vị trí cách không xa Thành phố Hồ Chí Minh - trung tâm kinh tế lớn nhất của cả nước, đồng thời lại có cửa khẩu thông thương với Campuchia, Bình Phước có rất nhiều cơ hội để phát triển. Những năm qua, nhờ chủ trương, chính sách đúng đắn và quyết tâm của các cấp, ngành, Bình Phước đã vươn lên mạnh mẽ trong thu hút đầu tư, đặc biệt là đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI). Từ đó, công nghiệp của Bình Phước đã có những bước phát triển mạnh mẽ, cơ cấu kinh tế chuyển dịch theo hướng tích cực nhằm phát huy tiềm năng, lợi thế của tỉnh.

Cùng với các địa phương khác trong cả nước, Bình Phước đang trong giai đoạn phục hồi kinh tế

* Trường Đại học Hùng Vương TP. Hồ Chí Minh

sau đại dịch Covid-19. Do đó, việc thu hút được dòng vốn đầu tư nước ngoài sẽ tạo ra cú hích cho sức bật của nền kinh tế. Tuy nhiên thực tế cho thấy, dòng vốn đầu tư nước ngoài không tự nhiên đến mà phụ thuộc rất lớn vào chính sách thu hút ưu đãi, sự chuẩn bị sẵn sàng của địa phương, bao gồm cả đất đai, nguồn nhân lực, hạ tầng... hay việc tiếp tục cải thiện môi trường đầu tư kinh doanh để thu hút làn sóng vốn FDI.

2. Thực trạng phát triển kinh tế và thu hút vốn FDI

Năm 2022, tăng trưởng kinh tế của tỉnh Bình Phước ước tăng 9,1%, vượt kế hoạch đề ra (kế hoạch đề ra 7 - 7,5%). Trong đó, ngành nông, lâm nghiệp, thủy sản tăng 2,66%, ngành công nghiệp xây dựng tăng 16,24% (riêng công nghiệp tăng 18,7%), dịch vụ tăng 8,73%, thuế sản phẩm trừ trợ cấp sản phẩm tăng 2,06%; kinh tế số chiếm tỷ trọng 5%; GRDP bình quân đầu người ước đạt 85,1 triệu đồng (tương đương 3.550 USD), tăng 11,6% so với năm 2021. Ước thu ngân sách năm 2022 của tỉnh là 14.535 tỷ đồng, bằng 119% dự toán Bộ Tài chính giao, đạt 102% dự toán điều chỉnh HĐND tỉnh thông qua và tăng 6% so với năm 2021 (theo báo cáo của UBND tỉnh).

Lực lượng lao động của tỉnh ước tính trong năm 2022 là 604.976 người, tăng 0,26% (khoảng 1.598 người so với năm 2021), trong đó nữ là 281.320 người, khu vực thành thị 151.214 người. Cơ cấu lao động có việc làm năm 2022 có sự chuyển dịch rõ theo hướng chuyển dần lao động nông nghiệp sang lĩnh vực công nghiệp, xây dựng, dịch vụ, từng bước đáp ứng yêu cầu phát triển. Lao động từ 15 tuổi trở lên đang làm việc tăng 1,00%, chiếm 97,99% trong lực lượng lao động, tương ứng tăng khoảng 5.875 lao động so với cùng kỳ năm 2021. Trong đó, lao động đang làm việc trong khu vực kinh tế Nhà nước tăng 0,96%; khu vực kinh tế ngoài Nhà nước tăng 1,00%; khu vực đầu tư nước ngoài tăng 1,05% (theo báo cáo của Cục Thống kê tỉnh Bình Phước).

Hiện Bình Phước có 13 khu công nghiệp với tổng diện tích 4.686 héc ta, trong đó có 11 khu công nghiệp đã được đầu tư hoàn chỉnh hạ tầng và đi vào hoạt động. Giai đoạn 2021 - 2030, tầm nhìn đến năm 2050, Bình Phước đề xuất quy hoạch thêm 61 cụm khu công nghiệp với tổng diện tích 3.381 héc ta, tăng thêm 1.780 héc ta so với quy hoạch đã phê duyệt. Trong đó, riêng Khu công nghiệp Becamex - Bình Phước là 2.449 héc ta, quy mô vốn đầu tư

khoảng 1 tỷ USD. Đặc biệt, quy hoạch Khu công nghiệp Becamex Đồng Phú với tổng diện tích hơn 6.000ha. Dự kiến quy hoạch phát triển các khu công nghiệp đến năm 2030 của Bình Phước là khoảng 18.000 héc ta. Khi đó, Bình Phước sẽ trở thành tỉnh công nghiệp có vị trí quan trọng đặc biệt đối với cả khu vực Đông Nam Bộ. Không chỉ vậy, Bình Phước còn đang tập trung phát triển các dự án hạ tầng giao thông trọng điểm để tăng khả năng liên kết vùng, tác động tới nền kinh tế và thị trường BĐS. Điển hình trong đó phải kể tới cao tốc TP HCM - Chơn Thành - Đắc Nông, tuyến Đồng Phú - Bình Dương, dự án đường sắt Dĩ An - Hoa Lư, dự án quốc lộ 14C, dự án nâng cấp tuyến đường ĐT.753 kết nối Bình Phước với sân bay Long Thành,... Trong đó, tuyến đường ĐT.753 theo quy hoạch giai đoạn 2021 - 2030 sẽ được nâng cấp lên thành Quốc lộ 13C đi từ Đồng Xoài - Bình Phước đến Trảng Bom - Đồng Nai.

Mục tiêu chiến lược của tỉnh Bình Phước trong những năm gần đây là phát triển tỉnh trở thành trung tâm công nghiệp hiện đại, trong đó việc tập trung thu hút mạnh nguồn vốn đầu tư FDI là một trong những yếu tố then chốt. Khát vọng đó của Tỉnh được cụ thể hóa bằng chương trình hành động và bước đầu đạt nhiều kết quả tích cực trên từng lĩnh vực. Cụ thể, Bình Phước xếp hạng khá cao về chuyên đổi số (thứ 9/63 tỉnh, thành phố). Hạ tầng số được cải tạo, nâng cấp mạng 4G phủ sóng 100% diện tích của tỉnh. Chính quyền số được phát triển với việc hiện đại hóa hoạt động hành chính, ứng dụng ký số, sử dụng văn bản điện tử, họp không giấy, cung cấp và sử dụng dịch vụ công trực tuyến. Đối với nguồn nhân lực, tỉnh đang tập trung phát triển hệ thống giáo dục ngoài công lập, phát triển nguồn nhân lực công nghệ thông tin. Đẩy mạnh cải cách thủ tục hành chính; cải thiện mạnh mẽ môi trường đầu tư kinh doanh, nâng cao năng lực cạnh tranh cấp tỉnh. Bình Phước xếp thứ 8/63 tỉnh, thành phố về chỉ số phục vụ người dân, doanh nghiệp (DN) trong thực hiện thủ tục hành chính, cung cấp dịch vụ công trực tuyến; 100% hồ sơ thủ tục hành chính được xử lý trực tuyến mức độ 3 và 4. Đến nay, toàn tỉnh có 1.474 dịch vụ công kết nối Cổng dịch vụ công quốc gia (xếp thứ 2/63 tỉnh, thành phố), đây là tiền đề, là cơ sở vững chắc để Bình Phước đón làn sóng vốn đầu tư FDI (Xuân Túc, 2022).

Trong năm 2022, tổng vốn thu hút đầu tư nước ngoài (FDI) trên địa bàn tỉnh thu hút được 37 dự án đầu tư với số vốn đăng ký mới và điều chỉnh

là 150USD, đạt 37,5% kế hoạch, lũy kế đến hết năm 2022 có 370 dự án với số vốn 3 tỷ 465,7 triệu USD. Không chỉ vậy, trong năm 2022, tỉnh Bình Phước cũng đã phê duyệt 45 dự án với số vốn đăng ký 10.800 tỷ đồng, đạt 108% kế hoạch. Lũy kế đến hết năm 2022 có 1.220 dự án với số vốn 116.908 tỷ đồng. Cùng với đó, để thúc đẩy thu hút vốn FDI mạnh mẽ hơn, Bình Phước cũng đang thực hiện hàng loạt chính sách mời gọi đầu tư hấp dẫn. Song hành với việc nỗ lực cải cách hành chính, cải thiện môi trường đầu tư và chuẩn bị sẵn sàng cho đón làn sóng đầu tư mới sắp đổ về. Tính đến ngày 15/11/2022, số doanh nghiệp đăng ký trên địa bàn là 10.672 doanh nghiệp (đã trừ doanh nghiệp giải thể), với số vốn đăng ký 186.294.499 triệu đồng; lũy kế đến hết năm 2022 có 299 hợp tác xã. Về thu hút đầu tư trong nước, năm 2022 ước đạt 45 dự án với số vốn đăng ký 10.800 tỷ đồng, đạt 108% kế hoạch. Lũy kế đến hết năm 2022 có 1.220 dự án với số vốn 116.908 tỷ đồng (Xuân Túc, 2022).

Theo báo cáo của UBND tỉnh Bình Phước, trong 6 tháng đầu năm 2023, tốc độ tăng trưởng kinh tế toàn tỉnh ước đạt 7,27%. Đây là mức tăng cao nhất so với vùng Đông Nam Bộ và đứng thứ 14 so với cả nước. Đặc biệt, tốc độ tăng trưởng ngành công nghiệp quý 2-2023 đạt 8,85%. Điều này cho thấy ngành công nghiệp của Bình Phước có sự phục hồi nhanh trong bối cảnh khó khăn chung của cả nước. Về thu hút đầu tư nước ngoài (FDI), trong nửa năm qua, Bình Phước thu hút được 16 dự án với số vốn là 632 triệu USD (tăng gấp 12 lần về số vốn so với cùng kỳ năm 2022 và đạt hơn 200% so với kế hoạch năm). Đáng chú ý, Bình Phước đón một “đại bàng” vào đầu tư với tổng vốn đăng ký lên đến 500 triệu USD. Qua đó, lần đầu đưa tỉnh Bình Phước nằm trong top 10 địa phương thu hút vốn FDI lớn nhất nước trong nửa đầu năm 2023. Ngoài ra, Bình Phước cũng thu hút được 15 dự án trong nước với tổng vốn 3.500 tỉ đồng, bằng 63,7% về số vốn so với cùng kỳ năm 2022.

Thực tế cho thấy, tình hình kinh tế thời hậu Covid-19, cộng với bất ổn ở khu vực châu Âu đã đẩy giá dầu thô tăng khiến nhiều hoạt động kinh tế - xã hội bị ảnh hưởng nghiêm trọng. Trước bối cảnh đó, các nhà đầu tư lớn đang có xu hướng chuyển dịch đến các khu vực đầu tư an toàn hơn. Đây được xem là cơ hội cho các nước đang phát triển như Việt Nam nói chung và các tỉnh đang có quỹ đất phục vụ công nghiệp lớn như Bình Phước nói riêng.

Thời điểm hiện tại, Bình Phước tiếp tục có những chính sách ưu đãi, hỗ trợ doanh nghiệp trong và ngoài nước. Giai đoạn 2021 - 2030, tỉnh có danh mục 60 dự án kêu gọi đầu tư trên địa bàn với tổng số vốn hơn 23 tỷ USD. Định hướng thu hút đầu tư của tỉnh chủ yếu tập trung vào các dự án phát triển công nghiệp chế biến, chế tạo; công nghiệp hỗ trợ; nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao và các dịch vụ logistics, ...

Các chuyên gia kinh tế đánh giá, tỉnh Bình Phước đang phát huy và tận dụng tối đa những tiềm năng, thế mạnh về vị trí địa lý, quỹ đất dồi dào cũng như hệ thống giao thông vô cùng hiện đại, bài bản. Đây đều là những yếu tố có ý nghĩa quan trọng trong việc giúp tăng cường thu hút đầu tư FDI vào địa phương, cũng như là đòn bẩy quan trọng giúp thúc đẩy nền kinh tế và thị trường BĐS tăng tốc trong thời gian sắp tới.

3. Những khó khăn thách thức

Bên cạnh một số kết quả đáng ghi nhận, tỉnh đang phải đối mặt một số khó khăn, thách thức trong thu hút vốn FDI như cơ sở hạ tầng chưa đầu tư đồng bộ; thiếu hụt nguồn nhân lực chất lượng cao; thủ tục hành chính vẫn còn phức tạp, mất nhiều thời gian...

Thứ nhất, Bình Phước kém lợi thế so với các tỉnh trong vùng kinh tế trọng điểm phía Nam do vị trí xa trung tâm TP. Hồ Chí Minh, xa sân bay, cảng biển, chưa có tuyến đường sắt. Hiện nay, toàn tỉnh có tuyến quốc lộ 14 đi qua, 15 tuyến đường tỉnh, 325 tuyến đường đô thị, 2.135 tuyến đường xã, 241 tuyến đường chuyên dùng và tuần tra biên giới với tổng chiều dài 9.102km, tỷ lệ nhựa hóa đạt 64,17%. Tuy nhiên, các tuyến đường hiện hữu chưa đáp ứng được yêu cầu liên kết vùng, nội tỉnh để phát triển kinh tế - xã hội địa phương. Để hiện đại hóa hệ thống hạ tầng giao thông, làm cơ sở tiếp tục đón tiếp các nhà đầu tư nước ngoài, UBND tỉnh vừa có quyết định phê duyệt Đề án phát triển giao thông giai đoạn 2021-2025 với 34 dự án, kinh phí dự kiến khoảng 16,6 ngàn tỷ đồng. Cùng với đó, Bình Phước đã được Thủ tướng Chính phủ thống nhất chủ trương cho thực hiện một số dự án giao thông trọng điểm như: Dự án đường cao tốc TP. Hồ Chí Minh - Thủ Dầu Một - Chơn Thành; dự án đường sắt Dĩ An - Lộc Ninh kết nối đến cảng Cái Mép - Thị Vải, tương lai sẽ kết nối với Vương quốc Campuchia qua Cửa khẩu quốc tế Hoa Lư; đường cao tốc Gia Nghĩa (Đắk Nông) - Chơn Thành (Bình

Phước); cầu Mã Đà kết nối với tỉnh Đồng Nai và Sân bay quốc tế Long Thành (Công thông tin điện tử tỉnh Bình Phước)... Tuy nhiên tất cả các dự án này giao thông chỉ là dự án và chủ trương quy hoạch mà chưa đi vào xây dựng và đưa vào sử dụng.

Thứ hai, lực lượng lao động trong tỉnh không đáp ứng đủ nhu cầu các doanh nghiệp, trong khi số lượng lao động thu hút từ ngoài tỉnh ngày càng giảm do sự cạnh tranh khốc liệt giữa các tỉnh có công nghiệp phát triển. Vấn đề này dẫn đến tình trạng thiếu hụt hàng chục ngàn lao động mỗi năm trong các doanh nghiệp FDI đã xảy ra từ vài năm trước đến nay vẫn chưa giải quyết được, và đây là vấn đề nóng, nhu cầu cấp thiết của các doanh nghiệp hiện nay.

Thứ ba, về chất lượng nguồn nhân lực: mặc dù tỷ lệ lao động qua đào tạo có tăng, song khoảng 90% số lượng lao động qua đào tạo lại là đào tạo sơ cấp, chủ yếu là chứng chỉ lái xe. Tỉnh không có trường đại học, trong khi đó, hai trường cao đẳng với năng lực đào tạo trình độ trung cấp, cao đẳng không đáng kể (khoảng 1.200 học viên trung cấp, 300 học viên cao đẳng mỗi năm). Thêm vào đó, tình trạng học sinh của tỉnh đi học tại các tỉnh khác, sau khi tốt nghiệp không trở về tỉnh làm việc nên nguồn lực có trình độ bị chảy về các tỉnh khác, do đó tình trạng thiếu hụt công nhân kỹ thuật cho các nhà máy, xí nghiệp hiện nay đã phổ biến, và xu hướng sẽ còn khan hiếm nhiều hơn với các cơ hội đầu tư mà Bình Phước đang đón nhận hiện nay. Thêm vào đó, về cơ cấu lao động, mặc dù đã có sự dịch chuyển lao động từ ngành nông nghiệp sang ngành công nghiệp, dịch vụ, song số lượng dịch chuyển còn khiêm tốn so với nguồn lực hiện có và so với nhu cầu các doanh nghiệp cần. Lao động trong nông nghiệp vẫn chiếm khoảng 50%, song giá trị gia tăng ngành nông nghiệp mang lại chỉ khoảng 31%, đây là sự lãng phí nguồn lực trong khi nguồn nhân lực của tỉnh vẫn đang còn rất thiếu (Vương Đức Tạng, 2020).

Thứ tư, tại tọa đàm các Hiệp hội Doanh nghiệp nước ngoài đã nêu lên hàng loạt các kiến nghị. Ông John Rockhold - Chủ tịch Hiệp hội Doanh nghiệp Mỹ tại Việt Nam (AmCham) cho hay: TPHCM và các Tỉnh miền đông nam bộ cần nâng cao cải thiện môi trường đầu tư. Trong đó, các tỉnh, thành phố cần ứng dụng chuyên độ số trong hoạt động quản lý công. Điều này giúp tạo môi trường pháp lý công bằng, minh bạch, quá trình phê duyệt nhanh chóng,

tin cậy và nhất quán. Các doanh nghiệp nước ngoài đều cho rằng: vướng mắc chính trong môi trường kinh doanh tại Bình Phước đang cản trở công việc của họ là thủ tục hành chính vẫn còn nhiều phức tạp, không rõ, không nhất quán, rườm rà, nhiều khe (Thanh Mãng, 2019).

4. Giải pháp

FDI là nguồn vốn rất quan trọng của nền kinh tế, là động lực góp phần thúc đẩy nền kinh tế Việt Nam tăng trưởng và phát triển. Tìm các biện pháp để đẩy mạnh thu hút FDI là đòi hỏi cấp bách trong điều kiện các chuỗi cung ứng toàn cầu đang có những chuyển động tái cấu trúc và phát triển trong điều kiện phục hồi của nền kinh tế thế giới.

- Đẩy mạnh đầu tư hạ tầng giao thông hỗ trợ phát triển kinh tế xã hội và thu hút FDI: Tiếp tục hoàn thiện cơ sở hạ tầng phục vụ kinh doanh, đặc biệt là hệ thống giao thông vận tải, đường xá, bến bãi và cầu cảng; hoàn thiện hạ tầng các khu công nghiệp. Quan tâm đến hình thành các cụm công nghiệp, nơi có các doanh nghiệp lớn, tập đoàn đa quốc gia làm đầu tàu để thu hút các doanh nghiệp trong công nghiệp phụ trợ. Xây dựng các khu nhà xưởng “An liên” để DNNVV có ngay nhà xưởng để thuê khi tiến hành sản xuất kinh doanh. Chính quyền cần xây dựng và ban hành các cơ chế chính sách phù hợp, thuận lợi, tạo điều kiện để khuyến khích thành phần tư nhân tham gia đầu tư vào cơ sở hạ tầng, giao thông và tạo sự đột phá trong hình thức đối tác công tư (PPP).

+ Xây dựng và ban hành các chính sách, cơ chế thích hợp để huy động tối đa và sử dụng có hiệu quả các nguồn lực từ trung ương, địa phương và xã hội hóa nhằm từng bước nâng cấp và hoàn thiện kết cấu hạ tầng kinh tế - xã hội, đẩy nhanh tiến độ các công trình trọng điểm phục vụ thu hút đầu tư. Trong đó, đặc biệt coi trọng đầu tư phát triển kết cấu hạ tầng đường giao thông, hệ thống xử lý rác thải, hệ thống cấp thoát nước, các cơ sở lưu trú, khu nghỉ dưỡng và các khu vui chơi giải trí...

Về cải cách thủ tục hành chính: Thường xuyên rà soát những quy định không còn phù hợp để cắt giảm, đơn giản hóa tối đa thủ tục hành chính liên quan đến doanh nghiệp; phối hợp có hiệu quả và nâng cao trách nhiệm của các cấp, các ngành trong giải quyết hồ sơ thủ tục hành chính. Đẩy mạnh thực hiện các thủ tục hành chính và dịch vụ công trực tuyến; Đối với cán bộ, công chức, viên chức: Nâng cao tinh thần trách nhiệm trong phục vụ người dân

và doanh nghiệp. Định kỳ hàng năm đánh giá năng lực, phẩm chất, trách nhiệm và thái độ của cán bộ khi làm việc với người dân, doanh nghiệp, đặc biệt ở những lĩnh vực, chỉ số thành phần bị đánh giá thấp, ảnh hưởng đến Chỉ số PCI của tỉnh, Chỉ số cạnh tranh cấp sở, ngành, địa phương; mạnh dạn có biện pháp điều động, luân chuyển, thay đổi cán bộ nếu cần thiết.

+ Tiếp tục cải cách hành chính nhằm xử lý kịp thời vướng mắc trong vấn đề cấp phép, điều chỉnh giấy chứng nhận đầu tư. Tập trung triển khai ứng dụng có hiệu quả phần mềm cung cấp dịch vụ công, trong đó cung cấp dịch vụ công trực tuyến mức độ 3 và 4 đối với các thủ tục hành chính thuộc thẩm quyền giải quyết, tạo điều kiện cho các nhà đầu tư, DN rút ngắn thời gian và thuận lợi trong quá trình thực hiện.

+ Nâng cao tính minh bạch, đồng hành, hỗ trợ doanh nghiệp: Kịp thời công khai, minh bạch thông tin, hướng dẫn và tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp tiếp cận quy hoạch, đất đai, thủ tục đầu tư dự án và kế hoạch phát triển của tỉnh. Tổ chức đối thoại định kỳ hàng tháng với doanh nghiệp, kịp thời giải quyết những khó khăn, vướng mắc của doanh nghiệp. Lập đường dây nóng để trả lời, cung cấp thông tin, tài liệu cho doanh nghiệp.

+ Đối với công tác thanh tra, kiểm tra: Tăng cường phối hợp trong công tác thanh tra, kiểm tra của các cơ quan chức năng trong tỉnh để tránh chồng chéo, trùng lặp, nhất là trong giám sát đối với hoạt động của các đoàn thanh tra, kiểm tra, bảo đảm đúng quy định của pháp luật. Kiên quyết xử lý các hành vi nhũng nhiễu, gây cản trở và khó khăn cho doanh nghiệp. Phát huy trách nhiệm của người đứng đầu trong việc chỉ đạo xử lý các ách tắc, khó khăn của doanh nghiệp.

+ Về tổ chức thực hiện: Các cấp ủy đảng quán triệt, tuyên truyền, triển khai thực hiện phù hợp với chức năng, nhiệm vụ và tình hình thực tiễn của ngành, địa phương, đơn vị nhằm nâng cao nhận thức, trách nhiệm trong tổ chức thực hiện các nhiệm vụ, giải pháp. Định kỳ hàng năm, tổ chức hội nghị đánh giá, phân tích để xác định phương hướng khắc phục hạn chế, tiếp tục cải thiện môi trường đầu tư kinh doanh, nâng cao năng lực cạnh tranh của tỉnh.

Về nâng cao chất lượng nguồn nhân lực: Xây dựng, ban hành cơ chế hoạt động của cơ sở giáo dục nghề nghiệp công lập, tiến đến cơ chế tự chủ,

nhà nước đặt hàng các gói dịch vụ cơ bản, thiết yếu, cơ sở giáo dục nghề nghiệp, trung tâm dịch vụ việc làm được phép thu phí dịch vụ các dịch vụ công không sử dụng ngân sách nhà nước trên cơ sở định mức được cấp có thẩm quyền phê duyệt; Tái cấu trúc, sắp xếp lại các cơ sở giáo dục nghề nghiệp công lập, xúc tiến thu hút đầu tư, xã hội hóa cơ sở đào tạo ngoài công lập (giáo dục nghề nghiệp và giáo dục đại học) nhằm tăng cường năng lực đào tạo, đủ sức cạnh tranh thu hút học sinh đầu vào (kể cả trong tỉnh, ngoài tỉnh), đẩy mạnh hình thức đào tạo đặt hàng, hợp tác bồi dưỡng, đào tạo lại... nâng cao kỹ năng nghề cho người lao động.

+ Vì Tỉnh Bình Phước không có Trường Đại học nên cần đẩy mạnh các hoạt động liên kết giữa các Trường đại học, Viện, trung tâm nghiên cứu với các Trung tâm giáo dục thường xuyên, các doanh nghiệp để đào tạo, nghiên cứu và triển khai ứng dụng và thương mại hóa các kết quả nghiên cứu, nhất là trong lĩnh vực nông nghiệp công nghệ cao, Công nghệ chế biến, CNTT.... Tiếp tục phát huy vai trò cầu nối của Sở Khoa học công nghệ trong việc triển khai ứng dụng công nghệ vào sản xuất kinh doanh; thúc đẩy phát triển các tác trung tâm, sản kết nối cung cầu về công nghệ, các trung tâm xúc tiến thị trường và chia sẻ kinh nghiệm kinh doanh và khởi nghiệp thông qua việc tổ chức các hội thảo, diễn đàn, hội chợ kết nối ...

+ Hoàn thiện các chương trình đào tạo công nhân kỹ thuật và đào tạo nghề ở các trung tâm đào tạo ngắn hạn, giáo dục thường xuyên, trường nghề. Cần có hướng dẫn cho các sinh viên các trường kỹ thuật, trường nghề về các kỹ năng mềm để các sinh viên có thể tự thích nghi với môi trường đa văn hoá ở các công ty FDI.

Tài liệu tham khảo:

Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2018), *Kỷ yếu Hội nghị 30 năm đầu tư trực tiếp nước ngoài tại Việt Nam*;

Công thông tin điện tử tỉnh Bình Phước. <https://binhphuoc.gov.vn/vi/about/Tong-Quan-Binh-Phuoc.html>

Đặng Trần Hiếu (2011). *Cải cách hành chính trong lĩnh vực đầu tư nước ngoài ở nước ta*, Luận văn Thạc sĩ, https://repository.vnu.edu.vn/bitstream/VNU_123/6185/1/00050000666.pdf

Hoàng Giáp (2023). *6 tháng đầu năm 2023, Bình Phước tăng trưởng kinh tế đứng đầu Đông Nam bộ*, Báo Thanh niên; <https://thanhnien.vn/6-thang-dau-nam-2023-binh-phuoc-tang-truong-kinh-te-dung-dau-dong-nam-bo-185230711103956799.htm>

Phan Hữu Thắng (2016). *Cơ hội và thách thức mới trong thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài*, Tạp chí Tài chính kỳ 1, tháng 2/2016, trang 26 - 28;

Thanh Mãng, (2019) “*Khởi sắc trong thu hút đầu tư FDI*”, <https://baobinhphuoc.com.vn/Content/khoi-sactrong-thu-hut-dau-tu-fdi-232316>.

Vương Đức Tạng (2020). *Thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài trên địa bàn tỉnh Bình Phước*, <https://www.quanlynhanuoc.vn/2020/08/11/thu-hut-dau-tu-truc-tiep-nuoc-ngoai-tren-dia-ban-tinh-binh-phuoc/>

Xuân Túc (2022). *Cú huych” từ nguồn vốn FDI*, <https://baobinhphuoc.com.vn/news/4/138671/cu-huych-tu-nguon-von-fdi>

TÁC ĐỘNG CỦA CHỈ SỐ NĂNG LỰC CẠNH TRANH CẤP TỈNH ĐẾN SỰ PHÁT TRIỂN CỦA DOANH NGHIỆP TƯ NHÂN VIỆT NAM TRÊN NỀN TẢNG THỰC HIỆN ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

TS. Lê Thị Hồng Thúy*

Cải thiện môi trường kinh doanh, nâng cao năng lực cạnh tranh (NLCT) là mục tiêu của Chính phủ, chính quyền địa phương trong những năm gần đây. Nghiên cứu tác động của chỉ số PCI đến sự phát triển của doanh nghiệp tư nhân (DNTN) nhằm đưa ra đánh giá, nhận định đầy đủ hơn về nỗ lực cải thiện chỉ số này có thực sự thúc đẩy phát triển DNTN. Đặc biệt, sự xuất hiện của phương thức sản xuất mới đòi hỏi DN phải thực hiện đầu tư vào công nghệ, thực hiện đổi mới sáng tạo, nâng cao chất lượng sản phẩm và sức cạnh tranh. Kết quả nghiên cứu cho thấy: chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh có ảnh hưởng tích cực đến kết quả hoạt động và năng suất của DNTN. Tuy nhiên, một số chỉ tiêu như gia nhập thị trường, tính năng động tiên phong của lãnh đạo tỉnh và đào tạo lao động có tác động tiêu cực đến sự phát triển của DNTN.

• Từ khóa: chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh (PCI), doanh nghiệp tư nhân, đổi mới sáng tạo.

Improving the business environment and enhancing competitiveness are the goals of the Government and local authorities in recent years. Studying the impact of the PCI on the development of private enterprises in order to provide a more complete assessment that this index really promote the development of private enterprises. Especially, the emergence of new production methods requires enterprises to invest in technology, innovate, improve product quality and competitiveness. The research results show that the PCI has a positive influence on the performance and productivity of private enterprises. However, some indicators such as market entry, pioneering dynamism of provincial leaders and labor training have negative impacts on the development of private enterprises.

• Key words: provincial competitive index, private enterprises, creative innovation.

JEL codes: D02; D24

Ngày nhận bài: 20/9/2023

Ngày gửi phản biện: 25/9/2023

Ngày nhận kết quả phản biện: 22/11/2023

Ngày chấp nhận đăng: 01/12/2023

việc thúc đẩy phát triển kinh tế - xã hội địa phương. Vai trò ấy trở nên quan trọng hơn nhiều khi quá trình phân cấp ngày càng sâu và thực chất hơn. Những thành công đó đã khiến các nhà nghiên cứu, các tổ chức trong và ngoài nước quan tâm đến vai trò của cấp tỉnh, mà cụ thể hơn là cạnh tranh cấp tỉnh ở Việt Nam.

Trong quá trình cải cách kinh tế ở Việt Nam, Chính phủ đã quan tâm tới cải thiện môi trường kinh doanh, nâng cao NLCT. Đặc biệt từ năm 2014, Chính phủ đã chính thức lựa chọn cải thiện môi trường kinh doanh, nâng cao NLCT theo thông lệ quốc tế; chấp nhận các kết quả xếp hạng của các tổ chức uy tín trên thế giới để từ đó nhận diện vấn đề cải cách và đưa ra các giải pháp cải thiện. Cách tiếp cận này nhằm tạo bước chuyển mạnh mẽ từ tư duy tới hành động cải cách, đảm bảo quyền tự do và an toàn kinh doanh cho nhà đầu tư, doanh nghiệp. Cạnh tranh cấp tỉnh trở thành đặc thù của Việt Nam hiện nay. Nâng cao năng lực cạnh tranh một tỉnh

1. Giới thiệu

Thực tiễn phát triển kinh tế - xã hội các tỉnh, thành phố trong những năm qua cũng cho thấy, chính quyền cấp tỉnh có vai trò quan trọng trong

* Học viện Tài chính

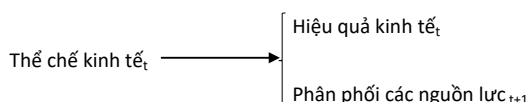
không tách rời mục tiêu chiến lược phát triển chung của vùng và cả nước.

Sự xuất hiện của các phương thức sản xuất mới, đòi hỏi doanh nghiệp phải thực hiện đầu tư vào công nghệ, đổi mới sáng tạo, nâng cao chất lượng sản phẩm và sức cạnh tranh. Cách mạng công nghiệp 4.0 (CMCN 4.0) tạo ra nhiều cơ hội cho phép các doanh nghiệp tiếp cận thông tin, trí thức, công nghệ tiên tiến với những đột phá giảm chi phí sản xuất, giảm áp lực về trình độ lao động. Cùng với đó, cũng tạo cơ hội trong thu hút đầu tư nước ngoài, có năng lực công nghệ cao, năng lực quản trị hiện đại, NLCT cao, giúp các doanh nghiệp trong nước có thể được hưởng lợi lan tỏa thông qua quá trình chuyển giao công nghệ, nâng cao chất lượng lao động, nâng cao NLCT của DN.

2. Cơ sở lý thuyết về tác động của chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh đến sự phát triển của DNTN

Trong nghiên cứu của Trần Quang Tuyền và cộng sự (2016); các tác giả sử dụng chỉ số NLCT cấp tỉnh (PCI) để phản ánh chất lượng thể chế ở địa phương. Đây là chỉ số nói lên tiếng nói của doanh nghiệp về chất lượng hoạt động của chính quyền địa phương trong việc hỗ trợ doanh nghiệp phát triển. Mặc dù tỉnh, địa phương không đưa ra chính sách, pháp luật nhưng tỉnh và địa phương là những đơn vị thực thi pháp luật, với năng lực thực thi pháp luật khác nhau thì tạo ra sự khác biệt trong chính sách giữa các địa phương đối với DN. Chính vì vậy, ở Việt Nam để phản ánh thể chế rất nhiều nghiên cứu sử dụng chỉ tiêu PCI (Lê Thị Hồng Thúy, 2021).

Vai trò của chỉ số NLCT cấp tỉnh đối với sự phát triển của doanh nghiệp tư nhân được phân tích tương tự như vai trò của thể chế kinh tế đến sự phát triển của doanh nghiệp mà đã được North (1991), Acemoglu và cộng sự (2012) chỉ ra trong mô hình:



Môi trường kinh doanh tốt thì chi phí giao dịch kinh tế thấp nên các chủ thể kinh tế có những cơ hội kinh doanh, làm tăng doanh thu và nâng cao hiệu quả hoạt động (Zukarnain và Lalehn, 2016).

Theo Russell (2008), thể chế, môi trường kinh doanh cung cấp các quyền đảm bảo tài sản, hệ thống tư pháp công bằng, chế độ thực thi hợp đồng hiệu quả, sẽ giúp DN tham gia vào hoạt động kinh tế dễ dàng và hiệu quả. Ông khẳng định, ở những nơi có thể chế không hiệu quả thì tỷ lệ DN hoạt động kém hiệu quả.

Tóm lại, môi trường kinh doanh cấp tỉnh tác động đến năng suất, hiệu quả của doanh nghiệp thông qua ba kênh sau:

Thứ nhất, môi trường kinh doanh tốt biểu hiện pháp quyền mạnh hơn trong việc bảo vệ quyền sở hữu, cắt giảm chi phí giao dịch, hạn chế tình trạng tham nhũng, thúc đẩy thị trường hiệu quả hơn, do đó làm tăng năng suất, Sorin (2015).

Thứ hai, môi trường kinh doanh tốt ảnh hưởng tích cực đến việc phân bổ nguồn lực đầu vào của doanh nghiệp và hiệu quả sử dụng nguồn lực đó, giúp doanh nghiệp có thể mở rộng quy mô sản xuất, thúc đẩy hiệu quả và năng suất của doanh nghiệp; Scott (1995); Sorin (2015).

Thứ ba, môi trường kinh doanh tốt thúc đẩy tăng năng suất, hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp thông qua những tiến bộ công nghệ. Bởi thể chế tốt thúc đẩy tinh thần kinh doanh của doanh nghiệp, hướng doanh nghiệp đến các hoạt động đổi mới công nghệ, mở rộng quy mô sản xuất, nâng cao năng lực cạnh tranh, thúc đẩy tăng năng suất lao động hơn là bỏ ra các khoản chi phí không chính thức để tìm kiếm đặc quyền, Sorin (2015).

3. Xây dựng mô hình nghiên cứu

Mô hình nghiên cứu

Để đánh giá tác động của chỉ số NLCT cấp tỉnh đến sự phát triển của doanh nghiệp tư nhân. Nghiên cứu đề xuất mô hình thực nghiệm theo nghiên cứu của Phạm Thế Anh và Chu Thị Mai Phương (2016) với hàm Cobb-Douglas không đổi theo quy mô:

$$Y = A \cdot K^{\beta_1} \cdot L^{1-\beta_1}$$

$$\left(\frac{Y}{L}\right)_i = A_i \cdot \left(\frac{K}{L}\right)_i^{\beta_1}$$

$$\text{Hoặc } \ln\left(\frac{Y}{L}\right)_i = \ln A_i + \beta_1 \cdot \ln\left(\frac{K}{L}\right)_i \quad (1)$$

Trong đó: Y_i là kết quả đầu ra của doanh nghiệp i ; A_i là năng lực công nghệ của doanh nghiệp i (năng suất nhân tố); β_1, β_2 là hệ số co giãn của sản lượng đầu ra theo vốn và lao động; A_i được mô tả theo phương trình sau:

$$\ln A_i = a_0 + a_1 C_{ij} + a_2 Z_{ij} + \sum_j \gamma_{ij} BE_{ij} + e_i \quad (2)$$

Trong đó, BE_{ij} là véc-tơ đại diện cho chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh thứ j đến kết quả hoạt động của DN i ; C_{ij} là véc-tơ của biến số kiểm soát ảnh hưởng của các nhân tố về đặc điểm của DNTN như qui mô doanh nghiệp, tuổi doanh nghiệp, đòn bẩy tài chính, thu nhập người lao động... đã được các nghiên cứu trước đây chỉ ra như Donadelli và cộng sự (2014); Fisman và Svensson (2007); Z_{ij} là véc-tơ kiểm soát ảnh hưởng của các nhân tố khác như vùng miền; e_i là sai số mô hình và được xem như là cú sốc năng suất ngẫu nhiên có phân phối độc lập và chuẩn hóa với trung bình bằng không và phương sai không đổi.

Từ (1) và (2) mô hình ước lượng tác động của chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh đến sự phát triển của DNTN, với giả định hàm sản xuất có hiệu suất không đổi theo quy mô như sau:

$$\ln\left(\frac{Y}{L}\right)_i = \beta_0 + \beta_1 \ln\left(\frac{K}{L}\right)_i + a_1 C_{ij} + a_2 Z_{ij} + \sum_j \gamma_{ij} BE_{ij} + \varepsilon_i \quad (3)$$

Nguồn dữ liệu

Nghiên cứu sử dụng 2 nguồn dữ liệu: (1) dữ liệu điều tra doanh nghiệp hàng năm từ 2012-2020 của GSO; (2) Dữ liệu PCI hàng năm từ 2012-2020 được VCCI công bố

Biến số trong mô hình

- Nhóm biến phản ánh sự phát triển của DNTN: kết quả đầu ra của DN được log hóa (tổng doanh thu, lợi nhuận trước thuế, giá trị gia tăng); Năng suất lao động của DN được log hóa (tính bằng giá trị tăng thêm tính bình quân cho 1 đơn vị lao động).

- Nhóm biến đầu vào: Tỷ lệ vốn bình quân và tỷ lệ lao động bình quân, được log hóa ($\ln K, \ln L$)

- Nhóm biến phản ánh chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh: PCI tổng hợp và PCI thành phần.

- Nhóm biến kiểm soát đặc trưng doanh nghiệp: vùng, ngành, tiến bộ công nghệ và thực

hiện hoạt động đổi mới sáng tạo. Biến giả $D_{\text{đổi mới sáng tạo}}=1$ nếu DN có thực hiện hoạt động đổi mới sáng tạo và $D_{\text{đổi mới sáng tạo}}=0$ nếu DN không thực hiện hoạt động đổi mới sáng tạo.

4. Kết quả thực nghiệm mô hình

Kết quả thực nghiệm mô hình cho thấy, hai yếu tố đầu vào quan trọng là vốn và lao động có ảnh hưởng tích cực đến kết quả hoạt động và năng suất lao động của DNTN. Mặt khác, biến *tuổi doanh nghiệp* mang giá trị âm và có ý nghĩa thống kê, có nghĩa là DN có thời gian hoạt động càng dài thì kết quả hoạt động và năng suất lao động càng kém. Điều đó cho thấy, DNTN Việt Nam hoạt động chậm đổi mới, chậm thích nghi với sự thay đổi của thị trường, chậm thay đổi cải tiến công nghệ. Theo báo cáo PCI, 2018 doanh nghiệp Việt Nam “chậm lớn” nghĩa là qui mô không cải thiện nhiều qua các năm, điều đó dẫn đến tuổi đời càng cao thì năng suất lao động lại càng giảm.

Hầu hết các biến phản ánh NLCT cấp tỉnh đều có ý nghĩa ở mức 1%. Điều này hàm ý, hầu hết sự thay đổi môi trường cạnh tranh, tạo môi trường kinh doanh ở các tỉnh, địa phương đều ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh và năng suất lao động của DNTN. Một số chỉ tiêu có ảnh hưởng tích cực và một số ngược lại. Cụ thể: Các chỉ tiêu gia nhập thị trường, năng động tiên phong của lãnh đạo và đào tạo lao động có ảnh hưởng ngược chiều đến sự phát triển của DNTN. Bởi, quy trình gia nhập thị trường còn rất nhiều bất cập, thời gian DN chờ đợi để hoàn tất các thủ tục cấp phép khác để đủ điều kiện kinh doanh, hay thời gian chờ đợi để được cấp Giấy chứng nhận Quyền sử dụng đất của Tỉnh theo cảm nhận của DN là còn gây tốn kém về thời gian và chi phí cho DN; Đồng thời, chính quyền địa phương vẫn thiếu kiểm tra, rà soát việc thực hiện chỉ thị cấp trên, do đó, khi DN làm việc với cán bộ vẫn bị những nhiễu, gây khó khăn cản trở đến hoạt động của DN. Hơn nữa, chính quyền đã luôn nỗ lực cải thiện chất lượng nguồn lao động cho DN nhưng do sự chênh lệch kỹ năng người lao động với nhu cầu của DN nên phần lớn DN phải đào tạo lại hoặc đào tạo thêm nên chi phí đào tạo gia tăng.

Các chỉ tiêu tiếp cận đất đai, minh bạch, chi phí thời gian, chi phí không chính thức, cạnh tranh bình đẳng, hỗ trợ doanh nghiệp, thiết chế pháp lý có ảnh hưởng tích cực đến sự phát triển của DNTN. Kết quả này phù hợp với lý thuyết kinh tế và được ủng hộ bởi nghiên cứu của Phạm Thế Anh và Chu Thị Mai Phương (2016). Tiếp cận đất đai dễ dàng và sử dụng đất ổn định là yếu tố quyết định việc tồn tại và phát triển của quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của DN. Trong những năm gần đây, các tỉnh đã có nhiều biện pháp hỗ trợ giúp DN có khả năng tiếp cận đất đai dễ dàng hơn như chỉ đạo thực hiện tốt công tác bồi thường, giải phóng mặt bằng, tạo điều kiện thuận lợi cho DN trong việc tiến hành các thủ tục bàn giao đất, thuê đất, thực hiện đầu tư đảm bảo thuận lợi, môi trường thân thiện. Sự phát triển của DN sẽ được thúc đẩy nếu thông tin, chính sách được minh bạch, không cần phải sử dụng mối quan hệ thân quen hay sử dụng khoản phí không chính thức giúp DN tiết kiệm chi phí, nâng cao năng suất và kết quả hoạt động của DNTN.

Bảng 1. Kết quả tác động của chỉ số NLCT cấp tỉnh đến sự phát triển của DNTN, xét biến PCI thành phần

| Biến số | Ln(doanh thu) | Ln(VA) | Ln(Lợi nhuận trước thuế) | Ln(VA/L) |
|--------------------------|---------------|-----------|--------------------------|-----------|
| InK | 0.205*** | 0.331*** | 0.226*** | 0.331*** |
| | (0.030) | (0.023) | (0.052) | (0.023) |
| InL | 0.531*** | 0.650*** | 0.240*** | -0.350*** |
| | (0.041) | (0.030) | (0.071) | (0.030) |
| Gia nhập TT | -0.040*** | -0.025*** | -0.286*** | -0.025*** |
| | (0.151) | (0.114) | (0.251) | (0.114) |
| Tiếp cận đất đai | -0.125 | 0.014*** | 0.087*** | 0.014*** |
| | (0.164) | (0.125) | (0.269) | (0.125) |
| Minh bạch | -0.268* | 0.023*** | 0.068*** | 0.023*** |
| | (0.198) | (0.148) | (0.289) | (0.148) |
| Chi phí thời gian | 0.070*** | 0.039*** | 0.512*** | 0.039*** |
| | (0.173) | (0.132) | (0.273) | (0.132) |
| Chi phí không chính thức | 0.001*** | 0.053*** | 0.024*** | 0.053*** |
| | (0.140) | (0.107) | (0.243) | (0.107) |
| Cạnh tranh bình đẳng | 0.040** | 0.029*** | 0.280*** | 0.029*** |
| | (0.102) | (0.076) | (0.171) | (0.076) |
| Năng động tiên phong | 0.033 | -0.072*** | 0.006 | -0.072*** |
| | (0.119) | (0.089) | (0.191) | (0.089) |
| Hỗ trợ DN | 0.013*** | 0.126*** | 0.544*** | 0.126*** |
| | (0.178) | (0.140) | (0.331) | (0.140) |

| Biến số | Ln(doanh thu) | Ln(VA) | Ln(Lợi nhuận trước thuế) | Ln(VA/L) |
|-------------------|---------------|-----------|--------------------------|-----------|
| Đào tạo lao động | -0.000** | -0.115*** | -0.103*** | -0.115*** |
| | (0.266) | (0.204) | (0.425) | (0.204) |
| Thiết chế pháp lý | 0.044*** | 0.011*** | 0.200*** | 0.011*** |
| | (0.169) | (0.128) | (0.274) | (0.128) |
| Tuổi doanh nghiệp | -0.020*** | -0.008*** | -0.016*** | -0.008 |
| | (0.010) | (0.007) | (0.014) | (0.007) |
| DN vừa | 0.057*** | 0.054** | -0.101** | -0.054** |
| | (0.155) | (0.117) | (0.220) | (0.117) |
| DN nhỏ | 0.037*** | 0.058*** | -0.114*** | -0.058** |
| | (0.157) | (0.117) | (0.238) | (0.117) |
| Đổi mới sáng tạo | 0.939*** | 0.266*** | 1.035*** | 0.266*** |
| | (0.964) | (1.021) | (3.218) | (1.021) |
| Hệ số chặn | 10.147*** | -1.535 | -5.250 | -1.535 |
| | (2.726) | (2.014) | (3.757) | (2.014) |
| Hệ số xác định | 0.368 | 0.581 | 0.231 | 0.352 |

Ghi chú: *, **, *** hệ số hồi quy có ý nghĩa ở mức 10%, 5%, 1%

Nguồn: Ước lượng từ số liệu điều tra doanh nghiệp và PCI của VCCI (2012-2020)

Bảng 2 cho kết quả tác động của chỉ số PCI tổng hợp, được sử dụng thay thế cho 10 chỉ tiêu thành phần. Kết quả cho thấy, các hệ số hồi quy hầu hết đều mang dấu dương và có ý nghĩa ở mức 1%, tức là cải thiện chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh có ảnh hưởng tích cực đến kết quả đầu ra và năng suất lao động của DNTN.

Bảng 2. Kết quả tác động của chỉ số NLCT cấp tỉnh đến sự phát triển của DNTN, xét biến PCI tổng hợp

| Biến số | Ln(doanh thu) | Ln(VA) | Ln(Lợi nhuận trước thuế) | Ln(VA/L) |
|----------------------|---------------|-----------|--------------------------|-----------|
| InK | 0.108*** | 0.345*** | 0.198*** | 0.345*** |
| | (0.017) | (0.011) | (0.041) | (0.011) |
| InL | 0.569*** | 0.644*** | 0.204*** | -0.356*** |
| | (0.026) | (0.017) | (0.062) | (0.017) |
| Tuổi doanh nghiệp | -0.008*** | -0.006*** | -0.020*** | -0.006 |
| | (0.008) | (0.005) | (0.015) | (0.005) |
| DN vừa | 0.030** | 0.028** | -0.136** | -0.028** |
| | (0.117) | (0.079) | (0.198) | (0.079) |
| DN nhỏ | 0.038*** | 0.034*** | -0.010*** | -0.034** |
| | (0.119) | (0.079) | (0.215) | (0.079) |
| Đổi mới sáng tạo | 1.011** | 0.158*** | 3.231*** | 0.158*** |
| | (0.938) | (0.622) | (2.119) | (0.622) |
| PCI | 0.001*** | 0.002*** | 0.128*** | 0.002*** |
| | (0.006) | (0.004) | (0.016) | (0.004) |
| PCI*Đổi mới sáng tạo | 0.023*** | 0.000** | 0.080*** | -0.000 |
| | (0.014) | (0.009) | (0.028) | (0.009) |

| Biến số | Ln(doanh thu) | Ln(VA) | Ln(Lợi nhuận trước thuế) | Ln(VA/L) |
|----------------|---------------|---------|--------------------------|----------|
| Hệ số chặn | 4.541*** | 0.935** | 4.258* | 0.935** |
| | (1.070) | (0.931) | (2.450) | (0.931) |
| Hệ số xác định | 0.188 | 0.454 | 0.091 | 0.213 |

Ghi chú: *, **, *** hệ số hồi quy có ý nghĩa ở mức 10%, 5%, 1%

Nguồn: Ước lượng từ số liệu điều tra doanh nghiệp và PCI của VCCI (2012-2020)

Biến giả $D_{\text{Đổi mới sáng tạo}}$ cho thấy DNTN ở Việt Nam thực hiện hoạt động đổi mới sáng tạo chưa hiệu quả, số lượng phát minh sáng chế của DNTN ở Việt Nam chưa nhiều. Nguồn nhân lực phục vụ đổi mới sáng tạo của DNTN Việt Nam chưa đáp ứng được yêu cầu phát triển của DN.

Biến $PCI \cdot \text{Đổi mới sáng tạo}$ cho kết quả tích cực có ý nghĩa thống kê cho thấy, có sự khác biệt giữa các doanh nghiệp thực hiện hoạt động đổi mới sáng tạo. Khi cải thiện chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh, những doanh nghiệp có thực hiện hoạt động đổi mới sáng tạo sẽ nâng cao năng suất, hiệu quả hoạt động hơn là những doanh nghiệp không thực hiện hoạt động đổi mới sáng tạo. Trong bối cảnh cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 đang diễn ra mạnh mẽ, rộng khắp thế giới. Việc chuyển đổi sang mô hình kinh tế dựa vào đổi mới sáng tạo để doanh nghiệp phát triển nhanh và bền vững.

Như vậy, nếu cải thiện chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh, tạo môi trường kinh doanh thông thoáng gắn với các luật về khoa học công nghệ, thống nhất quản lý nhà nước về khoa học, công nghệ. Việc thống nhất quản lý khoa học, công nghệ và đổi mới sáng tạo, hoàn thiện hành lang pháp lý và công tác quản lý nhà nước về đổi mới sáng tạo, thúc đẩy phát triển và nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp

Kết luận

Kết quả nghiên cứu cho thấy, chỉ số NLCT cấp tỉnh đã có những bước cải thiện rõ rệt khi mà Chính phủ và chính quyền địa phương đã nỗ lực rất lớn trong việc cải cách thể chế, môi trường kinh doanh nhằm thúc đẩy phát triển DN nói chung và DNTN nói riêng. Tuy nhiên, cộng đồng DN vẫn tiếp tục kỳ vọng chính quyền các cấp cần có những cải cách mạnh mẽ và thực chất trên nhiều khía cạnh như cải cách hành chính cần tập trung vào cắt giảm bớt thời gian và chi

phí cho DN, đặc biệt là trong một số lĩnh vực như đất đai, thuế, bảo hiểm xã hội, tạo điều kiện thuận lợi hơn cho DN trong tiếp cận thông tin và các nguồn lực cho phát triển, nâng cao hiệu lực, hiệu quả thực thi của chính quyền các cấp, và cần nhanh chóng nắm bắt, tháo gỡ và hỗ trợ kịp thời DN vượt qua khó khăn trong hoạt động sản xuất kinh doanh...

Kết quả ước lượng tác động của chỉ số NLCT cấp tỉnh đến kết quả hoạt động của DNTN cho thấy, những thay đổi của chỉ số NLCT cấp tỉnh đều ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh của DN. Hầu hết các chỉ tiêu có ảnh hưởng tích cực đến kết quả hoạt động của DNTN trừ chỉ tiêu gia nhập thị trường và đào tạo lao động. Chỉ số PCI tổng hợp được sử dụng để thay thế cho 10 chỉ tiêu trên. Kết quả cho thấy, hầu hết các chỉ số thành phần có ảnh hưởng tích cực đến kết quả hoạt động của DNTN. Trong khi chỉ tiêu gia nhập thị trường, tính năng động tiên phong của lãnh đạo và đào tạo lao động cho kết quả ngược chiều.

Trong bối cảnh cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 đang diễn ra mạnh mẽ, cùng với quá trình thực hiện đổi mới sáng tạo đang phổ biến trong DN nói chung và DNTN nói riêng. Việc thực hiện đổi mới sáng tạo là rất cần thiết nhằm thúc đẩy DNTN phát triển bền vững, nâng cao khả năng cạnh tranh trên thị trường.

Tài liệu tham khảo:

- Acemoglu, D. Johnson, S. và Robinson, J.A. (2012), "Why nations fail: The origins of Power, Prosperity, and Poverty", New York: Crown Publisher.
- Krammer, Sorin M. S. (2015), "Do good institutions enhance the effect of technological spillovers on productivity? Comparative evidence from developed and transition economies", *Technological Forecasting and Social Change*, vol. 94, pp. 133-154.
- Lê Thị Hồng Thúy (2021), Tác động của chất lượng thể chế đến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam, Luận án Tiến sĩ, Đại học Kinh tế Quốc dân, 2021.
- North, D. C. (1991), "Institutions", *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 5, No. 1. (Winter, 1991), pp. 97-112.
- Phạm Thế Anh, Chu Thị Mai Phương (2015), "Tác động của môi trường thể chế đến kết quả hoạt động của DN FDI và DN trong nước", *Tap chí Kinh tế và Phát triển*, số 215, tháng 5/2015, tr 20-32.
- Russell S. Sobel (2008), "Testing Baumol: institutional quality and the productivity of entrepreneurship", *Journal of Business Venturing* 23 (2008) 641-655.
- Scott W. R. (1995), *Institutions and organizations. Ideas, interests and identities*, Fourth edition
- Trần Quang Tuyền và cộng sự (2016), "Corruption, provincial institutions and manufacturing firm productivity: new evidence from a transitional economy", *Estudios de Economía*, Vol. 43, no. 2, pp. 199-215.

HỖ TRỢ VỐN CHO PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ: KINH NGHIỆM QUỐC TẾ VÀ NHỮNG BÀI HỌC RÚT RA CHO VIỆT NAM

Ths. Phạm Văn Thịnh*

Giải pháp tài chính cho phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ (DNVVN) là một trong những vấn đề mà nhiều quốc gia luôn quan tâm, trong đó có Việt Nam. Chính phủ của nhiều quốc gia trên thế giới đã rất thành công khi đưa ra hệ thống giải pháp tài chính phù hợp giúp các DNVVN có thể tiếp cận vốn cho quá trình sản xuất kinh doanh, mở rộng quy mô hoạt động. Do đó, bài viết tập trung tổng kết những giải pháp tài chính liên quan đến hỗ trợ vốn cho DNVVN của một số quốc gia trên thế giới như Mỹ, Singapore, Malaysia, Trung Quốc và Đức. Nghiên cứu những kinh nghiệm quý báu của các quốc gia này sẽ là tiền đề quan trọng để rút ra những bài học quý báu cho Việt Nam trong quá trình hoàn thiện hệ thống chính sách hỗ trợ phát triển DNVVN của nước ta.

• Từ khóa: giải pháp tài chính, vốn, doanh nghiệp vừa và nhỏ, tiếp cận vốn cho doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Financial solutions for capital of small and medium-sized enterprise (SME) development is one of the issues that many countries are always concerned about, including Vietnam. Governments of many countries around the world have been extremely successful in providing appropriate financial solutions to help SMEs access capital for production and business processes and expanding their scale of operations. Therefore, the article focuses on summarizing financial solutions related to capital support for SMEs in some countries around the world such as the US, Singapore, Malaysia, China and Germany. Studying the valuable experiences of these countries will be an important premise to draw valuable lessons for Vietnam in the process of improving our country's policy system to support SME development.

• Key words: financial solutions, capital, small and medium enterprises, access to capital for small and medium enterprises.

Giới thiệu

Doanh nghiệp vừa và nhỏ (DNVVN) được coi là động lực phát triển kinh tế tại nhiều quốc gia bởi khu vực này là nguồn tạo việc làm, cạnh tranh và thúc đẩy sáng tạo đổi mới. Đồng thời, DNVVN hiện diện ở nhiều vùng địa lý hơn so

Ngày nhận bài: 06/10/2023

Ngày gửi phản biện: 08/10/2023

Ngày nhận kết quả phản biện: 24/11/2023

Ngày chấp nhận đăng: 20/12/2023

với các doanh nghiệp lớn nên chúng cũng góp phần vào việc phân bổ thu nhập tốt hơn. Đặc biệt, đối với các nền kinh tế đang phát triển, khu vực DNVVN còn là thành phần quan trọng của sự phát triển kinh tế và xóa đói, giảm nghèo ở mức độ rộng khắp, là yếu tố chủ chốt và bền vững tạo ra việc làm và thu nhập cho lao động ngoài khu vực nhà nước. Tuy đóng một vai trò to lớn với nền kinh tế quốc gia, nhưng DNVVN còn gặp phải nhiều rào cản khi tham gia vào thị trường như khó khăn trong việc tiếp cận vốn tín dụng, không có nhiều quyền kiểm soát tự liệu sản xuất quan trọng như đất đai, nhân lực phục vụ cho các doanh nghiệp này vẫn còn nhiều hạn chế hay ứng dụng khoa học công nghệ gặp nhiều trở ngại do thiếu vốn đầu tư, ... Để giải quyết những khó khăn của DNVVN, Nhà nước cần có các giải pháp tài chính cơ bản, sử dụng kết hợp các công cụ tài chính quốc gia để tạo ra bộ phận thuận lợi cho quá trình mở rộng quy mô, tăng trưởng bền vững của các doanh nghiệp này.

Trong bài báo này, tác giả sẽ tập trung phân tích kinh nghiệm của một số quốc gia trên thế giới về các giải pháp tài chính hỗ trợ phát triển

* Ban Dân vận, Tỉnh ủy Bắc Giang

DNVVN, từ đó tổng kết những kinh nghiệm quý báu mà Việt Nam có thể tiếp thu và vận dụng.

Vai trò của vốn đối với phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ

Vốn là một yếu tố đầu vào cho hoạt động sản xuất kinh doanh, là điều kiện vật chất không thể thiếu được trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Agnew (2003) cho rằng không có công ty nào có thể tồn tại hoặc hoạt động tốt không có tiền (vốn) để thuê nhân viên, phát triển sản phẩm, thiết lập thị trường và thu hút khách hàng. Vốn trong DNVVN được hiểu là số lượng tiền cần thiết mà doanh nghiệp dùng vào cho các hoạt động sản xuất kinh doanh. Nếu không có vốn sẽ không có bất kỳ một hoạt động sản xuất, kinh doanh nào được thực hiện. Với DNVVN, vốn nắm giữ những vai trò then chốt bao gồm:

- Vốn là điều kiện tiên quyết để hình thành, phát triển DNVVN, cũng tạo ra năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp;

- Vốn là căn cứ thành lập và xác định loại hình doanh nghiệp trên góc độ pháp luật; là tiêu thức để đánh giá, phân loại doanh nghiệp vào loại lớn, trung bình hay nhỏ;

- Vốn là tiềm lực kinh tế, là yếu tố quyết định đến mở rộng phạm vi hoạt động của doanh nghiệp;

- Vốn là căn cứ để DNVVN tính toán, xây dựng và triển khai các chiến lược kinh doanh phù hợp.

Vốn cho doanh nghiệp rất quan trọng vì nó tạo thành nền tảng của DNVVN (Boatang, 2004). Đa phần quy mô hoạt động của các DNVVN khá khiêm tốn do đó việc huy động vốn gặp khó khăn. Chính sách tín dụng có ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng vay vốn đầu tư sản xuất kinh doanh và cả chi phí sử dụng vốn, và ảnh hưởng đến yếu tố đầu vào của DNVVN. Các khoản tín dụng ưu đãi với lãi suất thấp, điều kiện vay vốn thuận lợi sẽ tạo khả năng về vốn đầu tư để mở rộng quy mô sản xuất với chi phí thấp hơn.

Kinh nghiệm quốc tế

Kinh nghiệm của Trung Quốc

Các DNVVN chiếm tới 99,6% số doanh nghiệp tại Trung Quốc, là chìa khóa cho sự phát triển của nền kinh tế đất nước. DNVVN cung cấp hơn 80% việc làm, nắm giữ hơn 70% bằng sáng

chế, sản xuất hơn 60% sản phẩm quốc nội (GDP) và đóng góp hơn 50% tổng số thuế thu. Vì vậy, việc phát triển DNVVN đóng vai trò rất quan trọng đối với sự phát triển của Trung Quốc.

Để thúc đẩy sự phát triển của các DNVVN, Chính phủ Trung Quốc tập chung vào các chính sách tài chính giải quyết vấn đề vốn cho đối tượng này. Chính phủ ban hành các chính sách hỗ trợ tài chính cho các DNVVN thông qua các biện pháp can thiệp vào thị trường tài chính và đưa ra các chương trình cho Chính quyền địa phương để hỗ trợ phát triển DNVVN; khuyến khích các Ngân hàng nói lỏng thủ tục phê duyệt hồ sơ cho vay đối với các DNVVN có hồ sơ tín dụng tốt; thiết lập văn bản hướng dẫn, cho phép và khuyến khích các tổ chức tín dụng nói lỏng thủ tục phê duyệt hồ sơ cho vay đối với các DNVVN có hồ sơ tín dụng tốt, thiết lập mức trần lãi suất đối với các khoản cho vay tín dụng đối với các DNVVN. Bên cạnh đó, Chính phủ cũng đẩy nhanh sự phát triển của hệ thống Bảo lãnh tín dụng DNVVN. Năm 2001, Bộ Tài chính Trung Quốc đã ban hành các quy tắc tạm thời về quản lý rủi ro của các tổ chức Bảo lãnh tín dụng cho các DNVVN. Việc này đã góp phần thúc đẩy sự phát triển của các tổ chức bảo lãnh, từ đó phát triển dịch vụ cung cấp tài chính cho các DNVVN. Bên cạnh đó, Cục Quản lý thuế nhà nước đã ban hành “Thông tư về các vấn đề liên quan đến miễn trừ thuế kinh doanh đối với các Tổ chức Bảo lãnh tín dụng và các Tổ chức tái bảo hiểm DNVVN” theo đó mở rộng ưu đãi thuế đối với nhiều đơn vị thụ hưởng hơn, kích thích sự phát triển của các tổ chức Bảo lãnh tín dụng.

Kinh nghiệm của Singapore

Singapore tuy là một quốc đảo nhỏ ở Đông Nam Á với số dân khoảng 4 triệu người nhưng lại là một trong những “Con Rồng” kinh tế của Châu Á. Pháp luật doanh nghiệp của Singapore chịu ảnh hưởng nhiều của pháp luật Anh (trừ những nội dung mang tính địa phương) và được đánh giá có nhiều điểm tiến bộ đem lại hiệu quả hiệu chỉnh cao đối với hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp trong và ngoài nước. Các DNVVN tại Singapore được ví như xương sống của nền kinh tế đất nước khi đóng góp đến 50% GDP của Singapore và thu hút đến 70% lực lượng lao động của đất nước này. Chính phủ Singapore có những giải pháp tài chính hữu

hiệu để hỗ trợ các DNVVN ở quốc đảo này có đủ vốn phát triển. Ví dụ với lĩnh vực Fintech, các DNVVN hoạt động trong ngành này được hưởng gói hỗ trợ do Ngân hàng Trung ương Singapore (MAS) ban hành. Các gói hỗ trợ lớn cho các công ty Fintech bao gồm các khoản đầu tư lên tới 225 triệu đô la Singapore (khoảng 158 triệu đô la Mỹ) vào cuối năm 2020 cũng như thiết lập một công nền tảng số duy nhất, một trung tâm đổi mới công nghệ tài chính (hub) để phục vụ công ty Fintech sử dụng cho mục đích văn phòng, thử nghiệm và hợp tác.

Kinh nghiệm của Malaysia

Malaysia là quốc gia điển hình trong khu vực có các hoạt động hỗ trợ doanh nghiệp tiếp cận nguồn vốn vay và đã thành công trong quá trình triển khai thực hiện. Trong nhiều năm, Chính phủ Malaysia với nỗ lực hỗ trợ DNNVV với chính sách tích cực và sáng kiến tạo ra môi trường năng động cho doanh nghiệp vừa, nhỏ và siêu nhỏ.

Bảo lãnh tín dụng là một chính sách quan trọng trong hầu hết các chính sách phát triển kinh tế của quốc gia này và được hình thành từ rất sớm, nhằm duy trì sự phát triển bền vững và ở mức độ cao của cộng đồng DNNVV. Hệ thống bảo lãnh tín dụng được xây dựng thống nhất từ cấp trung ương đến cấp địa phương, phân chia theo lĩnh vực hoạt động và thực hiện theo 3 mô hình: bảo lãnh tín dụng của Chính phủ, bảo lãnh tín dụng của các hiệp hội, bảo lãnh tín dụng của khu vực tư nhân). Tại Malaysia, DNNVV có thể tiếp cận vốn vay từ 4 quỹ bảo lãnh tín dụng:

(1) Tập đoàn bảo lãnh tín dụng Malaysia (Credit Guarantee Corporation Malasia Berhad-CGC) được thành lập từ năm 1972 với số vốn góp từ các ngân hàng thương mại và các công ty tài chính của Chính phủ, nhiệm vụ chính là cung cấp chương trình bảo lãnh theo doanh mục (portfolio guarantee) và chương trình bảo lãnh theo nhóm (wholesale guarantee). Tính đến nay, CGC đã bảo lãnh 67,1 tỉ RM cho hơn 453.800 DNNVV. Hiện nay, hệ thống này có số bảo lãnh cao nhất trong 4 hệ thống (với mức bảo lãnh tín dụng là 90% và phí bảo lãnh từ 0,5% - 1% giá trị bảo lãnh).

(2) Hệ thống bảo lãnh các khoản vay đặc biệt (Special Loan Scheme): tài trợ cho các doanh nghiệp có các dự án đặc biệt, doanh nghiệp xuất khẩu,... được thành lập từ năm 1981.

(3) Hệ thống bảo lãnh tín dụng cơ bản (Principal Guarantee Scheme) được thành lập từ năm 1989.

(4) Hệ thống bảo lãnh tín dụng chủ yếu - mới (new Principal Guarantee Scheme) được thành lập từ năm 1994.

Ngân hàng Trung ương Malaysia (Bank Negara Malaysia - BNM) thành lập quỹ đặc biệt và đổi lên là Quỹ BNM cho DNNVV, gồm Quỹ cho các doanh nghiệp công nghiệp vừa và nhỏ và Quỹ các doanh nghiệp mới, để giúp đỡ các DNNVV được vay vốn với lãi suất thấp, từ 4 đến 6%/năm. Việc vay vốn này có thể được thông qua các ngân hàng thương mại và các tổ chức tài chính phát triển và tập đoàn bảo lãnh tài chính (CGC). Kể từ khi thành lập cho đến nay, Quỹ BNM đã hỗ trợ 77.000 doanh nghiệp với số tiền là 7,4 tỉ RM và được sử dụng cho vay quay vòng tương đương với 30 tỉ RM.

Kinh nghiệm của Mỹ

Chính phủ Mỹ thành lập Cục phát triển doanh nghiệp nhỏ (Small Business Administration - SBA) vào năm 1953, hoạt động như là một tổ chức độc lập để hỗ trợ, bảo vệ quyền lợi của doanh nghiệp nhỏ. Thông qua việc hỗ trợ vốn và tạo cơ hội ký hợp đồng, SBA giúp doanh nghiệp nhỏ phát triển và tạo việc làm bền vững. SBA muốn xây dựng môi trường lành mạnh cho doanh nghiệp thông qua khóa đào tạo, dịch vụ tư vấn cho doanh nghiệp loại này, tập trung hỗ trợ và hồi phục doanh nghiệp nhỏ sau khủng hoảng. Để giảm thiểu rủi ro cho khoản vay, SBA sẽ tạo điều kiện cho DNVVN tiếp cận nguồn vốn bằng cách đảm bảo cho các khoản vay, DN sẽ không vay vốn trực tiếp từ nhà đầu tư mà thông qua SBA. Ngoài ra, hàng năm, SBA sẽ đóng vai trò giám sát cơ quan liên bang để đạt được khoảng 23% giá trị hợp đồng của Chính phủ liên bang dành riêng cho các DNVVN, cung cấp hàng hóa và dịch vụ cho cơ quan liên bang.

Kinh nghiệm của Đức

Tại Đức, khu vực DNVVN đóng một vai trò rất quan trọng trong nền kinh tế nước này. Các doanh nghiệp này đóng góp tạo ra 50% GDP cho đất nước, chiếm hơn một phần hai doanh thu chịu thuế của các doanh nghiệp, cung cấp các loại hàng hóa và dịch vụ đáp ứng nhu cầu đa dạng của người tiêu dùng trong và ngoài nước. Để đạt được

những thành tựu đó, chính phủ Đức đã áp dụng các giải pháp tài chính cơ bản hỗ trợ các DNVVN tiếp cận vốn. Công cụ chính để thực hiện chính sách và chương trình hỗ trợ này là thông qua tín dụng ưu đãi, có sự bảo lãnh của Nhà nước. Các chương trình ưu đãi tín dụng được đưa ra với đối tượng các DNVVN đầu tư đổi mới công nghệ vào những khu vực kém phát triển trong nước, đáp ứng được nhược điểm về thiếu tài sản thế chấp của những doanh nghiệp này. Bên cạnh đó, chính phủ Đức còn thực hiện bảo lãnh tín dụng cho các DNVVN với sự hợp tác chặt chẽ của Phòng thương mại, Hiệp hội doanh nghiệp, ngân hàng và chính quyền Liên bang. Nguyên tắc hoạt động cơ bản là vì khách hàng, DNNVV nhận được khoản vay từ ngân hàng với sự bảo lãnh của một tổ chức bảo lãnh tín dụng. Nếu doanh nghiệp làm ăn thua lỗ, tổ chức này sẽ có trách nhiệm hoàn trả khoản vay đó cho ngân hàng. Ngoài ra, các khoản vay có thể được chính phủ tái bảo lãnh. Với các cơ chế và chính sách hỗ trợ như vậy, các DNNVV ở Đức đã khắc phục được khá nhiều khó khăn trong quá trình huy động vốn.

Bài học cho Việt Nam

Đối với các DNVVN, vốn là yếu tố đầu vào quan trọng cho phát triển sản xuất, kinh doanh. Giải pháp tài chính hỗ trợ các DNVVN phát triển ở nhiều quốc gia trên thế giới đều tập trung vào việc nâng cao khả năng tiếp cận vốn của những doanh nghiệp này. Thông qua bài học kinh nghiệm từ các quốc gia gồm Trung Quốc, Singapore, Malaysia, Mỹ và Đức, giải pháp tài chính về vốn để hỗ trợ các DNVVN phát triển ở Việt Nam nên tập trung vào những vấn đề cụ thể sau:

Thứ nhất, nghiên cứu các gói tín dụng ưu đãi để hỗ trợ các DNVVN với lãi suất cho vay thấp, thời gian vay dài là điều cần thiết để nâng đỡ những doanh nghiệp này trong giai đoạn đầu hình thành và hoạt động. Các gói tín dụng này có thể được cung cấp từ nguồn ngân sách nhà nước, phân phối thông qua một số tổ chức tín dụng được Chính phủ chỉ định để đảm bảo việc xem xét hồ sơ vay, thẩm định và cho vay phù hợp với pháp luật cũng như hạn chế rủi ro.

Thứ hai, bảo lãnh tín dụng từ phía Nhà nước là cơ sở vững chắc để các DNVVN có khả năng tiếp cận nguồn vốn từ các tổ chức tín dụng. Các DNVVN phần lớn chưa có đủ tài sản thế chấp cho các món vay lớn phục vụ việc đầu tư đổi mới

trang thiết bị, máy móc, vì vậy, với sự bảo lãnh từ phía Nhà nước, những doanh nghiệp này có thể được đàm phán, kí kết hợp đồng vay với các ngân hàng thương mại hay tổ chức tín dụng.

Thứ ba, các DNNVV dễ bị tổn thương trước các biến động kinh tế, do vậy để nâng cao khả năng thích ứng, các DNNVV cần liên kết với nhau và kết nối với hệ thống các doanh nghiệp khác trong nền kinh tế. Về hoạt động này, kinh nghiệm cho thấy rằng Nhà nước cần có hệ thống chính sách hỗ trợ về vốn theo nhóm ngành cho các DNVVN nhằm phát triển các mối quan hệ này thông qua các hình thức hiệp hội, nghiệp đoàn, các hình thức như thầu phụ, nhà cung cấp... Hoạt động này, một mặt tạo điều kiện cho các DNNVV tích lũy kinh nghiệm, nâng cao năng lực quản lý, quy trình công nghệ cũng như bảo lãnh giúp DNNVV tiếp cận với các nguồn lực phát triển.

Kết luận

Trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng đồng thời thực hiện tái cơ cấu kinh tế, chuyển đổi mô hình tăng trưởng, các DNNVV Việt Nam đứng trước nhiều cơ hội phát triển nhưng cũng không ít khó khăn, thách thức, nhất là năng lực về vốn và khả năng tiếp cận các nguồn vốn. Nghiên cứu kinh nghiệm hỗ trợ các DNNVV về vốn của một số quốc gia trên thế giới như: Trung Quốc, Singapore, Malaysia, Mỹ, Đức, nghiên cứu này rút ra ba bài học có thể vận dụng trong việc xây dựng và hoàn thiện chính sách hỗ trợ vốn cho DNNVV Việt Nam. Đây là những kinh nghiệm quý báu phục vụ cho các nghiên cứu để đổi mới, hoàn thiện các giải pháp tài chính thúc đẩy DNNVV Việt Nam phát triển.

Tài liệu tham khảo:

- Agnew, P. (2003). *Financing bright ideas: A primer on venture capital in Maine*. Research Paper, Finance Authority of Maine, Augusta.
- Boateng, A. (2004), "Determinants of capital structure: Evidence from international joint ventures in Ghana", *International Journal of Social Economics*, Vol. 31 No. 1/2, pp. 56-66.
- Hadia Fakhredin (2015), *Evaluating the Effect of Government Policies on Small and Medium Enterprise (SME) Development: Cases from nine different Countries*, Conference: SMHB 2015At: Zurich, Switzerland Volume: 3, DOI:10.15224/978-1-63248-067-5-108.
- OECD. (2010). *SMEs, Entrepreneurship, and Innovation*. Paris: OECD.
- Nguyễn Thế Bình (2013), *Kinh nghiệm quốc tế về chính sách hỗ trợ phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa và bài học cho Việt Nam*, Tạp chí Phát triển & Hội nhập, Số 12 (22) - Tháng 09-10/2013.
- Ngô Mai Linh (2015), *Giải pháp tài chính phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn thành phố Hà Nội trong thời kỳ hội nhập*, Luận án Tiến sĩ, Học viện Tài chính.
- Phùng Thanh Loan (2019), *Chính sách tài chính hỗ trợ phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam*, Luận án Tiến sĩ, Học viện Tài chính.