

Tạp chí Nghiên cứu **TÀI CHÍNH KẾ TOÁN**

TỔNG BIÊN TẬP
PGS.TS.NGND NGUYỄN TRỌNG CƠ

PHÓ TỔNG BIÊN TẬP
PGS.TS.NGƯT TRƯƠNG THỊ THỦY

CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG BIÊN TẬP
GS.TS.NGND NGÔ THẾ CHI

ỦY VIÊN HỘI ĐỒNG BIÊN TẬP
GS.TS.NGND VŨ VĂN HÓA
GS.TS.NGƯT NGUYỄN ĐÌNH ĐỐ
GS.TS.NGƯT ĐOÀN XUÂN TIỀN
GS.TS.ĐÌNH VĂN SƠN
PGS.TS.NGƯT PHẠM NGỌC ÁNH
PGS.TS.NGƯT PHẠM VĂN ĐĂNG
PGS.TS.NGƯT PHẠM VĂN LIÊN
PGS.TS.NGƯT NGUYỄN VŨ VIỆT
PGS.TS.NGND TRẦN XUÂN HẢI
PGS.TS.NGƯT HOÀNG TRẦN HẬU
PGS.TS.NGƯT NGUYỄN THỊ THƯƠNG HUYỀN
PGS.TS.NGUYỄN BÁ MINH
PGS.TS.LƯU ĐỨC TUYÊN
PGS.TS.BÙI VĂN VĂN
TS.NGUYỄN VIẾT LỢI
TS.NGUYỄN THỊ LAN
PGS.TS.NGUYỄN MẠNH THIỀU

THƯ KÝ TÒA SOẠN
ThS.NGUYỄN THỊ THANH HUYỀN
ĐT: 0904755576

TRỊ SỰ
PGS.TS.NGÔ THANH HOÀNG

TÒA SOẠN
SỐ 58 LÊ VĂN HIẾN
QUẬN BẮC TỪ LIÊM - HÀ NỘI

Điện thoại: 024.32191967
E-mail: tapchinctckt@hvtc.edu.vn
Website: <https://tapchitckt@hvtc.edu.vn>

TÀI CHÍNH VĨ MÔ

5 Trao đổi về phân tích tình hình tăng trưởng tài chính của tập đoàn kinh tế

PGS.TS. Nguyễn Trọng Thản - TS. Phạm Thị Quyên

9 Nghiên cứu về vấn đề gia tăng gánh nặng thuế thu nhập cá nhân và một số gợi ý chính sách

PGS.TS. Nguyễn Văn Hiệu - Đinh Lê Hạnh

14 Kinh tế xanh và tăng trưởng xanh ở Việt Nam

TS. Nguyễn Đình Hoàn
Ths. Hồ Khánh Duy - TS. Nguyễn Tuấn Anh

18 Gian lận, trốn thuế ở Việt Nam và các quy định của pháp luật về đấu tranh chống gian lận và trốn thuế ở Việt Nam hiện nay

Ths. Nguyễn Văn Hiệu

22 Hiệu quả sử dụng nguồn vốn ODA ở Việt Nam

Ths. Nguyễn Quốc Khánh

26 Thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Việt Nam - Thuận lợi, thách thức và gợi ý chính sách

Ths. Đỗ Thị Đảm

NGHIÊN CỨU TRAO ĐỔI

30 Hình thức sở hữu nào có thể kiểm soát hoạt động quản trị lợi nhuận? Bằng chứng thực nghiệm từ các doanh nghiệp niêm yết tại Việt Nam

TS. Nguyễn Thị Hoa Hồng

36 Kế toán quản trị chiến lược và thực thi chiến lược trong các doanh nghiệp Việt Nam

TS. Nguyễn Thị Ngọc Lan

43 Mối quan hệ giữa Fintechs và thị trường tài chính ngân hàng tại Việt Nam trong giai đoạn hiện nay

Ths. Nguyễn Thị Quỳnh Châu

46 Phát triển công nghệ ngân hàng số ở Việt Nam hiện nay

PGS.TS. Hoàng Xuân Quê

51 Nghề giám đốc tài chính của doanh nghiệp trong bối cảnh đại dịch Covid-19 ở Việt Nam

Ths. Mai Thị Bích Ngọc - Ngô Đức Mạnh

TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP

54 Hoạt động bảo hiểm sức khỏe tại các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ ở Việt Nam: Thực trạng và giải pháp

PGS.TS. Hoàng Mạnh Cù - Hoàng Ngọc Thảo My

58 Nhận diện các nhân tố tác động đến triển khai công nghệ 4.0 của doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam

Ths. Vũ Thị Thuý Nga - TS. Nguyễn Thị Thuý Quỳnh
PGS.TS. Trần Thị Xuân Anh - Ths. Dương Ngân Hà

65 Các yếu tố thúc đẩy sự phát triển của ngân hàng số tại Việt Nam

Nhữ Hà Thanh - Nguyễn Đình Dũng

69 Hiệu quả kinh doanh của Ngân hàng thương mại cổ phần Bưu điện Liên Việt hướng tới bền vững

TS. Nghiêm Văn Bảy - Ths. Kim Minh Tuấn

73 Hoạt động kinh doanh tại ngân hàng thương mại cổ phần quốc tế Việt Nam

Hoàng Tiến Thành

76 Xu hướng thanh toán không dùng tiền mặt của sinh viên TP. Hồ Chí Minh

Nguyễn Ngọc Tú Vân

79 Nâng cao chất lượng thông tin kế toán quản trị chi phí tại các doanh nghiệp được phẩm niêm yết khi áp dụng Chuẩn mực Báo cáo tài chính quốc tế (IFRS)

Ths. Ngô Xuân Tú

TÀI CHÍNH QUỐC TẾ

84 Tác động của chất lượng nguồn nhân lực lên tăng trưởng kinh tế - Nghiên cứu trường hợp các quốc gia khu vực ASEAN

TS. Võ Thị Vân Khánh

88 Ứng dụng trí tuệ trong ngành bán lẻ Việt Nam: Bài học kinh nghiệm của Amazon

TS. Nguyễn Thị Khanh Chi

93 Ảnh hưởng của chiến lược cạnh tranh đến hiệu quả kinh doanh của ngành đồ uống tại Vương quốc Anh

Ths. Nguyễn Công Chứ

In tại Nhà xuất bản Thống kê - Giấy phép số: 144/GP-BTTTT ngày 28/3/2016
In xong và nộp lưu chiểu tháng 3 năm 2022.



Journal of FINANCE & ACCOUNTING RESEARCH

EDITOR IN CHIEF

ASSOCIATE PROFESSOR NGUYEN TRONG CO

ASSOCIATE EDITOR

ASSOCIATE PROFESSOR TRUONG THI THUY

CHAIRMAN OF EDITORIAL BOARD

PROFESSOR NGO THE CHI

MEMBERS OF EDITORIAL BOARD

PROFESSOR VU VAN HOA

PROFESSOR NGUYEN DINH DO

PROFESSOR DOAN XUAN TIEN

PROFESSOR DINH VAN SON

ASSOCIATE PROFESSOR PHAM NGOC ANH

ASSOCIATE PROFESSOR PHAM VAN DANG

ASSOCIATE PROFESSOR PHAM VAN LIEN

ASSOCIATE PROFESSOR NGUYEN VU VIET

ASSOCIATE PROFESSOR TRAN XUAN HAI

ASSOCIATE PROFESSOR HOANG TRAN HAU

ASSOCIATE PROFESSOR NGUYEN THI THUONG HUYEN

ASSOCIATE PROFESSOR NGUYEN BA MINH

ASSOCIATE PROFESSOR LUU DUC TUYEN

ASSOCIATE PROFESSOR BUI VAN VAN

DOCTOR NGUYEN VIET LOI

DOCTOR NGUYEN THI LAN

ASSOCIATE PROFESSOR NGUYEN MANH THIEU

SECRETARY:

MA. NGUYEN THI THANH HUYEN

Phone: 0904755576

MANAGER:

ASSOCIATE PROFESSOR NGO THANH HOANG

EDITORIAL OFFICE

No. 58 LE VAN HIEN

BAC TU LIEM DISTRICT - HA NOI

Phone: 024.32191967

Email: tapchinctckt@hvtc.edu.vn

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

MACRO FINANCE

- 5 A discussion on the analysis of financial growth of economic groups

Assoc. Prof. PhD. Nguyen Trong Than
PhD. Pham Thi Quyen

- 9 Research on the issue of increasing personal income tax burden and some policy implications

Assoc. Prof. PhD. Nguyen Van Hieu
Dinh Le Hanh

- 14 Green economy and green growth in Vietnam

PhD. Nguyen Dinh Hoan - MA. Ho Khanh Duy
PhD. Nguyen Tuan Anh

- 18 Fraud, tax evasion in Vietnam and legal regulations on combating fraud, tax evasion in Vietnam nowadays

MA. Nguyen Van Hieu

- 22 Using efficiency of ODA in Vietnam

MA. Nguyen Quoc Khanh

- 26 Attracting foreign direct investment into Vietnam - Advantages, challenges and policy implications

MA. Do Thi Dam

STUDY EXCHANGE

- 30 What form of ownership can control profit management? Empirical evidence from listed companies in Vietnam

PhD. Nguyen Thi Hoa Hong

- 36 Strategic management accounting and strategy implementation in Vietnamese enterprises

PhD. Nguyen Thi Ngoc Lan

- 43 The relationship between Fintechs and the banking financial market in Vietnam in the current period

MA. Nguyen Thi Quynh Chau

- 46 Developing digital banking technology in Vietnam today

Assoc. Prof. PhD. Hoang Xuan Que

- 51 The profession of CFO of an enterprise in the context of the Covid-19 pandemic in Vietnam

MA. Mai Thi Bich Ngoc - Ngo Duc Manh

CORPORANCE FINANCE

- 54** Health insurance activities at non-life insurance companies in Vietnam: Current situation and solutions

**Assoc. Prof. PhD. Hoang Manh Cu
Hoang Ngoc Thao My**

- 58** Identifying factors affecting the implementation of 4.0 technology in Vietnamese small and medium enterprises

**MA. Vu Thi Thuy Nga - PhD. Nguyen Thi Thuy Quynh
Assoc. Prof. PhD.Tran Thi Xuan Anh - MA. Duong Ngan Ha**

- 65** Factors promoting the development of digital banking in Vietnam

Nhu Ha Thanh - Nguyen Dinh Dung

- 69** Business efficiency of Lien Viet Post Joint Stock Commercial Bank towards sustainability

PhD. Nghiêm Văn Bay - MA. Kim Minh Tuấn

- 73** Business activities at Vietnam International CommercialJoint Stock Bank

Hoàng Tiến Thành

- 76** The trend of non-cash payment of students in Ho Chi Minh City

MA. Nguyễn Ngọc Tú Văn

- 79** Improving the quality of cost management accounting information in listed pharmaceutical companies when applying International Financial Reporting Standards (IFRS)

MA. Ngô Xuân Tu

INTERNATIONAL FINANCE

- 84** The impact of human resource quality on economic growth - An empirical results of ASEAN countries

PhD. Vo Thi Van Khanh

- 88** Applying intelligence in Vietnam's retail industry: Experiences from Amazon

PhD. Nguyễn Thị Khanh Chi

- 93** The influence of competitive strategy on the business performance of the UK beverage industry

MA. Nguyễn Công Chu

Printed by Statistical Publishing House - Licence No.: 144/GP-BTTTT dated March 28th, 2016
Prints and deposits completed in March, 2022.



TRAO ĐỔI VỀ PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TĂNG TRƯỞNG TÀI CHÍNH CỦA TẬP ĐOÀN KINH TẾ

PGS.TS. Nguyễn Trọng Thành* - TS. Phạm Thị Quyên**

Tăng trưởng tài chính của tập đoàn kinh tế (TĐKT) là sự tăng trưởng các chỉ tiêu tài chính của tập đoàn. Khi phân tích tình hình tăng trưởng tài chính của tập đoàn, nhà phân tích thường sử dụng các chỉ tiêu tăng trưởng tài chính chủ yếu như: Tăng trưởng về tài sản, tăng trưởng về vốn chủ sở hữu, tăng trưởng về thu nhập, tăng trưởng về lợi nhuận, tăng trưởng nguồn lực tài chính nội sinh (gọi là tăng trưởng bền vững). Trong đó, các chỉ tiêu tăng trưởng tài chính chủ yếu đều có mối quan hệ chặt chẽ với tăng trưởng bền vững của TĐKT. Để đạt được mục tiêu tối đa hóa khả năng tăng trưởng bền vững đòi hỏi các TĐKT cần tiến hành phân tích sự tác động của các nhân tố đến tăng trưởng bền vững để có các quyết định quản trị phù hợp trong từng điều kiện cụ thể.

- Từ khóa: tăng trưởng, tăng trưởng bền vững, phân tích, tập đoàn kinh tế.

The financial growth of a corporate group refers to the growth of the group's financial targets. When analysing the financial growth of a corporation, analysts often use common financial growth targets, such as asset growth, owner's equity growth, income growth, profit growth, endogenous financial growth (also called sustainable growth). Among them, most financial growth targets are closely related to the sustainable growth of a corporate group. In order to maximize the potential of sustainable growth, a corporate group should analyse the impacts of the targets to sustainable growth to make suitable decisions corresponding to certain specific situations.

- Keywords: financial growth, sustainable growth, analytics, corporate group.

Ngày nhận bài: 15/02/2022

Ngày gửi phản biện: 16/02/2022

Ngày nhận kết quả phản biện: 26/02/2022

Ngày chấp nhận đăng: 28/02/2022

1. Chỉ tiêu phân tích tình hình tăng trưởng tài chính của tập đoàn kinh tế

Khi nghiên cứu tình hình tăng trưởng tài chính của tập đoàn kinh tế (TĐKT), các nhà quản trị thường đề cập đến tình hình tăng trưởng về tài sản, vốn chủ sở hữu, tăng trưởng doanh thu, lợi nhuận, dòng tiền. Việc cân nhắc, lựa chọn nguồn

lực tài chính để tạo khả năng tăng trưởng là vấn đề có ý nghĩa hết sức quan trọng đối với TĐKT. Các TĐKT có thể thực hiện tăng trưởng bằng nguồn lực tài chính nội sinh hay nguồn lực tài chính ngoại sinh. Trong phạm vi bài viết này, tác giả trao đổi về tăng trưởng bằng nguồn lực tài chính nội sinh hay còn gọi là tăng trưởng bền vững.

Tăng trưởng bền vững là sự tăng trưởng từ nguồn lực tài chính nội sinh thông qua tái đầu tư lợi nhuận làm gia tăng vốn chủ sở hữu. Tối đa hóa khả năng tăng trưởng bền vững là điều kiện quan trọng để đảm bảo tính tự chủ trong hoạt động sản xuất kinh doanh của TĐKT. Tăng trưởng bền vững của TĐKT chịu sự tác động của các chính sách quản trị tài chính cũng như hiệu quả hoạt động kinh doanh của TĐKT. Để đạt được mục tiêu tối đa hóa khả năng tăng trưởng bền vững đòi hỏi các TĐKT cần tiến hành phân tích sự tác động của các nhân tố đến tăng trưởng bền vững để có các quyết định quản trị phù hợp trong từng điều kiện cụ thể.

Tăng trưởng bền vững của TĐKT được thể hiện thông qua chỉ tiêu tỷ lệ tăng trưởng bền vững.

$$\text{Tỷ lệ tăng trưởng bền vững} = \frac{\text{Lợi nhuận giữ lại}}{\text{VCSH đầu kỳ}} \times 100$$

Vận dụng mô hình phân tích Dupont, cho thấy mối quan hệ của các hệ số tài chính cơ bản tác động đến tỷ lệ tăng trưởng bền vững của TĐKT như sau:

* Học viện Tài chính; email: thanhtcc@yahoo.com.vn

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

$$\begin{aligned} \text{Tỷ lệ} \\ \text{tăng} &= \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{giữ lại}} \\ \text{trưởng} & \\ \text{bền} & \\ \text{vững} & \\ (\text{Tbv}) & \\ & \quad \begin{array}{ccccc} \text{Tài sản} & \text{Tổng} & \text{Lợi} & \text{Lợi} \\ \text{(Tăng} & \text{doanh} & \text{nhuận} & \text{nhuận} \\ \text{trưởng} & \text{thu} & \text{sau thuế} & \text{giữ lại} \\ \text{VCSH/} & \text{Tài sản} & \text{Tổng} & \text{Lợi} \\ 2+1) & \text{bình} & \text{doanh} & \text{nhuận} \\ & \text{quân} & \text{thu} & \text{sau thuế} \\ & & & \\ & \text{Hệ số} & \text{Hiệu} & \text{Hệ số} & \text{Tỷ lệ lợi} \\ \text{Tbv} & = & \text{tài sản} & \text{suất sử} & \text{sinh lời} & \text{nhuận} \\ & & \text{trên} & \text{dụng} & \text{x} & \text{giữ lại} \\ & & \text{VCSH} & \text{tài sản} & \text{hoạt} & (\text{T}_{LN}) \\ & & (\text{TS/VC}) & (\text{HS}_{TS}) & \text{động} & \\ (1) & (2) & (3) & (4) & (5) & \end{array} \end{aligned}$$

Từ phương trình trên, cho thấy tỷ lệ tăng trưởng bền vững của TĐKT chịu sự tác động của 5 hệ số tài chính:

Thứ nhất, là tăng trưởng vốn chủ sở hữu (VCSH). Tăng trưởng VCSH dương sẽ tạo tiền đề để TĐKT tăng trưởng bền vững. Vì vậy, TĐKT cần duy trì tăng trưởng VCSH ổn định từ kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh hoặc bằng cách huy động thêm vốn từ chủ sở hữu.

Thứ hai, là hệ số tài sản trên VCSH thể hiện mức độ sử dụng đòn bẩy tài chính của TĐKT. Việc sử dụng đòn bẩy tài chính có tác động rất lớn đến khả năng tăng trưởng bền vững của TĐKT. Tuy nhiên, việc sử dụng đòn bẩy tài chính có thể tác động tích cực và cũng có thể tác động tiêu cực đến khả năng tăng trưởng bền vững của TĐKT. Nếu hệ số sinh lời cơ bản của vốn kinh doanh thấp hơn lãi suất của các khoản nợ thì việc sử dụng đòn bẩy tài chính sẽ có tác động tiêu cực đến khả năng tăng trưởng bền vững của TĐKT. Để thấy rõ hơn sự tác động của đòn bẩy tài chính đến hệ số tăng trưởng bền vững, ta xem xét dựa vào phương trình xác định Tỷ lệ tăng trưởng bền vững như sau:

$$\begin{aligned} \text{Tbv} &= \frac{\text{LNgl}}{\text{VCđ}} = \left[\frac{\text{TTvc}}{2} + 1 \right] \times \frac{\text{LNST}}{\text{VCbq}} \times \frac{\text{LNgl}}{\text{LNST}} \\ \text{Tbv} &= \left[\frac{\text{TTvc}}{2} + 1 \right] \times \left[\text{BEP} + \frac{\text{NPTbq}}{\text{VCbq}} \times (\text{BEP} - \text{I}) \right] \times (1 - t) \times \text{T}_{LN} \end{aligned}$$

Trong đó: LNgl là lợi nhuận giữ lại, VCđ là vốn chủ sở hữu đầu kỳ, LNST là lợi nhuận sau thuế, VCbq là vốn chủ sở hữu bình quân, NPTbq là nợ phải trả bình quân, I là lãi suất vay bình quân, t là thuế suất thu nhập doanh nghiệp, BEP là hệ số

sinh lời kinh tế của vốn kinh doanh, T_{LN} là tỷ lệ giữ lại lợi nhuận.

Khi hệ số tài sản trên VCSH càng cao thì hệ số nợ trên vốn chủ sở hữu cũng càng cao và ngược lại. Do vậy, hệ số nợ trên vốn chủ sở hữu cao chính là TĐKT đang sử dụng đòn bẩy tài chính cao và ngược lại.

Qua công thức trên cho thấy chính sách sử dụng đòn bẩy tài chính tác động đến Tỷ lệ tăng trưởng bền vững có thể xảy ra các trường hợp sau:

Trường hợp thứ nhất: BEP > I, khi đó nếu TĐKT có đòn bẩy tài chính càng lớn thì tác động của đòn bẩy tài chính làm tăng tỷ lệ tăng trưởng bền vững càng nhanh và ngược lại. Trường hợp thứ hai: BEP < I, khi đó nếu TĐKT có đòn bẩy tài chính càng lớn thì tác động của đòn bẩy tài chính làm giảm tỷ lệ tăng trưởng bền vững càng nhanh, rủi ro tài chính càng cao và ngược lại. Trường hợp thứ ba: BEP = I, khi đó TĐKT có đòn bẩy tài chính lớn hay nhỏ hoặc không có đòn bẩy tài chính đều không làm ảnh hưởng đến hệ số tăng trưởng bền vững.

Thứ ba, là hiệu suất sử dụng tài sản phản ánh trình độ đầu tư, sử dụng vốn của TĐKT. TĐKT có chính sách đầu tư hợp lý về quy mô và cơ cấu, đồng thời tận dụng khai thác được năng lực sản xuất sẽ tạo tiền đề để TĐKT tăng trưởng bền vững. Nếu hiệu suất sử dụng tài sản giảm cần có sự đổi chiều với chỉ tiêu trung bình ngành và phân tích rõ nguyên nhân tác động từ đó có các đề xuất hợp lý về chính sách đầu tư và việc quản lý, tăng cường tận dụng năng lực sản xuất kinh doanh của TĐKT.

Thứ tư, là hệ số sinh lời hoạt động thể hiện tình hình quản trị chi phí trong quá trình hoạt động. Hệ số sinh lời hoạt động phản ánh hiệu quả quản trị hoạt động kinh doanh và các hoạt động đầu tư vốn của TĐKT trong mỗi thời kỳ thông qua mối quan hệ của chi phí và lợi nhuận tạo ra trong kỳ. Nếu hoạt động của TĐKT không sinh lời thì chắc chắn TĐKT không thể tăng trưởng bền vững mà ngược lại sẽ rơi vào tình trạng suy thoái trong tương lai. Nếu hệ số sinh lời hoạt động giảm thì cũng sẽ làm giảm khả năng tăng trưởng bền vững của TĐKT. Khi đó, TĐKT cần phân tích rõ nguyên nhân ảnh hưởng để từ đó có các biện pháp quản trị chi phí sản xuất kinh doanh hợp lý.

Thứ năm, là tỷ lệ lợi nhuận giữ lại thể hiện chính sách phân phối lợi nhuận của TĐKT. Lợi nhuận giữ lại để tái đầu tư là nguồn lực tài chính nội sinh cho tăng trưởng bền vững của TĐKT mà không phụ

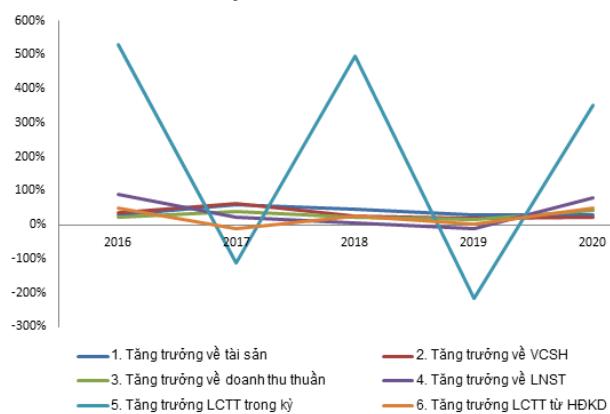
thuộc vào nguồn vốn huy động từ bên ngoài. Giữ lại lợi nhuận để tái đầu tư quyết định đến khả năng tăng trưởng bền vững của TĐKT song lãnh đạo và các cổ đông của TĐKT sẽ cân nhắc tỷ lệ giữ lại lợi nhuận một cách hợp lý vừa tạo đà tăng trưởng bền vững cho TĐKT, vừa giải quyết hài hòa lợi ích của cổ đông.

Như vậy, để đạt được mục tiêu tối đa khả năng tăng trưởng bền vững đòi hỏi TĐKT cần có các quyết định liên quan đến: chính sách sử dụng đòn bẩy tài chính, chính sách đầu tư sử dụng vốn huy động, chính sách quản trị chi phí và chính sách phân phối lợi nhuận. Mặt khác, giữa các hệ số tài chính cũng có tác động tương tác lẫn nhau, chẳng hạn tỷ lệ giữ lại lợi nhuận tăng thì sẽ tác động đến tăng trưởng VCSH và hệ số tài sản trên VCSH.

2. Vận dụng phân tích tình hình tăng trưởng tài chính của Tập đoàn Hòa Phát giai đoạn 2016-2020

* Phân tích tình hình tăng trưởng các chỉ tiêu tài chính chủ yếu của Tập đoàn Hòa Phát

Biểu đồ 1: Tình hình tăng trưởng các chỉ tiêu chủ yếu của Hòa Phát



Nguồn: Tính toán từ BCTCHN của Tập đoàn Hòa Phát giai đoạn 2016 - 2020

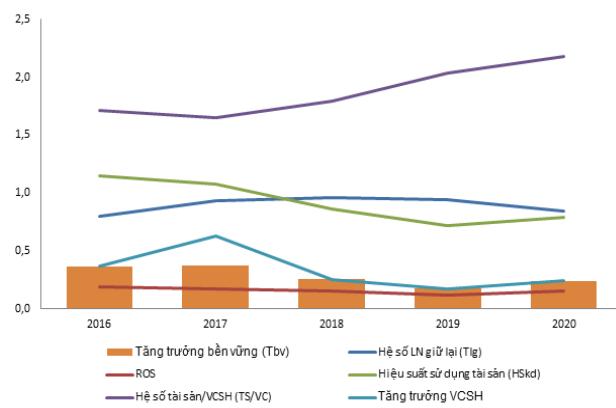
Về cơ bản, các chỉ tiêu tài sản, VCSH và tổng doanh thu của Tập đoàn Hòa Phát luôn tăng trưởng dương và luôn đạt tỷ lệ tăng trưởng ở mức 2 con số. Điều đó thể hiện Tập đoàn Hòa Phát đang trên đà phát triển, mở rộng quy mô và gia tăng kết quả hoạt động kinh doanh.

Chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế (LNST) của tập đoàn luôn dương nhưng có biến động bất thường: Năm 2016-2018 và năm 2020, LNST của tăng trưởng dương nhưng đã giảm mạnh vào năm 2019, đồng thời tỷ lệ tăng trưởng của LNST thấp hơn nhiều so với tỷ lệ tăng trưởng của doanh thu. Tình hình đó là do chi phí nguyên vật liệu (quặng sắt, than cốc)

và điện năng. Quặng sắt, than cốc, thép phế và điện chiếm khoảng 70% chi phí sản xuất. Trong thời gian vừa qua, sự biến động khó lường của các yếu tố đều vào này đã tác động không nhỏ tới giá thành cũng như kết quả kinh doanh của Tập đoàn Hòa Phát. Từ giữa năm 2016 trở lại đây, giá quặng sắt và giá than luyện cốc liên tục tăng cao. Cụ thể, giữa năm 2016 giá than luyện cốc khoảng 60 USD/tấn thì đến cuối năm 2018 đã tăng lên tới khoảng 120 USD/tấn. Giá quặng sắt cũng có những biến động khó lường. Sau khi giảm từ 90 USD/tấn xuống gần 60 USD/tấn vào giữa năm 2017 thì sau đó, giá quặng sắt đã tăng nhanh chóng, đến giữa năm 2019 giá quặng sắt đã vượt 120 USD/tấn. Ngoài ra, giá điện bình quân của Việt Nam liên tục được điều chỉnh tăng. Giá điện được điều chỉnh tăng liên tục 12 lần, từ 842 đồng/kWh tăng lên 1.866,44 đồng/kWh trong lần điều chỉnh gần nhất là đầu năm 2019. Điều này đã làm tăng giá thành sản xuất, từ đó làm giảm lợi nhuận của tập đoàn. Năm 2020, LNST của Tập đoàn Hòa Phát thép ăng mạnh là do giá thép tăng mạnh. So với quý I/2019, giá thép đã tăng khoảng 50% do sự phục hồi sản xuất trên thế giới sau đại dịch và khan hiếm nguyên liệu. Ngoài ra, kinh tế Việt Nam tiếp tục phục hồi và nằm trong nhóm nước tăng trưởng nhanh. Nhu cầu sản phẩm sắt thép tăng mạnh do ngành bất động sản và xây dựng hạ tầng hồi phục khi Chính phủ triển khai các dự án đầu tư công lớn như Sân bay Long Thành, đường cao tốc Bắc - Nam và các đường dây truyền tải điện 500KV sau khi Quy hoạch điện VIII được thông qua.

* Phân tích tình hình tăng trưởng bền vững của Tập đoàn Hòa Phát

Biểu đồ 2: Tình hình tăng trưởng bền vững của Tập đoàn Hòa Phát



Nguồn: Tính toán từ BCTCHN của Tập đoàn Hòa Phát giai đoạn 2016 - 2020

Trong giai đoạn 2016-2020, Tập đoàn Hòa Phát luôn tăng trưởng bền vững dương nhưng Tỷ lệ tăng

trưởng bền vững có sự thay đổi qua các năm. Vận dụng phương pháp loại trừ có thể lượng hóa sự thay đổi của các hệ số tài chính tác động đến hệ số tăng trưởng ở bảng 1.

Bảng 1: Ảnh hưởng của các hệ số tài chính tác động đến tình hình tăng trưởng bền vững của Tập đoàn Hòa Phát

Mức độ ảnh hưởng	2017 so với 2016	2018 so với 2017	2019 so với 2018	2020 so với 2019
Ttbv thay đổi (%)	1,09	-12,24	-7,76	6,27
Ảnh hưởng của TTvc	4,01	-5,41	-0,87	0,51
Ảnh hưởng của H _{TSNC}	-1,44	2,86	3,26	1,28
Ảnh hưởng của HSkd	-2,37	-7,18	-4,60	1,81
Ảnh hưởng của ROS	-4,43	-3,16	-5,33	5,48
Ảnh hưởng của Lg/LNST	5,32	0,65	-0,21	-2,81
Tổng hợp ảnh hưởng	1,09	-12,24	-7,76	6,27

Nguồn: Tính toán từ BCTCHN của Tập đoàn Hòa Phát giai đoạn 2016 - 2020

Tỷ lệ tăng trưởng bền vững của Tập đoàn Hòa Phát từ 2016-2020 luôn dương nhưng tỷ lệ tăng trưởng bền vững đã giảm từ năm 2018-2019 và tăng vào năm 2020. Điều đó cho thấy, Tập đoàn Hòa Phát đang trên đà tăng trưởng bền vững qua các năm nhưng tỷ lệ tăng trưởng bền vững có sự biến động như trên là do tác động của các nhân tố sau:

Thứ nhất, do sự thay đổi của VCSH: Từ 2017-2020, VCSH của Tập đoàn Hòa Phát luôn tăng trưởng dương nhưng tỷ lệ tăng trưởng VCSH năm 2018, 2019 đã giảm so với năm trước nên đã làm cho tỷ lệ tăng trưởng bền vững giảm; năm 2017 và 2020, tỷ lệ tăng trưởng VCSH đã tăng so với năm trước đã làm tăng tỷ lệ tăng trưởng bền vững.

Thứ hai, do ảnh hưởng của hệ số tài sản trên VCSH: Năm 2017, hệ số tài sản trên VCSH giảm so với năm trước đã làm cho tỷ lệ tăng trưởng bền vững giảm. Từ 2018-2020, hệ số tài sản trên VCSH tăng dần do tỷ lệ tăng VCSH bình quân nhỏ hơn tỷ lệ tăng tài sản bình quân tức là Tập đoàn Hòa Phát đã tăng cường sử dụng đòn bẩy tài chính, từ đó làm tăng tỷ lệ tăng trưởng bền vững từ 2018-2020. Tập đoàn Hòa Phát gia tăng sử dụng đòn bẩy tài chính qua các năm song tỷ trọng VCSH của Tập đoàn Hòa Phát vẫn duy trì quanh mức 50%, đồng thời tỷ suất sinh lời kinh tế của Tập đoàn Hòa Phát (BEP) luôn đạt mức trên 11% cao hơn mặt bằng lãi suất vay vốn bình quân nên việc tăng sử dụng đòn bẩy tài chính của Tập đoàn Hòa Phát là hợp lý.

Thứ ba, do ảnh hưởng của hiệu suất sử dụng vốn kinh doanh (tài sản): Hiệu suất sử dụng tài sản giảm dần từ 2016-2019 và tăng nhẹ vào năm 2020 đã làm cho tỷ lệ tăng trưởng bền vững năm 2017-2019

giảm dần và tăng nhẹ vào năm 2020. Hiệu suất sử dụng tài sản của tập đoàn giảm chủ yếu là do hiệu suất sử dụng tài sản của hoạt động sản xuất kinh doanh thép đã giảm. Nguyên nhân là do tập đoàn tập trung đầu tư Dự án khu liên hợp Gang thép Hòa Phát Dung Quất và đang dần đưa vào sử dụng, khai thác nên tỷ lệ tăng của doanh thu còn chậm hơn tỷ lệ tăng của tài sản.

Thứ tư, do ảnh hưởng của tỷ suất lợi nhuận sau thuế/doanh thu (ROS): ROS của Tập đoàn Hòa Phát luôn đạt trên 12% tức là hoạt động kinh doanh của Tập đoàn Hòa Phát luôn đạt hiệu quả. Tuy nhiên, từ 2017 đến 2019, ROS giảm dần và tăng trở lại vào năm 2020 làm cho tỷ lệ tăng trưởng bền vững năm 2017-2019 giảm và tăng vào năm 2020.

Thứ năm, do ảnh hưởng của tỷ lệ lợi nhuận giữ lại: Qua các năm Tập đoàn Hòa Phát luôn giữ lại phần lớn lợi nhuận để tái đầu tư nhưng tỷ lệ lợi nhuận giữ lại thay đổi qua các năm đã tác động đáng kể đến tỷ lệ tăng trưởng bền vững. Năm 2017, 2018, tỷ lệ lợi nhuận giữ lại tăng so với năm trước đã làm gia tăng tỷ lệ tăng trưởng bền vững. Năm 2019, 2020 thì tỷ lệ lợi nhuận giữ lại giảm so với năm trước thì làm cho tỷ lệ tăng trưởng bền vững giảm. Việc thay đổi tỷ lệ lợi nhuận giữ lại xuất phát chủ yếu từ chính sách chi trả cổ tức và trích lập các quỹ của tập đoàn.

Qua phân tích các nhân tố trên, cho thấy chính sách phân phối lợi nhuận, chính sách huy động vốn, chính sách sử dụng đòn bẩy tài chính, hiệu suất sử dụng tài sản và tình hình quản trị chi phí đều có tác động đáng kể đến tỷ lệ tăng trưởng bền vững của Tập đoàn Hòa Phát. Đặc biệt, năm 2020, nền kinh tế chịu sự ảnh hưởng rất lớn từ dịch Covid -19 nhưng Tập đoàn Hòa Phát đã duy trì mức tăng trưởng dương và gia tăng so với năm trước - Đây là thành công lớn của Tập đoàn Hòa Phát.

3. Tóm lại

Từ những vấn đề nêu trên cho thấy, phân tích tình hình tăng trưởng tài chính của TĐKT, đặc biệt là phân tích tình hình tăng trưởng bền vững có ý nghĩa rất quan trọng trong việc cung cấp thông tin cho các quyết định quản trị tài chính của TĐKT. Nhận thức đầy đủ, đúng đắn, kịp thời các nhân tố tác động đến tình hình tăng trưởng tài chính của TĐKT trong từng bối cảnh cụ thể sẽ giúp cho các nhà quản trị tài chính có căn cứ khoa học để đưa ra các quyết định quản trị tài chính đúng đắn, kịp thời.

Tài liệu tham khảo:

Nguyễn Trọng Cơ, Nghiêm Thị Thà (2019), Giáo trình phân tích tài chính tập đoàn kinh tế, Nxb Tài chính.

Báo cáo tài chính hợp nhất của Tập đoàn Hòa Phát 2016-2020.

NGHIÊN CỨU VỀ VẤN ĐỀ GIA TĂNG GÁNH NẶNG THUẾ THU NHẬP CÁ NHÂN VÀ MỘT SỐ GỢI Ý CHÍNH SÁCH

PGS.TS. Nguyễn Văn Hiệu* - Đinh Lê Hạnh**

Luật thuế thu nhập cá nhân ở Việt Nam được ban hành năm 2007 đến nay đã hai lần điều chỉnh mức khấu trừ gia cảnh. Tuy nhiên, biểu thuế lũy tiến từng phần đối với thu nhập từ tiền công, tiền lương và mức khấu trừ tiêu chuẩn với một số khoản thu nhập phát sinh từng lần đã không được điều chỉnh. Thực tế này đã gia tăng gánh nặng thuế đối với người nộp thuế. Bài viết này minh họa cụ thể hiện tượng nhảy bậc thuế suất và thay đổi gánh nặng thuế thu nhập cá nhân do thiếu sự đồng bộ trong việc vận dụng cơ chế lũy tiến giản đơn và lũy tiến phức hợp của thuế thu nhập cá nhân. Khuyến nghị của bài viết là: cần điều chỉnh đồng bộ mức khấu trừ gia cảnh với biểu lũy tiến từng phần (đối với thu nhập từ tiền lương, tiền công) và mức khấu trừ tiêu chuẩn (đối với một số khoản thu nhập phát sinh từng lần) để đảm bảo sự công bằng và triệt tiêu hệ quả gia tăng gánh nặng thuế đối với người có thu nhập.

- Từ khóa: thuế thu nhập cá nhân (TNCN), khấu trừ gia cảnh, lũy tiến từng phần, khấu trừ tiêu chuẩn, gánh nặng thuế.

The Law on Personal Income Tax in Vietnam, enacted in 2007, has twice adjusted the deduction of family circumstances. However, the progressive bracket table for wage income and the standard deduction amount for certain single income payments has not been adjusted. This fact has increased the tax burden on taxpayers. This article illustrates in detail the phenomenon of tax rate jumps and changes in the personal income tax burden due to the lack of synchronization in the application of the simple progressive and complex progressive mechanism of personal income tax. The recommendation of the article is: it is necessary to synchronously adjust the family deduction amount with the progressive bracket schedule (for salary and wages) and the standard deduction amount (for some irregular single income) to ensure fairness and eliminate the consequences of increasing tax burden on income earners.

- Keywords: personal income tax (PIT), family deduction, partial progression, standard deduction, tax burden.

Ngày nhận bài: 15/02/2022

Ngày gửi phản biện: 16/02/2022

Ngày nhận kết quả phản biện: 26/02/2022

Ngày chấp nhận đăng: 28/02/2022

Giới thiệu chung

Kể từ khi ban hành Luật vào năm 2007 (có hiệu lực từ 01/01/2009) đến nay, chính sách thuế thu nhập cá nhân ở Việt Nam đã có hai lần sửa đổi, bổ sung lớn về mức khấu trừ gia cảnh cho bản thân người nộp thuế và người phụ thuộc. Lần thứ nhất diễn ra vào năm 2012 (hiệu lực thi hành từ 1/7/2013) và lần thứ 2 vào năm 2020 (hiệu lực từ năm quyết toán thuế 2020). Ngoài sửa đổi về mức khấu trừ gia cảnh, thuế thu nhập đối với người có thu nhập từ tiền công và tiền lương và các khoản thu nhập khác (trừ thu nhập từ hoạt động kinh doanh được hưởng dẫn riêng theo Thông tư số 92/2015/TT-BTC) hầu như không có sự thay đổi nào khác. Việc cập nhật mức khấu trừ gia cảnh theo sự gia tăng của chỉ số giá qua các giai đoạn là một yêu cầu cần thiết để đảm bảo người có thu nhập duy trì được mức sống cơ bản cho người có thu nhập và người phụ thuộc theo sức mua tương đương. Tuy nhiên, chỉ điều chỉnh mức khấu trừ gia cảnh mà không thay đổi biểu thuế lũy tiến đối với thu nhập từ tiền công, tiền lương và không thay đổi mức miễn trừ tiêu chuẩn đối với một số khoản thu nhập phát sinh không thường xuyên khác đã dẫn đến hiện tượng nhảy bậc thuế suất của thu nhập tính thuế, làm cho nghĩa vụ của người nộp thuế có xu hướng tăng lên. Bài viết này điểm lại một số nguyên lý của việc đánh thuế

* Đại học Quốc gia ** Tập đoàn Đinh Lê

lũy tiến. làm rõ hiện tượng nhảy bậc thuế suất đối với thu nhập từ tiền lương, tiền công và gia tăng gánh nặng thuế một số khoản thu nhập khác. Trên cơ sở đó rút ra một vài hàm ý cho việc hoàn thiện chính sách thuế thu nhập cá nhân.

1. Hai cấp độ đánh thuế lũy tiến với thu nhập

Việc đánh thuế lũy tiến với thu nhập cá nhân là điều ít cần bàn cãi vì nó thỏa mãn nguyên lý công bằng dọc - tức người có thu nhập cao hơn phải chịu thuế nhiều hơn cả về lượng (tuyệt đối) và cả về tỷ lệ tương đối (thuế phải nộp/tổng thu nhập). Yêu cầu này có thể được đạt được bởi hai cấp độ: lũy tiến giản đơn và lũy tiến phức hợp.

Lũy tiến giản đơn: thuế suất không nhất thiết phải lũy tiến (có thể ổn định) nhưng áp dụng một mức khấu trừ tiêu chuẩn (khấu trừ gia cảnh) trước khi tính thuế.

Cơ chế này có thể được minh họa qua ví dụ ở bảng sau:

**Bảng 1: Lũy tiến giản đơn
(thuế suất không lũy tiến)**

Cá nhân	Mức thu nhập (Tr.đ)	Thu nhập chịu thuế	Thuế suất biên	Thuế phải nộp (Tr.đ)	Thuế phải nộp/thu nhập
A	5	0		0	0%
B	10	5	5%	0.25	2,50%
C	15	10	5%	0.50	3,33%
D	20	15	5%	0.75	3,75%
E	25	20	5%	1,00	4,00%
F	30	25	5%	1.25	4,16%

Nguồn: Tác giả tự minh họa

Trên bảng 1, cột thứ hai cho biết các mức thu nhập của các cá nhân xếp theo thứ tự tăng dần. Cột thứ ba cho biết thu nhập tính thuế sau khi trừ đi mức khấu trừ tiêu chuẩn (miễn thuế) - trong ví dụ này là 5 triệu. Cột thứ năm cho biết số thuế phải nộp của mỗi cá nhân và cột cuối cùng cho biết tỷ lệ thuế phải nộp tính trên tổng thu nhập của mỗi cá nhân. Theo kết quả của cột cuối cùng, cá nhân có thu nhập càng cao thì tỷ lệ thuế phải nộp tính trên tổng thu nhập của cá nhân càng cao. Rõ ràng việc kết hợp giữa thuế suất ổn định với một mức khấu trừ tiêu chuẩn đã làm cho thuế mang tính chất lũy tiến. Có thể dễ dàng nhận thấy, với cơ chế lũy tiến giản đơn này, mức độ lũy tiến của

thuế khá lớn giữa những mức thu nhập thấp. Tuy nhiên, gia tốc lũy tiến sẽ giảm dần theo mức gia tăng của thu nhập. Ở những mức thu nhập cao hơn, hiệu ứng lũy tiến nhè mức khấu trừ tiêu chuẩn sẽ giảm dần nên sự gia tăng tỷ lệ thuế tính trên tổng thu nhập chậm dần. Hơn nữa, mức lũy tiến giữa các bậc thuế phụ thuộc vào độ lớn của khấu trừ tiêu chuẩn. Nếu tỷ trọng khấu trừ tiêu chuẩn trong tổng thu nhập càng lớn thì hiệu ứng lũy tiến càng lớn và ngược lại. Đây chính là nhược điểm của cơ chế lũy tiến giản đơn - cơ chế lũy tiến chỉ nhờ vào hiệu ứng của khoản khấu trừ tiêu chuẩn. Do vậy, lũy tiến giản đơn thường chỉ được sử dụng với một số khoản thu nhập phát sinh từng lần, không thường xuyên như thu nhập từ quà tặng, thu nhập từ trúng thưởng...

Lũy tiến phức hợp: Kết hợp cả khấu trừ tiêu chuẩn và lũy tiến thuế suất

Cấp độ lũy tiến thứ hai tinh tế và trực diện hơn đó là lũy tiến phức hợp. Theo đó, sự chậm dần của gia tốc lũy tiến dựa trên cơ chế khấu trừ tiêu chuẩn sẽ được bù đắp bởi việc áp dụng biểu thuế suất lũy tiến - thuế suất tăng dần theo sự gia tăng của thu nhập. Thuế suất có thể lũy tiến từng phần (thuế suất gia tăng ứng với từng phần gia tăng của thu nhập) hoặc toàn phần (thuế suất gia tăng ứng với toàn bộ thu nhập). Hiệu ứng lũy tiến của thuế suất lũy tiến từng phần thấp hơn so với lũy tiến toàn phần. Tuy nhiên, sự thay đổi về số thuế phải nộp giữa các bậc của lũy tiến toàn phần thường không hợp lý nên hầu hết người ta sẽ áp dụng biểu lũy tiến từng phần. Bảng 2 thể hiện sự thay đổi của tỷ lệ thuế phải nộp/thu nhập của cá nhân khi áp dụng cơ chế lũy tiến phức hợp.

Bảng 2: Lũy tiến phức hợp (kết hợp sử dụng khấu trừ tiêu chuẩn và thuế suất lũy tiến)

Cá nhân	Mức thu nhập (Triệu VNĐ)	Thu nhập chịu thuế	Thuế suất biên	Thuế phải nộp (Triệu VNĐ)	Thuế phải nộp/thu nhập
A	5	0		0	0%
B	10	5	5%	0.25	2,50%
C	15	10	7%	0.60	4,00%
D	20	15	9%	1,05	5,25%
E	25	20	11%	1,60	6,40%
F	30	25	13%	2,25	7,50%

Nguồn: Tác giả tự minh họa

Tính toán trên bảng 2 cho thấy, kết hợp giữa khâu trừ tiêu chuẩn và lũy tiến thuế suất làm cho gia tốc lũy tiến của tỷ lệ thuế phải nộp tính trên tổng thu nhập của người chịu thuế được cải thiện đáng kể. Chẳng hạn, tỷ lệ thuế phải nộp tính trên tổng thu nhập của người có thu nhập cao nhất (30 triệu) với người có thu nhập thấp nhất chịu thuế (10 triệu) trên bảng 1 chỉ là 1,664 lần ($4,16/2,5$) thì ở bảng 2 tỷ lệ này là 3 lần ($7,5/2,5$). Sự thay đổi này nhờ vào hiệu ứng lũy tiến thuế suất. Nếu mức độ lũy tiến thuế suất càng cao, hiệu ứng lũy tiến tỷ lệ thuế phải nộp càng lớn. Hiệu ứng của lũy tiến thuế suất có thể triệt tiêu hoàn toàn hiện tượng gia tốc lũy tiến giảm dần nếu chỉ dùng cơ chế lũy tiến giản đơn như đã được chỉ ra ở phần trên và có thể tạo ra gia tốc lũy tiến dương. Kết hợp khéo léo giữa mức khấu trừ tiêu chuẩn và lũy tiến thuế suất để tạo ra thuế lũy tiến theo ý đồ là nghệ thuật của người làm chính sách. Hầu hết các quốc gia trên thế giới đều áp dụng cơ chế lũy tiến phức hợp đối với thu nhập từ tiền lương, tiền công, thu nhập từ hoạt động kinh doanh. Một số khoản thu nhập phát sinh không thường xuyên có thể chỉ cần áp dụng cơ chế lũy tiến giản đơn.

2. Hiện tượng nhảy bậc thuế suất thuế thu nhập cá nhân

Kể từ khi Luật thuế Thu nhập cá nhân ở nước ta được ban hành năm 2007 đến nay đã có hai lần sửa đổi. Tuy nhiên, nội dung sửa đổi chủ yếu là điều chỉnh mức khấu trừ gia cảnh cho phù hợp với tốc độ gia tăng của giá cả. Cụ thể, từ năm 2007 đến 2013, chỉ số giá đã tăng gần gấp đôi nên mức khấu trừ gia cảnh cho bản thân người nộp thuế đã được điều chỉnh từ 4 triệu đồng/người/tháng lên thành 9 triệu. Khấu trừ gia cảnh cho người phụ thuộc được điều chỉnh từ 1,8 triệu thành 3,6 triệu đồng/người/tháng. Giai đoạn từ 2013 đến 2020, chỉ số giá tăng chậm hơn (chỉ khoảng 20%). Do vậy, ngày 2/6/2020, Ủy ban Thường vụ Quốc hội đã điều chỉnh mức khấu trừ gia cảnh lên thành 11 triệu đồng/người/tháng cho bản thân người nộp thuế và 4,4 triệu đồng/người/tháng cho người phụ thuộc, áp dụng cho năm tính thuế 2020. Việc điều chỉnh khấu trừ gia cảnh như trên đã khá kịp thời và phù hợp với biến động của giá cả thị trường. Tuy nhiên, do chỉ điều chỉnh mức khấu trừ gia cảnh mà không điều chỉnh khoảng thu nhập giãn cách giữa các bậc thuế lũy tiến nên đã xảy ra hiện

tượng nhảy bậc thuế suất làm cho tỷ lệ thuế tính trên tổng thu nhập của người chịu thuế có xu hướng gia tăng trong khi thu nhập thực tế không tăng.

Bảng 3: Thay đổi tỷ lệ thuế phải nộp/tổng thu nhập qua các mốc thời gian

Các mốc tính thuế	TNCN/năm (Tr. đ)	Khấu trừ gia cảnh (Tr. đ)	TN tính thuế (Tr. đ)	Khoảng thu nhập (Tr. đ)	Bậc thuế suất (%)	Thuế thu nhập của từng bậc (Tr. đ)	Tổng số thuế phải nộp (Tr. đ)	Tỷ lệ thuế/tổng thu nhập
2009	150	91.2	58.8	58.8	5%	2.94	2.94	0.0196
2013	300	194.4	105.6	60	5%	3		
				45.6	10%	4.56	7.56	0.0252
2020	360	237.6	122.4	60	5%	3		
				60	10%	6		
				2.4	15%	0.36	9.36	0.026

Nguồn: Tác giả tự minh họa

Bảng 3 minh họa nghĩa vụ thuế phải nộp và tỷ lệ thuế/tổng thu nhập của một cá nhân có mức thu nhập tại thời điểm 2009 là 150 triệu đồng/năm với 2 suất khấu trừ gia cảnh cho người phụ thuộc. Năm 2013, thu nhập danh nghĩa của cá nhân này tăng lên thành 300 triệu đồng/năm. Tuy nhiên, thu nhập thực không thay đổi bởi chỉ số giá trong giai đoạn này đã tăng gấp đôi. Mặc dù, mức khấu trừ gia cảnh đã được điều chỉnh theo chỉ số giá (tăng hơn gấp đôi) nhưng tỷ lệ thuế phải nộp/tổng thu nhập đã tăng từ 1,96% lên thành 2,52%. Tương tự như vậy, năm 2020 thu nhập danh nghĩa tăng 20% thành 360 triệu nhưng thu nhập thực không thay đổi. Mức khấu trừ gia cảnh đã được điều chỉnh theo quyết định của UBTQVH nhưng tỷ lệ thuế/tổng thu nhập đã tăng từ 2,52% lên 2,6%. Sở dĩ có hiện tượng này là vì đã có sự nhảy bậc thuế lên mức cao hơn. Từ chỗ chỉ chịu bậc thuế thấp nhất (5%) năm 2009, đến năm 2013, một phần thu nhập đã bị đẩy lên bậc cao hơn (10%) và đến năm 2020 một phần thu nhập bị đẩy tiếp lên bậc thuế suất 15%. Như vậy, mặc dù thu nhập thực tế không thay đổi qua các mốc thời gian và mức

khấu trừ gia cảnh đã được điều chỉnh để phù hợp với sức mua của thu nhập nhưng gánh nặng thuế đã ngày càng cao hơn đối với cá nhân. Bảng 4 so sánh gánh nặng thuế (thuế/tổng thu nhập) của năm 2020 so với năm 2009 của 5 cá nhân có mức thu nhập giả định khác nhau theo thứ tự từ thấp đến cao.

Bảng 4: So sánh thay đổi gánh nặng thuế của các cá nhân từ 2009 - 2020

Cá nhân	Thu nhập/năm tính theo mức 2009 (Tr. đ)	Tỷ lệ thuế tính trên thu nhập năm 2009 (%)	Thu nhập tương đương năm 2020 (Tr.đ)	Tỷ lệ thuế tính trên thu nhập năm 2020 (%)	Thay đổi (%)
A	400	10,49	960	15,26	+ 45,52
B	500	12,64	1.200	18,22	+ 44,13
C	600	13,66	1.440	21,06	+ 54,17
D	700	16,17	1.680	23,01	+ 42,30
E	800	17,80	1.920	24,51	+37,71

Nguồn: Tác giả tự minh họa

Trên bảng 4, cột thứ hai thể hiện thu nhập của các cá nhân ở thời điểm 2009. Áp dụng mức khấu trừ gia cảnh (có hai người phụ thuộc) của năm 2009 và biểu thuế lũy tiến từng phần sẽ có kết quả về số thuế phải nộp. Trên cơ sở đó tính ra tỷ lệ thuế so với tổng thu nhập của cá nhân ở cột thứ 3. Cột thứ tư thể hiện mức thu nhập có sức mua tương đương của các cá nhân trên cơ sở mức thu nhập của năm 2009 nhân với chỉ số giá qua hai lần điều chỉnh của năm 2013 (200%) và của năm 2020 (120%). Áp dụng mức khấu trừ gia cảnh của cá nhân có hai người phụ thuộc và biểu thuế lũy tiến của năm 2020 sẽ có kết quả thuế phải nộp chia cho tổng thu nhập của cá nhân ra được kết quả ở cột thứ 5. So sánh kết quả ở cột thứ 5 và thứ 3 cho ta thấy, tỷ lệ thuế của cá nhân tính trên tổng thu nhập đã thay đổi khá nhiều (cột 6). Với hầu hết các cá nhân, nghĩa vụ thuế đều đã tăng từ 40% - 50%. Đây là hệ quả của việc nhảy bậc thuế suất của những người có thu nhập ở mức trung bình của biểu thuế do giãn cách giữa các bậc thuế không được điều chỉnh. Nếu biểu thuế và tỷ lệ động viên của thuế thu nhập cá nhân ban hành vào năm 2007 là hợp lý thì việc chỉ điều chỉnh mức khấu trừ gia cảnh mà không điều chỉnh biểu thuế đã làm

cho thuế thu nhập cá nhân dần dần đi chệch mục tiêu ban đầu. Cụ thể, như phân tích ở trên, gánh nặng thuế ngày càng cao hơn với người nộp thuế trong khi thu nhập thực không thay đổi.

Hiện tượng trên còn gây ra một hệ quả khác đó là: tạo ra sự bất bình đẳng giữa đối tượng cư trú và không cư trú. Theo quy định của Luật thuế TNCN, đối tượng không cư trú sẽ nộp thuế với tỷ lệ 20% trên thu nhập phát sinh ở Việt Nam không phân biệt mức thu nhập. Trong khi đó, với đối tượng cư trú, nếu đạt mức thu nhập chưa đến 1.500 triệu/năm (thời điểm 2020) thì thuế tính trên thu nhập đã vượt 20%. Trên bảng 4, các cá nhân C, D, E đều có tỷ lệ thuế phải nộp tính trên thu nhập vượt 20% ở thời điểm 2020. Như vậy, thuế thu nhập cá nhân đã không khuyến khích các chuyên gia nước ngoài đến làm việc lâu dài ở Việt nam và có thể làm mất lợi thế so sánh với các nước khác trong khu vực.

3. Hiện tượng gia tăng gánh nặng thuế với các khoản thu nhập phát sinh từng lần

Luật thuế TNCN quy định không áp dụng biểu thuế lũy tiến đối với một số khoản thu nhập phát sinh từng lần mà áp dụng mức thuế suất tỷ lệ trên cơ sở cho khấu trừ tiêu chuẩn bằng số tuyệt đối. Cụ thể, với thu nhập từ bản quyền, chuyển giao công nghệ, chuyển quyền sở hữu trí tuệ, nhượng quyền thương mại, thuế TNCN được xác định bằng 5% tính trên phần thu nhập vượt trên 10 triệu đồng/lần. Một số khoản thu nhập khác như thu nhập từ trúng thưởng, thu nhập từ thừa kế, quà tặng, thuế TNCN được xác định bằng thu nhập vượt trên 10 triệu đồng/lần nhân với thuế suất 10%. Thực chất đây là thuế lũy tiến giản đơn đã được đề cập ở phần trên.

Bảng 5: So sánh gánh nặng thuế TNCN của thu nhập từ bản quyền (5%)

2009			2013			2020		
Thu nhập (Tr. đ)	Thuế (Tr. đ)	% TN	Thu nhập (Tr. đ)	Thuế (Tr. đ)	% TN	Thu nhập (Tr. đ)	Thuế (Tr. đ)	% TN
20	0,5	2,50	20	1,5	3,15	48	1,9	3,96
30	1,0	3,33	60	2,5	4,17	72	3,1	4,31
50	2,0	4,00	100	4,5	4,50	120	5,5	4,58

Nguồn: Tác giả tự minh họa

Trong suốt thời gian từ khi ban hành Luật đến nay, mức khấu trừ 10 triệu đồng/lần đã không được điều chỉnh cùng với việc điều chỉnh khấu trừ gia cảnh (ở các lần 2013 và 2020) làm cho gánh nặng thuế của cá nhân có thu nhập phát sinh từng lần tăng lên đáng kể. Bảng 5 minh họa gánh nặng thuế (thuế phải nộp/tổng thu nhập nhận được) của các cá nhân có thu nhập từ bản quyền (thuế suất 5% tính trên thu nhập vượt trên 10 triệu đồng) qua các thời kỳ: 2009, 2013 và 2020.

Trên bảng 5, thu nhập của cá nhân ở mốc thời gian 2009, 2013 và 2020 có sức mua tương đương nhau (điều chỉnh theo chỉ số giá). Tuy nhiên, do mức miễn thuế (khấu trừ tiêu chuẩn) không thay đổi nên gánh nặng thuế thực chất đã tăng dần. Ví dụ, người có thu nhập hai mươi triệu đồng từ bản quyền tác giả năm 2009 chỉ phải trả thuế 2,5% trên thu nhập, thì đến năm 2013 họ phải trả thuế 3,15% trên thu nhập và đến 2020 phải trả thuế 3,96%, trong khi thu nhập thực của người này không thay đổi. Ở các mức thu nhập 30 triệu hoặc 50 triệu cũng có hiện tượng gia tăng gánh nặng thuế giữa các mốc thời gian. Dù chỉ là lũy tiến giản đơn nhưng vẫn có hiện tượng nhảy thuế do mức khấu trừ tiêu chuẩn không được điều chỉnh theo chỉ số giá.

4. Một số hàm ý hoàn thiện chính sách thuế thu nhập cá nhân

Trên đây là bức tranh gánh nặng thuế thu nhập cá nhân đối với các khoản thu nhập từ tiền công, tiền lương (áp dụng biểu thuế lũy tiến từng phần) và một số khoản thu nhập phát sinh từng lần (áp dụng mức thuế suất 5% hoặc 10%) qua các lần điều chỉnh theo chỉ số giá ở nước ta. Cả hai trường hợp đều cho thấy sự thay đổi gánh nặng thuế theo hướng gia tăng trong khi thu nhập thực của cá nhân không thay đổi. Đây là hệ quả của việc chỉ tập trung điều chỉnh mức khấu trừ gia cảnh mà thiếu sự đồng bộ trong việc điều chỉnh biểu thuế (với thu nhập từ tiền lương, tiền công) và điều chỉnh giới hạn miễn thuế (với thu nhập phát sinh từng lần). Vì vậy, để đảm bảo chính sách thuế thu nhập cá nhân nhất quán với mục tiêu ban đầu, một số khuyến nghị cần thiết là:

Thứ nhất, điều chỉnh lại biểu thuế lũy tiến từng phần với thu nhập từ tiền lương, tiền công theo hướng giãn cách lớn hơn giữa các bậc thuế nhằm triệt tiêu hiện tượng nhảy bậc thuế suất cao hơn sau mỗi lần điều chỉnh mức khấu trừ gia cảnh.

Thứ hai, điều chỉnh mức miễn trừ tiêu chuẩn (mức thu nhập miễn thuế) cho những khoản thu nhập phát sinh từng lần theo hướng tăng theo chỉ số giá. Có như vậy mới khắc phục được hiện tượng gia tăng gánh nặng thuế đối với người có thu nhập và nộp thuế theo từng lần phát sinh.

Một chính sách thuế thu nhập cá nhân tốt phải được điều chỉnh phù hợp với sự thay đổi của thực tiễn nhưng phải đảm bảo sự đồng bộ giữa các yếu tố thành phần. Đánh thuế lũy tiến vào thu nhập của cá nhân thực chất là một nghệ thuật kết hợp giữa mức khấu trừ tiêu chuẩn và biểu lũy tiến từng phần. Đây là cơ chế lũy tiến phức hợp. Nếu chỉ điều chỉnh một thành tố mà không có sự điều chỉnh tương thích của thành tố còn lại có thể gây tác động phụ không mong muốn làm giảm tính công bằng và hợp lý của thuế thu nhập cá nhân./.

Tài liệu tham khảo:

Nghị quyết số: 954/2020/UBTVQH14 ngày 2/6/2020 của Ủy Ban Thường vụ Quốc hội về việc điều chỉnh mức giảm trừ gia cảnh của thuế thu nhập cá nhân.

Luật thuế Thu nhập Cá nhân số 04/2007/QH12 và các luật sửa đổi.

Thông tư số 111/2013/TT-BTC ngày 15 tháng 8 năm 2013 của Bộ Tài chính về Hướng dẫn thực hiện Luật Thuế thu nhập cá nhân, Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật thuế thu nhập cá nhân và Nghị định số 65/2013/NĐ-CP của Chính phủ quy định chi tiết một số điều của Luật Thuế thu nhập cá nhân và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật thuế thu nhập cá nhân.

Thông tư số 92/2015/TT-BTC ngày 15 tháng 6 năm 2015 hướng dẫn thực hiện thuế giá trị gia tăng và thuế thu nhập cá nhân đối với cá nhân cư trú có hoạt động kinh doanh.

KINH TẾ XANH VÀ TĂNG TRƯỞNG XANH Ở VIỆT NAM

TS. Nguyễn Đình Hoàn* - ThS. Hồ Khánh Duy** - TS. Nguyễn Tuấn Anh***

Thuật ngữ kinh tế xanh và tăng trưởng xanh ngày càng trở nên phổ biến trên thế giới hiện nay. Tuy nhiên, ở Việt Nam những thuật ngữ này vẫn còn khá mới mẻ khiến việc nghiên cứu và triển khai các chính sách liên quan trong thực tiễn gặp nhiều khó khăn. Bài viết này tổng hợp nhiều quan điểm nhìn nhận, phân tích sự giống và khác nhau giữa các thuật ngữ kể trên. Phân tích, đánh giá thực trạng phát triển kinh tế xanh, từ đó đề xuất các giải pháp và các công cụ chính sách nhằm phát triển kinh tế xanh tại Việt Nam.

- Từ khóa: *tăng trưởng xanh, kinh tế xanh, phát thải, môi trường.*

The terms green economy and green growth are becoming more and more popular in the world today. However, in Vietnam, these terms are still quite new, making it difficult to research and implement relevant policies in practice. This article synthesizes many views and analyzes the similarities and differences between the above terms. Analyze and evaluate the current situation of green economic development, then propose solutions and policy tools to develop green economy in Vietnam.

- **Keywords:** *green growth, green economy, emissions, environment.*

Ngày nhận bài: 25/01/2022

Ngày gửi phản biện: 26/01/2022

Ngày nhận kết quả phản biện: 26/02/2022

Ngày chấp nhận đăng: 28/02/2022

1. Đặt vấn đề

Sự xuất hiện của các thuật ngữ như tăng trưởng xanh, kinh tế xanh có vẻ tương đồng, tuy nhiên việc sử dụng các thuật ngữ này hiện nay chưa có sự thống nhất. Nếu như Liên minh Châu Âu, các tổ chức, các báo cáo của Liên Hợp Quốc (UNEP, UNDESA) và Phòng Thương mại Quốc tế (ICC) gần đây thường sử dụng thuật ngữ Kinh tế xanh (Green economy) nhiều hơn thì ở Hàn Quốc hay Tổ chức Hợp tác Phát triển kinh tế (OECD) và Ngân hàng Thế giới (World Bank) thường sử dụng thuật ngữ Tăng trưởng xanh (Green growth).

Tại Việt Nam, những thuật ngữ này cũng được đề cập khá nhiều như trong Chiến lược quốc gia về tăng trưởng xanh thời kỳ 2011-2020 và tầm nhìn đến năm 2050 ban hành ngày 25 tháng 9 năm 2012, Chiến lược phát triển kinh tế - xã hội 2011-2020 và Luật Bảo vệ môi trường năm 2014 cũng sử dụng thuật ngữ Kinh tế xanh... Vậy các chính sách gắn với các thuật ngữ kể trên có lặp lại hay mâu thuẫn với nhau hay không? Thuật ngữ nào là chính gắn với chính sách giúp định hướng cho kinh tế Việt Nam? Bài viết này phân tích sự giống và khác nhau giữa các thuật ngữ Tăng trưởng xanh, Kinh tế xanh, mối quan hệ giữa các thuật ngữ. Trên cơ sở đó, đề xuất các giải pháp và các công cụ chính sách nhằm phát triển kinh tế xanh tại Việt Nam.

2. Kinh tế xanh và Tăng trưởng xanh

Kinh tế xanh

Khái niệm Kinh tế xanh được chính thức đề cập lần đầu tiên vào năm 1989 bởi một nhóm các nhà kinh tế môi trường gồm David Pearce, Anil Markandya và Edward Barbier trong báo cáo “Blueprint for a green economy” gửi Chính phủ Liên hiệp Vương quốc Anh (Pearce, Markandya, & Barbier, 1989). Tới năm 2008, trong bối cảnh khủng hoảng kinh tế toàn cầu, Chương trình Môi trường của Liên Hợp Quốc (UNEP) đã nhắc lại khái niệm này và coi việc hướng tới xây dựng nền Kinh tế xanh, mà bắt đầu là các các “gói kích thích kinh tế xanh” (Green New Deals) trong một số lĩnh vực cụ thể và sau đó là “Tăng trưởng xanh” (Green Growth) để hướng tới Kinh tế xanh là lối thoát quan trọng để đưa các quốc gia ra khỏi tình trạng khủng hoảng kinh tế, hướng tới phát triển bền vững.

* Học viện Tài chính ** Ủy ban Quản lý vốn nhà nước tại DN *** Bộ Lao động, Thương binh và Xã hội

Ngày nay, nhiều nhà nghiên cứu, các tổ chức quốc tế đã đưa ra định nghĩa khác nhau về kinh tế xanh. Liên minh châu Âu cho rằng “Kinh tế xanh là nền kinh tế tăng trưởng thông minh, bền vững và công bằng” (European Commission, 2010). Nhóm Liên minh kinh tế xanh (The Green Economy Coalition) định nghĩa kinh tế xanh là “nền kinh tế tạo ra chất lượng cuộc sống tốt hơn cho tất cả mọi người trong giới hạn sinh thái của trái đất” (Green Economy Coalition, 2012).

Tóm lại, có nhiều cách định nghĩa về Kinh tế xanh, nhưng nhìn chung, các quan niệm đều thống nhất nhận định, Kinh tế xanh hướng đến phát triển bền vững, bảo vệ môi trường. Phát triển nền kinh tế xanh trên 3 trụ cột: Phát triển kinh tế (các vấn đề tăng trưởng kinh tế, việc làm); bền vững môi trường (giảm thiểu năng lượng cacbon và mức độ suy giảm nguồn tài nguyên thiên nhiên...); gắn kết xã hội (bảo đảm mục tiêu giảm nghèo, bình đẳng trước các cơ hội mà nền kinh tế xanh tạo ra, đem lại môi trường sống trong lành).

Tăng trưởng xanh

Tăng trưởng xanh là khái niệm rất gần với Kinh tế xanh. Nhiều nhà nghiên cứu còn sử dụng các thuật ngữ như Kinh tế xanh, Tăng trưởng xanh và Xanh hóa nền kinh tế để thay thế cho nhau. Tuy nhiên trên thực tế, nội hàm của các thuật ngữ này là tương đối khác nhau (EEA, 2012, p. 19; Ferguson, 2015).

Tại Hội nghị Bộ trưởng về Môi trường và Phát triển (MCED) năm 2005 tại Seoul, Hàn Quốc, khái niệm Tăng trưởng xanh được chính thức đề cập và cụ thể hóa trong các thỏa thuận của MCED, từ đó nhanh chóng hình thành được các chiến lược và hành động của các quốc gia như Hàn Quốc đã dành 80% trong khoảng 38,1 tỉ USD thuộc gói kích cầu kinh tế để thực hiện Chiến lược Tăng trưởng xanh quốc gia (UNEP, 2010b, p. 15); Trung Quốc đã dành tổng cộng 140 tỉ USD cho đầu tư xanh (Benson & Greenfield, 2012). Nhiều quốc gia như Úc, UAE, Nhật Bản, Đan Mạch và Na Uy đã tham gia với Hàn Quốc tạo nên một tổ chức liên chính phủ trong lĩnh vực tăng trưởng xanh (Global Green Growth Institute - GGGI).

Theo Ngân hàng Thế giới (WB) cho rằng: “*Tăng trưởng xanh là hiệu quả trong việc sử dụng tài nguyên thiên nhiên, sạch trong việc giảm thiểu ô nhiễm và các tác động môi trường, linh hoạt trong khả năng thích ứng với các hiểm họa thiên nhiên, quản lý môi trường và vốn tự nhiên trong phòng chống thiên tai*”.

Tổ chức Hợp tác Phát triển kinh tế OECD cho rằng “*Tăng trưởng xanh bao gồm thúc đẩy tăng trưởng và phát triển kinh tế đồng thời đảm bảo rằng các nguồn tài sản tự nhiên tiếp tục cung cấp tài nguyên và dịch vụ môi trường cho sự thịnh vượng của chúng ta. Để thực hiện điều này, tăng trưởng xanh phải là nhân tố xúc tác trong việc đầu tư và đổi mới, là cơ sở cho sự tăng trưởng bền vững và tăng cường tạo ra các cơ hội kinh tế mới*.” (OECD, 2014)

Tại Việt Nam, Chiến lược quốc gia về Tăng trưởng xanh cũng xác định 3 nhiệm vụ chiến lược, gồm: (i) Giảm cường độ phát thải khí nhà kính và thúc đẩy sử dụng năng lượng sạch, năng lượng tái tạo; (ii) Xanh hóa sản xuất và (iii) Xanh hóa lối sống và thúc đẩy tiêu dùng bền vững.

Như vậy, Tăng trưởng xanh nhấn mạnh tới thúc đẩy tăng trưởng kinh tế nhưng vẫn giữ cân bằng hài hòa (balance) với môi trường sinh thái - mà cụ thể là tránh gây các áp lực làm phá vỡ sự cân bằng của môi trường (EEA, 2016, p. 93), với mục tiêu cao nhất là duy trì bền vững sự tăng trưởng kinh tế (sustainable economic growth). Trong khi đó, Kinh tế xanh nhấn mạnh nhiều hơn tới các giới hạn của môi trường chứ không chỉ là sự cân bằng sinh thái. Đặc biệt, Kinh tế xanh còn chú trọng tới hạnh phúc của con người và công bằng xã hội (UNITAR, 2012). Nói cách khác, Kinh tế xanh toàn diện hơn, khi chú ý tới phát triển bền vững (sustainable development) với cả ba trụ cột là kinh tế, môi trường và xã hội.

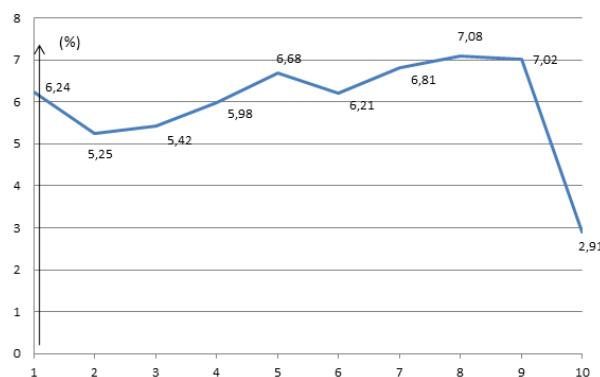
3. Thực trạng phát triển Kinh tế xanh ở Việt Nam

Phát triển kinh tế xanh đã được Đảng và Nhà nước đặc biệt quan tâm. Thực hiện sự chỉ đạo với định hướng và mục tiêu xanh hóa nền kinh tế, Thủ tướng Chính phủ đã ban hành Quyết định số 1393/QĐ - TTg ngày 25/9/2012 phê duyệt Chiến lược Quốc gia về tăng trưởng xanh

thời kỳ 2011-2020 và tầm nhìn đến năm 2050. Đây là chiến lược quốc gia đầu tiên, toàn diện về lĩnh vực phát triển kinh tế xanh ở Việt Nam.

Tốc độ tăng trưởng kinh tế Việt Nam duy trì ở mức trung bình là 5,96% trong cả giai đoạn 2011-2020.

Tốc độ tăng GDP giai đoạn 2011-2020 của Việt Nam (%)



Nguồn: Tổng cục Thống kê

Kinh tế thế giới được dự báo suy thoái nghiêm trọng nhất trong lịch sử, tăng trưởng của các nền kinh tế lớn đều giảm sâu do ảnh hưởng tiêu cực của dịch Covid-19. Do đó, năm 2020 được xem là một năm của những khó khăn và thách thức lớn đối với kinh tế thế giới nói chung, trong đó có Việt Nam. Nước ta không chỉ chịu ảnh hưởng của dịch bệnh mà còn chịu ảnh hưởng của thiên tai lũ lụt đã tác động không nhỏ tới các hoạt động của nền kinh tế và cuộc sống của người dân; tỷ lệ thất nghiệp, thiếu việc làm ở mức cao. Tuy nhiên, kinh tế Việt Nam vẫn duy trì tăng trưởng với tốc độ tăng GDP ước tính đạt 2,91%. Nhà nước ta đã nhanh chóng đưa ra những giải pháp quyết liệt và hiệu quả trong việc thực hiện mục tiêu kép “vừa phòng chống dịch bệnh, vừa phát triển kinh tế - xã hội”. Vì vậy, kinh tế Việt Nam vẫn đạt kết quả tích cực với việc duy trì tăng trưởng.

Mặc dù tăng trưởng GDP năm 2020 đạt thấp nhất trong giai đoạn 2011-2020 nhưng trước những tác động tiêu cực của dịch Covid-19 thì đó là một thành công của nước ta với tốc độ tăng thuộc nhóm nước cao nhất thế giới. Cùng với Trung Quốc và Mi-an-ma, Việt Nam là một

trong ba quốc gia ở châu Á có mức tăng trưởng tích cực trong năm nay; đồng thời quy mô nền kinh tế nước ta đạt hơn 343 tỷ USD, vượt Xinga-po (337,5 tỷ USD) và Ma-lai-xi-a (336,3 tỷ USD), đưa Việt Nam trở thành quốc gia có nền kinh tế lớn thứ 4 trong khu vực Đông Nam Á (sau In-đô-nê-xi-a 1.088,8 tỷ USD; Thái Lan 509,2 tỷ USD và Phi-li-pin 367,4 tỷ USD).

Tài nguyên thiên nhiên suy giảm, lượng phát thải CO₂ tăng lên do quá trình công nghiệp hóa và đô thị hóa có những tác động xấu đến môi trường.

Ước tính tổng lượng phát thải khí nhà kính trong 4 lĩnh vực: năng lượng, nông nghiệp và chất thải vào năm 2020 là 466 triệu tấn CO₂ tương đương và vào năm 2030 tăng lên 760,5 triệu tấn CO₂ tương đương.

Phát triển thành công nhiều dự án năng lượng tái tạo góp phần bảo vệ môi trường

Việt Nam đã phát triển thành công nhiều dự án năng lượng tái tạo, như: các dự án sử dụng năng lượng mặt trời trong sản xuất điện ở các tỉnh Nam Trung Bộ; các dự án năng lượng gió với nhiều nhà máy điện gió ở Bình Thuận, Ninh Thuận; các dự án năng lượng sinh khối, như: nhà máy điện sinh học tại Phú Thọ, nhà máy nhiệt điện sinh khối (biomass) tại Bình Phước, nhà máy nhiệt điện đốt trấu tại Cần Thơ. Việc sử dụng tiết kiệm và hiệu quả năng lượng và tăng tỷ lệ sử dụng năng lượng tái tạo đáng kể trong thời gian qua đã giúp hiệu suất sử dụng năng lượng trong các doanh nghiệp thuộc các ngành công nghiệp sử dụng nhiều năng lượng được cải thiện, góp phần tích cực vào việc giảm phát thải khí nhà kính và phát triển xã hội ít bon.

Dẫn chuyển dịch theo hướng phát triển nông nghiệp xanh

Trong lĩnh vực nông nghiệp, lâm nghiệp và xây dựng cũng có nhiều bước tiến đáng kể trong quá trình thực hiện tăng trưởng xanh. Nhiều chương trình đã được ứng dụng vào thực tế, mang lại hiệu quả trong sản xuất, kinh doanh, như: quy trình thực hành nông nghiệp tốt (VietGAP) cho các loại nông sản chủ lực (như: rau quả, chè, lúa, cà phê), các quy trình tưới tiết kiệm nước cho lúa, cho các loại cây trồng

cạn; chương trình khí sinh học trong ngành chăn nuôi, tiết kiệm và nâng cao hiệu quả năng lượng trong đánh bắt thủy sản; kế hoạch hành động giảm phát thải khí nhà kính trong sản xuất xi măng; triển khai quản lý tổng hợp chất thải rắn; phát triển đô thị xanh hay kế hoạch hành động giảm phát thải khí CO₂ trong hoạt động hàng không dân dụng.

Ngoài ra, xanh hóa lối sống và tiêu dùng bền vững được thể hiện ở việc thay đổi hành vi người tiêu dùng trong quá trình mua sắm, sử dụng, thải bỏ sản phẩm cũng đang dần trở thành xu hướng tại Việt Nam. Hoạt động xanh hóa lối sống và tiêu dùng bền vững cũng đã được hiện thực thông qua nhiều dự án, như: dự án 3R (Reduce - giảm thiểu, Reuse - tái sử dụng, Recycle - tái chế) nhằm nâng cao năng lực quản lý và xử lý rác thải hiệu quả; các dự án đô thị xanh ở rất nhiều các đô thị trên toàn quốc, nổi bật phải kể đến là Đà Nẵng, Bắc Ninh, Tam Kỳ.

4. Những khó khăn trong phát triển Kinh tế xanh tại Việt Nam

Bên cạnh những kết quả đạt được thì phát triển kinh tế xanh tại Việt Nam còn gặp phải những khó khăn như:

Thứ nhất, những vấn đề lý luận và nhận thức về kinh tế xanh ở Việt Nam còn khá mới mẻ, thói quen sản xuất và tiêu dùng sinh hoạt của đại bộ phận doanh nghiệp và người dân còn lãng phí, ý thức bảo vệ môi trường chưa cao.

Thứ hai, nguồn lực tài chính cho thực hiện mục tiêu xây dựng và phát triển Kinh tế xanh còn nhiều hạn chế, đa phần nguồn tài chính phục vụ cho mục tiêu phát triển Kinh tế xanh phụ thuộc vào nguồn ngân sách mà chưa phát huy được từ nguồn tài chính tư nhân và nước ngoài.

Thứ ba, sử dụng công nghệ sản xuất lạc hậu, tiêu hao năng lượng lớn, xử lý chất thải kém dẫn tới phát sinh lượng lớn chất thải gây ô nhiễm môi trường và hiệu ứng nhà kính.

Thứ tư, các cơ chế, chính sách, văn bản pháp luật liên quan tới phát triển Kinh tế xanh vẫn còn thiếu và chưa thực sự phù hợp với nền kinh tế Việt Nam, nhiều chính sách mới chỉ dừng lại ở việc đề xuất hướng tiếp cận...

5. Đề xuất một số giải pháp phát triển Kinh tế xanh ở Việt Nam trong thời gian tới

Một là, thực hiện tuyên truyền, giáo dục phổ biến rộng rãi kiến thức về kinh tế xanh trong các tầng lớp lãnh đạo, các nhà hoạch định chính sách, các doanh nghiệp và người dân để từng bước thay đổi thói quen sản xuất, tiêu dùng và sinh hoạt để từ đó nâng cao ý thức bảo vệ môi trường, hệ sinh thái và tài nguyên sẵn có.

Hai là, nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn lực ngân sách cho phát triển Kinh tế xanh để tránh sử dụng sai mục đích đồng thời tăng cường huy động nguồn tài chính tư nhân cũng như cần hợp tác và tranh thủ sự hỗ trợ và thu hút đầu tư từ các tổ chức phi chính phủ, các nước phát triển.

Ba là, tăng cường hợp tác quốc tế về các vấn đề chuyên giao công nghệ, ứng phó với biến đổi khí hậu, bảo vệ môi trường và tài nguyên thiên nhiên; đồng thời học hỏi kinh nghiệm từ quá trình chuyển đổi và xây dựng kinh tế xanh thành công của các nước tiên phong để rút ra bài học, từ đó đề ra chương trình hành động phù hợp với những đặc trưng kinh tế và điều kiện phát triển cụ thể của Việt Nam.

Bốn là, thiết lập các khung chính sách hỗ trợ và khuôn khổ pháp lý phù hợp cho phát triển Kinh tế xanh. Các khung chính sách bao gồm các biện pháp tài chính và cải cách chính sách quốc gia, hợp tác quốc tế thông qua thương mại, viện trợ, phát triển thị trường. Khuôn khổ pháp lý về Kinh tế xanh được thiết kế phù hợp có thể xác định quyền và tạo động lực định hướng hoạt động Kinh tế xanh.

Tài liệu tham khảo:

Nguyễn Thái Dương, Nguyễn Thị Thảo (2021), *Kinh tế xanh - Xu hướng tất yếu của phát triển bền vững và những vấn đề đặt ra đối với Việt Nam*, Tạp chí Kinh tế và Dự báo, số 23, tháng 8/2021.

Đỗ Phú Hải (2018), *Những vấn đề lý luận về phát triển bền vững và Kinh tế xanh ở Việt Nam*, Tạp chí Khoa học ĐHQGHN: Nghiên cứu Chính sách và Quản lý, Tập 34, số 2 (1-7).

Nguyễn Thị Lan Anh (2021), *Phát triển Kinh tế xanh ở Việt Nam - thực trạng và giải pháp*, Tạp chí Công Thương, Số 25, tháng 10, năm 2021.

World Bank (2020): “Thông cáo báo chí số: 2020/10/EFI”.

GIAN LẬN, TRỐN THUẾ Ở VIỆT NAM VÀ CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP VỀ ĐẤU TRANH CHỐNG GIAN LẬN VÀ TRỐN THUẾ Ở VIỆT NAM HIỆN NAY

Ths. Nguyễn Văn Hiếu*

Bài viết của tác giả đề cập đến những vấn đề lý luận liên quan đến tình trạng gian lận thuế, trốn thuế, các quy định của pháp luật hiện hành để xử lý tình trạng gian lận thuế, trốn thuế, đồng thời đưa ra những nguyên nhân và giải pháp có tính tổng quát giúp các cơ quan Nhà nước xây dựng và hoàn thiện các cơ chế để đấu tranh ngăn chặn tình trạng gian lận thuế, trốn thuế hiện nay.

- Từ khóa: gian lận thuế, trốn thuế, tội trốn thuế, xử lý vi phạm hành chính về trốn thuế.

The author's article deals with theoretical issues related to tax fraud, tax evasion, current legal provisions to handle tax fraud and tax evasion, and at the same time provide general causes and solutions to help State agencies develop and perfect mechanisms to fight against tax fraud and tax evasion today.

- Keywords: tax fraud, tax evasion, tax evasion, handling of administrative violations of tax evasion.

Ngày nhận bài: 25/01/2022

Ngày gửi phản biện: 26/01/2022

Ngày nhận kết quả phản biện: 26/02/2022

Ngày chấp nhận đăng: 28/02/2022

I. Một số vấn đề về thuế và gian lận thuế, trốn thuế và quy định của pháp luật đấu tranh ngăn chặn hành vi gian lận thuế, trốn thuế

1. Khái niệm về trốn thuế, gian lận thuế

Từ điển Luật học Việt Nam đưa ra định nghĩa thuế là “khoản thu của ngân sách nhà nước không hoàn trả và không mang tính đối giá, do cơ quan quyền lực nhà nước quy định”. Còn các học giả nước ngoài đưa ra định nghĩa thuế là “khoản thu bắt buộc, không mang tính trùng phạt, đối với cá

nhân và tổ chức, do cơ quan có thẩm quyền ban hành nhằm thực hiện các mục tiêu chung”.

Như vậy, các học giả trong nước và các chuyên gia nước ngoài có sự khác biệt nhất định trong việc định nghĩa khái niệm “thuế”, nhưng một nội dung vẫn được hoàn toàn thống nhất, đó là điều khẳng định thuế gắn liền với nhà nước và quyền thu thuế thuộc về nhà nước, từ đó, gián tiếp khẳng định nghĩa vụ nộp thuế của người dân.

Vậy gian lận thuế, trốn thuế được hiểu như thế nào? Cần đưa ra những giải pháp nào để đấu tranh ngăn chặn hành vi gian lận thuế, trốn thuế đang diễn ra hết sức phức tạp hiện nay.

Theo quan điểm của tác giả, có thể nhận định trốn thuế là hành vi trái pháp luật và cố ý, nhằm không thực hiện hoặc tránh phải thực hiện nghĩa vụ nộp thuế đối với nhà nước; gian lận thuế là hành vi trái pháp luật nhằm cắt giảm khoản tiền thuế phải nộp theo quy định của pháp luật.

Việc gian lận thuế, trốn thuế gây ra thiệt hại to lớn cho nền kinh tế của đất nước và gây ảnh hưởng đến các điều kiện để xây dựng phúc lợi xã hội và chăm sóc người dân của một đất nước.

Đối với nền kinh tế: Việc gian lận thuế trốn thuế làm cho các hoạt động kinh doanh sản xuất của Nhà nước và của các doanh nghiệp và cá nhân gặp khó khăn rất lớn đặc biệt và những

* Học viện Cảnh sát nhân dân

doanh nghiệp và cá nhân làm ăn chính đáng, do họ phải cạnh tranh không lành mạnh với các doanh nghiệp và cá nhân gian lận thuế và trốn thuế khác. Bên cạnh đó nhà nước bị mất một nguồn thu hợp pháp khổng lồ dẫn đến thâm hụt ngân sách cho việc đầu tư sản xuất và xây dựng các phúc lợi xã hội hàng năm.

Đối với các vấn đề xã hội: Có thể nói thuế là nguồn thu đặc biệt quan trọng và chủ yếu của một đất nước để duy trì bộ máy Nhà nước đó hoạt động, khi nguồn thu thuế bị giảm do các hiện tượng gian lận thuế, trốn thuế nó ảnh hưởng đến nguồn thu của đất nước, gây khó khăn cho các hoạt động đầu tư công, xây dựng phúc lợi xã hội và trả lương cho cán bộ, công nhân viên chức người lao động của đất nước từ đó dẫn đến suy thoái nền kinh tế - xã hội của đất nước.

Để đấu tranh ngăn chặn các hiện tượng gian lận thuế, trốn thuế Nhà nước đã ban hành nhiều các văn bản quy phạm pháp luật để đấu tranh ngăn chặn đối với các hành vi gian lận thuế, trốn thuế.

2. Quy định của pháp luật hiện hành đấu tranh chống các hành vi gian lận, trốn thuế

Hiện nay theo các văn bản quy phạm pháp luật hiện hành thì hành vi gian lận trốn thuế sẽ bị xử lý ở những mức độ khác nhau tùy theo tính chất mức độ nguy hiểm của hành vi vi phạm và được điều chỉnh trong pháp luật xử lý vi phạm hành chính cụ thể là tại Nghị định số 125 và trong Bộ luật Hình sự năm 2015 sửa đổi bổ sung năm 2017 quy định tại Điều 200 để xử lý đối với các hành vi gian lận, trốn thuế tùy theo tính chất và mức độ nghiêm trọng của hành vi vi phạm.

Phạt tiền tối đa không quá 100.000.000 đồng đối với tổ chức thực hiện hành vi vi phạm hành chính về hóa đơn. Phạt tiền tối đa không quá 50.000.000 đồng đối với cá nhân thực hiện hành vi vi phạm hành chính về hóa đơn.

Phạt tiền tối đa không quá 200.000.000 đồng đối với người nộp thuế là tổ chức thực hiện hành vi vi phạm thủ tục thuế. Phạt tiền tối đa không quá 100.000.000 đồng đối với người nộp thuế là cá nhân thực hiện hành vi vi phạm thủ tục thuế.

Phạt 20% số tiền thuế thiếu hoặc số tiền thuế đã được miễn, giảm, hoàn cao hơn quy định đối với hành vi khai sai dẫn đến thiếu số tiền thuế phải nộp hoặc tăng số tiền thuế được miễn, giảm, hoàn thuế.

Phạt từ 1 đến 3 lần số tiền thuế trốn đối với hành vi trốn thuế.

Phạt tiền tương ứng với số tiền không trích vào tài khoản của ngân sách nhà nước đối với hành vi vi phạm theo quy định tại khoản 1 Điều 18 Nghị định 125 chính phủ.

Về Pháp luật hình sự: Trốn thuế được hiểu là việc thực hiện các hành vi mà pháp luật không cho phép để giảm số thuế phải nộp và tăng số thuế được hoàn. Căn cứ vào những nội dung cụ thể đã nêu và dựa theo khái niệm về tội phạm được quy định tại Điều 8 BLHS năm 2015, theo quan điểm của tác giả: “Tội phạm trốn thuế là hành vi nguy hiểm cho xã hội, được quy định trong Bộ luật Hình sự, do người có năng lực trách nhiệm hình sự hoặc pháp nhân thương mại thực hiện bằng các hành vi gian dối để giảm số tiền thuế phải nộp hoặc không nộp thuế theo quy định và phải bị xử lý hình sự”.

Các hành vi trốn thuế bao gồm: Không nộp hồ sơ đăng ký thuế; không nộp hồ sơ khai thuế; nộp hồ sơ khai thuế sau 90 ngày kể từ ngày hết hạn nộp hồ sơ khai thuế hoặc hết thời hạn gia hạn nộp hồ sơ khai thuế theo quy định của pháp luật; Không ghi chép trong sổ kê toán các khoản thu liên quan đến việc xác định số tiền thuế phải nộp; Không xuất hóa đơn khi bán hàng hóa, dịch vụ hoặc ghi giá trị trên hóa đơn bán hàng thấp hơn giá trị thanh toán thực tế của hàng hóa, dịch vụ đã bán; Sử dụng hóa đơn, chứng từ không hợp pháp để hạch toán hàng hóa, nguyên liệu đầu vào trong hoạt động phát sinh nghĩa vụ thuế làm giảm số tiền thuế phải nộp hoặc làm tăng số tiền thuế được miễn, số tiền thuế được giảm hoặc tăng số tiền thuế được khấu trừ, số tiền thuế được hoàn; Sử dụng chứng từ, tài liệu không hợp pháp khác để xác định sai số tiền thuế phải nộp, số tiền thuế được hoàn; Khai sai với thực tế hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu

mà không khai bô sung hồ sơ khai thuế sau khi hàng hóa đã được thông quan; Cố ý không kê khai hoặc khai sai về thuế đối với hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu; Câu kết với người gửi hàng để nhập khẩu hàng hóa; Sử dụng hàng hóa thuộc đối tượng không chịu thuế, miễn thuế, xét miễn thuế không đúng mục đích quy định mà không khai báo việc chuyển đổi mục đích sử dụng với cơ quan quản lý thuế.

Mặc dù quy định của pháp luật liên quan đến đấu tranh chống các hành vi gian lận, trốn thuế với chế tài xử lý rất nghiêm khắc, tuy nhiên trong thực tiễn hiện nay nhiều đối tượng cá nhân và doanh nghiệp vẫn coi thường pháp luật và thực hiện rất nhiều các hành vi, với những phương thức thủ đoạn khác nhau để trốn thuế, gian lận thuế làm thất thoát nguồn thu hàng năm của Nhà nước ta hàng nghìn tỷ đồng.

Thực trạng này đòi hỏi các cơ quan chức năng phải nhận diện rõ hơn các hành vi, những phương thức thủ đoạn mà các đối tượng sử dụng để gian lận thuế, trốn thuế để từ đó đưa ra các giải pháp đấu tranh, ngăn chặn và đẩy lùi các hành vi vi phạm pháp luật về gian lận thuế, trốn thuế tăng nguồn thu về thuế hợp pháp cho người dân và cho Nhà nước.

II. Nguyên nhân của tình trạng gian lận, trốn thuế và giải pháp đấu tranh ngăn chặn tình trạng gian lận thuế, trốn thuế hiện nay

1. Nguyên nhân của gian lận thuế, trốn thuế

Có nhiều nguyên nhân dẫn đến tình trạng trốn thuế, gian lận thuế hiện nay. Trong đó có một số nguyên nhân cơ bản sau:

Thứ nhất, những yếu kém tồn tại bên trong hệ thống pháp luật.

Thứ hai, mức độ tham nhũng trong xã hội cũng là một nguyên nhân quan trọng dẫn đến tình trạng gian lận và trốn thuế.

Thứ ba, hiện nay do sự phát triển như vũ bão của công nghệ thông tin, chúng ta đang sống trong thời đại công nghệ 4.0, bên cạnh những ưu việt mà nó mang lại là rất lớn, thì nó cũng là một

công cụ để các cá nhân và doanh nghiệp kinh doanh online và có thể nói hoạt động kinh doanh online này mặc dù doanh số lợi nhuận có thể lên đến hàng nghìn tỷ cho cá nhân kinh doanh và doanh nghiệp nhưng về phía nhà nước thì hầu như chưa thu hoặc truy thu được nguồn thuế về cho Nhà nước từ các hoạt động kinh doanh online này. Đây cũng là khó khăn lớn trong hoạt động thu thuế cũng như đấu tranh chống các hành vi gian lận thuế, trốn thuế trên không gian mạng hiện nay.

Thứ tư, hiện nay chúng ta đang phát triển đa dạng hóa nền kinh tế với nhiều thành phần và đa dạng các hình thức kinh doanh của các cá nhân và doanh nghiệp, với hành lang pháp lý chưa theo kịp thực tiễn của nền kinh tế - xã hội hiện nay làm xuất hiện nhiều hình thức kinh tế, với sự biến dạng hoặc các chủ thể thực hiện nhiều thủ đoạn, cách thức khác nhau để gian lận thuế, trốn thuế mà Chính phủ chưa kiểm soát được các hình thức kinh tế này.

Trên cơ sở đó tác giả đưa ra một số giải pháp góp phần hạn chế tình trạng gian lận thuế, trốn thuế ở Việt Nam trong giai đoạn hiện nay.

2. Giải pháp đấu tranh chống gian lận thuế, trốn thuế

Một là, không ngừng hoàn thiện các quy định của pháp luật về thuế cho phù hợp với tình hình kinh tế, xã hội của đất nước và tăng cường việc thực thi áp dụng nghiêm minh pháp luật về thuế góp phần đấu tranh ngăn chặn các hiện tượng gian lận thuế, trốn thuế hiện nay.

Các luật thuế nên tạo ra một môi trường thuận lợi cho quản lý thuế. Nếu pháp luật thuế của một quốc gia yếu, nhiệm vụ quản lý hành chính để chống lại hành vi gian lận, trốn thuế sẽ trở nên quá khó khăn. Do đó, pháp luật về thuế cần phải được xem xét một cách định kỳ để phản ánh kịp thời sự thay đổi của môi trường kinh tế.

Hai là, giáo dục ý thức chấp hành pháp luật thuế cho người dân.

Thách thức lớn đối với việc tuân thủ pháp luật thuế hiện nay là sự thấp kém của văn hóa thuế.

Đây chính là nguyên nhân góp phần duy trì hiện tượng gian lận, trốn lậu thuế.

Cần phải tăng cường thực hiện các chương trình giáo dục pháp luật, tuyên truyền pháp luật về thuế cho người dân.

Ba là, các lực lượng chức năng Công an, Hải quan, Cảnh sát biển, Quản lý thị trường, cán bộ ngành thuế... cần nâng cao chất lượng công tác điều tra, xử lý tội phạm và các hành vi vi phạm trong hoạt động trốn thuế, gian lận thuế. Tăng cường thực hiện công tác rà soát, nắm tình hình địa bàn trọng điểm trên địa bàn mà mình được phân công, phân cấp quản lý; xác định những đối tượng có biểu hiện, khả năng nghi vấn phạm tội trốn thuế để đưa vào diện quản lý nghiệp vụ. Sau khi đã tiếp nhận tin báo về tội phạm, phải nhanh chóng xác minh, thu thập tài liệu, cung cấp chứng cứ nhằm chứng minh tội phạm và người thực hiện hành vi phạm tội, tránh để đối tượng tiêu hủy tài liệu chứng cứ cũng như tẩu tán tài sản có được từ hoạt động phạm tội. Quá trình điều tra, xử lý vụ án, nếu phát hiện ra những sơ hở, thiếu sót trong công tác quản lý, chính sách pháp luật về thuế cần phải kiến nghị với các cơ quan chức năng sớm hoàn thiện, khắc phục những lỗ hổng, không để tội phạm lợi dụng hoạt động.

Bốn là, các lực lượng chức năng cần thực hiện tốt mối quan hệ phối hợp với nhau Các ngành Công an, cơ quan thuế, hải quan, tài chính, kế hoạch đầu tư, Viện kiểm sát nhân dân các cấp, Tòa án nhân dân các cấp... tăng cường phối hợp đi vào thực chất, bằng các văn bản pháp luật phối hợp, tích cực hợp tác với nhau để đấu tranh ngăn chặn trốn thuế gian lận thuế nhằm đáp ứng yêu cầu phòng ngừa tội phạm trốn thuế trong thời gian tới. Cụ thể, tạo hành lang pháp lý cho hoạt động phối hợp thông qua việc ban hành các quy chế phối hợp cụ thể, đảm bảo cho hoạt động phối hợp được triển khai một cách hiệu quả, đi vào chiều sâu, tránh hình thức. Thực hiện tốt mặt công tác này, lực lượng Công an cùng với

các cơ quan, lực lượng khác có chức năng sẽ nắm chắc được những thông tin trong lĩnh vực thuế theo chức năng, nhiệm vụ được phân công. Không những thế, hệ thống liên thông chia sẻ thông tin trong lĩnh vực thuế giữa các lực lượng cũng được “kích hoạt”, tạo điều kiện thuận lợi cho việc khai thác thông tin hướng tới một mục tiêu chung là phòng ngừa tội phạm trốn thuế một cách hiệu quả nhất.

Trên đây là một số quan điểm của tác giả trên cơ sở nghiên cứu những vấn đề liên quan đến gian lận thuế, trốn thuế và các quy định của pháp luật trong đấu tranh ngăn chặn và đưa ra một số giải pháp góp phần đấu tranh ngăn chặn tình trạng gian lận thuế, trốn thuế hiện nay. Xin được chia sẻ cùng bạn đọc.

Tài liệu tham khảo:

Clemens Fuest and Nadine Riedel: “Tax evasion, tax avoidance and tax expenditures in developing countries: A review of the literature”, Report prepared for the UK Department for International Development (DFID) version June 19th, 2009, Oxford University Centre for Business Taxation, tiếng Anh, tr.1.

Viện Khoa học pháp lý - Bộ Tư pháp: “Từ điển Luật học”, Nxb Tư pháp, Nxb Từ điển bách khoa, Hà Nội, năm 2006, tr.734.

Stuart P.Green: “What is Wrong with Tax Evasion?”, Rutgers School of Law-Newark Research Papers Series Paper No: 045, tiếng Anh, tr.1.

John A.Kay: “The anatomy of Tax avoidance. In Income Distribution: Limits to redistribution”; Proceedings of the 31st symposium of the Colstor Research Society. University of Bristol. John Write and Sons Ltd, tiếng Anh, tr. 135-148.

Nghị định số 125/2020 ND-CP quy định xử phạt hành chính về thuế hóa đơn.

Bộ luật Hình sự năm 2015 sửa đổi bổ sung năm 2017.

HIỆU QUẢ SỬ DỤNG NGUỒN VỐN ODA Ở VIỆT NAM

Ths. Nguyễn Quốc Khánh*

Vốn hỗ trợ phát triển (gọi tắt là ODA) là nguồn lực quan trọng góp phần thúc đẩy kinh tế - xã hội Việt Nam phát triển trong thời gian qua. Nguồn vốn ODA đã giúp Việt Nam đạt được nhiều thành công trong công cuộc xóa đói, giảm nghèo, nâng thu nhập bình quân đầu người từ mức thấp lên mức trung bình. Tuy nhiên, việc sử dụng ODA thời gian qua vẫn còn đang bộc lộ nhiều hạn chế như tỷ lệ giải ngân ODA chậm không tương xứng với lượng vốn đã được ký kết, xảy ra tình trạng lãng phí, thất thoát, dùng vốn sai mục đích, tham nhũng trong quá trình sử dụng nguồn vốn này, nhiều dự án chậm tiến độ hoặc sử dụng vốn ODA không hiệu quả đã khiến khả năng thu hồi vốn của nhiều dự án gặp khó khăn... Trên cơ sở chỉ ra những nguyên nhân, bất cập trong việc sử dụng nguồn vốn này tại Việt Nam thời gian qua, bài viết đưa ra một số giải pháp cơ bản nhằm tăng cường hiệu quả sử dụng nguồn vốn ODA ở Việt Nam trong thời gian tới.

- Từ khóa: vốn đầu tư; vốn hỗ trợ phát triển; hiệu quả sử dụng nguồn vốn ODA; tăng trưởng kinh tế.

Official Development Assistance (referred to as ODA) are important resources contributing to Vietnam's socio-economic development in recent years. ODA capital has helped Vietnam achieve many successes in hunger eradication and poverty reduction, raising per capita income from low to medium level. However, ODA usage has been still revealing many limitations such as the slow disbursement rate of ODA not commensurate with the signed capital, waste, loss, misuse of capital purpose, corruption in the process of using this capital source, being behind schedule or using ODA capital inefficiently, which has made it difficult for many projects to return the investment capital... On the basis of pointing out the causes given the inadequacy in the use of this capital in Vietnam over the past time, the article proposes several basic solutions to increase the efficiency of ODA in Vietnam in the future.

Keywords: *investment capital; official development assistance; effective use of ODA capital; economic growth.*

Ngày nhận bài: 25/01/2022

Ngày gửi phản biện: 26/01/2022

Ngày nhận kết quả phản biện: 26/02/2022

Ngày chấp nhận đăng: 28/02/2022

thu khoa học kỹ thuật, kinh nghiệm quản lý tiên tiến của các nước phát triển... Nhiều công trình, dự án trọng điểm quốc gia sử dụng vốn ODA và vốn vay ưu đãi trong các lĩnh vực giao thông, thủy lợi, năng lượng, môi trường... đã hoàn thành, được đưa vào khai thác, góp phần hoàn chỉnh, hiện đại hóa hệ thống cơ sở hạ tầng kinh tế - xã hội. Một phần quan trọng nguồn vốn ODA và vốn vay ưu đãi, nhất là vốn viện trợ không hoàn lại được sử dụng để hỗ trợ giảm nghèo bền vững thông qua Chương trình 135 giai đoạn II, dự án phát triển cơ sở hạ tầng nông thôn quy mô nhỏ ở các tỉnh miền núi phía Bắc và một số tỉnh Tây Nguyên; một số dự án tạo lập sinh kế cho người nghèo nông thôn và đồng bào dân tộc thiểu số ở một số địa phương, như: Dự án phát triển nông nghiệp miền tây Nghệ An; các dự án trong lĩnh vực y tế, giáo dục, khoa học công nghệ...

Trong bối cảnh đại dịch Covid-19 đã và đang ảnh hưởng nặng nề đến đời sống kinh tế - xã hội của quốc gia trong suốt năm 2020-2021, gánh nặng về chi NSNN ngày càng lớn trong khi nguồn thu NSNN bị thu hẹp dẫn đến hệ quả của việc gia tăng bội chi NSNN. Vốn ODA là một trong những nguồn sẽ bù đắp bội chi NSNN, giúp

Tại Việt Nam, nguồn vốn ODA đã góp phần quan trọng để thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, cải thiện đời sống người dân, đóng góp đáng kể vào sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước, nâng cao sức cạnh tranh của nền kinh tế; đẩy mạnh đào tạo, nâng cao năng lực cho đội ngũ cán bộ, góp phần phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao; thúc đẩy quá trình chuyển giao công nghệ, tiếp

Việt Nam giải ngân các dự án đầu tư phát triển để kích cầu nền kinh tế. Về kế hoạch bố trí vốn ODA và vay ưu đãi của các nhà tài trợ nước ngoài, tổng số vốn ODA và vay ưu đãi của các nhà tài trợ nước ngoài dự kiến bố trí trong giai đoạn 2021-2025 khoảng 527.100 tỷ đồng, trong đó vay cấp phát từ ngân sách Trung ương là 305.000 tỷ đồng (bao gồm chi cho đầu tư phát triển là 300.000 tỷ đồng, chi cho hành chính sự nghiệp đối với các hiệp định ký từ năm 2017 trở về trước là 5.100 nghìn tỷ đồng), vay về cho vay lại là 222.000 tỷ đồng (bao gồm cho vay lại từ ngân sách Trung ương đối với ngân sách địa phương và cho vay lại doanh nghiệp, đơn vị sự nghiệp công lập).

Tuy nhiên, việc trở thành nước đang phát triển có mức thu nhập trung bình, khả năng tiếp cận vốn vay nước ngoài ưu đãi của Việt Nam sẽ giảm dần và sớm chấm dứt, dẫn đến lãi suất trung bình của nợ công trong trung hạn tăng lên, nợ nước ngoài của chính phủ tăng, từ đó khiến Việt Nam phải đứng trước rủi ro tỉ giá cao hơn nếu thương mại quốc tế giảm mạnh hoặc thị trường tín dụng đóng băng như đã từng xảy ra trong giai đoạn 2008 - 2009. Chính vì vậy, việc nghiên cứu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn ODA trong giai đoạn 2016-2020 là thực sự cần thiết, từ đó đề xuất các định hướng chính sách và giải pháp quản lý, góp phần tăng cường quản lý các nguồn vốn vay nợ, đảm bảo việc sử dụng vốn đáp ứng các yêu cầu quản lý Nhà nước, phù hợp với các định hướng chính sách vay nợ trong bối cảnh Việt Nam trở thành quốc gia thu nhập trung bình và yêu cầu quản lý nợ công bền vững, hiệu quả.

Thực trạng thu hút và sử dụng vốn ODA ở Việt Nam 2016-2020

Trung bình giai đoạn 2011-2019, vốn ODA và vốn vay ưu đãi đã đóng góp 6,9% tổng vốn đầu tư toàn xã hội, 34,09% vốn đầu tư từ NSNN và chiếm khoảng 2,4% GDP Việt Nam. Tính đến năm 2019, Việt Nam đã tiếp nhận trên 85 tỷ USD vốn ODA và vốn vay ưu đãi. Trong đó, 7 tỷ USD là vốn viện trợ không hoàn lại (chiếm 8% tổng vốn ODA và vốn vay ưu đãi), trên 70 tỷ USD là vốn vay với lãi suất dưới 2% (tương đương 90% tổng vốn ODA và vốn vay ưu đãi) và 1,7 tỷ USD vốn vay kém ưu đãi nhưng lãi suất vẫn thấp hơn vốn vay thương mại (chiếm 2%). Lượng giải

ngân đạt gần 65 tỷ USD. Tính riêng trong giai đoạn 2016-2020, huy động vốn ODA và vốn vay ưu đãi đạt 12.553 tỷ USD, trong đó vốn vay là 12,04 tỷ USD (vay ODA: 9.169 tỷ USD, vay ưu đãi: 2.871 tỷ USD), viện trợ không hoàn lại là 513 triệu USD. Việt Nam đã huy động vốn ODA và vốn vay ưu đãi từ 51 nhà tài trợ, gồm 28 nhà tài trợ song phương và 31 nhà tài trợ đa phương. Trong đó, khoảng 80% nguồn vốn ODA của Việt Nam được huy động từ 6 ngân hàng, gồm: Ngân hàng Thế giới (WB), Ngân hàng Phát triển châu Á (ADB), Cơ quan hợp tác quốc tế Nhật Bản (JICA), Ngân hàng Xuất nhập khẩu Hàn Quốc (KEXIM), Cơ quan phát triển Pháp (AFD) và Ngân hàng Tái thiết Đức (KfW).

Vốn ODA được huy động chủ yếu vào các ngành giao thông vận tải, môi trường và phát triển đô thị, năng lượng và công nghiệp, nông nghiệp và phát triển nông thôn, xóa đói giảm nghèo. Kết quả huy động vốn ODA được đánh giá là tương đối sát các mục tiêu, nguyên tắc và các lĩnh vực ưu tiên đề ra tại Quyết định số 251/QĐ-TTg ngày 17/02/2016 của Thủ tướng Chính phủ về phê duyệt Đề án “Định hướng thu hút, quản lý và sử dụng nguồn vốn ODA và vốn vay ưu đãi của các nhà tài trợ nước ngoài thời kỳ 2016-2020” và Quyết định số 1489/QĐ-TTg ngày 06/11/2018 của Thủ tướng Chính phủ về phê duyệt “Định hướng thu hút, quản lý và sử dụng nguồn vốn ODA và vốn vay ưu đãi của các nhà tài trợ nước ngoài giai đoạn 2018-2020, tầm nhìn 2021-2025” và đảm bảo các chỉ số nợ công, nợ chính phủ và mức bội chi NSNN trong giới hạn an toàn cho phép.

Song song với tình hình cam kết và ký kết ODA khá ấn tượng thời gian qua thì số liệu thống kê về mức độ giải ngân cho thấy, từ năm 2016 đến 2020, mức giải ngân tăng, giảm không đồng đều qua các năm, chứng tỏ khả năng hấp thụ vốn và năng lực quản lý nguồn vốn ODA chưa tương xứng. Tuy có nhiều nguyên nhân dẫn tới tình trạng trên, nhưng tựu chung là do một số nguyên nhân chính sau:

Một là, trong quy trình vay vốn ODA hiện nay, Chính phủ đã đứng ra đi vay và cấp phát cho địa phương, khiến địa phương có tâm lý không

chịu áp lực trả nợ, trả lãi, dẫn tới thực trạng nhiều dự án bị đội vốn.

Hai là, thực tế cho thấy, Việt Nam chưa bô trí đủ và kịp thời vốn đối ứng cho các chương trình và dự án theo tiến độ đã được cam kết trong các điều ước quốc tế, cụ thể về ODA đã được ký kết với các nhà tài trợ. Đối với các dự án xây dựng công trình thường chậm tiến độ do công tác đền bù, tái định cư gặp nhiều khó khăn, phức tạp, chính sách, cơ chế thiếu nhất quán và hay thay đổi.

Ba là, nền kinh tế của Việt Nam chưa đủ năng lực hấp thụ nguồn vốn ODA, cũng như ở cấp ngành và địa phương chưa đáp ứng được yêu cầu. Nhiều chương trình, dự án còn chậm tiến độ. Hậu quả là giải ngân của cả nước đạt thấp so với vốn ODA đã ký kết. Tỷ lệ giải ngân nguồn vốn ở nước ta thấp hơn so với tỷ lệ giải ngân trung bình 10% của các nước nhận viện trợ khác. Theo tính toán của ADB, nếu Việt Nam cải thiện được tỷ lệ giải ngân nguồn vốn ODA thì tốc độ tăng trưởng GDP có thể tăng thêm 0,5-1%.

Bốn là, nhiều khâu trong quy trình và thủ tục quản lý chương trình và dự án sử dụng nguồn vốn ODA của Việt Nam còn phức tạp, không đồng bộ và có sự khác biệt so với các nhà tài trợ, nhất là trong 3 khâu công việc quan trọng gồm đấu thầu mua sắm; đền bù, di dân và tái định cư và quản lý tài chính của các chương trình, dự án dẫn đến tình trạng trình duyệt “kép”. Chỉ có 4% vốn ODA áp dụng các quy định về đấu thầu và 3% sử dụng hệ thống quản lý tài chính công của Việt Nam, còn lại theo cách thức của nhà tài trợ. Các báo cáo đánh giá tác động về môi trường và xã hội, tỷ lệ áp dụng theo quy định của Việt Nam là 9% và 0,4%. Do chồng chéo, nhiều dự án sử dụng vốn vay phải thực hiện một lúc 2 hệ thống thủ tục, làm gia tăng chi phí, thời gian chuẩn bị, ảnh hưởng đến tiến độ thực hiện dự án.

Năm là, việc thực hiện các văn bản quy phạm pháp luật về quản lý và sử dụng viện trợ chưa nhất quán và có nơi triển khai còn chưa nghiêm túc. Sự phối hợp trong nội bộ các bộ, ngành, giữa trung ương và địa phương và với các nhà tài trợ chưa thật sự thông suốt, nhất là các lĩnh vực có sự tham gia của nhiều nhà tài trợ hoặc các chương trình, dự án đa ngành, đa cấp và đa mục tiêu. Đặc biệt, còn có những bất cập trong chính sách thu

hút, sử dụng, quản lý nhà nước về vốn ODA, làm cho khu vực tư nhân chưa thể tiếp cận được nguồn vốn này.

Sáu là, năng lực và trình độ chuyên môn của đội ngũ cán bộ tham gia quản lý dự án còn hạn chế, chưa chuyên nghiệp nhất là ở các địa phương. Nhân sự các Ban quản lý dự án thường không ổn định, trong nhiều trường hợp hoạt động kiêm nhiệm. Công tác đào tạo quản lý dự án chưa thực hiện thường xuyên, có hệ thống và bài bản.

Một số đề xuất

Giai đoạn 2021-2025, Việt Nam sẽ đặt trọng tâm vào việc phục hồi kinh tế sau đại dịch COVID-19, tập trung nhiều hơn vào tái cơ cấu, đổi mới mô hình và chất lượng tăng trưởng theo hướng phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao, đẩy mạnh khoa học công nghệ và đổi mới sáng tạo, công nghệ số, kinh tế số, phát triển cơ sở hạ tầng có tính kết nối cao, cải cách công tác quản lý nhà nước, dịch vụ công,... Điều này đòi hỏi nhu cầu vốn đầu tư rất lớn để thực hiện theo lộ trình có sự ưu tiên các lĩnh vực trọng tâm, bao gồm cơ cấu lại nền kinh tế gắn với đổi mới mô hình tăng trưởng; phát triển cơ sở hạ tầng kinh tế - xã hội, thực hiện các mục tiêu phát triển bền vững; quản lý tài nguyên, môi trường; nông nghiệp và phát triển nông thôn. Chính vì vậy, để sử dụng nguồn vốn ODA cần phải tập trung vào các giải pháp sau đây:

Thứ nhất, cải cách thủ tục hành chính, tạo lập môi trường đầu tư, kinh doanh, nhất là trong đấu thầu các dự án, công trình sử dụng vốn ODA thông thoáng, minh bạch, cắt giảm các thủ tục hành chính không cần thiết, gây phiền hà, tiêu cực là yêu cầu bức thiết trong giai đoạn hiện nay trong thu hút và sử dụng vốn đầu tư phát triển. Có thể coi cải cách thủ tục đầu tư xây dựng là điều kiện để góp phần đẩy nhanh tiến độ giải ngân và hiệu quả của đồng vốn.

Thứ hai, hoàn thiện chính sách quản lý nợ công, thông qua sửa đổi cơ chế quản lý nợ công theo hướng kiểm soát chặt chẽ các chỉ tiêu nợ trong giới hạn cho phép; tái cơ cấu nợ công; thúc đẩy phát triển thị trường vốn trong nước cả về chiều sâu và chiều rộng. Xây dựng hành lang và khuôn khổ pháp lý về quản lý nguồn vốn ODA một cách đồng bộ và minh bạch. Trước mắt, để

phù hợp với yêu cầu và đòi hỏi đặt ra trong bối cảnh khi Việt Nam đã trở thành nước có mức thu nhập trung bình, đồng thời nhằm quản lý và sử dụng vốn ODA có hiệu quả, bảo đảm hài hòa hóa quy trình và thủ tục quản lý với nhà tài trợ, duy trì sự quản lý và điều phối thống nhất các nguồn tài trợ phát triển, hướng tới tối ưu hóa sử dụng nguồn vốn này, cần thay thế Nghị định số 132/2018/NĐ-CP sửa đổi Nghị định số 16/2016/NĐ-CP về quản lý và sử dụng vốn hỗ trợ phát triển chính thức (ODA) và vốn vay ưu đãi bằng Nghị định mới phù hợp với tình hình hiện nay...

Thứ ba, đẩy nhanh tiến độ giải ngân nguồn vốn ODA thông qua một số giải pháp như: Bồi thường, giải phóng mặt bằng và tái định cư ở các dự án ODA phải được thực hiện nhanh chóng và thỏa đáng; Tiếp tục thúc đẩy việc hài hòa hóa các quy định, thủ tục giữa Chính phủ Việt Nam và các nhà tài trợ; Tăng cường trao đổi, chia sẻ thông tin giữa Bộ Tài chính và các Nhà tài trợ thông qua Nhóm đối tác cũng như các kênh khác nhằm kịp thời thảo luận và giải quyết các vấn đề phát sinh. Khuyến khích các bên tham gia nghiên cứu thiết lập các tiêu nhóm theo lĩnh vực cải cách và bao gồm đơn vị chủ trì phía Việt Nam và các nhà tài trợ quan tâm; Nâng cao sự phối hợp, điều phối trong quá trình giám sát, theo dõi dự án giữa phía Bộ Tài chính và các nhà tài trợ.

Thứ tư, hoàn thiện hệ thống đánh giá các dự án ODA. Hoạt động đánh giá dự án cần được thể chế hoá nội bộ theo hướng tăng cường đánh giá giữa kỳ và đánh giá kết thúc; cần xây dựng đội ngũ cán bộ có đủ kiến thức và kỹ năng về theo dõi, đánh giá để có thể hỗ trợ các dự án cũng như phối hợp cùng các nhà tài trợ trong việc thực hiện nhiệm vụ này; Những dự án lớn cần chủ động phối hợp với các đơn vị liên quan tiến hành đánh giá hiện trạng ban đầu sau khi dự án được phê duyệt, bắt đầu đi vào hoạt động để đảm bảo có những điều chỉnh kịp thời trong thiết kế của dự án (nếu cần) và đồng thời để thu thập các thông tin phản ánh hiện trạng làm cơ sở cho việc đánh giá hiệu quả và tác động của dự án sau này; theo hướng: Tiếp tục kiểm soát chặt chẽ các chỉ tiêu nợ trong giới hạn cho phép; tiếp tục tái cơ cấu nợ công; tiếp tục thúc đẩy phát triển thị trường vốn trong nước cả về chiều sâu và chiều rộng.

Thứ năm, công khai, minh bạch các chương trình, dự án theo ngành, lĩnh vực được các nhà tài trợ đề xuất, qua đó góp phần nâng cao hiệu quả quản trị công và mở ra cơ hội công bằng trong tham gia các dự án có sử dụng nguồn vốn viện trợ phát triển cho mọi loại hình doanh nghiệp, không chỉ gói gọn trong các doanh nghiệp nhà nước.

Thứ sáu, tăng cường trách nhiệm của người đứng đầu và thường xuyên kiểm tra, thanh tra, kiểm toán, giám sát các dự án đầu tư, công trình có sử dụng nguồn vốn viện trợ phát triển.

Thứ bảy, hợp tác công - tư (PPP): Hướng đi mới để thu hút đầu tư và sử dụng nguồn vốn ODA một cách hiệu quả. Theo đó, Nhà nước nên khuyến khích tư nhân cùng tham gia đầu tư vào các dự án dịch vụ hoặc công trình công cộng của Nhà nước có sử dụng vốn ODA làm hạt nhân thực hiện. Với mô hình PPP, Nhà nước sẽ thiết lập các tiêu chuẩn về cung cấp dịch vụ và tư nhân được khuyến khích cung cấp bằng cơ chế thanh toán theo chất lượng dịch vụ. Việc các thành phần kinh tế, các doanh nghiệp tư nhân tham gia vào các dự án sử dụng nguồn vốn ODA sẽ phát huy được hơn nữa hiệu quả sử dụng nguồn vốn này.

Tài liệu tham khảo:

Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2011), Đề án định hướng thu hút, quản lý và sử dụng ODA giai đoạn 2011-2020, tr: 34-38.

Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2016), Báo cáo giải ngân vốn ODA, vay ưu đãi nước ngoài năm 2016.

Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2017), Báo cáo giải ngân vốn ODA, vay ưu đãi nước ngoài năm 2017.

Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2018), Báo cáo giải ngân vốn ODA, vay ưu đãi nước ngoài năm 2018.

Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2019), Báo cáo giải ngân vốn ODA, vay ưu đãi nước ngoài năm 2019.

Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2020), Báo cáo giải ngân vốn ODA, vay ưu đãi nước ngoài năm 2020.

Chính phủ (2013), Nghị định số 38/2013/NĐ-CP, về quản lý và sử dụng nguồn hỗ trợ phát triển chính thức (ODA) và nguồn vốn vay ưu đãi của các nhà tài trợ.

Chính phủ (2016), Nghị định số 16/2016/NĐ-CP, về quản lý và sử dụng nguồn hỗ trợ phát triển chính thức (ODA) và nguồn vốn vay ưu đãi của các nhà tài trợ.

Chính phủ (2018), Nghị định số 132/2018/NĐ-CP sửa đổi Nghị định số 16/2016/NĐ-CP về quản lý và sử dụng vốn hỗ trợ phát triển chính thức (ODA) và vốn vay ưu đãi.

Chính phủ (2021), Đề án “Định hướng thu hút, quản lý và sử dụng vốn ODA và vốn vay ưu đãi của các nhà tài trợ nước ngoài giai đoạn 2021-2025”.

Nguyễn Thị Thu (2019), Đề tài khoa học “Đánh giá hiệu quả sử dụng vốn ODA và hàm ý chính sách”, Viện Chiến lược và Chính sách Tài chính.

THU HÚT ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI VÀO VIỆT NAM THUẬN LỢI, THÁCH THỨC VÀ GỢI Ý CHÍNH SÁCH

Ths. Đỗ Thị Đàm*

Sau hơn 30 năm tiến hành công cuộc đổi mới, Việt Nam đã đạt được những thành tựu khá thuyết phục về kinh tế và xã hội. Tốc độ tăng trưởng kinh tế được nâng cao, trở thành một điểm đến hấp dẫn của các nhà đầu tư nước ngoài, đời sống xã hội của nhân dân được cải thiện và nâng cao, uy tín và vị thế của đất nước ngày càng đi lên trên trường quốc tế. Tuy nhiên, nhiều quan điểm cho rằng, Việt Nam vẫn chưa tận dụng các cơ hội thu hút FDI và chưa tối đa được lợi ích mà đầu tư trực tiếp nước ngoài có thể mang lại... Bài viết sẽ phân tích rõ hơn về vấn đề này.

- Từ khóa: đầu tư trực tiếp nước ngoài, chính sách tài chính, cơ chế thị trường, xung đột thương mại, thu hút đầu tư.

After more than 30 years of conducting Doi Moi, Vietnam has achieved quite convincing achievements in terms of economy and society. The economic growth rate is enhanced, becoming an attractive destination for foreign investors, the people's social life is improved and enhanced, the country's prestige and position is increasing day by day on the international stage. However, many views believe that Vietnam has not yet taken advantage of opportunities to attract FDI and has not maximized the benefits that foreign direct investment can bring... The article will analyze the issue more clearly.

- Keywords: foreign direct investment, financial policy, market mechanism, trade conflict, investment attraction.

Ngày nhận bài: 25/01/2022

Ngày gửi phản biện: 26/01/2022

Ngày nhận kết quả phản biện: 26/02/2022

Ngày chấp nhận đăng: 28/02/2022

1. Bối cảnh thế giới năm giai đoạn hiện nay và những tác động đối với Việt Nam

Nền kinh tế thế giới đang phải chịu ảnh hưởng của một số yếu tố gồm:

Thứ nhất, quan hệ kinh tế quốc tế được dự báo sẽ tiếp tục có những biến động và diễn biến khó lường. Xung đột thương mại giữa các nền kinh tế lớn sẽ dẫn đến nhu cầu dịch chuyển địa

điểm sản xuất để tránh mức thuế cao. Đây vừa là cơ hội vừa là thách thức đối với Việt Nam. Đặc biệt, dịch bệnh Covid-19 còn diễn biến phức tạp, khó lường (đặc biệt là sự xuất hiện của các biến chủng mới), luôn tiềm ẩn nguy cơ bùng phát trở lại. Và Việt Nam cũng sẽ bị tác động.

Thứ hai, các quốc gia, các tổ chức quốc tế đang triển khai các gói hỗ trợ kinh tế lớn cũng như các chính sách ứng phó với dịch bệnh, với suy giảm kinh tế. Việc này có thể đạt được những thành công và triển vọng nhưng cũng có thể gây ra những rủi ro không nhỏ đối với thị trường tài chính thế giới và tình trạng nợ toàn cầu. Chưa kể, xu hướng giảm đầu tư nước ngoài do dịch bệnh ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động thương mại, đình trệ đầu tư, tạo tâm lý e ngại, trì hoãn mở rộng đầu tư của nhiều doanh nghiệp nước ngoài.

Thứ ba, toàn thế giới cũng như các khu vực, mỗi quốc gia luôn tiềm ẩn những thuận lợi và khó khăn mới phát sinh và rất khó lường. Việt Nam rất cần theo dõi sát tình hình, diễn biến.

2. Thuận lợi, khó khăn trong thực hiện định hướng thu hút, sử dụng FDI

Những điều kiện thuận lợi

Thứ nhất, cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 đang mở ra cơ hội cho Việt Nam thu hút đầu tư công nghệ cao góp phần nâng cao năng lực

* Trường Cao đẳng Công nghiệp Hưng Yên; email: dothidam@gmail.com

cạnh tranh cho hàng xuất khẩu của Việt Nam và nâng cao năng suất lao động. Cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 có thể hiểu là sự kết hợp các hệ thống thực và ảo, Internet kết nối vạn vật (IoT) và các hệ thống kết nối Internet (IoS), các công nghệ giúp xóa nhòa ranh giới giữa lĩnh vực vật lý, số hóa và sinh học trên nền tảng và kết nối Internet vạn vật sẽ giúp tối ưu hóa các quy trình sản xuất, tạo ra sản phẩm thông minh trong một nhà máy thông minh với giá thành rẻ hơn. Trong môi trường công nghiệp này, các nhà máy thông minh được kết nối với các dịch vụ thông minh như tiếp vận thông minh, lưới điện thông minh, vận tải thông minh... tạo thành mạng lưới hoặc chuỗi sản xuất thông minh, góp phần nâng cao năng suất lao động, đáp ứng nhanh chóng, hiệu quả nhu cầu đa dạng của con người, giúp tạo ra một nền sản xuất có tính cạnh tranh cao.

Những công nghệ này đang làm thay đổi nhanh chóng tổ chức và sản xuất công nghiệp, tác động đến xu hướng thu hút FDI của Việt Nam và các nước trên thế giới, đem lại cơ hội cho Việt Nam trong việc thu hút FDI thời gian tới.

Thứ hai, hội nhập quốc tế sâu, rộng đã đem lại cho Việt Nam môi trường hòa bình, hữu nghị để phát triển kinh tế; Mạng lưới hiệp định thương mại của Việt Nam mang đến cơ hội ưu tiên tiếp cận những thị trường quan trọng như Hoa Kỳ, EU, Nhật Bản, Hàn Quốc, Ấn Độ. Điều này nâng cao sự hấp dẫn của Việt Nam trong vai trò là một điểm đến đầu tư, đặc biệt là các nhà đầu tư nhóm tìm kiếm hiệu quả, sẽ chọn Việt Nam làm địa bàn sản xuất hàng hoá và dịch vụ có hiệu quả tốt hơn và sau đó xuất khẩu cho các thị trường thứ ba. Qua đó Việt Nam sẽ thu hút được nhiều vốn FDI, công nghệ hiện đại và kinh nghiệm quản lý tiên tiến từ các quốc gia có tiềm lực về vốn, công nghệ và kinh nghiệm quản lý kể cả đầu tư từ các công ty xuyên quốc gia. Dòng vốn đầu tư này có tác động trong việc tăng lượng tài sản, nguồn vốn trong nền kinh tế, đóng góp đáng kể vào tăng trưởng GDP và xuất khẩu. Qua đó, các doanh nghiệp trong nước có thể học hỏi từ chiến lược đầu tư của đối tác nước ngoài

để đổi mới sản phẩm, dịch vụ, tham gia tích cực, chủ động vào chuỗi giá trị, tích cực nghiên cứu, tìm kiếm thị trường để tồn tại và phát triển.

Thứ ba, xuất hiện các hình thức FDI mới như thuê gia công, thuê ngoài dịch vụ, khoán nông nghiệp, nhượng quyền, cấp phép và quản lý theo hợp đồng... của các tập đoàn đa quốc gia. Đây được gọi là phương thức đầu tư xuyên biên giới không góp vốn (NEM), có vai trò quan trọng trong kết nối giữa nhà cung ứng Việt Nam với các tập đoàn đa quốc gia và tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu. Việc nắm bắt xu thế này để tận dụng uy tín, năng lực của các tập đoàn đa quốc gia cho việc kết nối doanh nghiệp Việt Nam với các đối tác nước ngoài trong chuỗi giá trị toàn cầu, sẽ mở ra các cơ hội mới cho việc thu hút FDI theo hình thức thông qua các cơ chế hợp đồng thương mại giữa nhà đầu tư nước ngoài và doanh nghiệp trong nước. Với hình thức này, Việt Nam có cơ hội thu hút từ các công ty đa quốc gia về uy tín, thương hiệu, quyền sở hữu trí tuệ, bí quyết kinh doanh, công nghệ, kỹ năng và/hoặc quy trình doanh nghiệp.

Thứ tư, chính sách thu hút FDI thế hệ mới của Việt Nam phù hợp với xu thế phát triển của thế giới. Chính sách này được thể hiện trong chiến lược thu hút FDI thế hệ mới giai đoạn 2020 - 2030 phù hợp với xu hướng phát triển bền vững, bảo vệ môi trường trên thế giới, sẽ là cơ hội thuận lợi cho Việt Nam tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu về các sản phẩm thân thiện, bảo vệ môi trường và phát triển bền vững.

Những khó khăn, thách thức

Thứ nhất, cơ cấu kinh tế mất cân đối vì dòng FDI sẽ hướng nhanh chóng và khối lượng lớn vào những ngành, lĩnh vực có khả năng sinh lợi cao, thu hồi vốn nhanh. Những ngành thu hút đầu tư có tính đầu cơ cao như bất động sản, chứng khoán có thể là những tiêu điểm đầu tư của các nhà ĐTNM trong khi những ngành cần thu hút FDI thuộc lĩnh vực công nghệ cao không được thu hút thỏa đáng về lợi ích thu được trong thời gian dài.

Thứ hai, thách thức trong khả năng hấp thụ khối lượng vốn đầu tư lớn và năng lực quản lý lượng vốn đầu tư lớn này. Khả năng hấp thụ lượng vốn đầu tư phụ thuộc vào dung lượng thị trường cึง như khả năng mở rộng thị trường đầu tư và thị trường tiêu thụ hàng hóa, dịch vụ được tạo ra. Bên cạnh đó, khả năng thích ứng để ứng dụng các công nghệ thuộc cuộc cách mạng này của doanh nghiệp Việt Nam còn hạn chế, cơ sở hạ tầng cho việc ứng dụng này còn sơ sài, nguồn nhân lực để triển khai và vận hành các công nghệ này còn chưa nhiều sẽ làm ảnh hưởng đến hoạt động thu hút FDI vào các lĩnh vực theo định hướng.

Thứ ba, thách thức về tính minh bạch, công khai hóa của chính sách đầu tư. Tính chất địa phương, lợi ích cục bộ, để cao tính đặc thù đến mức khác biệt điều kiện phát triển địa phương sẽ phá vỡ tính thống nhất của chính sách đầu tư, làm vô hiệu hóa chính sách quốc gia thống nhất và tạo điều kiện để nhà ĐTNN lợi dụng thu lợi, gây thiệt hại lợi ích quốc gia. Mức độ độc lập trong hoạch định chính sách đầu tư có thể bị ảnh hưởng do mọi chính sách đều cần có ý kiến của nhà đầu tư đặc biệt các tập đoàn xuyên quốc gia. Những điểm chưa hoàn thiện của chính sách đầu tư có thể bị khai thác triệt để, thiệt hại chính sách khó tránh khỏi.

Thứ tư, thách thức trong liên kết giữa các doanh nghiệp trong nước với nhau và liên kết giữa doanh nghiệp trong nước và doanh nghiệp FDI trong mạng sản xuất, chuỗi cung ứng hoặc chuỗi giá trị. Những hạn chế về năng lực nghiên cứu và phát triển, thiếu công nghệ hiện đại, năng lực marketing, nguồn nhân lực, có thể đẩy doanh nghiệp trong nước vào các công đoạn gia công đơn giản, bán rẻ công lao động để thu giá trị gia tăng thấp.

3. Một số giải pháp về chính sách đầu tư trực tiếp nước ngoài hướng tới ổn định kinh tế vĩ mô tại Việt Nam

Chính sách thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài cần tính đến bối cảnh toàn cầu hóa và cần được xây dựng trên cơ sở xác định rõ các

mục tiêu trung và dài hạn để có những giải pháp mang tính kết hợp và có tính chuyển tiếp, hỗ trợ cho nhau. Một số giải pháp cụ thể đó là:

- Tiếp tục thu hút FDI cả về chiều rộng cũng như về chiều sâu. Mô hình kinh tế lương ở chương 2 đã khẳng định, sự gia tăng vốn FDI có tác động tích cực đến tăng trưởng kinh tế. Bên cạnh đó, để thu hút các nhà đầu tư lớn, có năng lực công nghệ cao, Việt Nam cũng cần có định hướng mới trong quan điểm thu hút. Những dự án FDI về công nghiệp, khai khoáng, chế biến... cần định hướng mới, ưu tiên công nghệ sau đó mới tới lượng vốn. Như vậy sức lan tỏa tích cực của FDI mới được thể hiện rõ.

- Tiếp tục cải thiện môi trường đầu tư theo hướng minh bạch hóa các thủ tục, điều kiện đầu tư, quy trình đầu tư.

- Đa dạng hóa các hình thức đầu tư: Theo xu hướng chung, Luật Đầu tư 2014 và sau đó là Luật Đầu tư 2020 của Việt Nam không quy định cứng các hình thức đầu tư. Tuy nhiên, để khai thác thêm các kênh thu hút đầu tư mới, ngoài những hình thức đầu tư đã có, cần nhanh chóng áp dụng hình thức đầu tư công ty quản lý vốn, công ty hợp danh, công ty cổ phần có vốn đầu tư nước ngoài.

- Xây dựng quy chế thực hiện việc chuyển đổi doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài sang hoạt động theo hình thức công ty cổ phần đa sở hữu (bao gồm sở hữu tư nhân, sở hữu nhà nước và sở hữu nước ngoài) tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp này được phát hành cổ phiếu, trái phiếu để mở rộng quy mô đầu tư, không giới hạn cổ phần tối đa đối với các nhà đầu tư nước ngoài nếu đó là lĩnh vực được khuyến khích đầu tư. Cùng với việc đa dạng các hình thức đầu tư mới, cần có mô hình mới về tổ chức quản lý các dự án đầu tư nước ngoài của các tập đoàn lớn tại Việt Nam.

- Nâng cao năng lực quản lý đầu tư trực tiếp nước ngoài ở tất cả các cấp quản lý gắn với trách nhiệm trong quản lý.

- Cải tiến mạnh mẽ hơn nữa tất cả các thủ tục liên quan đến đầu tư nước ngoài theo hướng tinh giảm đầu mối, đơn giản và có hiệu quả, qua việc

quy định rõ ràng, minh bạch các thủ tục hành chính ở mọi khâu, mọi cấp.

- Công khai các quy trình thời hạn, trách nhiệm xử lý các thủ tục hành chính nhằm tạo nên sự chuyển biến căn bản về cải cách hành chính trong lĩnh vực đầu tư nước ngoài.

- Mạnh dạn phân cấp, ủy quyền hơn nữa cho các địa phương trong việc quản lý hoạt động của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài trên địa bàn để đơn giản hóa thủ tục, xử lý kịp thời các vấn đề phát sinh, đảm bảo sự thống nhất, khắc phục tình trạng chia cắt, phân tán.

- Đồng thời với yêu cầu trên, cần chú trọng đào tạo cán bộ quản lý, nâng cao trình độ về luật pháp, chính sách, chuyên môn. Bộ Kế hoạch và Đầu tư chủ trì, phối hợp với các bộ, ngành liên quan xây dựng chương trình đào tạo cho cán bộ về ĐTNH nhằm nâng cao trình độ chuyên môn, nghiệp vụ và cập nhật các quy định của pháp luật liên quan đến đầu tư, cam kết quốc tế liên quan.

- Tăng cường nhận thức về hội nhập quốc tế, bồi dưỡng về tính kỷ luật, tác phong công nghiệp cho người lao động Việt Nam. Mỗi người lao động cần tự chủ động bồi dưỡng ý thức của mình, nhất là những người lao động làm việc tại các khu công nghiệp, các doanh nghiệp FDI.

- Quy hoạch lại nguồn lao động theo hướng chú trọng yếu tố thực hành, yếu tố kỹ năng của người lao động. Tránh trường hợp như hiện nay, rất nhiều doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp FDI thường xuyên phải đào tạo lại khi tuyển dụng mới lao động.

- Cùng với giáo dục, lĩnh vực y tế cần được chú trọng hơn nữa, để nâng cao sức khỏe cho đội ngũ lao động Việt Nam. Để giải quyết các vấn đề này có một phần vai trò quan trọng của ngành y tế.

Tóm lại, những thành tựu cũng như thách thức trên là dấu hiệu tốt của quá trình chuyển đổi kinh tế và là kết quả của các chính sách mà Việt Nam đã và đang thực hiện trước những thay đổi

nhanh chóng của nền kinh tế thế giới, đặc biệt là xu thế toàn cầu hóa. Do vậy, để huy động mọi nguồn lực thực hiện thành công 3 đột phá chiến lược là cải cách thể chế, phát triển cơ sở hạ tầng, phát triển nguồn nhân lực nhằm thu hút FDI một cách bền vững trong giai đoạn hiện nay, Việt Nam cần tiếp tục đẩy mạnh cải cách thể chế, tiếp tục tăng cường hoàn thiện hệ thống pháp luật Việt Nam cho phù hợp với kinh tế thị trường và luật lệ quốc tế; huy động mọi nguồn lực để phát triển kết cấu hạ tầng, thực hiện minh bạch hóa và đơn giản hóa các thủ tục đầu tư, tăng cường kiểm tra kiểm soát việc vay vốn và sử dụng vốn vay một cách có hiệu quả. Kiên quyết triệt để chống lãng phí và tham nhũng để nâng cao niềm tin của các nhà đầu tư ở cả trong và ngoài nước; nhanh chóng và cần thiết phải cải các cơ chế sử dụng và đai ngộ nhân lực theo hướng chú trọng người có thực tài chứ không chỉ dựa vào bằng cấp. Cần kiên quyết loại bỏ, xóa bỏ cách loại “chạy” như chạy chức chạy quyền, chạy bằng cấp, chạy danh hiệu, chạy chức danh... Phải xây dựng cho bằng được cơ chế sử dụng và đai ngộ người tài trên cơ sở tuyển khách quan dựa trên các tiêu chí bình đẳng.

Tài liệu tham khảo:

Tổng cục Thống kê (2019), Báo cáo Điều tra Lao động - Việc làm quý I/2019, Hà Nội.

Tổng cục Thống kê (2020), Báo cáo tình hình Kinh tế - Xã hội quý IV/2020 và năm 2020, Hà Nội.

Ngân hàng Thế giới (2020), Báo cáo Phát triển Việt Nam 2019: Việt Nam - Kết nối vì Phát triển và Thịnh vượng chung, Washington DC.

Ths Lê Minh Hương, Viện Chiến lược và chính sách Tài chính, Đánh giá chính sách tài chính thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài tại Việt Nam 11/12/2020.

HÌNH THỨC SỞ HỮU NÀO CÓ THỂ KIỂM SOÁT HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ LỢI NHUẬN? BẰNG CHỨNG THỰC NGHIỆM TỪ CÁC DOANH NGHIỆP NIÊM YẾT TẠI VIỆT NAM

TS. Nguyễn Thị Hoa Hồng*

Bài viết nghiên cứu mối quan hệ giữa cấu trúc sở hữu và hoạt động quản trị lợi nhuận trong các doanh nghiệp niêm yết tại Việt Nam giai đoạn 2010-2019, qua đó trả lời cho câu hỏi “Hình thức sở hữu nào có thể kiểm soát hành vi quản trị lợi nhuận?”. Kết quả từ mô hình hồi quy cho thấy trong cấu trúc sở hữu thì hình thức sở hữu nhà nước và sở hữu gia đình có tác động cùng chiều với mức độ quản trị lợi nhuận đồng tích, trong khi đó sở hữu nước ngoài và sở hữu tổ chức tác động ngược chiều, giúp kiểm soát cả quản trị lợi nhuận đồng tích và thực tế. Bên cạnh đó, nghiên cứu cũng tìm ra minh chứng chỉ ra rằng các doanh nghiệp có quy mô lớn, tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản cao và được kiểm toán bởi các công ty BIG4 cũng có thể hạn chế hành vi quản trị lợi nhuận.

- Từ khóa: cấu trúc sở hữu, quản trị lợi nhuận, sở hữu gia đình, sở hữu nhà nước, sở hữu nước ngoài, sở hữu tổ chức.

The paper examines the relationship between ownership structure and earnings management in Vietnam listed firms during 2010-2019, thereby answering the question “Which form of ownership can control earnings management?”. The empirical results from the regression model show that in the ownership structure, state ownership and family ownership have a positive impact on the degree of accrual earnings management, while foreign ownership and institutional ownership have the opposite effect, helping to control both accrual and real earnings management. In addition, the paper also found evidence pointing out that firms with large size, high return on total assets and audited by BIG4 companies can limit earnings management.

- Keywords: ownership structure, earnings management, family ownership, state ownership, foreign ownership, institutional ownership.

Ngày nhận bài: 25/01/2022

Ngày gửi phản biện: 26/01/2022

Ngày nhận kết quả phản biện: 26/02/2022

Ngày chấp nhận đăng: 28/02/2022

nhà nước, sở hữu gia đình... Lý thuyết người đại diện và thực tiễn cho thấy sự tách biệt giữa quyền sở hữu và quyền kiểm soát dẫn đến sự xung đột trong lợi ích giữa cổ đông và nhà quản lý. Một sự mâu thuẫn về lợi ích sẽ phát sinh chi phí đại diện tiềm năng như các quyết định quản lý mà không tối đa hóa được lợi ích của cổ đông. Các nhà quản lý có thể quản trị lợi nhuận (hành vi lựa chọn các chính sách kế toán tác động đến lợi nhuận của doanh nghiệp nhằm đạt được một mục tiêu cụ thể) trong báo cáo tài chính để biện hộ cho hành động của mình. Vì vậy, hoạt động quản trị lợi nhuận có thể dẫn tới các chi phí đại diện mà các nhà đầu tư không đưa ra được các quyết định tối ưu từ các khoản lợi nhuận công bố. Các nghiên cứu của Al-Fayoumi và cộng sự (2010), Alves (2012), Alzoubi (2016), Piosik và Genge (2019)... đã chỉ ra mối quan hệ giữa cấu trúc sở hữu và quản trị lợi nhuận đồng tích của nhà quản lý như một thước đo quản trị lợi nhuận và kiểm soát được hoạt động này. Trong khi đó, tại Việt Nam, một số doanh nghiệp vẫn

1. Đặt vấn đề

Cấu trúc sở hữu là sự phân bổ phần vốn của chủ sở hữu theo tỷ lệ nắm giữ cổ phần của các bên liên quan (Manna và cộng sự, 2016). Cấu trúc sở hữu bao gồm các thành phần khác nhau như sở hữu nước ngoài, sở hữu tổ chức, sở hữu

* Trường Đại học Ngoại thương; email: hongth@ftu.edu.vn

đang áp dụng hành vi quản trị lợi nhuận để đáp ứng những mục đích nhất định của nhà quản lý. Khoảng thời gian 10 năm từ 2010-2019 là thời gian sau khi Việt Nam gia nhập WTO, sau đó tham gia vào các hiệp định thương mại quốc tế, đòi hỏi các doanh nghiệp niêm yết tại Việt Nam phải nâng cao hình ảnh, thực hiện đầy đủ các quy định về công bố thông tin một cách thận trọng, đáng tin cậy, thu hút đầu tư trong và ngoài nước. Vì vậy, việc nghiên cứu để tìm ra câu trả lời cho câu hỏi “Hình thức sở hữu nào có thể kiểm soát hành vi quản trị lợi nhuận?” trên các doanh nghiệp niêm yết tại Việt Nam trong giai đoạn 2010-2019 là cần thiết, có giá trị cả về lý luận và thực tiễn nhằm đánh giá thực trạng và đề xuất các giải pháp nhằm kiểm soát hoạt động quản trị lợi nhuận tại các doanh nghiệp này.

2. Giả thuyết nghiên cứu

Các công ty trong khu vực công thường có trình độ quản trị và chất lượng kiểm toán thấp hơn (Shleifer, 1998) và tình trạng như vậy thường liên quan đến sự gia tăng quyền lực quản lý, do đó có thể dẫn đến hoạt động quản trị lợi nhuận. Trong các doanh nghiệp nhà nước, trách nhiệm giải trình thường yếu hơn so với các doanh nghiệp tư nhân. Thực tế này dẫn đến động cơ để thao túng dữ liệu kế toán. Vì vậy, nghiên cứu kiểm định giả thuyết:

H1: Sở hữu nhà nước có ảnh hưởng đồng biến tới hoạt động quản trị lợi nhuận trong các doanh nghiệp niêm yết tại Việt Nam

Các nhà đầu tư nước ngoài có thể nâng cao giá trị doanh nghiệp bằng cách tạo ra các tác động lan tỏa tích cực, thông qua việc giảm chi phí vốn, thúc đẩy các khoản đầu tư thích hợp vào nghiên cứu, phát triển và bắt đầu những thay đổi trong quản trị công ty (Gillan và Starks, 2003). Các nhà đầu tư nước ngoài sẽ giúp giảm hoạt động quản trị lợi nhuận, cải thiện tính minh bạch trong công bố thông tin. Vì vậy, nghiên cứu kiểm định giả thuyết:

H2: Sở hữu nước ngoài có ảnh hưởng nghịch biến tới hoạt động quản trị lợi nhuận trong các doanh nghiệp niêm yết tại Việt Nam

Jensen và Meckling (1976) cho rằng sự tồn tại của quyền sở hữu tổ chức sẽ giúp nhà quản

trị dễ kiểm soát và giám sát tốt hơn để các quyết định họ đưa ra có hiệu quả hơn. Do đó, sự tham gia càng nhiều của các nhà đầu tư tổ chức sẽ mang lại ảnh hưởng tích cực đến hành vi của ban lãnh đạo công ty. Điều này là do ban giám đốc có áp lực phải luôn tạo ra hiệu suất tốt, cũng như giám sát để luôn hành động trung thực và phù hợp mà không thực hiện các thông lệ quản trị lợi nhuận. Vì vậy, nghiên cứu kiểm định giả thuyết:

H3: Sở hữu tổ chức có ảnh hưởng nghịch biến tới hoạt động quản trị lợi nhuận trong các doanh nghiệp niêm yết tại Việt Nam

Quyền sở hữu của gia đình sẽ có ảnh hưởng đến nhu cầu và chất lượng báo cáo tài chính do tác động của sự gắn bó và tác động của hiệu ứng liên kết cũng như cơ chế quản trị kém hơn. Vì vậy, nghiên cứu kiểm định giả thuyết:

H4: Sở hữu gia đình có ảnh hưởng đồng biến tới hoạt động quản trị lợi nhuận trong các doanh nghiệp niêm yết tại Việt Nam.

3. Dữ liệu và mô hình nghiên cứu

3.1. Mô tả mẫu nghiên cứu

Mẫu nghiên cứu ban đầu bao gồm 750 công ty được niêm yết trên hai sàn chứng khoán HNX và sàn chứng khoán HOSE tại Việt Nam giai đoạn 2010-2019. Tuy nhiên, để phù hợp với các yêu cầu nghiên cứu, một số tiêu chí loại trừ được áp dụng bao gồm: (1) loại bỏ những công ty trong lĩnh vực tài chính, ngân hàng, bảo hiểm vì có sự khác biệt với các doanh nghiệp khác và có sự khác biệt về chính sách quản lý của Nhà Nước; (2) loại bỏ những công ty không thu thập được dữ liệu trong các mô hình hồi quy và những công ty không có đủ dữ liệu trong cả giai đoạn nghiên cứu 2010-2019. Sau khi áp dụng các tiêu chí loại trừ, mẫu nghiên cứu cuối cùng bao gồm 256 công ty, tương ứng với 2560 quan sát trong giai đoạn 2010-2019 để đánh giá hình thức sở hữu nào có thể kiểm soát được hoạt động quản trị lợi nhuận trong các doanh nghiệp niêm yết tại Việt Nam.

3.2. Mô hình nghiên cứu

Để phân tích hình thức sở hữu nào có thể kiểm soát hoạt động quản trị lợi nhuận, nghiên

cứu đánh giá cả hai hình thức quản trị lợi nhuận dồn tích (A_EM) và quản trị lợi nhuận thực tế, dựa trên các nghiệp vụ kinh tế thực tế phát sinh. Dựa trên nghiên cứu của Sakaki và cộng sự (2016) và tình hình thu thập số liệu thực tế tại Việt Nam, mô hình được xây dựng với các biến độc lập và phụ thuộc như sau:

$$(1) |A_{EM_{it}}| = \beta_0 + \beta_1 GOV_{it} + \beta_2 FOR_{it} + \beta_3 INST_{it} + \beta_4 FAM_{it} + \beta_5 MKT_{it} + \beta_6 ZSCORE_{it} + \beta_7 MTB_{it} + \beta_8 LEV_{it} + \beta_9 SIZE_{it} + \beta_{10} BIG4_{it} + \beta_{11} ROA_{it} + \varepsilon$$

$$(2) |R_{EM_{it}}| = \beta_0 + \beta_1 GOV_{it} + \beta_2 FOR_{it} + \beta_3 INST_{it} + \beta_4 FAM_{it} + \beta_5 MKT_{it} + \beta_6 ZSCORE_{it} + \beta_7 MTB_{it} + \beta_8 LEV_{it} + \beta_9 SIZE_{it} + \beta_{10} BIG4_{it} + \beta_{11} ROA_{it} + \varepsilon$$

Trong đó: i,t là doanh nghiệp i ở năm t.

Phương pháp xác định biến phụ thuộc |A_EM|: theo mô hình Kothari và cộng sự (2005) - bằng phần dư trong mô hình (3) dưới đây:

$$\frac{TA_{i,t}}{A_{i,t-1}} = \alpha \frac{1}{A_{i,t-1}} + \beta_1 \frac{\Delta REV_{i,t} - \Delta AR_{i,t}}{A_{i,t-1}} + \beta_2 \frac{PPE_{i,t}}{A_{i,t-1}} + \beta_3 ROA_{i,t-1} + \varepsilon_{i,t} \quad (3)$$

TA_{i,t}: Tổng dồn tích = Lợi nhuận sau thuế - Dòng tiền thuần từ hoạt động kinh doanh.

A_{i,t-1}: Tổng tài sản doanh nghiệp i tại năm t-1.

ΔREV_{i,t}: Chênh lệch doanh thu bán hàng của doanh nghiệp i trong năm t so với doanh thu năm t-1 của doanh nghiệp i.

ΔAR_{i,t}: Chênh lệch khoản phải thu của công ty i năm t so với năm t -1.

PPE_{i,t}: Nguyên giá tài sản cố định hữu hình của công ty i năm t.

ROA_{i,t-1}: Lợi nhuận sau thuế trên tổng tài sản của năm t -1.

Phương pháp xác định biến phụ thuộc |R_EM|: Theo mô hình Farooqi và cộng sự (2014): R_EM = R_{PROD} + (-1)R_{DISX} với R_{PROD} là chi phí sản xuất bất thường và R_{DISX} là chi phí tùy biến

Chi phí sản xuất bất thường R_{PROD} là phần dư của mô hình (4) sau:

$$\frac{PROD_{i,t}}{A_{i,t-1}} = \alpha \frac{1}{A_{i,t-1}} + \beta_1 \frac{sale_{i,t}}{A_{i,t-1}} + \beta_2 \frac{\Delta sale_{i,t}}{A_{i,t-1}} + \beta_3 \frac{\Delta sale_{i,t-1}}{A_{i,t-1}} + \varepsilon_{i,t} \quad (4)$$

PROD_{i,t}: bằng tổng giá vốn hàng bán cộng với sự thay đổi của hàng tồn kho thuần cuối kỳ so với đầu kỳ.

sale_{i,t}: Doanh thu thuần của doanh nghiệp i tại năm t

Δsale_{i,t-1}: Thay đổi doanh thu của năm t so với năm t-1

Chi phí tùy biến R_{DISX} là phần dư của mô hình (5) sau:

$$\frac{DISX_{i,t}}{A_{i,t-1}} = \alpha \frac{1}{A_{i,t-1}} + \beta_1 \frac{sale_{i,t-1}}{A_{i,t-1}} + \varepsilon_{i,t} \quad (5)$$

DISX_{i,t} bằng tổng chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp.

Phương pháp xác định các biến độc lập

Bảng 1: Giải thích biến và tổng hợp các dấu kỳ vọng của các biến trong mô hình

Biến	Giải thích biến	Kỳ vọng
GOV	Tỷ lệ sở hữu nhà nước (Theo số liệu của FiinPro)	+
FOR	Tỷ lệ sở hữu nước ngoài (Theo số liệu của FiinPro)	-
INST	Tỷ lệ sở hữu tổ chức (Theo số liệu của Vietstock)	-
FAM	Tỷ lệ sở hữu gia đình (Tác giả tự thu thập)	+
MKT	Thị phần của doanh nghiệp vào đầu năm (Doanh thu của doanh nghiệp trên doanh thu của toàn ngành)	-
ZSCORE	Nguy cơ phá sản của doanh nghiệp (Theo số liệu của FiinPro)	-
MTB	Giá trị thị trường so với giá trị sổ sách của 1 cổ phiếu	-
LEV	Tổng nợ/Tổng tài sản	+
SIZE	Quy mô của doanh nghiệp (Logarit cơ số 10 của tổng tài sản doanh nghiệp)	-
BIG4	Chất lượng kiểm toán (Giá trị của biến bằng 1 nếu được kiểm toán bởi 1 trong 4 công ty kiểm toán lớn- EY, PwC, Deloitte, KPMG, ngược lại sẽ nhận giá trị bằng 0)	-
ROA	Lợi nhuận sau thuế/tổng tài sản	-

Nguồn: Tác giả tự tổng hợp

4. Kết quả nghiên cứu

Bảng 2 mô tả đặc điểm định lượng của các biến trong các mô hình hồi quy (1) và (2).

Bảng 2: Thống kê mô tả các biến trong mô hình hồi quy (1) và (2)

Biến	Số quan sát	Giá trị trung bình	Độ lệch chuẩn	Giá trị nhỏ nhất	Giá trị lớn nhất
GOV	2560	0,2726	0,2540	0	1
FOR	2560	0,1120	0,1438	0	0,8052
INST	2560	0,2755	0,1977	0,050	0,9677
FAM	2560	0,0988	0,1595	0	0,810
A_EM	2560	0,1227	0,3932	0,00003	14,2389
R_EM	2560	3,0002	0,6340	0,0000	87,7754
MKT	2560	1,9589	7,7609	0,0001	80,6159
ZSCORE	2560	14,1747	80,5279	-0,1430	1870,537
MTB	2560	1,1113	1,0174	0,1189	15,1256
LEV	2560	0,4789	0,2207	0,0091	0,9669
SIZE	2560	2,8762	0,7288	1,1693	4,9881
BIG4	2560	0,3889	0,4876	0	1
ROA	2560	0,2945	2,8785	-0,9960	93,4039

Nguồn: Tác giả tự tính toán từ phần mềm Stata 16

Tỷ lệ sở hữu nhà nước (biến GOV) có giá trị trung bình là 27,3%, giá trị lớn nhất là 100% trong khi giá trị nhỏ nhất là 0%. Trong số 2566 quan sát, vẫn có một vài công ty có tỷ lệ sở hữu nhà nước là 100% bao gồm CIC39, Petrolimex các năm 2010, 2011. Đây là những công ty nhà nước trước khi cổ phần hóa. Với biến FOR về tỷ lệ sở hữu nước ngoài thì giá trị trung bình là 11,2%, giá trị lớn nhất là 80,5% trong khi giá trị nhỏ nhất là 0%. Trong khi đó, tỷ lệ cổ phần trung bình được nắm giữ bởi cổ đông tổ chức (biến INST) là 27,55%, tổ chức nắm giữ cổ phần cao nhất đạt 96,77% trong khi tỷ lệ thấp nhất là 5%. Biến FAM - sở hữu gia đình là phần vốn sở hữu bởi các thành viên gia đình của người sáng lập công ty hoặc các thành viên trong hội đồng quản trị. Kết quả từ Bảng 2 cho thấy, tỷ lệ sở hữu gia đình tại các công ty niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam giai đoạn 2010-2019 dao động trong khoảng 0% đến 81% với tỷ lệ sở hữu gia đình trung bình là gần 10%. Trong các hình thức sở hữu thì sở hữu gia đình chiếm tỷ lệ thấp nhất. Giữa hai biến đo lường quản trị lợi nhuận là QTLN dòn tích |A_EM| và QTLN thực tế |R_EM| thì độ lệch chuẩn của |R_EM| cao hơn |A_EM|, cho thấy sự biến động với hoạt động quản trị lợi nhuận thực tế lớn hơn so với QTLN dòn tích. Bên cạnh đó, |R_EM| có giá trị trung bình là 63,40%, giá trị lớn nhất là 8,7754% và giá trị nhỏ nhất là 0,03%, chỉ ra rằng các doanh nghiệp trong mẫu quan sát tác động rất nhiều vào các nghiệp vụ kinh tế nhằm điều chỉnh quản trị lợi nhuận thực tế. Bên cạnh các biến về cấu trúc sở hữu thì trong số các biến độc lập còn lại của mô hình, biến ZSCORE là biến có độ lệch chuẩn cao nhất (14,1747), cho thấy các doanh nghiệp có sự khác biệt rất lớn về nguy cơ phá sản.

Kết quả kiểm định đa cộng tuyến cho thấy hệ số phóng đại phương sai VIF có giá trị trung bình là 1,15 và giá trị VIF cao nhất là 1,36, đều nhỏ hơn 5 (Bảng 3). Như vậy, không có hiện tượng đa cộng tuyến xảy ra giữa các biến độc lập.

Bảng 3: Kiểm định đa cộng tuyến trong mô hình (1) và mô hình (2)

Biến	VIF	1/VIF
GOV	1,08	0,929848
FOR	1,36	0,736476
INST	1,01	0,993437
FAM	1,12	0,891152
MKT	1,10	0,910558
ZSCORE	1,24	0,806781
MTB	1,09	0,915043
LEV	1,18	0,849508
SIZE	1,28	0,779315
BIG4	1,00	0,998284
ROA	1,18	0,850249
Giá trị trung bình VIF	1,15	

Nguồn: Tác giả tự tính toán từ phần mềm Stata 16

Kết quả phân tích hình thức sở hữu nào có thể kiểm soát hành vi quản trị lợi nhuận cả dòn tích và thực tế trong các doanh nghiệp niêm yết tại Việt Nam giai đoạn 2010-2019 được trình bày ở Bảng 4 dưới đây. Nghiên cứu tiến hành chạy mô hình hồi quy tắc động cố định (FEM), mô hình hồi quy tắc động ngẫu nhiên (REM) và sử

dụng kiểm định Hausman để lựa chọn mô hình phù hợp. Kết quả từ kiểm định Hausman cho thấy giá trị p-value <5% nên mô hình FEM là mô hình phù hợp với biến phụ thuộc $|A_EM|$, $|R_EM|$. Nghiên cứu tiếp tục sử dụng ước lượng robust để khắc phục hiện tượng phương sai sai số thay đổi. Kết quả từ Bảng 4 cho thấy mô hình hồi quy FEM (robust) giải thích được lần lượt 37,32%, 76,65% biến động của các biến phụ thuộc $|A_EM|$, $|R_EM|$.

Bảng 4: Kết quả hồi quy các mô hình (1), (2)

	Mô hình (1)- FEM (robust)	Mô hình (2)- FEM (robust)
GOV	0,022** (0,69)	0,154 (1,12)
FOR	-0,028*** (-0,39)	-0,135** (-0,53)
INST	-0,0001*** (-4,56)	-0,0007** (-0,86)
FAM	0,1570** (8,47)	0,060 (8,47)
MKT	-0,003 (-0,87)	-0,013 (-1,08)
ZSCORE	-0,0004 (-0,96)	-0,004 (-0,91)
MTB	0,007 (1,24)	0,025 (0,84)
LEV	0,108* (1,88)	0,325 (1,32)
SIZE	-0,104** (-2,41)	-0,161 (-1,12)
BIG4	-0,026** (-2,27)	-0,003 (-0,09)
ROA	-0,035*** (-8,08)	-0,733*** (-4,42)
Hàng số	0,362*** (3,55) 0,652* (1,69)	
R ²	0,3732	0,7665
Kiểm định Hausman	0,0000	0,0008

*; ** và *** tương ứng với các mức ý nghĩa 10%, 5% và 1%

Nguồn: Tác giả tự tính toán từ phần mềm Stata 16

Nghiên cứu chỉ ra các biến đo lường cấu trúc sở hữu bao gồm GOV, FOR, INST, FAM đều có ý nghĩa thống kê trong mô hình (1) nhưng chỉ có biến FOR và INST là có ý nghĩa trong mô hình (2).

Biến GOV, FAM tỷ lệ thuận với biến $|A_EM|$ ở mức ý nghĩa 5% cho thấy tỷ lệ sở hữu nhà nước và gia đình càng cao thì càng thúc đẩy hoạt động quản trị lợi nhuận dồn tích. Kết quả này đúng với dấu kỳ vọng và tương đồng với các nghiên cứu của Wang & Yung (2011). Điều này được coi là phù hợp tại Việt Nam vì với các doanh nghiệp có sở hữu nhà nước, các nhà quản trị phải xem xét lợi ích của nhiều bên liên quan khác nhau ngoài chủ sở hữu nên phải tính đến các lợi ích khác nhau và thường tương phản, do đó khuyến khích việc thao túng dữ liệu và thực hiện quản trị lợi nhuận để đạt được mục đích. Bên cạnh đó, các công ty có sở hữu gia đình thường sẽ có cơ chế quản trị công ty kém hơn những công ty khác, vì vậy cũng thúc đẩy việc thao túng báo cáo tài chính và quản trị lợi nhuận.

Biến FOR và INST có mối tương quan ngược chiều với biến phụ thuộc $|A_EM|$ ở mức ý nghĩa rất cao (1%), biến phụ thuộc $|R_EM|$ ở mức 5%, đúng với kỳ vọng của tác giả. Mối tương quan ngược chiều giữa 2 biến này là tương đồng với kết quả các nghiên cứu của Gillan và Stark(2003). Các nhà đầu tư nước ngoài sẽ giúp giảm hoạt động quản trị lợi nhuận, giúp cải thiện tính minh bạch trong công bố thông tin. Mặt khác, các nhà đầu tư tổ chức có khả năng và nguồn lực hiệu quả hơn các nhà đầu tư cá nhân để giám sát các nhà quản trị trong doanh nghiệp.

Biến LEV có tương quan cùng chiều với biến $|A_EM|$ ở mức ý nghĩa 10%, cho thấy doanh nghiệp đòn bẩy càng cao thì hoạt động quản trị lợi nhuận lại càng được khuyến khích. Mức độ đòn bẩy càng cao thì rủi ro mà công ty phải gánh chịu càng lớn. Tỷ lệ nợ cao sẽ là một tín hiệu mạnh mẽ đối với các chủ nợ và cổ đông, do đó công ty sẽ được công chúng chú ý. Ban lãnh đạo các công ty có số nợ lớn sẽ được các bên liên quan yêu cầu công ty duy trì một mức lợi nhuận đủ lớn để tránh các rủi ro vỡ nợ. Điều này dẫn đến việc các công ty có tỷ lệ đòn bẩy cao có xu

hướng thực hiện hoạt động quản trị lợi nhuận nhằm điều chỉnh lợi nhuận gia tăng, với mục đích giúp công ty trông lành mạnh theo quan điểm của các nhà đầu tư và công chúng, do đó không bị đe dọa thanh lý.

Các biến SIZE, BIG4 có mối quan hệ ngược chiều với quản trị lợi nhuận dòn tích với ý nghĩa thống kê khá cao (5% và 1%), trong khi đó ROA cũng tác động âm tới cả quản trị lợi nhuận dòn tích và thực tế, cho thấy doanh nghiệp với quy mô lớn, chất lượng kiểm toán tốt bởi các công ty BIG4 (KPMG, E&Y, PwC, Deloitte) và tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản cao sẽ hạn chế được hoạt động quản trị lợi nhuận.

Bảng 5: Kết quả tổng kết mô hình (1), (2)

Giả thuyết	Biến độc lập	Ki vọng	Kết quả mô hình (1)	Kết quả mô hình (2)
H1	GOV	+	Chấp nhận	Bắc bối
H2	FOR	-	Chấp nhận	Chấp nhận
H3	INST	-	Chấp nhận	Chấp nhận
H4	FAM	+	Chấp nhận	Bắc bối

Kết quả mô hình (1) đã công nhận 4 giả thuyết về sở hữu nhà nước, sở hữu nước ngoài, sở hữu tổ chức và sở hữu gia đình, trong khi đó mô hình (2) chỉ công nhận 2 giả thuyết về sở hữu nước ngoài và sở hữu tổ chức, cho thấy hình thức sở hữu nước ngoài và sở hữu tổ chức có thể kiểm soát hoạt động quản trị lợi nhuận cả dòn tích và thực tế.

5. Kết luận

Nghiên cứu phân tích hình thức sở hữu nào có thể kiểm soát được hoạt động quản trị lợi nhuận trong các doanh nghiệp niêm yết Việt Nam trong giai đoạn 2010-2019. Kết quả cho thấy sở hữu nước ngoài và sở hữu tổ chức tác động ngược chiều tới cả hai hình thức quản trị lợi nhuận dòn tích và thực tế, qua đó nhấn mạnh vai trò giám sát của các cổ đông tổ chức và cổ đông nước ngoài đối với hoạt động thao túng lợi nhuận của các doanh nghiệp niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam.

Tài liệu tham khảo:

Al-Fayoumi, N., Abuzayed, B. & Alexander, D. (2010), 'Ownership structure and earnings management in emerging markets: The case of Jordan', International Research Journal of Finance and Economics, 38(1), 28-47.

Alzoubi, E. S. S. (2016), 'Ownership structure and earnings management: evidence from Jordan', International Journal of Accounting & Information Management, 24(2), 1-20.

Alves, S. (2012), 'Ownership structure and earnings management: Evidence from Portugal', Australasian Accounting, Business and Finance Journal, 6(1), 57-74

Farooqui, J., Harris, O., and Ngo, T. (2014), 'Corporate diversification, real activities manipulation, and firm value', Journal of Multinational Financial Management, 27, 130-151.

Gillan, S.L. and Starks, L.T. (2007), 'The Evolution of Shareholder Activism in the United States', Journal of Applied Corporate Finance, Volume, 19(1), 2007.

Jensen, M. C. & Meckling, W. H. (1976), 'Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure', Journal of financial economics, 3(4), 305-360.

Kothari, S. P., Leone, A. J. & Wasley, C. E. (2005), 'Performance matched discretionary accrual measures', Journal of Accounting and Economics, 39, 163-197.

Manna, A., Sahu, T.N., & Gupta, A. (2016), 'Impact of Ownership Structure and Board Composition on Corporate Performance in Indian Companies', Indian Journal of Corporate Governance, 9(1), 44-66.

Piosik, A. & Genge, E. (2019), 'The Influence of a Company's Ownership Structure on Upward Real Earnings Management', Sustainability, 12, 1-24.

Sakaki, H., Jackson, D. & Jory, S. (2016), 'Institutional ownership stability and real earnings management', Review of Quantitative Finance and Accounting, 1-28.

Shleifer, A., & Vishny, R. W. (1998), 'Large shareholders and corporate control', Journal of political economy, 94(3, Part I), 461-488.

Wang, L., & Yung, K. (2011), 'Do state enterprises manage earnings more than privately owned firms? The case of China', Journal of Business Finance & Accounting, 38(7-8), 794-812.

KẾ TOÁN QUẢN TRỊ CHIẾN LƯỢC VÀ THỰC THI CHIẾN LƯỢC TRONG CÁC DOANH NGHIỆP VIỆT NAM

TS. Nguyễn Thị Ngọc Lan*

Bài viết nghiên cứu vai trò của kế toán quản trị chiến lược (KTQTCL) với thực thi chiến lược trong các doanh nghiệp Việt Nam, tập trung vào các vấn đề về chiến lược cạnh tranh, thu hút khách hàng, quản trị chi phí, quản trị nguồn lực... Kết quả chỉ ra thực trạng vai trò của KTQTCL đối với thực thi chiến lược trong các doanh nghiệp tại Việt Nam hiện nay trên hai khía cạnh chính, bao gồm: hỗ trợ kiểm soát thực thi chiến lược và hỗ trợ đánh giá hiệu quả thực thi chiến lược. Từ đó, bài viết đề xuất hai nhóm giải pháp triển khai KTQTCL và nâng cao hiệu quả KTQTCL trong hỗ trợ triển khai chiến lược, nhằm nâng cao vai trò của KTQTCL trong kiểm soát thực thi chiến lược và nâng cao vai trò của KTQTCL trong đánh giá hiệu quả thực thi chiến lược.

- Từ khóa: kế toán, kế toán quản trị chiến lược, thực thi chiến lược, doanh nghiệp, Việt Nam.

This study researches the role of strategic management accounting for strategy implementation in Vietnamese enterprises, by focusing on issues of competitive strategy, customer attraction, cost management, resource management... The research results indicate that the strategic management accounting plays two important roles for Vietnamese enterprises in strategy implementation, specifically for supporting to control strategy implementation and supporting to evaluate the effectiveness of strategy implementation. Based on the research findings, we propose two groups of recommendations for deploying strategic management accounting and improving the performance of strategic management accounting in supporting strategy implementation for improving the role of strategic management accounting in controlling strategy implementation, and improving the role of strategic management accounting in evaluating the effectiveness of strategy implementation.

- Keywords: accounting, strategic management accounting, strategy implementation, enterprise, Vietnam.

Ngày nhận bài: 25/01/2022

Ngày gửi phản biện: 26/01/2022

Ngày nhận kết quả phản biện: 26/02/2022

Ngày chấp nhận đăng: 28/02/2022

giá các chiến lược của doanh nghiệp; là công cụ hỗ trợ hiệu quả cho các nhà quản trị, cho phép họ hiểu được hoạt động của doanh nghiệp mình, nắm bắt rõ được điểm mạnh, điểm yếu, nhằm đưa ra các quyết định quản trị ngắn hạn và dài hạn. Trong bối cảnh bất ổn khủng hoảng kinh tế và dịch bệnh hiện nay, các doanh nghiệp ngày càng đầu tư nguồn lực tài chính và con người nhằm hoàn thiện bộ máy kế toán vận hành hiệu quả hơn, hỗ trợ tích cực hơn quá trình vận hành sản xuất kinh doanh, đặc biệt trong những quyết định chiến lược của doanh nghiệp (Massicotte và Henri, 2020).

Thực thi chiến lược có ý nghĩa quan trọng đối với sự thành công của một doanh nghiệp. Về bản chất, thực thi chiến lược là chuyển từ kế hoạch sang hành động. Việc vận dụng các phương pháp của KTQTCL ngày càng được các tổ chức chú trọng nhằm hỗ trợ quá trình thực thi chiến lược. Các nghiên cứu thực nghiệm đều xem xét vai trò của KTQT như một thành tố không thể thiếu trong từng giai đoạn lập và thực hành chiến lược, trong đó có kiểm soát và đánh giá hiệu quả thực thi chiến lược. Dựa trên kết quả phân tích, các nhà quản lý đã phát triển

1. Mở đầu

Kế toán quản trị chiến lược (KTQTCL) là một nội dung quan trọng của kế toán quản trị (KTQT), tạo ra giá trị cho doanh nghiệp bằng cách hỗ trợ hoạt động hoạch định, lựa chọn, thực thi và đánh

* Tổng Liên đoàn Lao động Việt Nam; email: lanntn@dhcd.edu.vn

các kỹ thuật và mô hình đo lường bằng cách sử dụng thông tin KTQT để định hướng chiến lược. Đây được xem là công cụ hỗ trợ thực thi chiến lược hữu hiệu giúp doanh nghiệp đạt được các mục tiêu đã đề ra.

KTQTCL ngày càng có vai trò quan trọng đối với thực thi chiến lược trong các doanh nghiệp hiện nay; tập trung vào các vấn đề về chiến lược cạnh tranh, thu hút khách hàng, quản trị chi phí, quản trị nguồn lực... (Massicotte và Henri, 2020) Tuy nhiên, việc vận dụng KTQTCL vào thực thi chiến lược trong các doanh nghiệp Việt Nam hiện nay vẫn còn hạn chế, chưa phát huy được vai trò quan trọng của KTQTCL trong quá trình kiểm soát thực thi và đánh giá hiệu quả thực thi chiến lược. Nhận thức của các doanh nghiệp về vai trò của KTQTCL đối với thực thi chiến lược còn chưa cao khiến các doanh nghiệp chưa thực sự đầu tư đúng mức vào hoạt động này.

Xuất phát từ các vấn đề nêu trên, tác giả lựa chọn thực hiện chủ đề: “*Kế toán quản trị chiến lược và thực thi chiến lược trong các doanh nghiệp Việt Nam*” nhằm phân tích vai trò và ứng dụng của KTQTCL trong quá trình thực thi chiến lược của doanh nghiệp. Trên cơ sở đó, tác giả đề xuất các giải pháp triển khai KTQTCL và nâng cao hiệu quả KTQTCL trong hỗ trợ triển khai chiến lược của các doanh nghiệp Việt Nam.

2. Cơ sở lý luận

2.1. Định nghĩa và bản chất kế toán quản trị chiến lược

Theo Simmonds (1981, tr.26), kế toán quản trị chiến lược (KTQTCL - strategic management accounting) là “*việc cung cấp và phân tích dữ liệu kế toán quản trị doanh nghiệp với các đối thủ cạnh tranh nhằm phát triển và giám sát chiến lược hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp*”. KTQTCL thực chất là hoạt động quản trị sử dụng thông tin kế toán trong quá trình xây dựng chiến lược doanh nghiệp. Massicotte và Henri (2020) cho rằng: KTQTCL là việc đặt mối tương quan giữa doanh nghiệp với các đối thủ trong ngành, từ đó kiểm soát và hoạch định chiến lược kinh doanh trong trung và dài hạn.

Trong nghiên cứu, một số học giả tiếp cận KTQTCL trên phương diện xem xét điểm chung giữa kế toán và tiếp thị, một số khác lại tập trung

vào mối liên hệ giữa kế toán với chiến lược. Tuy nhiên, về bản chất, KTQTCL là việc sử dụng các phương pháp kỹ thuật để nghiên cứu về đối thủ cạnh tranh, từ đó đưa ra quyết định chiến lược. Theo thời gian, khái niệm KTQTCL được phát triển theo một cấu trúc đa chiều, bao gồm các kỹ thuật về chi phí; lập kế hoạch, kiểm soát và đo lường hiệu suất; ra quyết định chiến lược; kế toán đối thủ cạnh tranh và định giá khách hàng với tư cách là tài sản.

Một cách khái quát, việc áp dụng KTQTCL chính là sự liên kết giữa kế toán với quá trình xây dựng chiến lược cũng như nghiên cứu hiệu suất mà KTQTCL mang lại cho doanh nghiệp (Nguyễn Vũ Hải Hà, 2021). Ở góc độ quản trị, KTQTCL là công cụ để nhà quản lý xây dựng các mô hình quản trị mới và tổ chức doanh nghiệp theo các mô hình này. Nội dung và các thành phần của KTQTCL được sử dụng để thu thập, xử lý và cung cấp thông tin quản trị chiến lược cho các nhà quản lý doanh nghiệp. Đặc biệt, KTQTCL có thể được thiết kế thành các phương tiện đo lường và đánh giá hiệu quả hoạt động sao cho phù hợp với tình hình thực tế của từng doanh nghiệp (Whittington và Cailluet, 2008).

2.2. Kế toán quản trị chiến lược trong doanh nghiệp

Về cơ bản, KTQTCL trong doanh nghiệp tập trung vào các vấn đề về chiến lược cạnh tranh, thu hút khách hàng, quản trị chi phí, quản trị nguồn lực... (Cuganesan và cộng sự, 2012; Massicotte và Henri, 2020), cụ thể như sau:

Thứ nhất, KTQTCL tập trung vào các vấn đề về chiến lược cạnh tranh và thu hút khách hàng. Do đó, nhiều kỹ thuật KTQTCL được đưa ra và áp dụng vào thực tế như kế toán khách hàng, kế toán đối thủ cạnh tranh trong bối cảnh cụ thể của ngành và khu vực.

Thứ hai, thông tin của KTQTCL hướng đến mục tiêu quản trị chi phí doanh nghiệp. Vai trò của KTQTCL chuyển từ công cụ kiểm soát chi phí sang kết hợp với tư vấn, hỗ trợ việc ra quyết định chiến lược. Điều này có thể thấy được qua việc thay đổi các mô hình KTQTCL ngày càng phù hợp hơn với mục tiêu hoạch định chiến lược. Các nhà quản trị hướng đến việc xây dựng

KTQTCL có sự kết hợp giữa hệ thống KTQT tác nghiệp và hệ thống KTQTCL.

Thứ ba, KTQTCL tham gia và hỗ trợ hệ thống quản trị nguồn lực của các doanh nghiệp, bao gồm các nguồn lực đầu vào, nguồn nhân lực, quản trị sản xuất... Vì vậy, hệ thống KTQTCL được thiết kế gắn liền với cấu trúc hệ thống quản trị của doanh nghiệp. Điều này không chỉ giúp cải tiến hệ thống tài chính của doanh nghiệp mà còn liên kết chặt chẽ với hệ thống hoạch định và quản trị dữ liệu toàn doanh nghiệp. Đối với quản trị nguồn nhân lực, KTQTCL hỗ trợ việc lập kế hoạch, kiểm soát và đo lường hiệu suất công việc bằng các thang đo tích hợp kỹ thuật chuẩn (Trần Hồng Vân, 2020).

2.3. Vai trò của kế toán quản trị chiến lược trong thực thi chiến lược doanh nghiệp

Để đánh giá vai trò của KTQTCL trong thực thi chiến lược doanh nghiệp, trước tiên cần đề cập đến cách thức sử dụng thông tin KTQT của Ban lãnh đạo. Ở đây, chủ thể phân tích thông tin là Ban lãnh đạo doanh nghiệp chứ không chỉ các cá nhân thành viên. Do đó, việc sử dụng thông tin KTQT để giám sát quá trình thực hiện chiến lược không có một quy chuẩn hay giới hạn nào. Thông tin KTQT được áp dụng trong nhiều bối cảnh khác nhau để đạt được kỳ vọng và cho phép nhà quản trị có định hướng chiến lược trong thực tiễn. Mặc dù triết lý sử dụng thông tin KTQT có thể khác nhau giữa các doanh nghiệp, nhưng về cơ bản đều liên quan đến các hoạt động quản trị chung.

Theo Cuganesan và cộng sự (2012) và Massicotte và Henri (2020), KTQTCL có hai vai trò quan trọng trong quá trình thực thi chiến lược doanh nghiệp, cụ thể gồm: Kiểm soát thực thi chiến lược (monitoring the implementation of the strategic plan) và Đánh giá hiệu quả thực thi chiến lược (questioning the strategic plan).

*** Kiểm soát thực thi chiến lược**

Kiểm soát thực thi chiến lược bao gồm đánh giá và đo lường tiến độ thực hiện của các chiến lược đang được áp dụng. KTQTCL có vai trò cung cấp các thông tin hữu ích để hỗ trợ kiểm soát thực thi chiến lược trong doanh nghiệp (Massicotte và Henri, 2020). Theo đó, hệ thống

sẽ thiết lập các mục tiêu và thời gian cụ thể đối với tất cả nhân viên. Sau đó, nhà quản trị sẽ phát triển các thước đo hiệu suất và đánh giá kết quả đạt được trên nhiều tiêu chí khác nhau. Thông tin KTQT đóng vai trò như một công cụ để đánh giá và điều chỉnh các sự kiện phát sinh trong quá trình hoạt động, đồng thời cũng là phương tiện để duy trì các tiêu chí mà Ban lãnh đạo đã đề ra, đảm bảo doanh nghiệp luôn đi đúng hướng. Hệ thống sẽ được đánh giá ở tất cả các cấp độ. Trong nhiều trường hợp, việc đo lường được thực hiện gần như trực tiếp. Tuy nhiên, đối với một số nhiệm vụ phức tạp, việc đo lường này có thể mất nhiều thời gian. Vì vậy, nhà quản trị cần phải sử dụng kết hợp nhiều hệ thống kiểm soát khác nhau. Do đó, với mỗi chiến lược cụ thể và tùy từng giai đoạn thực hiện, thông tin KTQT có thể được thay đổi linh hoạt để đem lại hiệu quả kiểm soát thực thi chiến lược tối ưu. Đồng thời, thông tin KTQT đóng vai trò là cầu nối gắn chức năng kiểm soát với các chức năng quản trị khác, tạo ra sự vận hành liên tục và hiệu quả của quy trình kiểm soát thực thi chiến lược.

Nhìn chung, kiểm soát thực thi chiến lược không chỉ cho phép Ban lãnh đạo giám sát quá trình thực hiện mục tiêu hiện tại mà còn là cách thức để doanh nghiệp sử dụng hiệu quả các nguồn tài nguyên sẵn có (Cuganesan và cộng sự, 2012). KTQTCL hỗ trợ doanh nghiệp kiểm soát và đánh giá việc vận hành thực tế của chiến lược so với kế hoạch đã lập ra; đồng thời cung cấp các giải pháp đảm bảo chiến lược đi đúng hướng. Vai trò của các kỹ thuật KTQTCL trong việc đo lường các khía cạnh đa chiều của hiệu suất ngày càng trở nên quan trọng. Các mô hình KTQTCL ngày càng thích ứng với khả năng cạnh tranh của thị trường, tích lũy thông tin chiến lược và tài chính phục vụ việc ra quyết định của doanh nghiệp.

*** Đánh giá hiệu quả thực thi chiến lược**

Trong quá trình đánh giá hiệu quả thực thi chiến lược, KTQTCL cung cấp thông tin phản ánh thực trạng triển khai chiến lược của doanh nghiệp thông qua việc so sánh kết quả thực hiện với các mục tiêu đã đề ra. Điều này cho phép xác định nguyên nhân rõ ràng nếu hoạt động thực thi chất lượng kém hiệu quả, từ đó nhà quản trị chú ý đến các khía cạnh có vấn đề và tìm ra biện

pháp xử lý các vấn đề này (Cuganesan và cộng sự, 2012). Thông thường, các kỹ thuật KTQTCL được sử dụng để đánh giá hiệu quả thực thi chiến lược bao gồm: đánh giá mục tiêu chiến lược theo thời gian và đánh giá kết quả đạt được thông qua việc so sánh với các đối thủ cạnh tranh khác. Như vậy, KTQTCL hỗ trợ doanh nghiệp đánh giá hiệu quả thực thi chiến lược bằng cách đánh giá khả năng chấp nhận rủi ro, khả năng đem lại lợi nhuận và việc đáp ứng kỳ vọng ban đầu của chiến lược.

3. Phương pháp nghiên cứu

Để làm rõ vấn đề nghiên cứu, tác giả lựa chọn phương pháp nghiên cứu chính là thu thập thông tin và phân tích dữ liệu từ các văn bản quy phạm pháp luật, báo cáo, công trình nghiên cứu khoa học trước đó về các chủ đề có liên quan đến vận dụng KTQTCL trong thực thi chiến lược doanh nghiệp. Các nội dung thu thập tập trung vào định nghĩa và bản chất KTQTCL; KTQTCL trong các doanh nghiệp; và vai trò của KTQTCL trong thực thi chiến lược doanh nghiệp. Để cung cấp dữ liệu, tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính thông qua phỏng vấn các chuyên gia về lĩnh vực quản trị chiến lược cũng như các nhà lãnh đạo doanh nghiệp, các chuyên gia kế toán có uy tín trong ngành.

Mục đích phỏng vấn là thu thập thông tin về thực trạng vai trò của KTQTCL với thực thi chiến lược trong các doanh nghiệp hiện nay. Nội dung phỏng vấn chú trọng vào ba vấn đề chính, đó là: (i) thực trạng vai trò của KTQTCL trong hỗ trợ kiểm soát thực thi chiến lược, (ii) thực trạng vai trò của KTQTCL trong hỗ trợ đánh giá hiệu quả thực thi chiến lược, và (iii) các giải pháp triển khai KTQTCL và nâng cao hiệu quả KTQTCL trong hỗ trợ triển khai chiến lược doanh nghiệp. Trong nghiên cứu này, tác giả triển khai thành công hơn 20 cuộc phỏng vấn với các chuyên gia quản trị chiến lược, các nhà lãnh đạo doanh nghiệp và các chuyên gia kế toán. Đa số các cuộc phỏng vấn được tiến hành trực tiếp, một số cuộc phỏng vấn được thực hiện qua điện thoại. Thời lượng trung bình của mỗi cuộc phỏng vấn là 60 phút. Sau khi thu thập đầy đủ các dữ liệu thứ cấp và sơ cấp phục vụ nghiên cứu, tác giả tổng hợp và phân loại theo từng nội dung cụ thể để tạo thuận lợi trong quá trình nghiên cứu.

4. Kết quả nghiên cứu

Kết quả phỏng vấn và thu thập dữ liệu chỉ ra thực trạng vai trò của KTQTCL đối với thực thi chiến lược trong các doanh nghiệp tại Việt Nam hiện nay trên hai khía cạnh chính, bao gồm: hỗ trợ kiểm soát thực thi chiến lược và hỗ trợ đánh giá hiệu quả thực thi chiến lược, cụ thể như sau:

4.1. KTQTCL hỗ trợ kiểm soát thực thi chiến lược

Kết quả nghiên cứu chỉ ra rằng, đối với vai trò kiểm soát thực thi chiến lược, KTQTCL chủ yếu cung cấp thông tin cho Ban lãnh đạo giám sát việc thực hiện chiến lược bằng cách đánh giá và đo lường tiến độ thực hiện quy trình. Theo kết quả phỏng vấn, các chỉ số tài chính được xem xét thường xuyên để nhà quản trị có thể hiểu rõ vấn đề đang vướng mắc ở đâu, từ đó đưa ra các giải pháp khả thi cho mỗi vấn đề. Ban lãnh đạo có thể ngay lập tức can thiệp vào hoạt động của tổ chức, làm việc với các nhóm quản lý để đảm bảo rằng doanh nghiệp vẫn đang đi đúng định hướng chiến lược. KTQTCL cung cấp thông tin cụ thể về tiến độ liên quan đến việc đạt được các mục tiêu đã đề ra thông qua các chỉ số hoạt động tài chính và phi tài chính. Kết quả phỏng vấn cũng chỉ ra rằng, những công cụ tài chính của KTQTCL mà Ban lãnh đạo các doanh nghiệp Việt Nam sử dụng để theo dõi hiệu quả hoạt động có tác động đáng kể đến việc kiểm soát thực thi chiến lược, điển hình là Thẻ điểm cân bằng. Phương pháp quản trị này cung cấp các thông tin phản hồi về từng giai đoạn thực thi chiến lược của doanh nghiệp trên cơ sở phân tích kết quả và chỉ tiêu đạt được. Thẻ điểm cân bằng được xem như một kỹ thuật để chuyển dữ liệu thô thành báo cáo trực quan. Nhờ đó, nhà quản trị có thể phát hiện và nhận diện các biến động, kịp thời đưa ra các giải pháp điều chỉnh. Có thể thấy, KTQTCL không chỉ hỗ trợ kiểm soát thực thi chiến lược mà còn là đòn bẩy thúc đẩy quá trình sáng tạo trong doanh nghiệp. Với công cụ này, hệ thống quản lý nội bộ sẽ có những cải tiến liên tục nhằm đạt được các tiêu chí đề ra. Việc áp dụng công cụ KTQTCL giúp cho các doanh nghiệp Việt Nam chủ động trong việc chuẩn hóa và hiện đại hóa quá trình quản trị doanh nghiệp, nhanh chóng nắm bắt thời cơ kinh doanh.

Kiểm soát thực thi chiến lược cũng liên quan đến cách thức tổ chức sử dụng các nguồn lực. Một ý kiến cho rằng kết quả tài chính có mối quan hệ chặt chẽ với chất lượng quản lý và điều hành của Ban lãnh đạo. KTQTCL cung cấp thông tin được sử dụng trong kiểm soát tổ chức nhằm tập trung vào các vấn đề liên quan đến phân tích nhân tố bên trong để xác định các điểm mạnh, điểm yếu cơ bản. Nói cách khác, doanh nghiệp Việt Nam xây dựng các mô hình KTQTCL để sử dụng hiệu quả tài nguyên hiện có của mình, giúp tổ chức thực hiện tốt hơn các mục tiêu và chiến lược quản trị. Bên cạnh đó, KTQTCL hiện nay còn đóng vai trò gắn kết quá trình hoạch định chiến lược với thực thi chiến lược và kiểm soát chiến lược của các doanh nghiệp Việt Nam. Cụ thể, KTQTCL cung cấp thông tin xác định các thước đo và phân tích kết quả đạt được trong từng giai đoạn kiểm soát thực thi chiến lược. Trên cơ sở đó, Ban lãnh đạo tiến hành phân bổ nguồn lực và thiết lập các chính sách điều chỉnh thực thi chiến lược.

Trên thực tế, các doanh nghiệp Việt Nam hiện nay đang áp dụng KTQTCL theo hai mô hình sau: một là hệ thống KTQTCL được xây dựng theo hướng cung cấp thông tin định lượng về tình hình kinh tế - tài chính theo từng bộ phận chuyên môn hóa để phục vụ việc kiểm tra và ra quyết định của nhà quản trị; hai là mô hình KTQTCL được xây dựng để giám sát từng quá trình hoạt động của doanh nghiệp. Nhìn chung, việc tổ chức và thiết kế hệ thống KTQTCL mang tính hỗn hợp giữa kế toán tài chính và KTQT. Thông tin KTQT được sử dụng để diễn giải chiến lược và có khả năng truyền tải mạnh mẽ. Việc áp dụng các mô hình KTQTCL không chỉ tập trung vào xây dựng chiến lược mà còn xác định rõ tầm quan trọng trong vai trò giám sát thực thi chiến lược, gắn kết tầm nhìn chiến lược với thực tiễn hoạt động sản xuất kinh doanh. Dựa trên mối quan hệ giữa kế toán tài chính và KTQT, các doanh nghiệp Việt Nam đang hướng đến tổ chức hệ thống KTQTCL như là một phân hệ trong cùng hệ thống kế toán doanh nghiệp nhằm cung cấp thông tin và kiểm soát quy trình hoạt động toàn diện hơn. Theo đó, cùng với việc ghi nhận các nghiệp vụ kinh tế phát sinh, hệ thống KTQTCL sẽ đối chiếu và kiểm soát tình hình thực hiện theo từng bộ phận, từng trung tâm trách nhiệm để làm cơ sở điều chỉnh chiến lược và các quyết định kinh doanh.

4.2. KTQTCL hỗ trợ đánh giá hiệu quả thực thi chiến lược

Theo kết quả phỏng vấn, KTQTCL hỗ trợ một cách có hệ thống và liên tục việc đánh giá hiệu quả thực thi chiến lược tại các doanh nghiệp Việt Nam hiện nay. Trọng tâm đánh giá hiệu quả thực thi chiến lược của các doanh nghiệp là xác định chiến lược có được thực hiện theo đúng kế hoạch hay không, việc thực hiện đem lại kết quả như thế nào,... Các chuyên gia tham gia phỏng vấn cho rằng, trên thực tế, đánh giá ngân sách chỉ là bước khởi đầu trong toàn bộ quá trình đánh giá hiệu quả thực thi chiến lược của các doanh nghiệp Việt Nam trong bối cảnh hiện nay. Theo các nhà lãnh đạo doanh nghiệp tham gia phỏng vấn, vận dụng KTQTCL hiện nay cho phép Ban lãnh đạo doanh nghiệp có các phương án sử dụng ngân sách phù hợp với mục tiêu phát triển trong tương lai trên cơ sở kết quả đánh giá hiệu quả thực thi chiến lược. Về vấn đề sử dụng các chỉ số tài chính để đánh giá hiệu quả thực thi chiến lược trong dài hạn, mỗi doanh nghiệp trước hết cần phải nắm vững nền tảng của KTQTCL, hiểu được cách thức và nguyên tắc vận hành của thông tin, từ đó lựa chọn các kỹ thuật và mô hình thực thi chiến lược phù hợp.

Kết quả phỏng vấn chỉ ra rằng, một trong những phương pháp KTQTCL điển hình để đánh giá hiệu quả thực thi chiến lược là mô hình quản lý theo mục tiêu (MBO) hiện đang được khá nhiều doanh nghiệp dịch vụ Việt Nam áp dụng. Mô hình này cho phép Ban lãnh đạo đánh giá kết quả công việc của từng cá nhân đối với sự phát triển của tổ chức. MBO cung cấp các dữ liệu thông tin giúp nhà quản trị đánh giá chất lượng công việc của từng nhân viên dựa vào nhiệm vụ và mục tiêu được giao. Cơ chế quản lý, đánh giá theo kết quả công việc đã khuyến khích sự cạnh tranh và tạo động lực cho nhân viên, giúp doanh nghiệp thực thi chiến lược một cách hiệu quả và tận dụng được nguồn tài nguyên hiện có. Tại các doanh nghiệp sản xuất ở Việt Nam hiện nay, việc áp dụng KTQTCL để đánh giá hiệu quả thực thi chiến lược chủ yếu tập trung phân tích hiệu quả chi phí theo các trung tâm trách nhiệm quản lý để tìm ra nguyên nhân làm sai lệch chi phí. Từ đó, nhà quản trị có thể đưa ra các giải pháp nhằm tiết kiệm chi phí thực thi chiến lược.

Các chuyên gia tham gia phỏng vấn cho rằng, trong xu thế hội nhập kinh tế quốc tế hiện nay, các doanh nghiệp Việt Nam đang tăng cường vai trò của KTQTCL trong thực thi chiến lược doanh nghiệp. Nhiều doanh nghiệp trong nước đã xây dựng hệ thống KTQTCL như một công cụ hỗ trợ đắc lực cho việc thực thi và đánh giá chiến lược. Thông tin KTQT đóng vai trò hỗ trợ và tham gia vào quá trình ra quyết định cũng như thực thi chiến lược tại các doanh nghiệp Việt Nam hiện nay.

5. Giải pháp triển khai KTQTCL và nâng cao hiệu quả KTQTCL trong hỗ trợ triển khai chiến lược

Trên cơ sở kết quả nghiên cứu, tác giả đề xuất hai nhóm giải pháp triển khai KTQTCL và nâng cao hiệu quả KTQTCL trong hỗ trợ triển khai chiến lược doanh nghiệp, cụ thể như sau:

5.1. Giải pháp nâng cao vai trò của KTQTCL trong kiểm soát thực thi chiến lược

Một số giải pháp nâng cao vai trò của KTQTCL trong kiểm soát thực thi chiến lược mà các doanh nghiệp Việt Nam cần nhanh chóng triển khai áp dụng trong thời gian tới đó là:

Thứ nhất, cần vận dụng hiệu quả các công cụ KTQTCL để nâng cao vai trò của KTQTCL trong kiểm soát thực thi chiến lược. Việc sử dụng các công cụ này sẽ giúp các nhà quản trị doanh nghiệp kiểm soát hoạt động thực thi chiến lược một cách có hệ thống, phát huy tối đa nguồn lực và đảm bảo hiệu quả kiểm soát. Các doanh nghiệp cần lựa chọn và áp dụng các kỹ thuật KTQTCL phù hợp với đặc điểm và tình hình doanh nghiệp. Trong quá trình kiểm soát thực thi chiến lược, các kỹ thuật của KTQTCL được sử dụng để hỗ trợ doanh nghiệp dựa trên việc sử dụng thông tin mà KTQTCL mang lại. Việc sử dụng linh hoạt các công cụ của KTQTCL để kiểm soát thực thi chiến lược góp phần quan trọng vào việc nâng cao vai trò của KTQTCL trong hoạt động này.

Thứ hai, cần xây dựng hệ thống thông tin KTQT thông suốt trong nội bộ doanh nghiệp. Hiện nay, ở Việt Nam, KTQTCL không có một quy chuẩn chung nào. Do đó, các doanh nghiệp cần xây dựng một hệ thống KTQTCL cụ thể, trong đó tích hợp các phương pháp của KTQTCL với mục tiêu quản trị đã đặt ra để nâng cao vai trò

của KTQTCL trong kiểm soát thực thi chiến lược. Có như vậy, hệ thống này mới cung cấp thông tin kịp thời trong từng giai đoạn thực thi chiến lược cụ thể và đảm bảo so sánh được giữa các thời kỳ với nhau. Nhờ đó, Ban lãnh đạo có thể kiểm soát chính xác về tình hình thực thi chiến lược của doanh nghiệp và triển khai các biện pháp khắc phục khi cần thiết.

Thứ ba, cần sớm hoàn thiện hệ thống kiểm soát nội bộ, trong đó đặt trọng tâm vào kế toán nội bộ, từ đó tạo tiền đề thúc đẩy vai trò của KTQTCL. Các doanh nghiệp Việt Nam cần kết hợp hệ thống kiểm soát nội bộ với hệ thống KTQTCL. Điều này giúp cho nhà quản trị kiểm soát được dòng tiền vào, ra, các hoạt động thu chi một cách chặt chẽ và hiệu quả. Hệ thống KTQTCL có bộ máy kiểm soát sẽ tạo thành một mạng lưới chặt chẽ cho công tác kiểm soát tài chính, qua đó nâng cao hiệu quả kiểm soát thực thi chiến lược.

Thứ tư, cần hoàn thiện các định chế, quy tắc của KTQTCL trong hỗ trợ kiểm soát thực thi chiến lược. Doanh nghiệp phải cụ thể hóa các quy tắc KTQTCL để chỉ dẫn mọi hoạt động, đặc biệt là các hoạt động liên quan đến kiểm soát thực thi chiến lược. Bản thân các quy trình của KTQTCL phải luôn được đổi mới theo hướng cập nhật các thay đổi trong chiến lược hoạt động của tổ chức. Có như vậy, doanh nghiệp mới vận dụng tối đa vai trò của KTQTCL trong kiểm soát thực thi chiến lược.

5.2. Giải pháp nâng cao vai trò của KTQTCL trong đánh giá hiệu quả thực thi chiến lược

Một số giải pháp nâng cao vai trò của KTQTCL trong đánh giá hiệu quả thực thi chiến lược cụ thể như sau:

Thứ nhất, cần chú trọng hơn đến hoạt động phân tích tài chính trong các báo cáo quản trị bởi đây là công cụ hữu hiệu trong KTQTCL để đánh giá hiệu quả thực thi chiến lược. Thông tin KTQT đưa ra các tiêu chí về tình hình và kết quả sử dụng nguồn tài nguyên của doanh nghiệp trong quá trình thực thi chiến lược. Thông qua những tính toán và phân tích khoa học, nhà quản trị có thể nhận diện nguyên nhân và tìm ra các giải pháp nhằm khắc phục các hạn chế phát hiện được thông qua đánh giá hiệu quả thực thi chiến lược. Doanh nghiệp có thể thực hiện các phân

tích thông qua hệ thống báo cáo KTQT, bao gồm: báo cáo dự toán, báo cáo thực hiện, báo cáo kiểm soát và đánh giá tình hình thực hiện dự toán...

Thứ hai, cần chú trọng nâng cao chất lượng và đảm bảo nguồn thông tin KTQT đối với các đối tượng sử dụng. Điều này có nghĩa là cần kết hợp kế toán tài chính với KTQT. Cụ thể, KTQTCL cần hoàn thiện hệ thống BCTC, kết hợp với hệ thống báo cáo quản trị trên các phương diện: trình bày thông tin tổng quát và chi tiết, đảm bảo so sánh và phân tích được kết quả hoạt động kinh doanh. Nhờ đó, nhà quản trị sẽ so sánh được chi phí thực tế với kế hoạch, nhận biết được bộ phận nào kiểm soát tốt chi phí, bộ phận nào chưa để phục vụ cho mục đích đánh giá hiệu quả thực thi chiến lược. Việc trình bày và xử lý thông tin trên BCTC, báo cáo quản trị phải tuân thủ các quy định và hướng dẫn của chuẩn mực kế toán, thông lệ KTQT; chú trọng đến mục tiêu cung cấp thông tin KTQT cho Ban lãnh đạo phục vụ đánh giá hiệu quả thực thi chiến lược.

Thứ ba, để nâng cao vai trò của KTQTCL trong đánh giá hiệu quả thực thi chiến lược, hệ thống thông tin KTQT phải kết nối được với các nguồn thông tin dữ liệu đáng tin cậy từ thị trường. Bằng các công cụ và kỹ thuật phân tích, KTQTCL sẽ giúp nhà quản lý tập hợp, phân tích những thông tin quan trọng nhất về tình hình thực thi chiến lược hiện tại, đánh giá được đối thủ cạnh tranh và các nhân tố bên ngoài tác động tới hiệu quả thực thi chiến lược doanh nghiệp. Thông tin KTQT là công cụ hữu hiệu phục vụ việc ra quyết định của nhà quản trị để nâng cao hiệu quả thực thi chiến lược.

Thứ tư, cần tăng cường phân cấp quyền và trách nhiệm của các thành viên trong tổ chức liên quan đến vận dụng KTQTCL trong đánh giá hiệu quả thực thi chiến lược. Việc phân rõ quyền và trách nhiệm là động lực thúc đẩy hoạt động của từng bộ phận, tạo ra sự đồng thuận trong toàn bộ hệ thống, góp phần cải thiện hoạt động KTQTCL cũng như đánh giá hiệu quả thực thi chiến lược.

6. Kết luận

Nghiên cứu này tập trung phân tích và đánh giá vai trò của KTQTCL với thực thi chiến lược trong các doanh nghiệp Việt Nam. Trên cơ sở hệ thống hóa cơ sở lý luận và nghiên cứu phỏng vấn

các chuyên gia và lãnh đạo doanh nghiệp, kết quả nghiên cứu chỉ ra thực trạng vai trò của KTQTCL đối với thực thi chiến lược trong các doanh nghiệp tại Việt Nam hiện nay trên hai khía cạnh chính, bao gồm: hỗ trợ kiểm soát thực thi chiến lược và hỗ trợ đánh giá hiệu quả thực thi chiến lược. Trên cơ sở kết quả nghiên cứu, nghiên cứu đề xuất hai nhóm giải pháp triển khai KTQTCL và nâng cao hiệu quả KTQTCL trong hỗ trợ triển khai chiến lược, bao gồm: (i) giải pháp nâng cao vai trò của KTQTCL trong kiểm soát thực thi chiến lược, và (ii) giải pháp nâng cao vai trò của KTQTCL trong đánh giá hiệu quả thực thi chiến lược. Kết quả nghiên cứu cung cấp thông tin hữu ích cho các doanh nghiệp Việt Nam, góp phần nâng cao vai trò của KTQTCL trong thực thi chiến lược của các doanh nghiệp trong thời gian tới.

Tài liệu tham khảo:

Baysinger B., Hoskisson R. E. (1990). "The composition of boards of directors and strategic control: Effects on corporate strategy", *Academy of Management Review*, 15, 72-87.

Cadez S., Guilding C. (2008), "An exploratory investigation of an integrated contingency model of strategic management accounting", *Accounting, Organizations and Society*, 33, 836-863.

Cuganesan Suresh, Dunford Richard, Palmer Ian (2012), "Strategic management accounting and strategy practices within a public sector agency", *Management Accounting Research*, Volume 23, Issue 4, Pages 245-260.

Massicotte Steeve, Henri Jean-François (2020), "The use of management accounting information by boards of directors to oversee strategy implementation", *The British Accounting Review*, Volume 53, Issue 3, 100953.

Nguyễn Vũ Hải Hà (2021), "Tình khả thi trong áp dụng kế toán quản trị chiến lược trong các doanh nghiệp tại Việt Nam", *Tạp chí tài chính* ngày 09/01/2021.

Schreyogg G., Steinmann H. (1987), "Strategic control: A new perspective". *Academy of Management Review*, 12, 91-103.

Simmonds K. (1981), "Strategic management accounting", *Management Accounting*, 59, 26-29.

Tillman K., Goddard A. (2008), "Strategic management accounting and sense making in a multinational company", *Management Accounting Research*, 19, 80-102.

Trần Hồng Vân (2020), "Mức độ vận dụng kế toán quản trị chiến lược trong các doanh nghiệp Việt Nam", *Tạp chí Công thương* ngày 21/09/2020.

Whittington R., Cailluet L. (2008), "The crafts of strategy", *Long Range Planning*, 41, 241-247.

MỐI QUAN HỆ GIỮA FINTECHS VÀ THỊ TRƯỜNG TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG TẠI VIỆT NAM TRONG GIAI ĐOẠN HIỆN NAY

Ths. Nguyễn Thị Quỳnh Châu*

Ứng dụng công nghệ tạo nên những kết quả đột phá trong tài chính toàn diện là xu hướng tất yếu và mà nhiều quốc gia đã nhận thức rõ cơ hội mà xu hướng này đem lại. Fintech trở thành đại diện cho một cuộc cách mạng kỹ thuật số có thể thay đổi toàn cảnh cách thức kinh doanh trong lĩnh vực như thanh toán, dịch vụ tài chính ngân hàng. Và hiện nay lĩnh vực Fintech đang ngày càng nổi lên như một đối thủ cạnh tranh và có vai trò nhất định tác động đến thị trường tài chính ngân hàng.

- Từ khóa: fintech, công nghệ kỹ thuật số, ngân hàng số.

Applying technology to create breakthrough results in financial inclusion is an inevitable trend and many countries are well aware of the opportunities that this trend brings. Fintech represents a digital revolution that can change the whole way of doing business in areas such as payments and banking financial services. And now the Fintech field is increasingly emerging as a competitor and has a certain role to play in the financial and banking market.

- Keywords: Fintech, digital technology, digital banking.

Ngày nhận bài: 05/01/2022

Ngày gửi phản biện: 08/01/2021

Ngày nhận kết quả phản biện: 15/2/2022

Ngày chấp nhận đăng: 20/02/2022

1. Giới thiệu

Bối cảnh cuộc cách mạng công nghệ 4.0 bùng nổ mạnh mẽ đã dẫn đến sự ra đời của hàng loạt công nghệ cùng ứng dụng mới hiện đại hơn của các công ty lĩnh vực công nghệ. Trên thị trường tài chính đối với các định chế tài chính nói chung ngành ngân hàng nói riêng cũng đang đứng trước những cơ hội và thách thức to lớn, cần phải chuyển đổi sang mô hình kinh doanh mới, tích hợp công nghệ vào hoạt động, hiện thực hóa các quy trình nghiệp vụ một cách độc lập.

Trong quá trình hoạt động kinh doanh của các ngân hàng thương mại (NHTM) Việt Nam, bên cạnh cung cấp sản phẩm dịch vụ tài chính dựa trên nền tảng kỹ thuật số đồng thời cũng phải chú

trọng nâng cao tính hiệu quả quản lý cơ sở dữ liệu để tăng trải nghiệm và mức độ tương tác của khách hàng. Các ứng dụng công nghệ đã có mặt trong hầu hết các ngành nghề và lĩnh vực mà bất kỳ một sự tiếp cận chậm trễ nào trong thời gian ngắn thì có thể sẽ dẫn đến một sự tụt hậu rất xa trong quá trình hoạt động trên thị trường. Do đó, chuyển đổi số đã trở thành xu thế tất yếu giúp các ngân hàng vượt qua thách thức, tạo lợi thế cạnh tranh, chủ động thích ứng và phát triển bền vững.

2. Lược khảo các công trình nghiên cứu

2.1. Ngoài nước

Yan, T. C., Schulte, P., & Chuen, D. L. K. (2018) đã nghiên cứu về mối quan hệ công nghệ bảo hiểm và tiềm năng của nó từ góc độ hỗ trợ cho các dịch vụ tài chính và bảo hiểm. Cùng với sự chuyển đổi công nghệ, tiếp cận nguồn dữ liệu lớn và Blockchain, sẽ tác động đến lĩnh vực bảo hiểm sẽ nhanh hơn và đáng kể hơn nhiều so với dự đoán của hầu hết mọi người.

Omarini, A. (2017) đã nhận định một trong những thay đổi chính của ngành tài chính ngân hàng là chuyển đổi số hóa dẫn đến sự chuyển đổi sâu sắc đối với hệ thống ngân hàng. Số hóa mang đến cơ hội mới cho các ngân hàng trong việc đặt khách hàng vào trung tâm của quá trình phát triển. Các công nghệ mới dường như đang và tồn tại trên thị trường để phá vỡ chuỗi giá trị dịch vụ tài chính bán lẻ.

Riemer và cộng sự (2017) đã nhận định Fintech đã thành công trong việc khai thác công nghệ kỹ thuật số để đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Tác

* Khoa Tài chính ngân hàng, Trường Đại học Văn Lang

giả đã chỉ ra 5 lĩnh vực chính mà Fintechs mang lại giá trị cho khách hàng bằng cách khai thác công nghệ kỹ thuật số: giá cả, sự tiện lợi, khả năng tiếp cận, sự lựa chọn và cộng đồng. Sự tin tưởng của khách hàng là động lực chính thúc đẩy sự hợp tác Fintech với các công ty tài chính.

2.2. Trong nước

Vũ Cẩm Nhung và Lại Cao Mai Phương (2021) đã tập trung làm rõ xu hướng hợp tác cùng phát triển của Fintech và hệ thống ngân hàng. Nghiên cứu sử dụng dữ liệu thứ cấp từ NHNN Việt Nam, các nghiên cứu trong và ngoài nước về hoạt động Fintech. Kết quả nghiên cứu cho thấy sự hợp tác cùng phát triển giữa các công ty Fintech và hệ thống NHTM là xu hướng chủ đạo trong thời gian tới.

Đào Mỹ Hằng và Đăng Thu Hoài (2020) đề cập đến thực trạng ứng dụng và những thách thức cơ bản của Big Data đối với các Ngân hàng thương mại tại Việt Nam và đưa ra các giải pháp khuyến nghị theo hướng tích hợp dữ liệu có cấu trúc truyền thống từ kho dữ liệu với các hệ thống nội bộ và dữ liệu phi cấu trúc trên Big Data.

3. Fintechs trên thị trường tài chính trong giai đoạn hiện nay

Fintech chỉ mới xuất hiện từ sau năm 2008 nhưng đến nay khi công nghệ 4.0 nổ ra thì nó mới dần trở nên phổ biến và được nhiều người quan tâm đến. Nó có tác động làm thay đổi các cách thức hoạt động trong lĩnh vực tài chính, ngân hàng, tiền tệ và nhất là vào lĩnh vực tài chính. Fintech được xem là một ngành công nghiệp tài chính mới áp dụng công nghệ để cải thiện hoạt động tài chính; ứng dụng mới, quy trình, sản phẩm hoặc mô hình kinh doanh trong ngành dịch vụ tài chính mở ra như một lĩnh vực hoàn toàn mới ảnh hưởng đến thị trường tài chính nói riêng và ngân hàng nói chung.

3.1. Diễn biến tình hình thị trường tài chính ngân hàng Việt Nam trong giai đoạn hiện nay

Trong tình hình dịch COVID-19 diễn biến ngày càng phức tạp và khó lường trước thì trong quý 1 năm 2020 (theo thống kê của NHNN), hình thức thanh toán điện tử tăng 76% với tổng giá trị giao dịch tăng 124% cùng kỳ năm 2019. Tần suất sử dụng và thanh toán bằng ví MoMo đã tăng

gấp 2 lần kể từ tháng 2. Hoạt động thương mại điện tử cũng tăng đáng kể trong năm 2020, với tổng lượt truy cập vào các ứng dụng mua sắm đạt 12,7 tỷ đồng trong quý 2 năm 2020 và tăng 43% theo quý. Có thể thấy được sự ảnh hưởng của đại dịch COVID-19 đã tạo nên đòn bẩy cho sự phát triển của các công ty công nghệ tài chính Fintech và hình thức thanh toán không dùng tiền mặt thông qua các ứng dụng của ví điện tử trong thời gian gần đây.

Tốc độ tăng trưởng tín dụng quý III giảm tốc song tính chung tới quý III/2021 vẫn đạt 7,17% (cùng thời điểm năm 2020 chỉ tăng 4,99%), đã hỗ trợ tích cực cho tăng trưởng kinh tế 9 tháng đầu năm 2021, nhất là trong quý I và II/2021. NHNN liên tiếp 3 lần điều chỉnh giảm các mức lãi suất với tổng mức giảm tới 1,5% đến 2,0%/năm đối với lãi suất điều hành; Giảm 0,6 đến 1,0%/năm trần lãi suất tiền gửi các kỳ hạn dưới 6 tháng; Giảm 1,5%/năm trần lãi suất cho vay ngắn hạn đối với các lĩnh vực ưu tiên (hiện ở mức 4,5%/năm) (Nguyễn Đại Lai, 2021).

3.2. Tác động tích cực trong việc hợp tác giữa Fintech và NHTM

- Hiện nay các ngân hàng và nhà cung cấp công nghệ dễ dàng thiết lập kết nối với nền tảng chung thay vì phải định cấu hình từng kết nối với từng đối tác riêng lẻ, điều này giúp nhà cung cấp bên thứ ba làm việc với ngân hàng dễ dàng hơn, tiết kiệm tài nguyên, chi phí bảo trì trong việc kiểm tra, tích hợp và sửa đổi phần mềm của họ.

- Tạo ra các mô hình kinh doanh mới làm thay đổi kênh bán hàng và các sản phẩm, dịch vụ tài chính truyền thống, đặc biệt là dịch vụ ngân hàng, ví dụ: Internet banking, mobile banking, QR code, ngân hàng số, ví điện tử...

- Cung cấp cho khách hàng danh mục sản phẩm tài chính đa dạng nhờ sự phát triển của công nghệ giúp đảm bảo cung cấp dịch vụ suốt 24/7. Các công ty cho vay P2P (kết nối người vay với người cho vay trực tiếp qua internet) đã hoạt động khá hiệu quả, giúp cắt giảm thời gian phê duyệt một cách nhanh chóng.

- Tăng khả năng tiếp cận các dịch vụ tài chính và dịch vụ ngân hàng hướng tới nhiều đối tượng khách hàng, đặc biệt đối với phân khúc khách

hàng khó tiếp cận các dịch vụ ngân hàng truyền thống và trực tiếp thì việc sử dụng ngân hàng điện tử là giải pháp kịp thời và hiệu quả.

3.3. Tác động tiêu cực trong việc hợp tác giữa Fintech và NHTM

- Hành lang pháp lý qui định việc kết hợp giữa ngân hàng các công ty Fintech chưa hoàn thiện, thủ tục pháp lý phức tạp khiến quá trình hợp tác gặp khó khăn.

- Nguy cơ bị tấn công bởi chính công nghệ. Các sản phẩm Fintech được xây dựng trên nền tảng công nghệ nên nguy cơ bị tấn công từ công nghệ là không thể tránh khỏi.

- Sự tiện lợi của Fintech khiến khách hàng đôi khi trở thành điểm yếu của chính nó. Hiểu biết về sản phẩm, không có kiến thức cơ bản về tài chính, thậm chí không biết cách bảo vệ dữ liệu cá nhân. Đây là kẽ hở mà bọn tội phạm tài chính có thể nhắm tới.

- Các cơ sở giao dịch ngân hàng có xu hướng giảm dần do thị phần với các công ty công nghệ tài chính. Một lượng lớn nhân viên ngân hàng làm việc trực tiếp tại các quầy truyền thống bị tinh gọn đi thay vào đó là nhường lại cho công nghệ và AI đảm nhận với hiệu quả hoạt động và độ chính xác cao hơn.

4. Một vài đề xuất

- Chính phủ cần hoàn thiện chính sách quản lý phù hợp để các công ty Fintech có thể cạnh tranh lành mạnh, góp phần thúc đẩy tài chính toàn diện, cùng với NHTM hoàn thiện hơn ngành tài chính đa dạng dịch vụ phục vụ người dùng, quy trình kiểm soát chặt chẽ việc cung cấp dữ liệu cho các công ty Fintech.

- Về cơ sở hạ tầng, thiết bị công nghệ, tăng tính bảo mật và mức độ an toàn cho các dịch vụ cung ứng tránh thông tin bị đánh cắp hay những khe hở trong quá trình quản lý. Có quy định về xây dựng mối quan hệ hợp tác kinh doanh giữa hệ thống ngân hàng và các công ty Fintech tuyệt đối bảo mật thông tin, lấy lợi ích của khách hàng làm đầu.

- Học hỏi kinh nghiệm từ mô hình hoạt động trước đó của các nước trong khu vực và trên thế giới, đánh giá điều kiện về công nghệ và tài chính

của Việt Nam để lựa chọn các phương pháp phối hợp cho phát triển Fintech và hệ thống ngân hàng.

- Bản thân ngân hàng không phải chỉ hợp tác ứng dụng công nghệ của Fintech mà thay vào đó nên tiến hành đào tạo ra nguồn nhân lực chất lượng cao tiến hành nghiên cứu và phát triển thêm các ứng dụng tích hợp công nghệ cao.

5. Kết luận

Sự phát triển đi lên của nền kinh tế - xã hội kéo theo đó là sự đổi mới về mọi mặt của nền kinh tế để tránh trở nên lạc hậu, thụt lùi về phía sau. Ngân hàng thương mại cần ứng dụng và kết hợp với cái mới nhằm đáp ứng kịp thời nhu cầu khách hàng cần. Mặc dù sự hợp tác cũng như ứng dụng với Fintech gặp nhiều rủi ro cũng như thách thức lớn nhưng không thể nào phủ nhận lợi ích mà Fintech mang lại cho ngân hàng và cả người dùng. Vì vậy khi xét trên mối quan hệ hợp tác đôi bên cùng có lợi giữa ngân hàng với Fintech cả hai cần chủ động phát huy điểm mạnh của mỗi bên từ góc độ ngân hàng đi đầu trong việc đưa ra sản phẩm mới, phối hợp với Fintech để biến Fintech thành trợ thủ đắc lực trong hoạt động kinh doanh của chính mình.

Tài liệu tham khảo:

Đào Mỹ Hằng, Đặng Thu Hoài “Ứng dụng dữ liệu lớn - thách thức đối với các ngân hàng thương mại Việt Nam” (2020). Tạp chí Khoa học & Đào tạo Ngân hàng Số 224+225_ Tháng 1&2. 2021.

Dinh Thị Thu Hồng, Nguyễn Hữu Tuấn (2021). “Tác động của Fintech tới hiệu quả hoạt động của ngân hàng thương mại”. Tạp chí Thị trường tiền tệ, số 1+2 (562+563) năm 2021.

Omarini, A. (2017). The digital transformation in banking and the role of FinTechs in the new financial intermediation scenario. 1-6.

Riemer, K., Hafermalz, E., Roosen, A., Boussand, N., El Aoufi, H., Mo, D., & Kosheliev, A. (2017). The Fintech Advantage: Harnessing digital technology, keeping the customer in focus. University of Sydney, Business School and Capgemini.

Nguyễn Đại Lai (2021). Tổng quan thị trường tài chính Việt Nam tính tới quý III/2021 và một số đề xuất giải pháp phát triển. Tạp chí Thị trường tài chính tiền tệ.

Yan, T. C., Schulte, P., & Chuen, D. L. K. (2018). InsurTech and FinTech: banking and insurance enablement. Handbook of Blockchain, Digital Finance, and Inclusion, Volume 1, 249-281.

Vũ Cẩm Nhunge, Lại Cao Mai Phương (2021). Fintech và xu hướng hợp tác với hệ thống ngân hàng thương mại tại Việt Nam. Tạp chí Thị trường tài chính tiền tệ.

PHÁT TRIỂN CÔNG NGHỆ NGÂN HÀNG SỐ Ở VIỆT NAM HIỆN NAY

PGS.TS. Hoàng Xuân Quê*

Bài viết nghiên cứu tính cấp thiết trong việc áp dụng công nghệ ngân hàng số vào hoạt động cung cấp dịch vụ, đặc biệt là dịch vụ thanh toán tại các ngân hàng Việt Nam hiện nay. Phương pháp nghiên cứu được sử dụng trong bài là thống kê, mô tả, so sánh nhằm đưa ra đánh giá, nhận xét về thực trạng nghiên cứu. Trên cơ sở nghiên cứu kinh nghiệm thực tiễn triển khai công nghệ ngân hàng số từ các nước trên thế giới và thực tiễn triển khai trong thời gian vừa qua, bài viết đưa ra một số giải pháp và khuyến nghị chính sách nhằm phát triển công nghệ ngân hàng số ở Việt Nam hiện nay.

- Từ khóa: phát triển thanh toán, không dùng tiền mặt, công nghệ số, ngân hàng số.

The article studies the urgency in applying digital banking technology to service provision activities, especially payment services at Vietnamese banks today. The research methods used in this article are statistical, descriptive, and comparative in order to make an assessment and comment on the current state of the research. On the basis of research on practical experience in implementing digital banking technology from countries around the world and practical implementation in recent times, the article proposes a number of solutions and policy recommendations to develop the digital banking industry digital banking technology in Vietnam today.

- Keywords: Fintech, digital technology, digital banking.

Ngày nhận bài: 15/02/2022

Ngày gửi phản biện: 16/02/2022

Ngày nhận kết quả phản biện: 26/2/2022

Ngày chấp nhận đăng: 28/02/2022

1. Giới thiệu nghiên cứu

Trong thời gian qua, hệ thống Ngân hàng Việt Nam tập trung thực hiện nhiều biện pháp phát triển thanh toán không dùng tiền mặt trong nền kinh tế trước bối cảnh cuộc cách mạng công nghệ số đang diễn ra hết sức mạnh mẽ. Mục tiêu này được triển khai đồng bộ từ hệ thống Ngân hàng Nhà nước đến các Ngân hàng thương mại và tổ chức trung gian thanh toán khác. Các biện pháp được triển khai khá toàn diện, từ hoàn thiện môi trường pháp lý, hoàn thiện các quy trình nghiệp

vụ, đến đẩy mạnh đầu tư công nghệ và hạ tầng kỹ thuật thanh toán tiện ích và hiện đại, đến đào tạo cán bộ và giới thiệu cho khách hàng, hướng dẫn và tư vấn sử dụng. Bài viết phân tích và đưa ra các đánh giá làm rõ các nội dung nói trên, khuyến nghị các giải pháp có liên quan.

Bài viết dựa trên phương pháp nghiên cứu khoa học định tính truyền thống, tiến hành phân tích, tổng hợp, thống kê, mô tả, đánh giá, nhận xét dựa trên nguồn tư liệu và tư liệu thứ cấp của các cơ quan, tổ chức, đưa ra khuyến nghị theo mục tiêu của bài viết.

2. Chủ trương phát triển thanh toán không dùng tiền mặt trong nền kinh tế

Ngày 28/10/2021, Thủ tướng Chính phủ đã ký Quyết định số 1813/QĐ-TTg phê duyệt “Đề án phát triển thanh toán không dùng tiền mặt tại Việt Nam giai đoạn 2021-2025”. Mục tiêu tổng quát của Đề án nhằm tạo sự chuyển biến tích cực về thanh toán không dùng tiền mặt (TTKDTM) trong nền kinh tế với mức tăng trưởng cao, tạo thói quen của người dân ở khu vực đô thị, nông thôn, vùng sâu, vùng xa; đáp ứng nhu cầu thanh toán một cách thuận tiện, hiệu quả của tổ chức, cá nhân, thúc đẩy nền kinh tế hội nhập nhanh hơn với cộng đồng kinh tế quốc tế.

Mục tiêu cụ thể đến cuối năm 2025 giá trị TTKDTM gấp 25 lần GDP; TTKDTM trong thương mại điện tử đạt 50%; từ 80% người dân từ 15 tuổi trở lên có tài khoản giao dịch tại ngân hàng hoặc các tổ chức được phép khác; Theo Quyết định của Thủ tướng Chính phủ, mục tiêu TTKDTM đối với dịch vụ công: Từ 90-100% cơ sở giáo dục trên

* Viện trưởng Viện Ngân hàng Tài chính, Đại học Kinh tế Quốc dân

địa bàn đô thị chấp nhận thanh toán học phí bằng phương thức TTKDTM; từ 90 - 100% các trường đại học, cao đẳng trên địa bàn đô thị triển khai thanh toán học phí trực tuyến trên Công Dịch vụ công Quốc gia; 60% các cơ sở khám, chữa bệnh trên địa bàn đô thị chấp nhận thanh toán dịch vụ y tế bằng phương thức TTKDTM; 60% số người hưởng lương hưu, trợ cấp bảo hiểm xã hội, trợ cấp thất nghiệp trên địa bàn đô thị được chi trả thông qua các phương thức TTKDTM.

Như vậy các giải pháp phát triển TTKDTM được đề ra rất cụ thể, đều dựa trên nền tảng công nghệ số và đối tượng, nhóm đối tượng cần được ưu tiên hướng đến chủ yếu là các tổ chức có đông người thực hiện thanh toán, chi trả.

3. Khảo sát quốc tế và phát triển dịch vụ ngân hàng kỹ thuật số tại Việt Nam

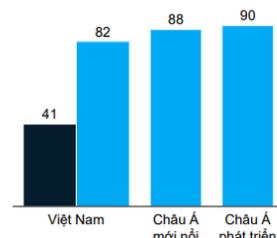
Tháng 10/2021, tổ chức quốc tế McKinsey đã công bố báo cáo khảo sát, đánh giá về hành vi sử dụng dịch vụ ngân hàng kỹ thuật số của 20.000 khách hàng cá nhân sử dụng dịch vụ ngân hàng tại các khu vực đô thị ở 15 thị trường Châu Á - Thái Bình Dương (Châu Á - TBD). Theo đó, ứng dụng dịch vụ ngân hàng kỹ thuật số tại các thị trường mới nổi ở Châu Á - TBD, đặc biệt ở Việt Nam, đã đuổi kịp các thị trường phát triển. Sự thay đổi hành vi này đã đưa độ chín của ngành dịch vụ tài chính lên một tầm cao mới, mở ra những cơ hội mới cho các ngân hàng cũng như các tổ chức phi ngân hàng. Số lượng người tích cực sử dụng dịch vụ ngân hàng số tại Việt Nam gia tăng mạnh hơn so với các thị trường Châu Á - TBD mới nổi và một số thị trường Châu Á - TBD phát triển. Trong giai đoạn 2017 - 2021, 88% khách hàng cá nhân tại các thị trường Châu Á - TBD mới nổi tích cực sử dụng ngân hàng số, tăng 33%. Còn tại Việt Nam, tỷ lệ này tăng 41%, riêng năm 2021 đạt tốc độ tăng lên tới 82%. Đồng thời, mức thâm nhập dịch vụ fintech (công nghệ tài chính) và ví điện tử của Việt Nam đạt 56% trong năm 2021, tăng 40% so với năm 2017. Mức thâm nhập này thậm chí còn cao hơn so với mức bình quân 54% của các thị trường Châu Á - TBD mới nổi và 43% của các thị trường Châu Á - TBD phát triển. Tham khảo hình vẽ dưới đây (McKinsey, 2021).

Đại đa số, tức khoảng 73% khách hàng cá nhân Việt Nam sử dụng dịch vụ ngân hàng qua nhiều kênh khác nhau. Điều này có nghĩa là họ sử dụng kết hợp ngân hàng số và các chi nhánh vật lý (giao dịch trực tiếp truyền thống). Tỷ lệ này cao hơn so

với các thị trường Châu Á - TBD mới nổi và các thị trường Châu Á - TBD phát triển.

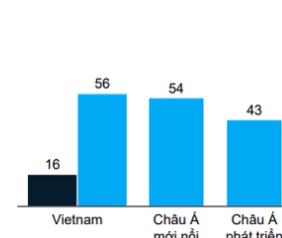
Hình 1

Người tích cực dùng dịch vụ ngân hàng số¹, %



Hình 2

Mức thâm nhập fintech và ví điện tử, %



Nguồn: McKinsey (2021)

4. Thực trạng triển khai thanh toán điện tử hiện đại

Trước hết đối với Ngân hàng Nhà nước (NHNN) Việt Nam, cơ quan được giao trách nhiệm quản lý nhà nước về hoạt động thanh toán, tham mưu cho Chính phủ về lĩnh vực này. Trong những năm gần đây NHNN đã tập trung xây dựng, hoàn thiện cơ chế, chính sách, hành lang pháp lý, tạo thuận lợi cho sự ra đời, phát triển các dịch vụ ngân hàng số, thanh toán số, đổi mới tiện ích, ứng dụng các công nghệ mới tiên tiến để nâng cao hiệu quả hoạt động và chất lượng dịch vụ. NHNN đã trình Chính phủ ban hành Nghị định TTKDTM, Quyết định cho triển khai thí điểm dịch vụ Mobile Money; sửa đổi bổ sung các thông tư, hướng dẫn Nghị định, xây dựng và triển khai kế hoạch chuyển đổi số ngành Ngân hàng. NHNN cũng đã ban hành quy định mở tài khoản thanh toán trực tuyến dựa trên định danh khách hàng bằng phương thức điện tử eKYC, ban hành áp dụng thống nhất các tiêu chuẩn trong lĩnh vực thanh toán, QR Code, thẻ chip, các quy định và biện pháp đảm an ninh, an toàn hệ thống thanh toán và giao dịch thanh toán điện tử của các doanh nghiệp, của người dân...

Đối với toàn bộ hệ thống Ngân hàng nói chung và các Ngân hàng thương mại (NHTM) nói riêng, chịu trách nhiệm triển khai các dịch vụ thanh toán với khách hàng. Hệ thống Ngân hàng tập trung đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng kỹ thuật thanh toán, bao gồm; hệ thống thanh toán điện tử liên ngân hàng, hệ thống chuyển mạch và bù trừ điện tử, hệ thống các điểm chấp nhận thanh toán thẻ (POS); hệ thống máy giao dịch ngân hàng tự động ATM; hệ thống giao dịch ngân hàng số; hệ thống giao dịch thanh toán bằng phương thức điện tử eKYC và sử dụng mã QR,... Kỹ thuật thanh toán điện tử dựa trên nền tảng công nghệ số hiện đại nhất nhưng phù hợp

với thực tiễn các NHTM Việt Nam và nền kinh tế Việt Nam.

Tính đến đầu tháng 11/2021, tại 16 NHTM Việt Nam đang triển khai eKYC đã có hơn 900.000 tài khoản hoạt động, đạt 3,2 triệu giao dịch, với doanh số hơn 92,1 nghìn tỷ đồng. Đây là kết quả triển khai bước đầu cho thấy việc mở tài khoản thanh toán eKYC đã mang lại hiệu quả thiết thực, đặc biệt trong bối cảnh dịch bệnh COVID-19. Ứng dụng eKYC cũng là một bước tiến mới về công nghệ trong phát triển dịch vụ ngân hàng tại Việt Nam, góp phần thúc đẩy hoạt động TTKDTM. (Forbes Vietnam, 2021).

Cũng trong năm 2021, NAPAS đã hoàn thành kết nối Cổng thanh toán nội địa lên Cổng dịch vụ công Quốc gia; hoàn thành triển khai kết nối và xử lý chuyển mạch các giao dịch nội địa của thẻ Visa, MasterCard, JCB và UPI theo mô hình kết nối mới từ ngày 01/01/2021; hoàn thành triển khai Dự án kết nối thử nghiệm kết nối song phương Việt Nam và Thái Lan với NITMX theo đúng kế hoạch; phối hợp với 14 NHTM ra mắt thị trường thương hiệu VietQR và dịch vụ Chuyển tiền nhanh NAPAS247 bằng mã VietQR; triển khai mở rộng Hệ thống bù trừ điện tử tự động cho các giao dịch bán lẻ (ACH)... Tính đến hết năm 2021, tổng số lượng giao dịch thực hiện qua hệ thống NAPAS trong năm 2021 tăng 94% về số lượng giao dịch và 131% về giá trị giao dịch so với năm 2020 (Anh Minh, 2022).

Đến nay trong toàn quốc có khoảng gần 40 bệnh viện triển khai thanh toán viện phí điện tử; 50 NHTM hoàn thành kết nối thanh toán thuế điện tử với cơ quan thuế, hải quan trên 63 tỉnh, thành phố, 95% số thu hải quan thực hiện qua ngân hàng; 99% doanh nghiệp đăng ký nộp thuế điện tử; 27 NHTM và 10 tổ chức trung gian thanh toán phối hợp thu tiền điện. Doanh thu tiền điện của Tập đoàn Điện lực Việt Nam thanh toán qua ngân hàng lên tới gần 90%. Các ví điện tử cũng phối hợp với các NHTM thực hiện thu tiền nước sạch, cước phí viễn thông, bảo hiểm nhân thọ... hàng tháng qua ngân hàng.

5. Kết quả phát triển thanh toán điện tử dựa trên nền tảng công nghệ số

Nhiều NHTM đạt tốc độ tăng trưởng trên 90% giá trị giao dịch thanh toán điện tử được khách hàng thực hiện trên kênh số. Trong cả nước, chỉ từ tháng 3/2021 đến giữa tháng 11/2021 đã có thêm hơn 1,8 triệu tài khoản thanh toán của khách hàng được mở trực tuyến theo phương thức mới eKYC

tại các NHTM, trong tổng số hơn 100 triệu tài khoản của khách hàng thanh toán đang hoạt động tại các NHTM ở Việt Nam. (Đỗ Quang Trí, 2022)

Chỉ tính riêng trong 9 tháng đầu năm 2021, so với cùng kỳ năm 2020, giao dịch thanh toán qua điện tử liên ngân hàng tăng 41,4% về giá trị; qua hệ thống chuyển mạch tài chính và bù trừ điện tử tăng 99% về số lượng giao dịch và 139,8% về giá trị tiền sử dụng trong thanh toán. (Đào Huyền, 2021)

Đặc biệt, trong 2 năm qua: 2020 - 2021, các NHTM trong cả nước đã có những chính sách giảm phí dịch vụ thanh toán, hỗ trợ kịp thời cho doanh nghiệp và người dân, giảm bớt khó khăn do tác động của đại dịch Covid-19. Cụ thể, các NHTM đã giảm 50% phí hệ thống thanh toán điện tử liên ngân hàng, giảm từ 70% đến 100% phí chuyển mạch bù trừ điện tử, miễn giảm phí dịch vụ thanh toán dịch vụ công. Chỉ tính riêng trong năm 2021, tổng số tiền phí các NHTM đã giảm cho người dân khoảng 1.557 tỉ đồng. Nếu tính cả số phí thanh toán đã giảm trong năm 2020 thì tổng số tiền các NHTM đã giảm cho người dân đến nay đã lên tới hơn 2.000 tỉ đồng. Trong đó, hơn 80% giá trị giao dịch thanh toán cá nhân trên kênh điện tử đã được miễn phí.

Tính đến nay, trong cả nước, có gần 95% tổ chức tín dụng (TCTD) tại Việt Nam đã có, đang xây dựng hoặc dự tính sẽ xây dựng chiến lược chuyển đổi số (CDS). Hiện nay cũng có khoảng 80 NHTM triển khai dịch vụ Internetbanking, 44 ngân hàng cung cấp dịch vụ Mobile Banking, 45 tổ chức cung ứng dịch vụ trung gian thanh toán, hơn 90.000 điểm thanh toán QR, gần 298.000 POS. Chỉ tính riêng trong 9 tháng đầu 2021 so với cùng kỳ 2020, thanh toán qua Mobile tăng 76,2% về số lượng và 88,3% về giá trị; Thanh toán qua Internet tăng 51,2% về số lượng và 29,1% về giá trị. (Đức Việt, 2021)

Điểm quan trọng trong hoạt động chuyển đổi số ngân hàng, đó là thời gian qua đã hình thành hệ sinh thái thông minh, thanh toán số đã được thiết lập với việc kết nối dịch vụ ngân hàng số với các dịch vụ số khác trong nền kinh tế, như: thuế, hải quan, điện lực, nước sạch, bưu chính viễn thông và các dịch vụ công khác, đem đến trải nghiệm liền mạch trên mọi lĩnh vực cho người dùng dịch vụ trên không gian số, tiết kiệm chi phí tài chính và nhân lực, bộ máy cho các cơ quan và tổ chức.

6. Một số đánh giá và nhận xét

6.1. Những kết quả đạt được

Một là, khuôn khổ pháp lý và chính sách trong hoạt động thanh toán tiếp tục được NHNN phối hợp cùng các bộ ngành có liên quan hoàn thiện, nhằm tạo điều kiện thuận lợi ứng dụng công nghệ mới, hiện đại. (ii) Hạ tầng thanh toán của NHNN, như: hệ thống thanh toán điện tử liên ngân hàng; hệ thống chuyển mạch, bù trừ; cũng như của các NHTM và tổ chức trung gian thanh toán tiếp tục được nâng cấp và hoàn thiện.

Hai là, hệ sinh thái thanh toán điện tử đã được hình thành với sự kết nối, tích hợp với các ngành, lĩnh vực khác cho phép khách hàng thực hiện các giao dịch thanh toán trực tuyến đôi với hóa đơn điện, nước, viễn thông, mua sắm trực tuyến tại các trang thương mại điện tử, nộp thuế điện tử và một số khoản phí, lệ phí khi thực hiện một số dịch vụ hành chính công, góp phần thúc đẩy phát triển Chính phủ điện tử, chính quyền điện tử và thương mại điện tử.

Thực tế, hiện nay người tiêu dùng có thể mua sắm hàng hóa, sử dụng dịch vụ và sau đó thanh toán hoàn toàn trên kênh số. Nhờ đó, hoạt động thanh toán không bị gián đoạn trong bối cảnh người tiêu dùng bị cách ly, giãn cách do dịch COVID-19.

Ba là, hầu hết các thành tựu của cuộc CMCN 4.0 đã được ứng dụng mạnh mẽ trong lĩnh vực thanh toán tại Việt Nam, được nhiều đơn vị cung ứng dịch vụ công, nhiều doanh nghiệp chủ động hợp tác với các NHTM và tổ chức trung gian thanh toán đáp ứng nhu cầu nâng cao hiệu quả hoạt động của mình.

Bốn là, vấn đề an ninh, an toàn trong thanh toán luôn được cả NHNN, các NHTM và tổ chức trung gian thanh toán quan tâm, đầu tư, đưa ra giải pháp hiệu quả; Các NHTM Việt Nam đặt mình vào vị trí của khách hàng để nắm bắt nhu cầu của khách hàng và cung cấp các trải nghiệm số ưu việt trong hành trình trải nghiệm. Khách hàng phải là trung tâm của mọi quyết định chuyển đổi số của BIDV.

Năm là, hiện đại hóa và tự động hóa các giao dịch nội bộ NHTM đang được triển khai mạnh mẽ tại nhiều ngân hàng.

6.2. Hạn chế và nguyên nhân

+ *Hành lang pháp lý chưa đầy đủ, chưa kịp thời.*

Mãi cho đến đầu tháng 12/2020, NHNN mới ban hành Thông tư số 16/2020/TT-NHNN sửa đổi, bổ sung một số điều của Thông tư số 23/2014/TT-NHNN ngày 19/8/2014 của Thủ tướng Chính phủ Việt Nam hướng dẫn việc mở và sử dụng tài khoản thanh toán tại tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán.

Có rất nhiều văn bản pháp lý khác về dịch vụ thanh toán điện tử, công nghệ ngân hàng số chậm được NHNN ban hành, hay chậm trình Chính phủ ban hành.

+ *Thói quen sử dụng tiền mặt, tâm lý e ngại khi tiếp cận với công nghệ thanh toán mới của người dân.* Các doanh nghiệp, cửa hàng kinh doanh chậm triển khai thanh toán điện tử, dấu doanh thu, trốn thuế. Việc triển khai thu phí giao thông tự động triển khai quá chậm và đến nay một loạt cơ sở đăng kiểm phương tiện giao thông cơ giới chưa triển khai thanh toán điện tử. Trong cả nước mới có 40 Bệnh viện và vài chục trường đại học triển khai thanh toán điện tử là quá ít.

+ *Tội phạm trong lĩnh vực công nghệ cao, thanh toán điện tử gần đây có những diễn biến phức tạp với những hành vi, thủ đoạn mới, tinh vi hơn, do đó, các biện pháp bảo đảm an ninh, an toàn cho các dịch vụ thanh toán dựa trên công nghệ cao cần tiếp tục được quan tâm và tăng cường.*

+ *Nhiều dịch vụ công, chi trả từ KBNN, thanh toán của NSNN,... chưa triển khai tích cực thanh toán không dùng tiền mặt.* Đến nay mới chỉ có 40 Bệnh viện triển khai TTKDTM là quá nhỏ. Hàng loạt trạm đăng kiểm, kèm thu phí giao thông chưa triển khai TTKDTM. Chi trả lương hưu và trợ cấp xã hội vẫn chủ yếu là tiền mặt.

7. Kết luận và khuyến nghị chính sách

Phát triển các mô hình ngân hàng số, gia tăng tiện ích, trải nghiệm cho khách hàng là mục tiêu chuyển đổi số ngành ngân hàng đến năm 2025 và định hướng năm 2030, là giải pháp hiệu quả phát triển TTKDTM thanh toán không dùng tiền mặt theo đề án phê duyệt của Thủ tướng Chính phủ. Mục tiêu cụ thể được ngành Ngân hàng Việt Nam đặt ra đến năm 2025, đó là 50% nghiệp vụ ngân hàng cho phép khách hàng thực hiện hoàn toàn trên kênh số; 50% người trưởng thành sử dụng dịch vụ thanh toán điện tử; 70% số lượng giao dịch của khách hàng được thực hiện thông qua các kênh số; 50% quyết định giải ngân vốn cho vay của các NHTM, công ty tài chính đối với khoản vay nhỏ lẻ, vay tiêu dùng của cá nhân được số hóa...

Một là, NHNN cần chủ động tiếp tục phối hợp chặt chẽ, hiệu quả, cụ thể với các Bộ, ngành liên quan tập trung, tiếp tục nghiên cứu, hoàn thiện hành lang pháp lý để tạo thuận lợi cho các hoạt động chuyển đổi số và thúc đẩy TTKDTM đáp ứng yêu cầu thực tiễn, đặc biệt là việc triển khai các mô hình cung ứng dịch vụ mới dựa trên nền tảng công nghệ mới.

Trong đó trước mắt tập trung vào việc hoàn thiện, trình Chính phủ Nghị định về TTKDTM thay thế NĐ 101, Nghị định về cơ chế thử nghiệm có kiểm soát hoạt động công nghệ tài chính trong lĩnh vực ngân hàng (Fintech Sandbox) và ban hành các văn bản hướng dẫn triển khai.

NHNN có kế hoạch cụ thể, chỉ đạo các chi nhánh NHNN tham mưu cho UBND tỉnh, thành phố ban hành Chỉ thị về việc thực hiện Quyết định số 1813/QĐ-TTg; đồng thời phối hợp với các Sở: Y tế, Giáo dục và Đào tạo, Giao thông vận tải,... kiểm tra việc chấp hành quy định TTKDTM, lắp đặt các thiết bị thanh toán điện tử của các Trường học, bệnh viện, cửa hàng, nhà hàng, các cơ sở dịch vụ công khác ở địa phương.

Các Bộ ngành, các địa phương chủ động triển khai có hiệu quả chủ trương phát triển TTKDTM của Chính phủ, chỉ đạo các cơ quan và tổ chức trực thuộc gương mẫu thực hiện nghiêm túc các biện pháp Chính phủ yêu cầu,

Hai là, ngành ngân hàng có chiến lược cụ thể tiếp tục đầu tư các nguồn lực cho phát triển hạ tầng số, kết nối, chia sẻ dữ liệu ngân hàng với các dữ liệu ngành, lĩnh vực khác; hình thành các mô hình ngân hàng số, nâng cao công tác an ninh, an toàn bảo mật... Ngành ngân hàng cần tiếp tục hoàn thiện, nâng cấp và tăng cường tiện ích, chất lượng dịch vụ đối với hạ tầng thanh toán quốc gia, Hệ thống thanh toán bù trừ tự động phục vụ các giao dịch bán lẻ theo hướng cung ứng dịch vụ thanh toán trực tuyến, xử lý tức thời, hoạt động liên tục 24/7 cho mọi người dân và doanh nghiệp.

Ba là, cần đẩy nhanh hoàn thiện các tiêu chuẩn kết nối với Cơ sở dữ liệu quốc gia về dân cư, Cơ sở dữ liệu quốc gia về căn cước công dân, cho phép ngành ngân hàng khai thác thông tin trên chip thẻ căn cước công dân, đặc biệt là các yếu tố sinh trắc học, qua đó, hỗ trợ định danh, xác thực khách hàng bằng phương thức điện tử, tăng độ chính xác trong định danh, xác thực khách hàng. Bộ Tài chính và Bộ Công Thương phối hợp mở rộng sử dụng hóa đơn điện tử, chữ ký điện tử, giao dịch thương mại

điện tử.

Bốn là, các NHTM cần chuyển đổi mô hình kinh doanh theo hướng ưu tiên kỹ thuật số, hoặc theo mô hình tương tác gắn kết đa kênh tích hợp. Để duy trì vị thế và tầm ảnh hưởng của mình, các ngân hàng nên nghĩ đến việc xây dựng (hoặc mua lại) năng lực trí tuệ nhân tạo và máy chuyên dụng ở ba lĩnh vực: bán hàng và dịch vụ; vận hành và công nghệ thông tin; tổ chức và nhân tài.

NAPAS cần có những biện pháp cụ thể về hữu hiệu tiếp tục hỗ trợ các NHTM hoàn thành chuyển đổi thẻ chip nội địa theo tiêu chuẩn VCCS; và tiếp tục nâng cao hiệu quả vận hành hệ thống thanh toán bù trừ tự động các giao dịch bán lẻ ACH: chủ động mở rộng kết nối các NHTM vào Hệ thống ACH và phát triển các sản phẩm dịch vụ trên nền tảng ACH nhằm thiết lập hạ tầng thanh toán bán lẻ hiện đại, kết nối đa ngành, đa lĩnh vực, đáp ứng nhu cầu của nền kinh tế; tiếp tục mở rộng kết nối chuyển mạch thẻ quốc tế, tuân thủ quy định tại Thông tư số 19 của NHNN về hoạt động thẻ ngân hàng.

TTKDTM nói chung và thanh toán số nói riêng tại Việt Nam sẽ tiếp tục đạt được sự gia tăng mạnh mẽ trong thời gian tới, góp phần xây dựng một xã hội số, minh bạch hơn, thuận tiện hơn và giảm thời gian, chi phí cũng như rủi ro cho người dân, doanh nghiệp.

Tài liệu tham khảo:

Anh Minh (2022), NAPAS góp phần quan trọng triển khai thanh toán dịch vụ công, bảo đảm chuyển mạnh thông suốt, Báo chính phủ, truy cập:

<https://baochinhphu.vn/napas-gop-phan-quan-trong-trien-khai-thanh-toan-dich-vu-cong-bao-dam-chuyen-manh-thong-suot-102220107171030514.htm>

Công thông tin chính phủ (2021), Quyết định số 1813/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ: Về việc phê duyệt Đề án phát triển thanh toán không dùng tiền mặt tại Việt Nam giai đoạn 2021 - 2025, Truy cập tại:

<https://vtp.vnn/vn/ban-an-nhan-cuon-hinh-phu.vn/dien-tu.vn/dien-tu.vn/duoc-tu-truy-cập.aspx?pageid=27160&docid=204364>

Đào Huyền (2021), 5 giải pháp thúc đẩy thanh toán không dùng tiền mặt, Trang tin Ngân hàng Phát triển Việt Nam, truy cập: <https://srv.vdb.gov.vn/tin-tuc/14050/5-giai-phap-thuc-day-thanh-toan-khong-dung-tien-mat.aspx>

Đỗ Quang Trí (2022), Phát triển công nghệ ngân hàng số tại Việt Nam hiện nay, Kinh tế và Dự báo, truy cập <https://kinhtevadubao.vn/phat-trien-cong-nghe-ngan-hang-so-tai-viet-nam-hien-nay-21225.html>

Đức Việt (2021), Ưu tiên phát triển ngân hàng số trong quá trình chuyển đổi số tại Việt Nam, Thời báo Tài chính, truy cập <https://thoibaotaichinhvietnam.vn/uu-tien-phat-trien-ngan-hang-so-trongqua-trinh-chuyendoi-so-tai-viet-nam-97420.html>

McKinsey (2021), McKinsey: Các ngân hàng số Việt Nam chưa làm đủ tốt, Forbes Vietnam, truy cập tại: <https://forbes.vn/dich-vu-ngan-hang-so-ngay-cang-duoc-chuong-tai-viet-nam>

NGHỀ GIÁM ĐỐC TÀI CHÍNH CỦA DOANH NGHIỆP TRONG BỐI CẢNH ĐẠI DỊCH COVID-19 Ở VIỆT NAM

Ths. Mai Thị Bích Ngọc* - Ngô Đức Mạnh**

Giám đốc tài chính (CFO) là vị trí nhân sự quan trọng quyết định nền tài chính doanh nghiệp. Song đại dịch Covid-19 đã và đang khiến các doanh nghiệp (DN) Việt Nam phải đổi mới với nhiều thách thức ở hầu hết địa bàn và ngành nghề... gây khó khăn cho cả cơ quan quản lý Nhà nước, cho doanh nghiệp và chính người lao động. Việc nghiên cứu, phân tích và xử lý các mối quan hệ tài chính cũng như cần đổi dòng tiền của DN để không bị đứt chuỗi sản xuất - kinh doanh, phát triển bền vững càng trở nên cần thiết hơn trong bối cảnh đại dịch. Bài viết đề cập về giám đốc tài chính vận dụng các kỹ năng nghề để góp phần đưa các doanh nghiệp vượt qua khủng hoảng của đại dịch này.

• Từ khóa: giám đốc tài chính doanh nghiệp, CFO, đại dịch Covid-19, doanh nghiệp, kỹ năng.

Chief Financial Officer (CFO) is an important personnel position that determines corporate finance. However, the Covid-19 pandemic has been causing Vietnamese businesses to face many challenges in most areas and industries... causing difficulties for both State management agencies, businesses and workers themselves. The study, analysis and handling of financial relationships as well as cash flow balance of enterprises so as not to interrupt the production - business chain and sustainable development has become even more necessary in the context of the pandemic. The article is about CFOs applying professional skills to help businesses overcome the crisis of this pandemic.

• Keywords: CFO, COVID-19 pandemic, business, skills.

Ngày nhận bài: 05/01/2022

Ngày gửi phản biện: 08/01/2021

Ngày nhận kết quả phản biện: 15/2/2022

Ngày chấp nhận đăng: 20/02/2022

1. Ảnh hưởng của đại dịch Covid-19 đến các doanh nghiệp ở Việt Nam

Đại dịch Covid-19 đã gây ảnh hưởng nghiêm trọng đến hoạt động sản xuất của các doanh nghiệp, tác động tiêu cực đến toàn bộ nền kinh tế. Những khó khăn mà DN Việt Nam gặp phải như sau:

Thứ nhất: Do tác động của dịch bệnh Covid-19, tình hình sản xuất kinh doanh ở hầu hết các nhóm ngành đều gặp khó khăn, cùng với tâm lý e ngại, thận trọng của các nhà đầu tư khi dịch bệnh diễn biến phức tạp, nhiều DN phải đổi mới với vấn đề thiếu hụt nguồn cung cấp nguyên vật liệu trong nước cũng như từ nhập khẩu phục vụ cho sản xuất.

Thứ hai: Đại dịch khiến doanh nghiệp khốn đốn vì giãn cách, lao động không thể đến công ty làm việc, đơn hàng bị đình trệ... dịch Covid-19 đã tác động đến thị trường lao động, việc làm của Việt Nam gây ảnh hưởng trực tiếp từng doanh nghiệp. Lần đầu tiên dịch “tấn công” vào doanh nghiệp, khu công nghiệp, để lại hậu quả hết sức khó lường, cần nhiều thời gian, biện pháp để khôi phục. Chưa bao giờ chúng ta chứng kiến nhiều khó khăn đến thế đối với thị trường lao động. Nhà máy đóng cửa, lao động hoặc phải ở nhà phòng, chống dịch; hoặc trong khu cách ly, phong tỏa; hoặc về quê...

Thứ ba: Dưới tác động của dịch Covid-19 nhiều doanh nghiệp là không có nguồn thu hoặc nguồn thu sụt giảm để bù đắp cho các chi phí phát sinh, trong đó gánh nặng không hề nhỏ là chi trả tiền lương, tiền công cho lao động. Đối phó với tình trạng này, nhiều doanh nghiệp đã phải áp dụng các biện pháp tạm thời như cắt giảm thời gian làm việc của người lao động, cho lao động nghỉ việc không lương, giảm việc, giảm lương

* Học viện Tài chính **CQ57/11.01CL (Học viện Tài chính)

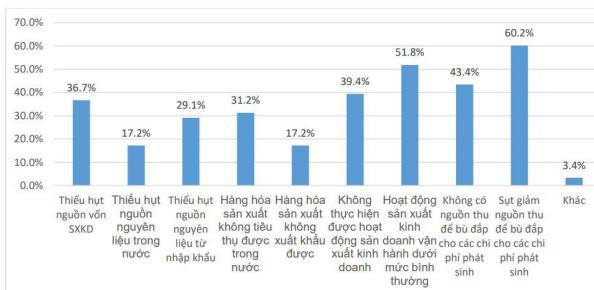
hay tạm dừng hoạt động và cho người lao động nghỉ việc.

Thứ tư: Các doanh nghiệp chịu ảnh hưởng mạnh của đại dịch do gặp khó khăn trong tiêu thụ sản phẩm kể cả tiêu thụ nội địa và xuất khẩu nên doanh nghiệp gặp khó khăn về dòng tiền, nhiều doanh nghiệp không cân đối được thu chi dẫn đến tình trạng phá sản.

Thứ năm: Thiếu hụt nguồn vốn để sản xuất kinh doanh

Tác động của Covid-19 đối với các doanh nghiệp Việt Nam cho thấy, tình trạng thiếu hụt nguồn vốn ngày càng trầm trọng hơn do thanh khoản vẫn là một thách thức. Nhiều doanh nghiệp có dòng tiền dưới ba tháng và gặp khó khăn trong việc tiếp cận tín dụng. Theo kết quả khảo sát của Đại học Kinh tế quốc dân về tác động của Covid-19 đối với các doanh nghiệp Việt Nam cho thấy 36,7% DN tham gia khảo sát thiếu hụt về nguồn vốn sản xuất kinh doanh.

Hình 01: Kết quả khảo sát doanh nghiệp về những khó khăn mà doanh nghiệp gặp phải do dịch bệnh Covid-19



Nguồn: Kết quả khảo sát của Đại học Kinh tế quốc dân

2. Một số khuyến nghị khi vận dụng các kỹ năng nghề để phát huy vai trò của giám đốc tài chính doanh nghiệp trong bối cảnh đại dịch Covid-19

Giám đốc tài chính (Chief Financial Officer - CFO) là một trong các giám đốc cấp cao, giám sát toàn bộ bộ phận tài chính kế toán và phụ trách các công việc liên quan tới vấn đề tài chính của doanh nghiệp, bao gồm: (i) Nghiên cứu, phân tích và xử lý các mối quan hệ tài chính trong DN; (ii) Xây dựng các kế hoạch tài chính; (iii) Khai thác và sử dụng có hiệu quả các nguồn vốn; (iv) Cảnh báo các nguy cơ đối với DN thông qua phân tích

tài chính; (v) Dưa ra những dự báo tin cậy trong tương lai cũng như giám sát sự phát triển của các chiến lược tài chính của DN. CFO là một thành viên quan trọng trực thuộc Ban giám đốc DN, được xem là một mắt xích chính yếu trong việc điều hành các hoạt động tài chính của DN.

Trong bối cảnh hội nhập lao động quốc tế và đại dịch Covid-19 diễn ra ở Việt Nam, các giám đốc tài chính (CFO) cần phát huy tốt nhất vai trò của mình để đưa DN vượt qua giai đoạn khủng hoảng. Hội nhập quốc tế về lao động đòi hỏi Giám đốc tài chính phải có những năng lực đạt chuẩn về trình độ chuyên môn, đảm bảo các tiêu chuẩn đạo đức nghề, khả năng lãnh đạo, thích nghi môi trường, khả năng quản lý thay đổi, kỹ năng làm việc chuyên nghiệp, trình độ ngoại ngữ tốt... Bên cạnh đó, doanh nghiệp cần phải tạo ra một môi trường mà trong đó có sự gắn kết cao với nhân viên. Dưới sự tác động của Covid-19 nhiều doanh nghiệp đã tiến hành xây dựng lại chiến lược kinh doanh để phục hồi, thúc đẩy sản xuất kinh doanh mà trong đó của giám đốc tài chính - vị trí nhân sự quan trọng quyết định nền tài chính doanh nghiệp cần vận dụng có hiệu quả các kỹ năng nghề nghiệp như sau:

Một là: Chú trọng kỹ năng “Phân tích tài chính hiệu quả”: Đây được xem là kỹ năng quan trọng nhất của các giám đốc tài chính. Kỹ năng này giúp các CFO có thể nắm được tình hình tài chính cụ thể trong từng giai đoạn. Từ đó, có những điều chỉnh cụ thể đảm bảo nguồn tài chính luôn cân đối và ổn định. Trong đại dịch Covid-19 Giám đốc tài chính thường xuyên phải trả lời các câu hỏi như: doanh nghiệp có đủ kinh phí hoạt động không? Doanh nghiệp có đáp ứng đủ điều kiện để tiếp cận các khoản vay được ân hạn của Chính phủ không? Bên cạnh việc chỉ đạo rà soát các áp lực ngắn hạn về vốn lưu động: tiền mặt, hàng tồn kho, khoản đầu tư, các khoản phải thu và phải trả trong ngắn hạn, thuế và chi lương cho người lao động. Cần rà soát thanh khoản và ưu tiên các khoản thanh toán. Điều này giúp doanh nghiệp tuân thủ các nghĩa vụ và duy trì hoạt động kinh doanh hay ít nhất đáp ứng việc thực hiện dịch vụ ở mức chấp nhận được đối với khách hàng cốt lõi.

Hai là: Vận dụng có hiệu quả kỹ năng “Quản trị dòng tiền”: Thông qua kỹ năng này, các giám

đốc tài chính CFO kiểm soát lượng tiền ra, lượng tiền vào doanh nghiệp một cách chính xác nhất. Công tác này giúp kiểm soát lượng vốn tốt nhất, điều chỉnh lượng vốn đầu tư, chi trả tiền lương, chi thanh toán tiền cho nhà cung cấp tránh tình trạng phá sản doanh nghiệp. Trong đại dịch Covid-19, mỗi doanh nghiệp sẽ có những bài toán quản trị tài chính cần phải giải quyết khác nhau để tối ưu được dòng tiền. Giám đốc tài chính doanh nghiệp cần thực hiện một số hoạt động để quản trị dòng tiền hiệu quả trong thời dịch bệnh như: Nhận diện được các dấu hiệu thâm hụt tiền mặt, lập kế hoạch dòng tiền và kiểm soát tiền mặt trong DN thông qua việc xây dựng mô hình tài chính phù hợp, xây dựng các kịch bản khác nhau và cập nhật dự báo dòng tiền ngay khi có những thông tin mới của dịch bệnh ảnh hưởng đến doanh nghiệp. Thông tin dự báo này cần được truyền tải nhanh chóng, xuyên suốt doanh nghiệp để có những hành động ứng phó kịp thời, phù hợp với tình hình thực tế. Ngoài ra có thể xin tư vấn từ các chuyên gia tài chính, hiệp hội nghề nghiệp và tiếp cận với những nguồn vốn hỗ trợ của chính phủ, ngân hàng.

Ba là: Kỹ năng quản trị tài chính dự án: Trước những khủng hoảng mà đại dịch Covid-19 đem tới cho DN giám đốc tài chính cần sát sao với tiêu chuẩn đánh giá sinh lợi nội bộ IRR, phân tích độ nhạy của dự án, đưa ra các tác động của thuế và chi phí cơ hội, chỉ đạo thực hiện việc quyết toán dự án đầu tư cũng như lập các báo cáo của dự án. Đây là kỹ năng quan trọng thể hiện vai trò của giám đốc tài chính thực hiện quản lý dòng tiền ra - dòng tiền vào từ các dự án, đối tác của DN đồng thời lên kế hoạch tài chính đảm bảo phù hợp nhất với từng dự án để tận dụng nguồn vốn đầu tư.

Bốn là: Kỹ năng lập kế hoạch tài chính: Để phát huy vai trò của mình trong việc dẫn dắt DN vượt qua ảnh hưởng của dịch Covid-19, giám đốc tài chính cần lập được những kế hoạch sử dụng ngân sách sao cho phù hợp nhất với các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Cụ thể như sau: Trong khâu lập kế hoạch tồn kho và dự trữ: Cân đối hệ thống tồn kho của doanh nghiệp; cân đối tồn kho thành phẩm, nguyên vật liệu; xác định chi phí tồn kho và giá vốn của hàng tồn kho. Trong khâu lập kế hoạch kinh doanh: Phân tích kinh doanh và dự báo doanh thu; kỹ năng lập kế hoạch kinh doanh; kỹ năng phân tích kinh doanh;

kỹ năng phân tích và dự báo lợi nhuận. Trong khâu lập kế hoạch chi phí và tối ưu hóa chi phí: Xác định danh mục chi phí của doanh nghiệp; xác định cấu trúc chi phí: chi phí biến đổi - chi phí cố định; tối ưu hóa chi phí biến đổi. Ngoài ra giám đốc tài chính còn chỉ đạo các khâu Cân đối tài chính & Quản trị huy động - sử dụng vốn và Dự báo tài chính doanh nghiệp gồm: Lập kế hoạch nhu cầu vốn lưu động; Dự báo các chỉ số kết quả kinh doanh: Doanh thu - Chi phí - Lợi nhuận; Dự báo nhu cầu về kế hoạch sử dụng vốn của doanh nghiệp trong tương lai.

Năm là: Chú trọng hoạt động chuyển đổi số trong doanh nghiệp

Dịch Covid-19 đã khiến các doanh nghiệp Việt Nam với sức cạnh tranh còn thấp càng trở nên khó khăn hơn bao giờ hết. Nhu cầu chuyển đổi số trở nên cấp thiết để các doanh nghiệp đổi mới mô hình, chuyển dần các hoạt động kinh doanh trên các nền tảng số, tìm kiếm thêm thị trường, cắt giảm chi phí và nâng cao hiệu quả hoạt động, khả năng cạnh tranh, thích ứng với bối cảnh mới. Giám đốc tài chính cần am hiểu về công nghệ số, nắm được thông tin về các giải pháp và công nghệ hiện có và mức độ phù hợp với doanh nghiệp để có thể xử lý những khó khăn khi bước đầu áp dụng công nghệ vào hoạt động sản xuất kinh doanh của mình.

Kết luận

Nghề giám đốc tài chính vốn được xem là đỉnh cao của nghề tài chính đang đứng trước những xu thế mới, đặc biệt trong bối cảnh hội nhập lao động quốc tế và đại dịch Covid-19 diễn ra ở Việt Nam. Bởi vậy, các giám đốc tài chính cần vận dụng có hiệu quả nhất các kỹ năng nghề để dẫn dắt DN vượt qua giai đoạn khủng hoảng cũng như hội nhập quốc tế về lao động.

Tài liệu tham khảo:

<https://kehoachviet.com>

Kỷ yếu hội thảo khoa học quốc gia “Covid-19 - Tác động và phản ứng chính sách” - Học viện Tài chính - Tháng 4-2020

<https://afc.edu.vn>

https://congan.com.vn/tin-chinh/doanh-nghiep-ap-dung-chuyen-doi-so-vuot-qua-dai-dich_126988.html

HOẠT ĐỘNG BẢO HIỂM SỨC KHỎE TẠI CÁC DOANH NGHIỆP BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ Ở VIỆT NAM: THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP

PGS.TS. Hoàng Mạnh Cù* - Hoàng Ngọc Thảo My

Mặc dù luôn chiếm tỷ trọng trên 30%, từ năm 2019 hoạt động bảo hiểm sức khỏe luôn giữ vị trí đứng đầu về doanh thu phí trên thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam, song quy mô doanh thu phí bảo hiểm vẫn còn khá khiêm tốn. Nhằm đáp ứng các yêu cầu, xu hướng mới trong điều kiện hiện nay, cần thiết phải đẩy mạnh hoạt động bảo hiểm này hơn nữa. Muốn vậy, cần phải thực hiện đồng bộ các giải pháp tác động đến các khâu chủ yếu của quá trình triển khai nghiệp vụ: từ khai thác đến trả tiền bảo hiểm.

- Từ khóa: bảo hiểm sức khỏe, hoạt động bảo hiểm sức khỏe.

Although always accounting for over 30%, since 2019 health insurance activities have always held the leading position in terms of premium revenue in Vietnam's non-life insurance market, but the scale of premium revenue is still low, quite modest. In order to meet new requirements and trends in current conditions, it is necessary to promote this insurance activity further. To do so, it is necessary to synchronously implement solutions that affect the main stages of the business implementation process: from exploitation to insurance payment.

- Keywords: health insurance, health insurance activities.

Ngày nhận bài: 15/02/2022

Ngày gửi phản biện: 16/02/2022

Ngày nhận kết quả phản biện: 26/02/2022

Ngày chấp nhận đăng: 28/02/2022

1. Thực trạng hoạt động bảo hiểm sức khỏe tại các doanh nghiệp bảo hiểm (DNBH) phi nhân thọ ở Việt Nam

Bảo hiểm sức khỏe bao gồm các nghiệp vụ bảo hiểm tai nạn con người, bảo hiểm chi phí y tế và bảo hiểm chăm sóc sức khỏe. Tính đến 31/12/2021, thị trường bảo hiểm Việt Nam đã có 67 doanh nghiệp được phép hoạt động (trong đó có 30 DNBH phi nhân thọ, 19 DNBH nhân thọ, 02 doanh nghiệp tái bảo hiểm, 16 doanh nghiệp

môi giới bảo hiểm) và 01 chi nhánh nước ngoài. Trong những năm qua, mặc dù tình hình kinh tế có nhiều khó khăn do ảnh hưởng của đại dịch Covid- 19, song hoạt động khai thác bảo hiểm sức khỏe tại các DNBH phi nhân thọ ở Việt Nam đã thu được doanh thu phí bảo hiểm gốc tương đối khả quan.

Bảng 1: Tình hình doanh thu phí bảo hiểm gốc nghiệp vụ bảo hiểm sức khỏe tại các DNBH phi nhân thọ ở Việt Nam từ 2017- 2021

Đơn vị: Tỷ VND

Chỉ tiêu	2017	2018	2019	2020	2021
Doanh thu nghiệp vụ	12.225	14.460	17.361	18.270	18.021
Tốc độ tăng trưởng	26,7%	18,3%	20,0%	5,1%	2,7%
Doanh thu toàn thị trường	41.594	46.957	53.369	56.669	57.880
Tỷ trọng nghiệp vụ	29,4%	30,8%	32,5%	32,2%	31,1%

Nguồn: Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm - Bộ Tài chính;
Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam

Doanh thu phí bảo hiểm gốc nghiệp vụ bảo hiểm sức khỏe tuy quy mô còn khiêm tốn, song tỷ trọng có xu hướng tăng trong cơ cấu phí toàn thị trường bảo hiểm phi nhân thọ. Năm 2017 doanh thu phí bảo hiểm sức khỏe là 12.225 tỷ VND, chiếm 29,4% tỷ trọng tổng doanh thu. Năm 2019, các doanh nghiệp bảo hiểm đạt doanh thu thực hiện là 53.369 tỷ VND, tăng trưởng hơn 20,0%, chiếm tỷ trọng 32,5%. Tỷ trọng doanh thu nghiệp vụ tăng chủ yếu do khách hàng quan ngại trước đại dịch Covid-19.

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

Do giá trị hợp đồng nhỏ, năng lực tài chính và kỹ thuật nghiệp vụ còn hạn chế, nên đối với nghiệp vụ bảo hiểm sức khỏe, các DNBH phi nhân thọ ở Việt Nam cũng đã triển khai công tác nhận, nhượng tái bảo hiểm để góp phần tạo lập doanh thu phí bảo hiểm và phân chia phân tán rủi ro, song kết quả còn rất khiêm tốn. Thực tế trong những năm qua, hoạt động nhượng tái của nghiệp vụ là chủ yếu.

Bảng 2: Tình hình nhận, nhượng tái bảo hiểm sức khỏe tại các DNBH phi nhân thọ ở Việt Nam từ 2016- 2020

Đơn vị: Tỷ VND

Chỉ tiêu	2016	2017	2018	2019	2020
Doanh thu phí gốc	9.672	12.225	14.460	17.361	18.270
Phí giữ lại	9.465	11.268	12.695	14.798	15.176
Tỷ lệ giữ lại	97,9%	92,2%	87,8%	85,2%	83,1%

Nguồn: Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm - Bộ Tài chính

Phí bảo hiểm giữ lại của nghiệp vụ dao động ổn định và có xu hướng giảm. Năm 2016 mức giữ lại phí bảo hiểm trên doanh thu phí bảo hiểm gốc là 97,9%, năm 2020 là 83,1%. Mặc dù năng lực tài chính của các DNBH phi nhân thọ những năm gần đây tăng lên, nhất là sau khi một số DNBH có các đối tác nước ngoài bỏ vốn mua thêm cổ phần, song mức giữ lại hàng năm vẫn giảm, chủ yếu là do ngày càng có nhiều khách hàng ký kết hợp đồng bảo hiểm với số tiền bảo hiểm lớn khiến DNBH phải nhượng tái.

Các DNBH phi nhân thọ luôn xác định hoạt động giám định xác minh, giải quyết trả tiền bảo hiểm cho khách hàng không chỉ là một mắt xích trong quy trình nghiệp vụ bảo hiểm mà còn là biện pháp tốt nhất để nâng cao uy tín và năng lực kinh doanh của DNBH trên thị trường. Chính vì vậy, các DNBH vừa tập trung củng cố và phát triển năng lực giám định của mình, đồng thời mở rộng hợp tác với các đối tác là các cơ sở y tế có năng lực và uy tín đảm bảo việc giải quyết khiếu nại nhanh chóng, chính xác.

Việc giải quyết trả tiền bảo hiểm của các DNBH phi nhân thọ phần lớn đều được khách hàng hài lòng. Các sự kiện thuộc trách nhiệm của DNBH đều được giải quyết một cách nhanh

chóng, ổn thoả. Số liệu dưới đây phản ánh tình hình trả tiền bảo hiểm nghiệp vụ bảo hiểm sức khỏe tại các DNBH phi nhân thọ ở Việt Nam trong thời gian qua.

Bảng 3: Tình hình giải quyết trả tiền bảo hiểm nghiệp vụ bảo hiểm sức khỏe tại các DNBH phi nhân thọ ở Việt Nam từ 2016-2020

Đơn vị: Tỷ VND

Chỉ tiêu	2016	2017	2018	2019	2020
Doanh thu bảo hiểm gốc	9.672	12.225	14.460	17.361	18.270
Trả tiền bảo hiểm gốc	3.140	3.597	4.222	5.279	5.396
Tỷ lệ trả tiền BH gốc	32,5%	29,4%	29,2%	30,4%	29,5%
Phí giữ lại	9.465	11.268	12.695	14.798	15.176
Trả tiền BH thuộc giữ lại	3.161	3.622	4.094	4.765	4.579
Tỷ lệ trả tiền BH giữ lại	33,4%	28,9%	32,2%	32,2%	30,2%

Nguồn: Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm - Bộ Tài chính

Năm 2016 và năm 2019 tỷ lệ trả tiền bảo hiểm gốc và tỷ lệ trả tiền bảo hiểm giữ lại của nghiệp vụ là cao nhất. Nguyên nhân là do ảnh hưởng của dịch bệnh cúm A/H5N1 và sự bùng phát của đại dịch Covid-19. Năm 2020, số tiền trả bảo hiểm vẫn cao, song tỷ lệ này đã giảm xuống do sự gia tăng khách hàng khiến doanh thu phí bảo hiểm tăng lên.

2. Đánh giá thực trạng hoạt động bảo hiểm sức khỏe tại các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ ở Việt Nam

Trong những năm qua, hoạt động bảo hiểm sức khỏe tại các DNBH phi nhân thọ ở Việt Nam đã đạt được những kết quả nhất định: Hình thành mạng lưới kinh doanh phủ kín các địa bàn trên cả nước; quy trình được ban hành đầy đủ và phù hợp; mối quan hệ giữa DNBH với đối tác cơ sở y tế ngày càng chặt chẽ; công nghệ thông tin ngày càng hoàn thiện; tiến hành giám định xác minh kịp thời và chính xác;... Bên cạnh những kết quả đạt được, hoạt động này vẫn bộc lộ những hạn chế cần khắc phục.

- *Cán bộ chuyên sâu về nghiệp vụ còn thiếu:* Số lượng cán bộ nắm vững kiến thức chuyên môn về nghiệp vụ bảo hiểm sức khỏe không nhiều là trở ngại lớn trong công tác khai thác. Trong trường hợp có những khách hàng trực tiếp muốn

tham gia các gói sản phẩm bảo hiểm nhưng cán bộ khai thác lại chưa nắm vững nghiệp vụ, dẫn đến tình trạng không tư vấn được hoặc phải mất nhiều thời gian tìm hiểu, khiến khách hàng phản nào giảm bớt sự tin tưởng.

- *Chưa tận dụng hết kênh khai thác sản phẩm:* Hiện nay, bảo hiểm sức khỏe tại các DNBH phi nhân thọ chủ yếu được khai thác trực tiếp, thường chiếm từ 50-70%. Do nhiều nguyên nhân, các DNBH chưa thật sự chú trọng và có chính sách quyết liệt phát triển kênh khai thác bảo hiểm qua môi giới, bancassurance,...

- *Công tác tuyên truyền, quảng cáo còn hạn chế:* Công tác marketing, tuyên truyền, quảng cáo cho sản phẩm bảo hiểm sức khỏe chưa được thực sự sâu và rộng, các DNBH phi nhân thọ hiện nay chủ yếu chú trọng đầu tư, đẩy mạnh marketing sản phẩm bảo hiểm xe cơ giới.

- *Chưa khai thác hết tiềm năng thị trường:* Tuy chiếm tỷ trọng lớn và có tốc độ tăng trưởng khả quan nhưng bảo hiểm sức khỏe vẫn chưa khai thác hết tiềm năng thị trường. Doanh thu phí bảo hiểm sức khỏe vẫn tập trung chủ yếu ở các thành phố lớn như Hà Nội, TP. Hồ Chí Minh,... Nguyên nhân của tình trạng này là do công tác truyền thông, quảng bá chưa được đẩy mạnh, phần đông người dân chưa mua bảo hiểm sức khỏe vì chưa hiểu rõ được tầm quan trọng và lợi ích bảo hiểm sức khỏe đem lại.

- *Cạnh tranh không lành mạnh còn phổ biến:* Sự có mặt của nhiều DNBH đã làm tăng sự cạnh tranh trên thị trường. Việc tranh giành khách hàng đã làm cho điều kiện/điều khoản bảo hiểm ngày càng mở rộng, dẫn tới tỷ lệ trả tiền bảo hiểm cao, mức chi trả hoa hồng cao, làm tăng chi phí cho nghiệp vụ, gây ảnh hưởng không nhỏ tới hiệu quả kinh doanh nghiệp vụ.

- *Chất lượng giám định xác minh, trả tiền bảo hiểm tại một số đơn vị thành viên chưa thực sự tốt:* Các DNBH phi nhân thọ tuy có số đơn vị thành viên phủ kín địa bàn cả nước, song chất lượng và quy mô cán bộ tại mỗi đơn vị lại không đồng đều, việc thực hiện các quy định về phân cấp, quy trình giám định xác minh, trả tiền bảo hiểm của các đơn vị nhìn chung chưa thực sự đi vào nề nếp, vẫn có vi phạm.

3. Giải pháp đẩy mạnh hoạt động bảo hiểm sức khỏe tại các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ ở Việt Nam

Trong thời gian tới, thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam được dự báo là tăng trưởng ổn định, tuy nhiên tốc độ tăng trưởng chậm lại. Để đẩy mạnh hoạt động bảo hiểm sức khỏe nhằm đạt được các mục tiêu chiến lược, các DNBH phi nhân thọ ở Việt Nam cần thực hiện đồng bộ các giải pháp.

Đẩy mạnh công tác khai thác bảo hiểm

+ *Làm tốt công tác khách hàng:* Đối với khách hàng trong nước, cần tiếp cận với khách hàng hiện tại và khách hàng tiềm năng để khách hàng nhận được sự tư vấn về lợi ích, tầm quan trọng của bảo hiểm sức khỏe. Những khách hàng lâu năm, trung thành DNBH phi nhân thọ cần có sự quan tâm, tri ân tới khách hàng. Đối với khách hàng nước ngoài, cán bộ khai thác của DNBH phi nhân thọ cần chủ động tiếp cận sớm để giới thiệu dịch vụ và chào bán bảo hiểm.

+ *Hoàn thiện, nâng cao chất lượng dịch vụ bảo hiểm:* Các sản phẩm bảo hiểm là một dịch vụ tài chính vô hình, vì vậy cần phải tăng cường chất lượng dịch vụ để tăng tính hữu hình cho sản phẩm. Chất lượng dịch vụ bảo hiểm được biểu hiện thông qua chất lượng phục khách hàng trước, trong và sau thời hạn bảo hiểm, sự chính xác nhanh chóng trong khâu giám định xác minh - giải quyết trả tiền bảo hiểm,...

+ *Chú trọng phát triển kênh phân phối sản phẩm:* Các DNBH phi nhân thọ cần cung cấp các phương tiện tốt nhất và chính sách chi trả hoa hồng phù hợp, tạo mối quan hệ gắn bó với doanh nghiệp môi giới bảo hiểm và các ngân hàng, hướng đến việc tìm kiếm và đáp ứng các nhu cầu khách hàng; đồng thời, chủ động lựa chọn các gói bảo hiểm phù hợp và đẩy mạnh phát triển, mở rộng các kênh phân phối mới, nhiều tiềm năng như: Bảo hiểm trực tuyến (Online), hợp tác cùng các đối tác thương mại điện tử,... để khách hàng dễ dàng tìm hiểu và tiếp cận.

Nâng cao chất lượng công tác giám định xác minh

Để nâng cao chất lượng công tác giám định xác minh, các DNBH phi nhân thọ cần thực

hiện một số biện pháp như: Phối hợp chặt chẽ với các cơ quan chức năng có liên quan để có thể giám định chặt chẽ và toàn diện; trong thời gian hiệu lực bảo hiểm, nhất là đối với những thời điểm quan trọng, DNBH cần thường xuyên giám sát để xem xét NĐBH có vi phạm các quy tắc, quy định; trong những trường hợp việc xác định nguyên nhân nằm ngoài khả năng của cán bộ giám định, DNBH nên thuê giám định độc lập. Chính vì vậy, DNBH cần tạo dựng mối quan hệ tốt với các cơ sở y tế, các tổ chức giám định chuyên nghiệp trong và ngoài nước để đảm bảo việc giám định được diễn ra nhanh chóng và chính xác; giám định viên cần phải tuân thủ các bước thực hiện của quy trình giám định xác minh do DNBH ban hành.

Hoàn thiện công tác giải quyết trả tiền bảo hiểm

+ ***Hạn chế tồn đọng hồ sơ trả tiền bảo hiểm:*** Đảm bảo công tác giám định xác minh nhanh chóng, chính xác và cung cấp đầy đủ hồ sơ cho bộ phận giải quyết trả tiền bảo hiểm; hướng dẫn chi tiết, cụ thể từng bước trong quá trình thu thập hồ sơ, lập danh mục các tài liệu cần có trong bộ hồ sơ chi trả tiền bảo hiểm và thu thập chứng từ có liên quan tới tai nạn, bệnh tật,... để giải quyết quyền lợi bảo hiểm nhanh chóng.

Mở rộng hợp tác bảo lãnh với nhiều đối tác trong lĩnh vực y tế như các bệnh viện lớn, các cơ sở khám chữa bệnh uy tín, hiện đại; tăng số lượng các cơ sở bảo lãnh viện phí của các DNBH trên toàn quốc và quốc tế, đảm bảo việc giải quyết quyền lợi đáp ứng yêu cầu của khách hàng.

+ ***Nhận biết và xử lý kịp thời các trường hợp trực lợi bảo hiểm:*** Khi có sự nghi ngờ gian lận bảo hiểm trong tình tiết hay hồ sơ khiếu nại của khách hàng, DNBH phi nhân thọ phải tiến hành điều tra khẩn trương và giữ bí mật. Nếu phát hiện có trực lợi phải có ngay các biện pháp ngăn chặn và xử lý nghiêm minh như: Ngừng việc chi trả tiền bảo hiểm, truy đòi người tham gia bảo hiểm những chi phí mà DNBH đã bỏ ra trong quá trình điều tra và chấm dứt hợp đồng; nếu nghiêm trọng cần đưa ra truy tố trước pháp luật

theo quy định Bộ luật Hình sự (số 100/2015/QH13 ngày 27/11/2015; sửa đổi, bổ sung năm 2017).

Ngăn chặn tình trạng cạnh tranh không lành mạnh

Các DNBH cần hợp tác chặt chẽ và phối hợp với nhau trong khai thác bảo hiểm sức khỏe thông qua Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam. Như vậy mới duy trì được tốc độ tăng trưởng của thị trường một cách ổn định, đồng thời đảm bảo được quyền lợi của cả người bảo hiểm và người tham gia bảo hiểm.

Bộ Tài chính cần đẩy mạnh những giải pháp hạn chế hành vi cạnh tranh không lành mạnh trên thị trường bảo hiểm sức khỏe hiện nay bằng cách: rà soát, hoàn thiện hành lang pháp lý để thị trường vận hành theo chuẩn mực quốc tế, tạo ra môi trường cạnh tranh lành mạnh; thực hiện kiểm soát, kiểm toán nội bộ nhằm phòng chống các biểu hiện tiêu cực trong quá trình hoạt động; củng cố bộ phận thanh tra Cục Quản lý giám sát bảo hiểm, thường xuyên theo sát diễn biến thị trường, tăng cường kiểm tra, phát hiện và xử lý nghiêm khắc các hành vi cạnh tranh không lành mạnh.

Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực

Trên thực tế, số cán bộ triển khai nghiệp vụ bảo hiểm sức khỏe tại DNBH phi nhân thọ được đào tạo chính quy về nghiệp vụ bảo hiểm và có kiến thức về y tế là rất ít, chưa đáp ứng được yêu cầu nghiệp vụ này. Vì vậy, vấn đề đặt ra cho DNBH phi nhân thọ là phải tuyển dụng mới, đào tạo cán bộ thực sự có trình độ về nghiệp vụ bảo hiểm sức khỏe.

Tài liệu tham khảo:

*Luật Kinh doanh bảo hiểm và các văn bản hướng dẫn
Thị trường bảo hiểm Việt Nam các năm 2016- 2020 (Bộ
Tài chính)*

Website Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam: <https://iav.vn>

NHẬN DIỆN CÁC NHÂN TỐ TÁC ĐỘNG ĐẾN TRIỂN KHAI CÔNG NGHỆ 4.0 CỦA DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA Ở VIỆT NAM

Ths. Vũ Thị Thúy Nga* - TS. Nguyễn Thị Thuý Quỳnh**
PGS.TS. Trần Thị Xuân Anh*** - Ths. Dương Ngân Hà****

Cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 tác động tới mọi mặt của đời sống kinh tế - xã hội nói chung, các doanh nghiệp nhỏ và vừa nói riêng. Thúc đẩy tiếp cận và triển khai công nghệ 4.0 trong các doanh nghiệp nhỏ và vừa góp phần nâng cao chất lượng sản phẩm, tăng năng suất lao động, giảm chi phí sản xuất, từ đó duy trì lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp. Đó cũng là động lực quan trọng thúc đẩy nền kinh tế chung của đất nước phát triển mạnh mẽ hơn. Bài viết làm rõ những vấn đề lý luận cơ bản, nhận diện và đánh giá các nhân tố tác động đến việc triển khai công nghệ 4.0 ở các doanh nghiệp nhỏ và vừa, từ đó chỉ ra những thuận lợi cũng như thách thức và đề xuất giải pháp thúc đẩy quá trình gia nhập cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 của doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam.

- Từ khóa: cách mạng công nghiệp 4.0, công nghệ 4.0, doanh nghiệp nhỏ và vừa.

The Fourth Industrial Revolution (or Industry 4.0) has affected all aspects of socio-economic life in general, as well as Small and Medium Enterprise (SMEs) in particular. By promoting approaching and deploying the newest technologies of Industry 4.0, SMEs are enabled to improve products' quality, increase labor productivity, reduce production costs, thereby maintain their competitive advantages. That is a very important driving force for development of national economy. The paper clarifies basic theories, identifies and evaluates the factors affecting the deploying of Industry 4.0 in SMEs. It also outlines the advantages and challenges that the Industry 4.0 brings to SMEs. Recommended solutions to help SMEs adapt to the quick changes of technology in Industry 4.0 are also added in the article.

- Keywords: the fourth industrial revolution (or industry 4.0), 4.0 technology, SMEs.

Ngày nhận bài: 05/01/2022

Ngày gửi phản biện: 08/01/2022

Ngày nhận kết quả phản biện: 15/02/2022

Ngày chấp nhận đăng: 20/02/2022

các cổ đông sở hữu những phần vốn nhỏ. Hasan và Mohamed (2015) cùng nhiều nghiên cứu sau này đưa ra các định nghĩa khác dựa trên các yếu tố nội tại của doanh nghiệp như phương thức ra quyết định, cơ cấu sở hữu và quản lý công ty, cấu trúc sở hữu gia đình,... Hiện nay, DNNVV thường được xác định theo các tiêu chí như tổng tài sản, doanh thu và số lượng lao động của doanh nghiệp.

Nhìn chung, DNNVV là loại hình doanh nghiệp có quy mô vốn nhỏ, quy mô lao động thường không quá 200 nhân viên (riêng Mỹ lên tới 500 nhân viên) và thường được chia thành ba nhóm: doanh nghiệp siêu nhỏ, doanh nghiệp nhỏ và doanh nghiệp vừa. Doanh nghiệp siêu nhỏ có số nhân viên dưới 10 người, một số quốc gia quy định dưới 5 người. Quy định của World Bank (2017) đã đưa ra tiêu chí số lượng lao động và chỉ tiêu doanh thu hoặc tổng tài sản để phân loại 03 nhóm doanh nghiệp. Trong đó nhóm doanh nghiệp vừa sẽ có số nhân viên từ 50 đến 300 người (Bảng 1).

1. Doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam trong bối cảnh cách mạng công nghiệp 4.0

Báo cáo của Britain và Bolton (1971) được coi là một trong những nghiên cứu sớm nhất đưa ra định nghĩa về doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV). Theo đó, DNNVV là doanh nghiệp độc lập, được quản lý bởi một chủ sở hữu hoặc

* email: vuthithuynga@hvtc.edu.vn ** email: nguyenthithuyquynh@hvtc.edu.vn (Học viện Tài chính)

*** email: anhtx@hvnh.edu.vn **** email: hand@hvnh.edu.vn (Học viện Ngân hàng)

**Bảng 1: Quy định của Ngân hàng thế giới
về DNNVV**

Quy mô công ty	Số lao động	Doanh thu hàng năm hoặc Tổng tài sản
DN Siêu nhỏ	≤10	≤100.000 USD
DN Nhỏ	≤50	≤ 3 triệu USD
DN Vừa	≤300	≤15 triệu USD

Nguồn: World Bank (2017)

Tại Việt Nam, tiêu chí xác định DNNVV được quy định tại Điều 4, Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa, ban hành năm 2017 và Điều 6, Nghị định số 39/2018/NĐ-CP. Theo đó, DNNVV được phân chia dựa theo số lao động tham gia bảo hiểm xã hội bình quân năm và nguồn vốn hoặc doanh thu.

CMCN 4.0 mang lại cho các doanh nghiệp (DN) những cơ hội phát triển bền vững và đột phá về năng suất lao động (Poor và Basl, 2018) như: giảm chi phí, tăng lợi thế cạnh tranh; xây dựng quy trình sản xuất thông minh, tăng chất lượng sản phẩm; Các DN không còn bị bó hẹp trong biên giới quốc gia, có thể mở rộng thị trường hoạt động, tiếp cận đối tác, tiếp cận các ý tưởng, các mô hình kinh doanh mới mẻ, những công nghệ mới và thúc đẩy DN đổi mới, sáng tạo.

Theo Sách trang doanh nghiệp Việt Nam 2021, tính tới 31/12/2019, các DNNVV chiếm tới 97,4% trong tổng số DN, đóng góp tới 40% GDP cả nước, là động lực quan trọng cho phát triển kinh tế - xã hội. Các DNNVV Việt Nam đang đứng trước những cơ hội lớn, song cũng đối mặt với rất nhiều thách thức của cuộc CMCN 4.0.

Theo số liệu của Bộ Khoa học và Công nghệ, tính đến cuối năm 2019 Việt Nam có gần 550 nghìn DNNVV, trong đó chỉ có 386 DNNVV được cấp giấy chứng nhận là DN khoa học và công nghệ, 43 tổ chức được cấp giấy chứng nhận hoạt động công nghệ cao và hơn 2.000 DN đạt điều kiện doanh nghiệp khoa học và công nghệ trong lĩnh vực công nghệ thông tin¹.

Theo nghiên cứu của Chương trình phát triển Liên hợp quốc và Bộ Công Thương (2019), có tới 91% các DNNVV thuộc ngành công thương

Việt Nam còn ở mức “ngoài cuộc” CMCN 4.0 và 8% ở mức “mới bắt đầu” tiếp cận. Về góc độ ứng phó trong bối cảnh CMCN 4.0 có hơn 30% các DNNVV (với quy mô số lao động không quá 200 người) trả lời không biết phải làm gì; chỉ có 2% nhóm DN siêu nhỏ với số lao động dưới 10 người và 5,4% nhóm DNNVV với số lao động từ 10 - 200 người trả lời có sự thay đổi lớn.

Các doanh nghiệp nói chung, DNNVV trên toàn cầu đang mạnh mẽ bước vào cuộc CMCN 4.0, song ở một số quốc gia đang phát triển như Việt Nam, CMCN 4.0 vẫn là khái niệm trừu tượng. DN và người lao động vẫn lúng túng không biết tiếp cận, triển khai công nghệ 4.0 (CN 4.0) như thế nào. Nhận diện các nhân tố tác động tới khả năng tiếp cận CMCN 4.0 của các DNNVV sẽ góp phần chỉ ra những nguyên nhân, rào cản, tiêu chí đánh giá mức độ triển khai CN 4.0 của doanh nghiệp. Đây cũng là căn cứ để xuất các giải pháp tháo gỡ khó khăn giúp DNNVV phát triển nhanh chóng trong thời đại 4.0 và đóng góp thực sự cho sự phát triển kinh tế ở Việt Nam.

2. Các nhân tố ảnh hưởng tới triển khai công nghệ 4.0 của các DNNVV ở Việt Nam

Để sớm tiếp cận và triển khai hiệu quả CN 4.0, các DNNVV Việt Nam cần phải quan tâm tới các yếu tố sau đây:

(1) Nhân lực

Trong khía cạnh nguồn nhân lực, yếu tố đầu tiên tác động tới việc triển khai CN 4.0 trong các DNNVV đó là nhận thức của ban lãnh đạo. CMCN 4.0 đã hiện hữu song đối với từng doanh nghiệp, việc bắt đầu từ đâu, như thế nào là câu hỏi lớn. Phần lớn các lãnh đạo doanh nghiệp e ngại không dám đầu tư vào những công nghệ mới bởi những lo ngại về chi phí hay rủi ro trong bảo mật dữ liệu, thông tin, chưa đánh giá được hết lợi thế của việc ứng dụng CN 4.0 so với thiệt hại của sự tụt hậu khi không tiếp cận CN 4.0. Triển khai CN 4.0 là một lộ trình dài, đòi hỏi bắt đầu từ việc thay đổi tư duy của người quản lý, ban lãnh đạo, sau đó lan tỏa, ảnh hưởng tới từng bộ phận, từng nhân viên.

Yếu tố thứ hai trong khía cạnh nguồn nhân lực đó là kinh nghiệm và kỹ năng của người lao động. Hecklau và cộng sự (2016) chỉ rõ kinh nghiệm

¹ <http://www.tcqtkd.edu.vn/tin-hoat-dong/hoi-thao-khoa-hoc-quoc-te-%E2%80%9Cphat-trien-doanh-nghiep-nho-va-vua-cua-viet-nam-trong-boi-canhang-cuoc-cach-mang-cong-nghiep-4-0%E2%80%9D.html>

và kỹ năng của lực lượng lao động là chìa khóa cho sự thành công của một doanh nghiệp trong thời đại CMCN 4.0. Áp dụng công nghệ mới và phương tiện thông minh đòi hỏi sự thay đổi và cải tiến các loại hình sản xuất, kinh doanh cũ. Thiếu lao động có trình độ cao là rào cản chính trong việc triển khai và sử dụng các giải pháp tiên tiến của CN 4.0. Đồng thời do thời kỳ công nghệ phát triển quá nhanh, sự tụt hậu ngày càng xa, thiết bị, máy móc, hệ thống thông tin, các nền tảng công nghệ thậm chí chưa kịp khai thác đã sớm trở nên lạc hậu. Do vậy, các DNNVV cần phải chủ động trong các khâu quản lý nguồn nhân lực như: tuyển dụng, đào tạo phát triển kỹ năng, tìm nguồn cung ứng lao động chất lượng cao. Chỉ có như vậy các doanh nghiệp mới có thể tận dụng được hết những cơ hội mà CMCN 4.0 mang lại.

(2) Máy móc, công nghệ

Máy móc, công nghệ là yếu tố nền tảng cho sự hội nhập của CMCN 4.0. Để tăng khả năng cạnh tranh, doanh nghiệp cần sử dụng công nghệ mới, số hóa, tốc độ thiết lập quy trình sản xuất, tăng hiệu quả kinh doanh, sản xuất linh hoạt nhiều loại sản phẩm và thể hiện định hướng khách hàng (Wang và cộng sự, 2016). Cụ thể, khía cạnh công nghệ bao gồm ứng dụng công nghệ điển hình của CMCN 4.0 trong các lĩnh vực: số hóa sản xuất, thiết lập quy trình kinh doanh, khai thác cơ sở dữ liệu, sử dụng công nghệ mới nhằm nâng cao năng suất lao động và tính cạnh tranh của sản phẩm, bảo mật dữ liệu, bảo mật kỹ thuật số.

(3) Quy trình quản lý

Quy trình quản lý bao gồm: Quy trình xây dựng hệ thống tiêu chí phẩm chất nhân cách nhà quản lý; Hệ thống quy trình quản lý doanh nghiệp; Chiến lược chương trình hoạt động trách nhiệm xã hội; Chương trình công nhận, khen thưởng các hoạt động đổi mới sáng tạo; Kế hoạch phát triển mạng lưới và phát triển bền vững. Thiết lập quy trình quản lý đổi mới đối với một DN cũng là thiết lập các tiêu chuẩn quy trình để có thể liên tục theo dõi, đánh giá quy trình đi đến thành công, đồng thời nhận biết và chấm dứt những dự án kém hiệu quả.

(4) Bí quyết công nghệ

Yếu tố bí quyết bao gồm ý tưởng công nghệ,

khả năng tiếp cận thị trường và khả năng hội nhập. Bí quyết công nghệ tạo nên lợi thế cạnh tranh cho các DN trong cuộc CMCN 4.0.

Verbanovà Crema (2016) chỉ ra các công ty có chiến lược đổi mới có xu hướng tích hợp nhiều công nghệ mới. Khi tăng trưởng thu nhập đạt mức cao, công nghệ thay đổi và nhu cầu thị trường đa dạng, ứng dụng công nghệ cho phép các DNNVV tăng cường lợi thế so sánh tạo ra các sản phẩm mới. Một ý tưởng công nghệ có thể làm DNNVV thay đổi mô hình kinh doanh như chuyển đổi mô hình kinh doanh truyền thống sang kinh doanh online, mô hình kinh doanh xanh... tiếp cận và mở rộng thị trường toàn cầu, tận dụng mạng lưới tri thức, tối ưu chi phí doanh nghiệp, nắm bắt các chuỗi cung ứng, đáp ứng tối đa nhu cầu khách hàng và tăng tính cạnh tranh, tạo ra môi trường kinh doanh thông minh...

Để nhận diện về bí quyết công nghệ của DNNVV, Vrchota và cộng sự (2019) cho rằng cần xem xét các nhân tố: DN có đội ngũ phát triển ý tưởng và đổi mới sáng tạo hay không? Có lợi thế cạnh tranh do sở hữu bằng sáng chế hay không? Có sự chia sẻ thông tin, liên kết mở rộng chuỗi cung ứng hay không?

(5) Kế hoạch tài chính

Theo Vrchota và cộng sự (2019) trước khi quyết định đầu tư cho công nghệ mới cần có kế hoạch tài chính bao gồm: Nguồn tài trợ cho hoạt động đổi mới; Kinh phí hoạt động phân tích đầu tư đổi mới công nghệ; Đánh giá hiệu quả hoạt động đầu tư đổi mới công nghệ.

Khi quyết định đầu tư vào công nghệ mới, DN cần phải đánh giá toàn diện về phương thức huy động vốn, hiệu quả đầu tư và hiệu quả kinh tế (Lee và Huh, 2018). Doanh nghiệp chỉ xem xét ứng dụng CN 4.0 khi thấy rõ tính hiệu quả của nó (đánh giá thông qua tỷ suất sinh lời trên vốn đầu tư và tỷ lệ thu hồi). Các nghiên cứu về tiếp cận tài chính đã chỉ ra các DN 4.0 phải xem xét các bài toán chi phí - lợi ích của hoạt động đầu tư đổi mới công nghệ, lựa chọn sử dụng các nguồn lực, lựa chọn hình thức huy động vốn,... cũng như những thách thức đặt ra trong tiếp cận tài chính như thiếu tài sản thế chấp, chi phí vốn cao, kế hoạch kinh doanh đảm bảo yêu cầu, số lượng các tổ chức đáp ứng cho vay... (USAID, 2007;

Anzoategui và cộng sự, 2010; Martin, 2002; Olawale và Van, 2011; Olomi và cộng sự, 2008; Beck, 2007).

Thực tế công nghệ càng phát triển sẽ càng có nhiều rủi ro mới phát sinh. Tupa và cộng sự (2017) đã nhận thấy các loại rủi ro xuất hiện cùng CN 4.0 bao gồm: Rủi ro trong sản xuất, bảo trì; Rủi ro máy móc và công nghệ sản xuất; Rủi ro nguồn nhân lực; Rủi ro môi trường; Và đặc biệt là các rủi ro công nghệ cao như: virus máy tính, tin tặc, lộ bí mật kinh doanh, lộ thông tin khách hàng... dẫn tới giảm uy tín của doanh nghiệp, mất khả năng cạnh tranh và không trụ vững được trên thị trường. Do đó, triển khai và ứng dụng CN 4.0, DNNVV cần xây dựng hệ thống nhận diện, đánh giá và quản lý rủi ro, thiết lập khả năng ứng phó khi sự cố xảy ra và cách khắc phục. Tuy nhiên, thực hiện quản lý rủi ro cũng làm phát sinh một khoản chi phí nhất định, cần phân tích để đánh giá hiệu quả đầu tư vào công nghệ.

(6) Các nhân tố bên ngoài

(i) Sự hỗ trợ của Chính phủ bao gồm hỗ trợ về chính sách, hỗ trợ về thông tin, tiếp cận công nghệ và tiếp cận tài chính cho DNNVV.

(ii) Sự cạnh tranh trong ngành đó là các DNNVV phải xác định vị thế của mình, chú trọng đầu tư công nghệ, cải tiến sản phẩm, tối ưu quy trình quản lý, tiếp cận khách hàng mục tiêu,... để tạo ra lợi thế cạnh tranh sản phẩm.

(iii) Trách nhiệm với môi trường: Các mô hình sản xuất kinh doanh theo xu hướng tự động hóa và robot tự động hóa sản xuất thường sử dụng nguyên vật liệu giảm gánh nặng lên môi trường và dẫn đến một ngành công nghiệp xanh hơn (Carter và Jeremy, 2018). Có thể thấy các DNNVV là đối tượng sử dụng phần lớn tài nguyên môi trường, là một trong những nguyên nhân chính gây nhiều ô nhiễm không khí, nguồn nước nên nếu DNNVV tuân thủ các quy định về môi trường trong sản xuất và dịch vụ sẽ đóng góp thành công trong quá trình chuyển đổi sang nền kinh tế xanh và bảo vệ môi trường (OECD, 2013).

3. Thực trạng triển khai công nghệ 4.0 ở DNNVV Việt Nam

Đã có nhiều nghiên cứu chỉ ra các DNNVV ở Việt Nam chưa sẵn sàng triển khai CN 4.0, nhiều

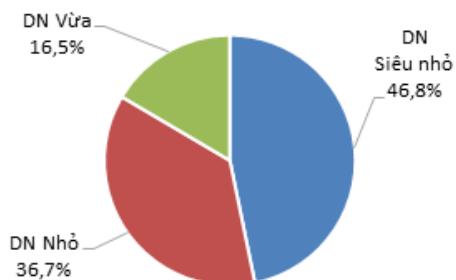
công nghệ điển hình của CMCN 4.0 chưa được áp dụng tại các DN.

Chỉ xét riêng tiêu chí số hóa thì DNNVV Việt Nam chỉ ở giai đoạn đầu - giai đoạn không quan tâm tới số hóa. Theo nghiên cứu do Tập đoàn Dữ liệu Quốc tế - IDC thực hiện theo sự ủy thác của CISCO (2020), các DNNVV ở Việt Nam đang đứng ở vị trí thứ 14/14 trong các nước tham gia khảo sát về mức độ sẵn sàng số hóa của khu vực Châu Á - Thái Bình Dương năm 2020 (bao gồm các nước: Australia, Trung Quốc, Hồng Kông, Ấn Độ, Indonesia, Nhật Bản, Malaysia, New Zealand, Philippines, Singapore, Hàn Quốc, Thái Lan, Đài Loan và Việt Nam). Cũng theo CISCO, ở Việt Nam có đến 14% DNNVV cho rằng không biết quá trình chuyển đổi số nên bắt đầu từ đâu, 16% số DNNVV thiếu tư duy chuyển đổi số và 12% số DNNVV thiếu công nghệ hỗ trợ. Về phần đầu tư cho công nghệ mới chủ yếu tập trung nâng cấp phần cứng CNTT (18%), điện toán đám mây (18%) và bảo mật (11%) mà chưa quan tâm đến quản lý rủi ro khi ứng dụng CN 4.0. Theo Đức Thiện (2020), Việt Nam nằm trong top các quốc gia Đông Nam Á mà các vụ tấn công nhắm vào các doanh nghiệp DNNVV. Ví dụ có hơn 500 000 trên tổng số 1,7 triệu vụ tấn công khai thác tiền mã hóa; Hơn 460 000 trên 1,6 triệu vụ tấn công giả mạo. Trong chuyển đổi số có 28% DN ưu tiên để tăng trưởng và mở rộng thị phần, 21% nhằm cải thiện bán hàng và marketing, 18% ra mắt sản phẩm, dịch vụ mới hoặc cải thiện sản phẩm có sẵn và chưa quan tâm đến các góc độ khác như trải nghiệm khách hàng,...

Để có thêm nhận định, nhóm tác giả thực hiện khảo sát ngẫu nhiên 245 DNVVN nhằm đánh giá thực trạng DN ứng dụng công nghệ điển hình của CMCN 4.0. Phiếu khảo sát được thực hiện qua cổng thông tin Hội doanh nghiệp trẻ Việt Nam; Hội Doanh nghiệp trẻ Đà Nẵng, Ninh Bình, Bình Dương, TP. Hồ Chí Minh; Hiệp hội Công nghiệp chủ lực Hà Nội; Hiệp hội du lịch Thanh Hóa; Quảng Ninh, Hội nữ doanh nhân Yên Bái, Bắc Kạn và Cổng thông tin Tổng cục Thuế. Tỷ lệ DN sản xuất chiếm tỷ trọng cao nhất (28%); tiếp đến là DN kinh doanh dịch vụ là (26%), thấp nhất là DN thuộc lĩnh vực thông tin, tin tức, giải trí (2%).

Về tỷ lệ DN siêu nhỏ, DN nhỏ, DN vừa được thể hiện ở Biểu đồ 1 dưới đây:

Biểu đồ 1: Tỷ lệ DNNVV trong mẫu nghiên cứu



Nguồn: Tính toán từ bảng hỏi của nhóm tác giả

Các DNNVV đều đồng tình với một số thuận lợi chủ yếu mà CMCN 4.0 mang lại như: Tiếp cận các ý tưởng, mô hình kinh doanh mới (70,7%); Mở rộng thị trường (77,6%); Dễ dàng tiếp cận đối tác hơn (81,9%); Tiếp cận được nguồn vốn (39,7%); Giảm chi phí hàng tồn kho (44,8%); Giảm chi phí sản xuất (50%); Giảm chi phí logistic (49,1%); Giảm chi phí phức tạp (34,5%); Giảm chi phí chất lượng (25,9%); Giảm chi phí bảo trì (31%); Tiết kiệm nguồn lực (75,9%); Cải thiện chất lượng sản phẩm (49,1%); Cải thiện năng suất lao động (64,7%).

Kết quả khảo sát ứng dụng CN 4.0 điển hình của các DNNVV cụ thể như sau:

(i) Tiêu chí về máy móc bao gồm: Số hóa hoạt động doanh nghiệp; Thiết lập quy trình kinh doanh; Sử dụng công nghệ mới, tăng tính cạnh tranh của sản phẩm; Hệ thống bảo mật kỹ thuật số và bảo mật dữ liệu. Trung bình tỷ lệ DNNVV trả lời: 52,12% đã và đang triển khai; 32,57% sẽ triển khai; 12,05% không có kế hoạch; 3,26% không liên quan.

(ii) Tiêu chí về nguồn nhân lực có trình độ công nghệ: Có chính sách ưu tiên tuyển dụng người có trình độ công nghệ; Có kế hoạch đào tạo và phát triển trình độ nhân lực; Có liên kết với cơ sở đào tạo trong tuyển dụng nhân lực. Trung bình tỷ lệ DNNVV trả lời: 51,58% đã và đang triển khai; 28,24% sẽ triển khai; 18,12% không có kế hoạch; 2,07% không liên quan.

(iii) Tiêu chí về quy trình quản lý: Có quy trình xây dựng hệ thống tiêu chí phẩm chất, nhân

cách nhà quản lý; Có hệ thống qua trình quản lý doanh nghiệp; Có chương trình công nhận và khen thưởng các hoạt động đổi mới sáng tạo; Có kế hoạch phát triển mạng lưới và phát triển bền vững. Trung bình tỷ lệ DNNVV trả lời: 49,15% đã và đang triển khai; 38% sẽ triển khai; 10,21% không có kế hoạch; 2,63% không liên quan.

(iv) Tiêu chí về bí quyết doanh nghiệp: Có đội ngũ phát triển ý tưởng và đổi mới sáng tạo; Có lợi thế cạnh tranh do sở hữu bằng sáng chế; Có chia sẻ thông tin, liên kết mở rộng chuỗi cung ứng. Trung bình tỷ lệ DNNVV trả lời: 43,33% đã và đang triển khai; 26,63% sẽ triển khai; 19,53% không có kế hoạch; 8,51% không liên quan.

(v) Tiêu chí về kế hoạch tài chính: Có kế hoạch tài trợ cho hoạt động đổi mới công nghệ; Có kinh phí hoạt động phân tích đầu tư đổi mới công nghệ; Có đánh giá hiệu quả từ hoạt động đầu tư đổi mới công nghệ. Trung bình tỷ lệ DNNVV trả lời: 35,55% đã và đang triển khai; 34,17% sẽ triển khai; 24,1% không có kế hoạch; 6,17% không liên quan.

Tính trung bình ở tất cả các tiêu chí có câu trả lời là chưa, không có kế hoạch hoặc không thấy liên quan đến ứng dụng CN 4.0, có tới trên 50% các DNNVV lựa chọn. Đây là con số cho thấy DNNVV chưa sẵn sàng triển khai CN 4.0.

Kết quả khảo sát cũng cho thấy, việc tiếp cận nguồn vốn vay các DNNVV gặp rất nhiều khó khăn. Chẳng hạn, về nguồn vốn vay ngân hàng: Tỷ lệ doanh nghiệp cho rằng lãi suất vay không được như kỳ vọng (54,3%); Thủ tục vay phức tạp (62,1%); Phương án sản xuất kinh doanh không thuyết phục được ngân hàng (35,3%); Tài sản thế chấp không đáp ứng được yêu cầu (53,4%); Phải trả thêm các phụ phí (22,4%) và một số khó khăn khác như lãi suất không ổn định lâu dài, thủ tục giải ngân phức tạp, định giá tài sản DN quá thấp so với giá trị thực (5,2%).

(vi) Tiêu chí về các nhân tố bên ngoài:

Về sự tiếp cận của DN đối với những chương trình hỗ trợ công nghệ của Chính phủ có 15,45% DN được tiếp cận chương trình hỗ trợ ứng dụng, chuyển giao công nghệ; 10,57% tiếp cận chương trình chuyển đổi số quốc gia đến năm 2025,

định hướng 2030; 34,96% tiếp cận chương trình chuyển đổi số cùng DNNVV; 4,88% tiếp cận với chương trình quốc gia “Nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm hàng hóa của doanh nghiệp Việt Nam đến năm 2020” (chương trình 712), còn lại 34,15% chưa tiếp cận chương trình nào về hỗ trợ công nghệ từ Chính phủ.

Về trách nhiệm với môi trường: 37% DN cho rằng công nghệ sản xuất thân thiện với môi trường; 76% DN cho rằng công nghệ không ảnh hưởng đến môi trường; 2% DN cho rằng ảnh hưởng xấu đến môi trường.

Có thể thấy rằng, việc triển khai CMCN 4.0 của các DNNVV ở Việt Nam đang được Chính phủ, các Bộ, Ngành quan tâm và có nhiều chương trình, chính sách hỗ trợ DN. Các DNNVV bước đầu đã chủ động ứng dụng CN 4.0 vào sản xuất kinh doanh, đặc biệt được tăng cường trong thời gian dịch bệnh Covid-19 diễn ra phức tạp. Nhưng việc triển khai và tham gia vào CMCN 4.0 của các DNNVV ở Việt Nam mới chỉ ở giai đoạn đầu, còn nhiều bất định, rủi ro và rất cần một định hướng xuyên suốt để việc triển khai CMCN 4.0 ở các DN nói chung, DNNVV nói riêng được hiệu quả.

4. Một số đề xuất nhằm tăng cường triển khai CN 4.0 cho các DNNVV ở Việt Nam

Thứ nhất, bản thân các DNNVV và ban lãnh đạo DN phải nhận thức được tầm quan trọng của CN 4.0 nói chung và chuyển đổi số nói riêng. Các DNNVV cùng với ban lãnh đạo DN cần phải thay đổi tư duy hành động, không nên chỉ trông chờ vào hỗ trợ từ phía Chính phủ hay các Bộ, Ngành mà cần chủ động trong việc tìm hiểu và tiến hành chuyển đổi số, ứng dụng CN 4.0 vào hoạt động sản xuất kinh doanh. Các DNNVV ở Việt Nam có lợi thế tương đối về nguồn nhân lực trẻ, năng động, có khả năng thích ứng nhanh với công nghệ, vì vậy, cần mạnh dạn hơn nữa trong việc xây dựng chiến lược công nghệ, đổi mới mô hình kinh doanh gắn liền với phát triển bền vững và từng bước xây dựng lộ trình số hóa cho DN.

Thứ hai, tăng cường công tác tuyển dụng và đào tạo nguồn nhân lực cho các DNNVV. Cần có sự phối hợp giữa DNNVV với các trường đại học, học viện để có chính sách đào tạo nguồn nhân lực phù hợp với những yêu cầu của thị trường lao

động; Cần có đặt hàng cụ thể để các nhà trường có chiến lược đào tạo nguồn nhân lực chất lượng cao, có trình độ khoa học máy tính, công nghệ thông tin, kỹ sư chế tạo robot,... phù hợp với sự tiến bộ nhanh chóng của công nghệ.

Thứ ba, tăng cường tiếp cận tài chính cho các DNNVV: Bên cạnh những kênh huy động vốn truyền thống như qua các NHTM hay các quỹ hỗ trợ DNNVV, các DN có thể tìm tới những kênh huy động vốn mới dựa trên nền tảng CN 4.0 như Big Tech - cho vay trực tuyến từ các công ty công nghệ lớn hay Fintech và nền tảng cho vay trực tuyến. Các nền tảng vốn tài chính phổ biến hiện nay dành cho các DNNVV có thể kể tới chuỗi cung ứng tài chính - SCF, huy động vốn cộng đồng - Crowd funding và cho vay ngang hàng - P2P lending. Những kênh tiếp cận vốn này có ưu điểm là quy trình thủ tục đơn giản và nhanh chóng hơn so với vay vốn từ ngân hàng. Với sự hỗ trợ của công nghệ 4.0, các công ty Fintech dễ dàng hơn trong việc quản lý hồ sơ của khách hàng, quản lý tài sản đảm bảo đặc thù như các khoản phải thu và hàng tồn kho. Từ đó, hoạt động thẩm định hồ sơ vay đơn giản hơn. Các khoản vay chủ yếu là ngắn hạn với quy mô không quá lớn phục vụ nhu cầu thanh khoản cho doanh nghiệp. Tuy nhiên, hiện nay do các quy định pháp lý về Fintech vẫn chưa rõ ràng, nên cần nhanh chóng hoàn thiện cơ sở pháp lý về hoạt động Fintech, tạo điều kiện hỗ trợ cho việc tiếp cận vốn của các DNNVV.

Thứ tư, tăng cường hoạt động nghiên cứu, phát triển. Mặc dù phần đông các DNNVV không có các bộ phận nghiên cứu và phát triển chuyên nghiệp nhưng nghiên cứu cải tiến công nghệ, tối ưu hóa quá trình sản xuất, ứng dụng công nghệ, nâng cao năng suất lao động, chất lượng sản phẩm và chuỗi cung ứng... trong bối cảnh CN 4.0 là cần thiết. Các DNNVV cần tận dụng lợi thế về bộ máy quản lý gọn nhẹ, năng động để chủ động hơn trong việc nghiên cứu, phát triển sản phẩm mới.

Thứ năm, về quản lý rủi ro công nghệ cao. DNNVV cần xây dựng hệ thống đánh giá và quản lý rủi ro, thiết lập khả năng ứng phó khi sự cố xảy ra và cách khắc phục. Các DN cần phải thường

xuyên đào tạo, cảnh báo nhân viên về những rủi ro tiềm ẩn và các biện pháp ứng phó kịp thời.

Thứ sáu, cần có sự hỗ trợ tích cực từ Chính phủ, các Bộ, ngành, các đơn vị liên quan để việc tiếp cận CN 4.0 của các DNNVV Việt Nam được dễ dàng hơn. Hiện nay, Chính phủ cũng đã rất quan tâm tới việc hỗ trợ tiếp cận CN 4.0 cho các DNNVV nhưng mới chỉ ở giai đoạn đầu. Các chương trình, dự án hỗ trợ chuyên đổi số cho DNNVV được triển khai từ cuối 2020 và vẫn chưa có nhiều DNNVV biết tới, chưa mang lại nhiều kết quả. Bởi vậy, cần thực hiện truyền thông và lan tỏa tới các DN nói chung và DNNVV nói riêng, cần có cơ chế đánh giá hiệu quả của các chương trình qua các năm để từ đó rút ra những kinh nghiệm và điều chỉnh hiệu quả trong việc triển khai, thực hiện dự án trong những năm tiếp theo.

Tài liệu tham khảo:

- Beck, T. (2007). "Financing Constraints of SMEs in Developing Countries: Evidence, Determinants and Solutions". <https://core.ac.uk/download/pdf/6635804.pdf>. Truy cập ngày 24/8/2021.
- Britain, G., & Bolton, J. E. (1971). "Small Firms: Report of the Committee of Inquiry on Small Firms", Presented to Parliament by the Secretary of State for Trade and Industry, by Command of Her Majesty, November 1971. HM Stationery Office.
- Carter, Jeremy G. (2018). "Urban climate change adaptation: Exploring the implications of future land cover scenarios" Cities, 77, pp. 73–80.
- CISCO (2020). Asia Pacific SMB Digital Maturity Study. https://www.cisco.com/c/dam/global/en_sg/solutions/small-business/pdfs/ebookciscosmbdigitalmaturityi5-with-markets.pdf. Truy cập ngày 24/8/2021.
- Anzoategui, D., Peria, M. S. M., & Rocha, R. R. (2010). Bank competition in the Middle East and Northern Africa region. Review of Middle East Economics and Finance, 6(2), 26-48.
- Đức Thiện (2020), Doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam bị tấn công lừa đảo nhiều nhất Đông Nam Á. <https://congnghe.tuoitre.vn/doanh-nghiep-nho-va-vua-viet-nam-bi-tan-cong-lua-dao-nhieu-nhat-dong-nam-a-20200825153124889.htm>. Truy cập ngày 24/8/2021.
- Jovanovski, B., Seykova, D., Boshnyaku, A., & Fischer, C. (2019), "The impact of Industry 4.0 on the competitiveness of SMEs", Industry 4.0, 4(5), 250-255.
- European Regional Development Fund (2018). "Industry 4.0 - opportunities and challenges for SMEs in the North Sea Region". <https://northsearegion.eu/media/7320/growin-40-desk-study.pdf>. Truy cập ngày 24/8/2021.
- Hasan & Mohamed (2015). "Role of SMEs in the Economic and Social Development: Case of Terroir Products in Souss Massa Draa Region (Morocco)", Advances in Economics and Business Vol. 3(8), pp. 340 – 347.
- Lee, H.G. and Huh, J.H., 2018. "A cost-effective redundant digital excitation control system and Test Bed Experiment for safe power supply for process industry 4.0". Processes, 6(7), p.85.
- Luật số 04/2017/QH14, (2017). Luật hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa.
- Nghị định số 39/2018/NĐ-CP, (2018). Quy định chi tiết một số điều của Luật hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa.
- Mai Minh (2021), Một triệu USD hỗ trợ DNNVV chuyên đổi số. <https://vietnamnet.vn/vn/kinh-doanh/tai-chinh/mot-trieu-usd-ho-tro-dnnvv-chuyen-doi-so-727296.html>. Truy cập ngày 24/8/2021.
- Martin Brownbridge (2002). "Policy lessons for Prudential Regulation in Developing Countries". Development Policy Review, 20 (3), pp.305-316.
- Tupa, J., Simota, J. and Steiner, F., (2017). "Aspects of risk management implementation for Industry 4.0". Procedia manufacturing, 11, pp.1223-1230.
- Tổng cục Thống kê (2021), Sách trắng doanh nghiệp Việt Nam. <https://www.gso.gov.vn/wp-content/uploads/2021/08/02-Sach-trang-DNVN-2021-so-lieu.pdf>. Truy cập ngày 24/8/2021.
- UNDP & Bộ Công Thương (2019). "Đánh giá sự sẵn sàng tiếp cận cuộc CMCN 4.0 của doanh nghiệp thuộc các ngành công nghiệp Việt Nam". <https://www.vn.undp.org/content/vietnam/en/home/library/I40.html>. Truy cập ngày 24/8/2021.
- USAID (2020), Tờ thông tin: Dự án kết nối doanh nghiệp nhỏ và vừa (linksme). <https://www.usaid.gov/vi/vietnam/documents/fs-usaid-linksmeoct2019vie>. Truy cập ngày 24/8/2021.
- Verbanio, C. and Crema, M., (2016). "Linking technology innovation strategy, intellectual capital and technology innovation performance in manufacturing SMEs". Technology analysis & strategic management, 28(5), pp.524-540.
- Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương (2015). Báo cáo "Năng lực cạnh tranh và công nghệ ở cấp độ doanh nghiệp tại Việt Nam: kết quả điều tra từ các năm 2010-2014"

CÁC YẾU TỐ THÚC ĐẨY SỰ PHÁT TRIỂN CỦA NGÂN HÀNG SỐ TẠI VIỆT NAM

Nhữ Hà Thanh* - Nguyễn Đình Dũng**

Trong bài viết này, tác giả nghiên cứu về ngân hàng số, thực tế Việt Nam và các yếu tố thúc đẩy sự phát triển ngân hàng số ở Việt Nam hiện nay. Nghiên cứu cho thấy, ngân hàng số ở Việt Nam tuy vẫn còn sơ khai nhưng đã cho thấy tiềm năng to lớn. Khách hàng không còn cần phải trực tiếp đến ngân hàng mỗi khi cần thực hiện các thủ tục giấy tờ hoặc rút tiền mặt. Đặc biệt là trong và sau đỉnh điểm của đại dịch Covid, Ngân hàng số đã chứng minh sự tiện lợi và hữu ích của mình. Theo báo cáo, 94% ngân hàng Việt Nam đang thực hiện Chuyển đổi kỹ thuật số, trong khi 42% coi Chuyển đổi kỹ thuật số là ưu tiên số một.

- Từ khóa: thúc đẩy ngân hàng số, động lực thúc đẩy ngân hàng số.

In this article, the author studies about digital banking, the reality of Vietnam and the factors promoting the development of digital banking in Vietnam today. Research shows that, although digital banking in Vietnam is still in its infancy, it has shown great potential. Customers no longer need to go to the bank in person every time they need to do paperwork or withdraw cash. Especially during and after the peak of the Covid pandemic, Digital Banking has proven its convenience and usefulness. According to the report, 94% of Vietnamese banks are implementing Digital Transformation, while 42% consider Digital Transformation as the number one priority.

- Keywords: promoting digital banking, driving force promotion of digital banking.

Ngày nhận bài: 05/01/2022

Ngày gửi phản biện: 08/01/2022

Ngày nhận kết quả phản biện: 15/02/2022

Ngày chấp nhận đăng: 20/02/2022

1. Những vấn đề chung về ngân hàng số

Khái niệm về ngân hàng số

Theo Moeckel (2013), ngân hàng kỹ thuật số nhằm nâng cao mức độ của các dịch vụ ngân hàng trực tuyến và di động bằng cách tích hợp các công nghệ kỹ thuật số như phân tích, công cụ tương tác, v.v... Nhờ mạng xã hội, các giải pháp thanh toán sáng tạo, công nghệ di động và sự quan tâm đến trải nghiệm người dùng.

Theo Sharma (2017), các ngân hàng kỹ thuật số về cơ bản phải tận dụng công nghệ để cung cấp các sản phẩm ngân hàng. Một số người nghĩ rằng ngân hàng kỹ thuật số có nghĩa là một nền tảng ngân hàng trực tuyến hoặc di động, nhưng công nghệ này phải vượt xa hơn.

Vì vậy, vấn đề xoay quanh việc cải thiện trải nghiệm của khách hàng bởi vì thực tế là cuộc cách mạng kỹ thuật số không chỉ xoay dữ liệu sang dạng kỹ thuật số, nó cũng đòi hỏi sự hiểu biết sâu sắc về khách hàng, tương tác với họ ở mọi nơi.

Vai trò của ngân hàng số đối với nền kinh tế

Đối với hệ thống ngân hàng: Chuyển đổi số giúp ngân hàng tiếp cận nhiều khách hàng hơn, kể cả khách hàng ở vùng sâu, vùng xa, những người có thu nhập thấp mà ngân hàng truyền thống hiện nay khó tiếp cận.

Dành cho khách hàng: Ngân hàng số mang lại những giá trị mới cho khách hàng, tiết kiệm thời gian, tiền bạc, chi phí phải chăng và có thể giao dịch nhanh chóng, hiệu quả mọi lúc, mọi nơi.

Đối với nền kinh tế: Các ngân hàng số đang phổ biến phương thức thanh toán không dùng tiền mặt trong nền kinh tế, phát triển hoạt động kinh doanh giữa các cá nhân, từ Chính phủ đến người dân; Cung cấp cho khách hàng các dịch vụ nhanh chóng, ít tổn kém và tiện lợi cho khách hàng thông qua Căn cước công dân/Chứng minh thư, công nghệ nhận dạng khách hàng (KYC Online).

* VietinBank; email: thanh.nhuha@vietinbank.vn

** Email: nguyendinh dung1998@gmail.com

Theo World Bank (2017), các ứng dụng ngân hàng số có thể tăng khả năng tiếp cận các dịch vụ tài chính hiệu quả hơn và là công cụ thúc đẩy hoà nhập tài chính.

Nói cách khác, phát triển ngân hàng số là điều bắt buộc để giúp các ngân hàng vượt qua thách thức, tạo lợi thế cạnh tranh và chủ động tăng trưởng trong bối cảnh cách mạng công nghiệp 4.0 và sự trỗi dậy của nền kinh tế số. Theo các chuyên gia, đại dịch Covid-19 là chất xúc tác thúc đẩy các hoạt động xã hội trong không gian số. Cơ sở hạ tầng công nghệ số, chuyển đổi số và phát triển ngân hàng phải gắn liền với việc thúc đẩy hòa hợp và gia nhập tài chính.

Tiềm năng phát triển ngân hàng số tại Việt Nam

Theo số liệu của Tổng cục thống kê, dân số cuối năm 2020 là 97,58 triệu người, cơ cấu dân số trẻ, dân số lao động từ 15 tuổi trở lên chiếm gần 70%. Cuối năm 2020, toàn thị trường có hơn 280.000 điểm bán hàng và 19.500 máy ATM (tăng hơn 3% so với cùng kỳ năm trước); Số lượng giao dịch qua POS đạt 287 triệu giao dịch với giá trị 494,16 tỷ đồng; số lượng giao dịch qua ATM đạt 841,16 triệu giao dịch với giá trị gần 3 triệu tỷ đồng, toàn thị trường có khoảng 90.000 điểm chấp nhận thanh toán bằng mã QR.

Đến cuối năm 2020, cả nước có 77 tổ chức cung cấp dịch vụ thanh toán qua Internet và 45 tổ chức cung cấp dịch vụ thanh toán qua điện thoại di động; Số lượng giao dịch thanh toán qua Internet đạt gần 374 triệu giao dịch, trị giá hơn 22,4 triệu tỷ đồng; số lượng giao dịch thanh toán di động đạt gần 918,8 triệu giao dịch, trị giá gần 9,6 triệu tỷ đồng.

Theo khảo sát của EY Việt Nam về chuyển đổi số trong lĩnh vực ngân hàng tại Việt Nam, 42% ngân hàng đang thực hiện chiến lược chuyển đổi số; 28% ngân hàng đã thực hiện chiến lược chuyển đổi số tích hợp với chiến lược kinh doanh; 11% ngân hàng đã chấp thuận và đang thực hiện chiến lược chuyển đổi số của riêng mình.

Hầu hết các tổ chức tín dụng tham gia khảo sát không chỉ triển khai đa dạng các dịch vụ cho khách hàng trên các kênh số... 47-77% ngân hàng đã triển khai thanh toán hóa đơn, thanh toán thương mại điện tử, chuyển tiền, tiết kiệm trực tuyến. 41,2% ngân hàng mong đợi đăng ký và

phê duyệt khoản vay trên các kênh kỹ thuật số.

Ngoài ra, các ngân hàng cũng đang tập trung số hóa các hoạt động nghiệp vụ và nội bộ. Cụ thể, 73% ngân hàng quy trình hoạt động liên tục; 47,6% hệ thống quản lý quan hệ khách hàng; 42,8% chữ ký điện tử, chữ ký số nội bộ.

2. Thực trạng phát triển ngân hàng số tại Việt Nam

Việt Nam được đánh giá là thị trường tiềm năng để phát triển ngân hàng số, với quy mô 96,9 triệu người, cơ cấu dân số trưởng thành (tỷ lệ người trưởng thành khoảng 70%), trong đó người sử dụng Internet khoảng 68,17 triệu người, tức khoảng 70%. Cùng với xu hướng toàn cầu và sự ra đời của các ứng dụng đặt phòng trực tuyến như dịch vụ đặt xe, đặt phòng khách sạn,... Việc phát triển ngân hàng số tại Việt Nam có nhiều mặt tích cực.

Thứ nhất, trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng gay gắt và kỷ nguyên của ngân hàng số, các ngân hàng thương mại Việt Nam đã từng bước thay đổi tư duy, đặt khách hàng lên hàng đầu và tập trung vào việc tạo ra lượng lớn dữ liệu cùng khách hàng. Với sự thay đổi về văn hóa doanh nghiệp, phương thức quản lý, đầu tư vào công nghệ, tích hợp các kênh bán hàng, trọng tâm là chiến lược số hóa và gắn với phát triển ngân hàng số. Hầu hết các ngân hàng Việt Nam đang thực hiện chiến lược chuyển đổi số và đã thành lập bộ phận ngân hàng số độc lập để tập trung nghiên cứu và triển khai chuyển đổi số. Chẳng hạn, với sự xuất hiện của Robot OPBA và VTM OPBA Digital Branch, Nam Á Bank đã giới thiệu không gian giao dịch số tích hợp hệ sinh thái thiết bị hiện đại và ứng dụng trí tuệ nhân tạo (AI). OCB đã xây dựng kênh OCB OMNI, nơi kết nối và thông nhất các kênh giao dịch kỹ thuật số để khách hàng luôn nhìn thấy khi có sự chuyển đổi giữa các kênh và giúp khách hàng sử dụng sản phẩm, sử dụng dịch vụ mà không cần đến quầy...

Thứ hai, các ngân hàng thương mại đang bắt đầu thay đổi mô hình tổ chức để phục vụ sự phát triển của ngân hàng số. Hiện nay, hầu hết các ngân hàng thương mại Việt Nam đang bắt đầu triển khai dịch vụ ngân hàng số ở cấp độ quy trình và kênh truyền thông. Sau đó, chỉ có một số ngân hàng chuyển sang chuyển đổi số hoá ở nền tảng dữ liệu. Ở khía cạnh quy trình, một số ngân hàng

đã hoàn thiện hệ thống giao dịch tự động, áp dụng một phần lớn dữ liệu như BIDV, Vietcombank, Techcombank, TPBank, v.v... Về truyền thông, một số ngân hàng đã ứng dụng trí tuệ nhân tạo (AI), máy học và cung cấp dịch vụ tư vấn tự động 24/7 qua hội thoại (chat trực tuyến) trên trang web của ngân hàng hoặc trên các mạng xã hội.

Thứ ba, các ngân hàng thương mại đang triển khai mô hình hợp tác với các công ty công nghệ tài chính (Fintech) hoặc các công ty công nghệ lớn. Sự hợp tác này đã mang lại cho khách hàng trải nghiệm thú vị hơn và họ được hưởng các dịch vụ đa dạng với ít giao dịch hơn. Đồng thời, ngân hàng đã gia tăng lượng khách hàng và chi phí đầu tư vào công nghệ thông qua việc hợp tác. Một số giao dịch hợp tác đã được thực hiện. Chẳng hạn, VietinBank và Opportunity Network (ON) đã hợp tác cung cấp nền tảng kỹ thuật số cho doanh nghiệp; Vietcombank và M-Service hợp tác thanh toán chuyển tiền; VPBank và Moca là đối tác cung cấp dịch vụ thanh toán kỹ thuật số; VIB và Weezi Fintech hợp tác cung cấp Ứng dụng bàn phím MyVIB cho phép khách hàng chuyển tiền qua mạng xã hội; Techcombank đang hợp tác với Fastcash để bổ sung vào ứng dụng F@st mobile lựa chọn chuyển tiền qua Facebook và Google+...

3. Các yếu tố thúc đẩy sự phát triển của ngân hàng số tại Việt Nam

Xu thế chuyển đổi số

Hầu hết các ngân hàng ở Việt Nam đều đã bắt đầu Chuyển đổi số hoặc đang thiết kế các chiến lược để thực hiện. Vào cuối năm 2019, 60% ngân hàng Việt Nam xác nhận rằng họ đã thiết lập chương trình chuyển đổi kỹ thuật số của riêng mình.

Các ngân hàng ở Việt Nam thường có 2 cách tiếp cận để Chuyển đổi số: (1) Số hóa các thành phần ngân hàng hiện có, và (2) Số hóa các thành phần hiện có, đồng thời giới thiệu các ngân hàng riêng biệt chỉ sử dụng kỹ thuật số.

Trong ngân hàng, các thành phần ngân hàng hiện có đề cập đến các phân đoạn kinh doanh, quy trình nội bộ (tự động hóa quy trình bằng robot, lưu trữ dữ liệu, trí tuệ nhân tạo) và các kênh đầu cuối (chẳng hạn như ngân hàng di động, khách hàng điện tử (eKYC), thanh toán bằng mã QR, trợ lý ảo/chatbots và trung tâm cuộc gọi 24/7).

Trong khi đó, ngân hàng chỉ kỹ thuật số là những ngân hàng hoạt động độc quyền trên các nền tảng kỹ thuật số: điện thoại thông minh, máy tính bảng, máy tính để bàn và Internet. Họ siêu tập trung vào cá nhân hóa và trải nghiệm khách hàng. Timo của VBank là một ví dụ điển hình.

Nền kinh tế bùng nổ và nhân khẩu học thuận lợi

Việt Nam đang trải qua những thay đổi lớn về kinh tế và nhân khẩu học. Những thay đổi này trong nền kinh tế và nhân khẩu học cũng là những yếu tố chính tạo điều kiện thuận lợi thúc đẩy hoạt động cho Ngân hàng số.

Về kinh tế, GDP của Việt Nam dự kiến sẽ tăng trưởng 6,5%, thuộc hàng nhanh nhất. Một dự báo khác cho biết GDP bình quân đầu người sẽ tăng vọt lên khoảng từ \$4,700 - \$5,000 vào năm 2025. Khi người dân kiếm được nhiều thu nhập hơn, nhu cầu của họ đối với các dịch vụ và sản phẩm kỹ thuật số sẽ tăng theo.

Trong khi đó, Việt Nam đang trở thành một quốc gia "trẻ". 30% dân số của 90 triệu dân số từ 15 đến 64 tuổi, chủ yếu là thế hệ trẻ và Gen X. Sinh ra trong thời đại kỹ thuật số, họ được tiếp cận với các công nghệ hiện đại từ khi còn rất nhỏ, do đó yêu cầu tài chính và ngân hàng kỹ thuật số cũng phải có chất lượng công nghệ cao.

Trình độ kỹ thuật số

Nhìn chung, công dân Việt Nam có trình độ dân trí kỹ thuật số cao (khả năng hiểu và sử dụng các công nghệ kỹ thuật số như điện thoại thông minh, máy tính hoặc internet). Hơn bao giờ hết, họ sẵn sàng áp dụng các dịch vụ tài chính và ngân hàng trực tuyến để dễ dàng hơn trong cuộc sống. Sự thay đổi trong hành vi này mở ra cơ hội mới cho Ngân hàng số.

Ngày nay, thật khó để tìm một người không sở hữu điện thoại thông minh: Internet có mặt ở khắp mọi nơi trên toàn quốc, với 60% dân số sử dụng nó; hoặc không truy cập Internet: việc sử dụng điện thoại thông minh ở mức kỷ lục với 84% cư dân thành phố sở hữu một hoặc nhiều điện thoại thông minh.

Thương mại điện tử của Việt Nam cũng đang phát triển nhanh chóng, đạt tổng giá trị hàng hóa là 0,4 tỷ đô la. Lĩnh vực này là một động lực thúc đẩy việc sử dụng các ứng dụng Ngân hàng

kỹ thuật số khi khách hàng cần chúng để thực hiện các giao dịch trực tuyến.

Nhiều người chưa có tài khoản ngân hàng

Mặc dù được công nhận là một trong những quốc gia có tốc độ phát triển nhanh chóng, nhưng người Việt Nam phần lớn chưa có tài khoản ngân hàng. Theo Ngân hàng Thế giới, chỉ 30% dân số trưởng thành có tài khoản ngân hàng. Việc sử dụng thẻ tín dụng là cực kỳ hiếm, chỉ khoảng 2% dân số đăng ký.

Hơn nữa, chi nhánh ngân hàng và máy ATM đang chưa xuất hiện dày đặc và nhiều ở Việt Nam.

Cơ sở hạ tầng kỹ thuật số

Mạng lưới phủ sóng ngày càng rộng rãi tại Việt Nam. Các công ty viễn thông chính bao gồm Viettel, VNPT và MobiFone. Công nghệ di động cũng đang phát triển nhanh chóng khi có tới 95% hộ gia đình Việt Nam có mạng 4G.

Sau 2 năm thử nghiệm, Bộ Thông tin dự kiến sẽ phê duyệt các dịch vụ 5G trong năm nay vào giữa năm 2021, nhưng do ảnh hưởng nặng nề đại dịch Covid-19 nên các dịch vụ 5G vẫn chưa xuất hiện ở Việt Nam.

Hỗ trợ của Chính phủ

Các công nghệ ngân hàng được chính phủ và các cơ quan quản lý khuyến khích rất nhiều.

Vào tháng 3 năm 2017, Ban chỉ đạo Fintech đã được NHNN thành lập. Mục đích của ủy ban này là tạo ra một khuôn khổ pháp lý và kinh tế thuận lợi cho Fintech phát triển.

Thủ tướng Chính phủ Việt Nam cũng đã công bố ban hành Quyết định 986/QĐ-TTG phê duyệt Chiến lược ngân hàng “Chiến lược phát triển ngành ngân hàng Việt Nam đến năm 2025, tầm nhìn đến năm 2030”. Chiến lược này nhằm mục đích khuyến khích, trong số những người khác:

Thanh toán không dùng tiền mặt: Phương thức thanh toán không dùng tiền mặt đã được NHNN và Chính phủ ưu tiên áp dụng từ nhiều năm nay. Đặc biệt, giám đốc bộ phận thanh toán của Ngân hàng Trung ương đã cho biết trong một cuộc họp báo rằng tỷ lệ tiền mặt trên tổng thanh toán đã giảm đều đặn. Riêng trong năm 2019, thanh toán trực tuyến tăng 64% về số lượng giao dịch và 37% về giá trị. Trong khi đó, thanh toán di động tăng 198% về số lượng giao dịch và 210% về giá trị. Chiến lược Ngân hàng cũng chỉ rõ các hành

động để mở rộng mạng lưới ATM và POS. Một trong những mục tiêu của nó là giảm tỷ lệ tiền mặt trên tổng thanh toán xuống dưới 10% vào năm 2020 và 8% vào năm 2025.

Tài chính toàn diện: Chính phủ đã lên kế hoạch cải thiện khả năng tiếp cận các dịch vụ ngân hàng cho người dân trên toàn quốc thông qua Quyết định 1726/QĐ-TTG. Hơn nữa, hoạt động ngân hàng có tiềm năng phát triển rộng rãi hơn, vì chiến lược khuyến khích các ngân hàng đưa các dịch vụ tài chính ngân hàng của họ đến với những người không có ngân hàng thiểu ngân hàng và những người có hoàn cảnh khó khăn, những người sống ở vùng sâu vùng xa và nông thôn.

Các hành động khác bao gồm xây dựng ngân hàng đại lý và thiết lập khuôn khổ quy định cho vay P2P, cải thiện các quy định về chống rửa tiền (AML) và ban hành các hướng dẫn về eKYC, đồng thời nghiên cứu blockchain và Open API.

Đối với ngành ngân hàng, kế hoạch hành động hướng tới 4 mục tiêu:

- Cải thiện cơ sở hạ tầng của công nghệ thông tin và các phương thức thanh toán.
- Phát triển các Kênh Ngân hàng Kỹ thuật số như Internet và Ngân hàng di động.
- Nâng cao và quản lý rủi ro, đồng thời tăng cường bảo vệ thông tin và an ninh mạng.
- Thúc đẩy ngân hàng kỹ thuật số và hệ sinh thái fintech thông qua các khuôn khổ quy định mới.

Tài liệu tham khảo:

Phạm Thế Hùng, Trần Thị Lan Hương, Vũ Thị Tuyết Nhung (2020), Thực trạng và giải pháp phát triển ngân hàng số ở Việt Nam, Tạp chí Tài chính Kỳ 2 - Tháng 12/2020;

ThS. Nguyễn Thị Như Quỳnh, Th.S Lê Đình Luân (2020), Ngân hàng số - Hướng đi bền vững cho các ngân hàng thương mại Việt Nam trong bối cảnh cuộc CMCN 4.0, Tạp chí Thị trường Tài chính Tiền tệ số 23, tháng 12/2020;

Huỳnh Thu Hiền (2021), Phát triển ngân hàng số tại Đông Nam Á và bài học cho Việt Nam, Tạp chí Tài chính Kỳ 1 - Tháng 5/2021;

ThS. Lê Thị Thanh Thuỷ (2021), Phát triển ngân hàng số ở Việt Nam: Cơ hội và thách thức, Tạp chí Tài chính doanh nghiệp in số tháng 8/2021;

Moeckel, C. (2013). Definition of Digital Banking. Retrieved November, 23, 2015;

Sharma, A., & Piplani, N. (2017). Digital Banking in India: A Review of Trends, Opportunities and Challenges. International Research Journal of Management Science & Technology, 8.

HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN BƯU ĐIỆN LIÊN VIỆT HƯỚNG TỚI BỀN VỮNG

TS. Nghiêm Văn Bay* - Ths. Kim Minh Tuấn**

Ngân hàng Thương mại cổ phần Bưu điện Liên Việt (Lien Viet PostBank, gọi tắt là LPB) được thành lập năm 2008 trong bối cảnh cơn bão khủng hoảng tài chính Đông Nam Á. Tuy nhiên, nhờ có các cổ đông sáng lập uy tín và tiềm năng mạnh mẽ như Công ty Cổ phần Him Lam, Tổng Công ty Thương mại Sài Gòn (SATRA) và Công ty dịch vụ Hàng không sân bay Tân Sơn Nhất (SASCO), Công ty Dịch vụ Tiết kiệm Bưu điện (VPSC). Đến nay, Lien Viet PostBank đã nhanh chóng trưởng thành và khẳng định vị thế của mình. Bài viết xin đánh giá một số thành tựu mà LPB đã đạt được cũng như một số khó khăn và những giải pháp cụ thể để LPB từng bước phát triển nhanh và bền vững hơn.

- Từ khóa: quản trị ngân hàng thương mại, quản trị rủi ro, nợ xấu, mua bán nợ...

Lien Viet Post Commercial Joint Stock Bank (LienVietPostBank, referred to as LPB) was established in 2008 in the context of the stormy financial crisis in Southeast Asia. However, thanks to reputable and potential founding shareholders such as Him Lam Joint Stock Company, Saigon Trading Corporation (SATRA) and Tan Son Nhat Airport Services Company (SASCO). , Postal Savings Service Company (VPSC). Up to now, LienVietPostBank has quickly matured and affirmed its position. This article would like to evaluate some of the achievements that LPB has achieved as well as some difficulties and specific solutions for LPB to gradually develop faster and more sustainably.

- Keywords: commercial banking management, risk management, bad debt, debt trading....

Ngày nhận bài: 25/01/2022

Ngày gửi phản biện: 26/01/2022

Ngày nhận kết quả phản biện: 26/02/2022

Ngày chấp nhận đăng: 28/02/2022

Sự tăng trưởng nhanh và ổn định

Giai đoạn 2015-2020, Lien Viet PostBank đã có những bước chuyển biến rõ rệt, được xếp hạng Top 10 Ngân hàng có khối lượng giao dịch Matching lớn nhất thị trường ngoại hối Việt Nam 2020 do Refinitiv, thuộc Sở Giao dịch Chứng khoán London trao tặng, giải thưởng Top 100

Thương hiệu mạnh Việt Nam 2020-2021 do Tạp chí Kinh tế Việt Nam bình chọn với tổng tài sản năm 2015 là 107.587 tỷ đồng và đến năm 2020 tổng tài sản là 228.111 tỷ đồng, gấp 2,1 lần tổng tài sản vào năm 2015.

Chất lượng tài sản ổn định thông qua tỷ lệ nợ xấu được duy trì và hạn chế ở mức rất thấp, tỷ lệ nợ xấu dưới 1%; có được kết quả này, là do LPB luôn thực hiện tốt việc quản trị rủi ro tín dụng, tập trung vào quản trị chất lượng tài sản có từ việc tiếp cận khách hàng đến thẩm định, kiểm tra sử dụng món vay và xử lý sau cho vay. Đồng thời, Lien Viet PostBank thực hiện tốt việc cơ cấu lại thời gian trả nợ, bán nợ cho VAMC. Trong các năm 2015, 2016 và 2017 nợ xấu của ngành ngân hàng liên tục tăng. Tuy nhiên, trong giai đoạn này, tỷ lệ nợ xấu của Lien Viet PostBank lại có xu hướng giảm.

Về nguồn nhân lực, giai đoạn 2015 - 2020 LPB có sự tăng nhanh theo sự phát triển của qui mô tài sản. Từ 4.013 lao động năm 2015 tăng lên 9.969 lao động năm 2020, số lao động đã tăng 2,5 lần so với đầu kỳ. Cùng với nhân sự, mạng lưới chi nhánh và phòng giao dịch hoạt động của Lien Viet PostBank giai đoạn 2015 đến 2020 rộng khắp toàn quốc. Số chi nhánh năm 2015 tăng từ 59 chi nhánh lên 70 chi nhánh vào năm 2017. Số chi nhánh mở rộng ít nhưng số phòng giao dịch lại tăng trưởng mạnh mẽ từ 43 lên đến 480.

* Học viện Tài chính; email: nghiemvanbayhvtc@yahoo.com

** NHTMCP Liên Việt

Mức thu nhập bình quân tăng mạnh qua các năm. Cuối năm 2020, thu nhập gấp 2,8 lần thu nhập so với đầu năm 2015. Thu nhập của Lien Viet PostBank đến chủ yếu từ các khoản thu nhập từ lãi. Năm 2017, tỷ lệ thu nhập từ hoạt động tín dụng chỉ đạt mức 45,4%. Tuy nhiên, sau đó tỷ lệ này có xu hướng giảm. Tỷ lệ thấp nhất là vào năm 2018, tiếp theo đến các năm 2020 và 2019. Thu nhập từ hoạt động dịch vụ có xu hướng tăng cuối năm 2015, tỷ lệ thu nhập từ hoạt động dịch vụ chỉ đạt 1% nhưng đến năm 2020 tỷ lệ này tăng lên đến 3,5%. Xu hướng này phù hợp với hoạt động của các NHTM hiện đại.

Một vài hạn chế: Ngoài một số thành tựu đã đạt được, thì LPB vẫn còn một số hạn chế nhất định:

- Giai đoạn này, tăng trưởng tín dụng nóng, tỷ trọng thu nhập chủ yếu từ hoạt động cho vay còn lớn, nhiều món vay tiềm ẩn rủi ro, một số dịch vụ chưa hiệu quả, do vậy, để tiếp tục phát triển thực hiện mục tiêu nằm trong tốp 5 NHTM cổ phần lớn nhất Việt Nam, thực hiện áp dụng quản trị ngân hàng theo Basel 2 đòi hỏi NHTM cổ phần Bưu điện Liên Việt phải có chiến lược và những giải pháp cụ thể để nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của mình.

- Xu hướng tiền gửi khách hàng giảm trong khi phát hành trái phiếu tăng và tỷ trọng vay của các TCTD lớn cho thấy cơ cấu này chưa hợp lý. Cuối năm 2017, tỷ lệ này chiếm 83,9 nhưng đến năm 2020 tỷ trọng giảm xuống còn trên 70%. Tính ổn định của tiền gửi khách hàng luôn cao hơn tiền vay của thị trường trái phiếu và vay các TCTD. Năm 2020, mức vay này trên 32.251 tỷ đồng. Tỷ lệ trong cơ cấu tăng từ 2% lên đến 14,1%.

- Tính ổn định trong tốc độ tăng trưởng tổng tài sản nhất chura cao là về kinh doanh ngoại hối, kinh doanh chứng khoán và thu nhập lãi ngoài. Tốc độ tăng trưởng tổng tài sản đối với NHTM cổ phần Bưu điện Liên Việt năm 2015 là 6,7%, sang năm 2016 tỷ lệ tăng trưởng vọt lên mức 31%. Năm 2018 tỷ lệ này lại chỉ còn 0,9%. Tương tự như tổng tài sản, kinh doanh ngoại hối và vàng lỗ trên 10 tỷ đồng năm 2015 nhưng ngay năm sau lại lãi 137 tỷ. Đôi với kinh doanh về chứng khoán cũng giống như vậy. Năm 2015 và 2016 hoạt động này đều lỗ lần lượt là 244

tỷ đồng và 324 tỷ nhưng sang các năm 2017 và 2020 hoạt động này lại có lãi 384 tỷ đồng và 137 tỷ đồng.

Nợ Chính phủ tăng trưởng năm 2015 so với 2014 là 253% nhưng sang đến 2016 mức giảm 95%; năm 2017 tỷ lệ lên đến 329% nhưng năm 2018 lên đến 452% đến năm 2020 giảm còn 21%. Tiền gửi và vay các tổ chức tín dụng khác cũng biến động thất thường giảm 13% năm 2015 nhưng đến năm 2019 tăng 6,6% nhưng ngay sau đó năm 2020 giảm lên đến 159%.

- Năm 2015, tỷ lệ ROA thấp nhất là 0,32% nhưng đến năm 2019 tỷ lệ này đạt mức cao nhất là 0,84%. Hầu hết các năm LienVietPostBank có sự biến động và không ổn định, đều tăng trưởng dương ngoại trừ hai năm 2018 và 2020 tỷ lệ tăng trưởng âm là 0,29% và 0,3%. Về tỷ lệ tuyệt đối, chưa có năm nào ROA của LienVietPostBank trên 1%. Con số này chứng tỏ, hiệu quả hoạt động kinh doanh của Lien Viet PostBank chưa cao. Năm 2015, tỷ lệ ROA là 4,5% nhưng ngay sau đó, năm 2016 và 2017 tỷ lệ này tăng lên là 12,7% và 14,5% nhưng năm 2018 tỷ lệ này lại giảm xuống là 9,4%. Như vậy, hiệu quả hoạt động của Lien Viet PostBank có thể nâng cao hơn nữa nếu NH điều hành ổn định được các yếu tố ảnh hưởng.

Có thể nói, tăng trưởng của cho vay các thành phần kinh tế là tăng trưởng nóng. Năm 2016, tỷ lệ tăng trưởng cao nhất lên đến 41%. Mức tăng trưởng thấp của Lien Viet PostBank ở năm 2018 và 2019 cũng đạt mức 18%. Đây là tỷ lệ tăng trưởng tín dụng của Lien Viet PostBank khá nóng so với mức tăng trưởng dư nợ chung của toàn ngành. Sự gia tăng nóng của tín dụng thường đi đôi với rủi ro trong tương lai.

Tiến tới hiệu quả hoạt động kinh doanh bền vững, LPB đã đưa ra một số giải pháp, cụ thể:

Hội đồng quản trị và Ban điều hành Lien Viet PostBank định hướng điều hành hoạt động linh hoạt đảm bảo an toàn, thu nhập cho ngân hàng trong bối cảnh kinh tế, diễn biến dịch bệnh phức tạp. Cụ thể, Lien Viet PostBank đang thực hiện chuyển đổi mô hình và quản trị theo xu hướng NHTM hiện đại; chuyển đổi mô hình quản trị rủi ro phân tán thay cho quản trị rủi ro tập trung.

- Hội đồng quản trị và Ban điều hành cần đề ra chiến lược hoạt động kinh doanh rõ ràng. Xác định rõ, việc xây dựng chiến lược hoàn toàn phụ thuộc vào khả năng về tài chính, năng lực chuyên môn để thực hiện tham gia vào đối tượng khách hàng phù hợp trên thị trường. Từ chiến lược này, để thực thi hệ thống cần phải xây dựng những kế hoạch để triển khai thực hiện chiến lược của mình. Đồng thời, xây dựng các quy trình và nghiệp vụ và kiểm soát và đánh giá hoàn chỉnh. Quy trình nghiệp vụ có ảnh hưởng quyết định đến hiệu quả kinh doanh của một ngân hàng. Dựa trên những phân tích về thực trạng ở trên cho chúng ta thấy quy trình nghiệp vụ phải đáp ứng được những sản phẩm hiện đại, thuận lợi trong sử dụng đối với khách hàng. Quy trình nghiệp vụ có xu hướng chuyển từ việc cho vay là hoạt động truyền thống sang tập trung vào những quy trình về những dịch vụ ngân hàng số. Từ dịch vụ về thẻ, thanh toán đến những dịch vụ hoàn toàn mới như là dịch vụ tư vấn, đầu tư, cung cấp thông tin cho khách hàng.

Triển khai mạnh mẽ ứng dụng công nghệ thông tin trong toàn hệ thống. Trong hoạt động kinh doanh, Lien Viet PostBank đã tích cực ứng dụng những phần mềm tiên tiến vào hoạt động kinh doanh. LienVietPostBank luôn nằm trong các NHTM có ứng dụng công nghệ hiệu quả. Lien Viet PostBank đã xây dựng và triển khai được hạ tầng công nghệ thông tin đạt hiệu quả. Giao dịch của Lien Viet PostBank đã có nhiều ứng dụng từ E-banking, mobile banking, ví điện tử cho khách hàng doanh nghiệp và khách hàng cá nhân.

Số lượng nhân sự của Lien Viet PostBank tăng trưởng rất nhanh nhưng trình độ cán bộ nhân viên còn một bộ phận chưa đáp ứng được. Số cán bộ chủ yếu có trình độ đại học trở lên từ các trường đại học trong nước. Khả năng sử dụng ngoại ngữ, tin học còn hạn chế. Do vậy cần tăng cường công tác đào tạo đội ngũ cán bộ chuyên sâu và có ứng dụng thực tế.

- Mở rộng và tập trung vào đối tượng khách hàng tiềm năng ở cả những khu vực nông thôn, miền núi có đặt điểm giao dịch. Lien Viet PostBank cần thực hiện: (i) Phối hợp với chủ đầu tư để phát triển sản phẩm cho vay mua

nhà, chung cư, đất dự án. Nhóm khách hàng này thường có thu nhập ổn định nên Lien Viet PostBank có thể cung cấp cả sản phẩm nguồn vốn và cho vay. Tài sản bảo đảm là nhà ở mới thường chắc chắn. (ii) Mở rộng các sản phẩm du học, chuyển ngoại tiền ngoại hối (iii) Mở rộng các sản phẩm phù hợp với từng ngành nghề của các cá nhân sản xuất kinh doanh. Các sản phẩm riêng biệt này sẽ hỗ trợ khách hàng tốt hơn trong quá trình vay vốn tại ngân hàng.

Tiến tới cần mở rộng hoạt động đầu tư, thời kỳ 2015-2020, hoạt động đầu tư của Lien Viet PostBank giảm sút rất nhiều. Để mở rộng hoạt động đầu tư, Lien Viet PostBank xác định đầu tư vào các lĩnh vực có tỷ suất sinh lời cao như: chứng khoán, trái phiếu, liên kết với các tổ chức kinh tế. Để đảm bảo an toàn của khoản đầu tư, hạn chế dự phòng phải trích lập đòn bẩy Lien Viet PostBank cũng cần nghiên cứu, xem xét đầu tư vào những doanh nghiệp có tiềm lực tài chính tốt, khả năng phát triển trong tương lai.

Hoạt động tín dụng luôn phát sinh những khoản nợ khó thu hồi, đó là nợ xấu. Các NHTM đều rất quan tâm đến nợ xấu vì đây là tài sản luôn chiếm một tỷ lệ cao trong tổng giá trị tài sản. Tại Lien Viet PostBank, nợ xấu đã thực hiện mua lại toàn bộ nợ xấu từ VAMC. Có thể nói xử lý nợ xấu trước hết là duy trì hoạt động chất lượng tín dụng, nâng cao năng lực tài chính của NHTM. Đôi với Lien Viet PostBank cũng như vậy. Giảm thấp nợ xấu sẽ giúp Lien Viet PostBank nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh. Nhiệm vụ xử lý nợ xấu thường căn cứ vào loại nguyên nhân. (i) Đối với nợ xấu do nguyên nhân khách quan, khách hàng có khả năng phục hồi thì Lien Viet PostBank cơ cấu lại bằng cách điều chỉnh kỳ hạn hoặc gia hạn nợ. Từ đó, khách hàng có thời gian giải quyết các vấn đề khó khăn trong quản lý tài chính. Do việc cơ cấu lại kéo dài thời gian trả nợ nên mức độ rủi ro cũng tăng lên. Vì thế, việc đánh giá nguyên nhân chính xác thì việc cơ cấu thời gian trả nợ mới có tác dụng. Trong thời gian cơ cấu lại, Lien Viet PostBank cũng có thể miễn, giảm lãi tiền vay cho khách hàng. (ii) Đối với nợ xấu do nguyên nhân khách quan nhưng khách hàng không có hoặc khó có khả năng trả nợ thì Lien Viet PostBank xác định khách hàng

bị phá sản. Lien Viet PostBank tìm mọi cách để tận thu gốc và lãi. (iii) Đối với các khoản nợ xấu do nguyên nhân chủ quan như: cán bộ tín dụng vi phạm quy định cho vay; khách hàng lừa đảo, chiếm dụng vốn, sử dụng vốn sai mục đích thì Lien Viet PostBank cần áp dụng các biện pháp phù hợp để thu nợ từ việc phát mại tài sản, quy trách nhiệm đến đề nghị khởi tố trước pháp luật. (iv) Lien Viet PostBank sử dụng quỹ dự phòng rủi ro để bù đắp khoản vay. Nợ xấu của khách hàng sau khi đã tận thu mà không thu được Lien Viet PostBank sẽ xử lý nợ xấu bằng quỹ dự phòng rủi ro. Quỹ này được hình thành theo quy định của NHNN. Sau xử lý, Lien Viet PostBank tiếp tục theo dõi khoản vay để tận thu.

Để thực hiện nâng cao hiệu quả hoạt động mang tính bền vững, Lien Viet PostBank cần nâng cao chất lượng nguồn nhân lực. Từ hoạt động đào tạo, ngân hàng cần có những chế độ khuyến khích nâng cao năng lực chuyên môn của người lao động. Thông qua việc khuyến khích, khen thưởng kỉ luật để ngân hàng có chế độ đai ngô đối với những nhân viên có đóng góp vào hoạt động kinh doanh của mình. Để làm được điều đó, ngân hàng cần tổ chức những buổi hội thảo để nâng cao trình độ nghiệp vụ, phân tích thị trường, trao đổi những kinh nghiệm thực tế. Đồng thời ngân hàng cũng có thể tổ chức các cuộc thi để làm động lực cho người lao động học tập rèn luyện các kỹ năng nghiệp vụ. Ngoài ra ngân hàng cũng nên có những các chương trình giao lưu giữa các nhân viên trong toàn hệ thống để trao đổi chuyên môn và nâng cao năng lực. Lien Viet PostBank cũng cần thực hiện xây dựng bản mô tả vị trí công việc cho từng chức danh; nâng cao chất lượng đào tạo cán bộ mới tuyển dụng. Đào tạo và đổi mới nguồn nhân lực mới là một yêu cầu thường xuyên của một ngân hàng thương mại. Chi phí để đào tạo nguồn nhân lực cũng là một nguồn chi rất lớn. Ngân hàng thực hiện tự đào tạo đội ngũ cán bộ mới từ những cán bộ giàu kinh nghiệm trong nội bộ của Lien Viet PostBank. Do các giảng viên là những cán bộ đang công tác nên việc đào tạo mới cho cán bộ mới sẽ tiếp thu kiến thức dễ dàng hơn và áp dụng ngay chúng vào thực tế công tác. Tuy nhiên, Ngân hàng cũng cần áp dụng một số phương

thức đào tạo khác như đào tạo các nghiệp vụ cơ bản, những kỹ năng trong công tác, những hoạt động về nghiên cứu khoa học. Một yêu cầu nữa về nâng cao chất lượng nguồn nhân lực là tiếp thu năng lực, trình độ từ bên ngoài. Một thực tế cho thấy, trình độ của các NHTM Việt Nam nói chung và của Lien Viet PostBank nói riêng vẫn còn một khoảng cách xa đối với các ngân hàng tiên tiến trên thế giới. Vì thế, cách tốt nhất để tiệm cận với hoạt động của các ngân hàng trong khu vực và trên thế giới là tiếp thu được công nghệ nghiệp vụ và quản lý của họ. Các chương trình hợp tác quốc tế này sẽ giúp cho đội ngũ cán bộ lãnh đạo cũng như nhân viên của ngân hàng có được trình độ và năng lực phù hợp với nhiệm vụ kinh doanh trong quá trình hội nhập.

Tài liệu tham khảo:

Vũ Ngọc Diệp (2018). “Quản trị rủi ro lãi suất tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Bưu điện Liên Việt” - Luận án tiến sĩ Kinh tế, Học viện Tài chính.

Nguyễn Như Dương (2018), “Giải pháp quản trị rủi ro tín dụng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Việt Nam”, Luận án tiến sĩ kinh tế, Học viện Tài chính.

Ngân hàng Thương mại Cổ phần Bưu điện Liên Việt. (2015-2020), Báo cáo thường niên.

Ngân hàng Thương mại Cổ phần Ngoại thương Việt Nam. (2015-2020), Báo cáo thường niên.

Trần Thị Việt Thạch (2016), “Quản trị rủi ro tín dụng theo Hiệp ước Basel 2 tại Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam”, Luận án tiến sĩ kinh tế, Học viện Tài chính.

Một số tài liệu và đề tài nghiên cứu có liên quan đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của NHTM, cụ thể: Sách tham khảo “Hiệu quả và rủi ro trong hoạt động ngân hàng - Nghiên cứu tình huống các Ngân hàng thương mại Việt Nam” của tác giả Nguyễn Thị Cảnh (2015), NXB. Đại học Quốc gia Thành phố Hồ Chí Minh; Bài báo “Phân tích các yếu tố tác động đến hiệu quả hoạt động của hệ thống Ngân hàng thương mại Việt Nam trong thời kỳ hội nhập tài chính quốc tế” của hai tác giả Trần Huy Hoàng và Nguyễn Hữu Huân (2016) đăng trên Tạp chí Phát triển Khoa học và Công nghệ, Tập 19, số Q1- 2016; Nghiên cứu “Hiệu quả hoạt động kinh doanh của các NHTM Việt Nam sau sáp nhập, hợp nhất, mua lại: Tiếp cận phương pháp DEA” của tác giả Phan Thị Hằng Nga, Trần Phương Thanh, Tạp chí ngân hàng, số 24, 2017.

HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUỐC TẾ VIỆT NAM

Hoàng Tiến Thành*

Ngân hàng thương mại cổ phần Quốc tế Việt Nam được biết tới là một trong những ngân hàng tiên phong trong việc cải tổ hoạt động kinh doanh, VIB luôn định hướng lấy khách hàng làm trọng tâm, lấy chất lượng dịch vụ và giải pháp sáng tạo làm phương châm kinh doanh. Ngân hàng đã và đang tăng cường hiệu quả sử dụng vốn, cùng năng lực quản trị điều hành, tiếp tục chú trọng phát triển mạng lưới ngân hàng bán lẻ và các sản phẩm mới thông qua các kênh phân phối đa dạng để cung cấp các giải pháp tài chính trọn gói cho các nhóm khách hàng trọng tâm, đồng thời nâng cao chất lượng dịch vụ để phục vụ khách hàng ngày càng tốt hơn. Bài viết nghiên cứu về hoạt động kinh doanh tại Ngân hàng thương mại cổ phần Quốc tế Việt Nam.

- Từ khóa: *hoạt động kinh doanh, huy động vốn, hoạt động tín dụng.*

Vietnam International Commercial Joint Stock Bank is known as one of the pioneering banks in business reform, VIB is always customer-focused, service quality and innovative solutions create a business motto. The Bank has been increasing the efficiency of capital use, along with governance capacity, continues to focus on developing the retail banking network and new products through diverse distribution channels to provide new products and services package financial solutions for key customer groups, and at the same time improve service quality to better serve customers. Research paper on business activities at Vietnam International Commercial Joint Stock Bank in the period (2019 - 2021).

• *Keywords: business activities, capital mobilization, credit activities.*

Ngày nhận bài: 05/01/2022

Ngày gửi phản biện: 08/01/2022

Ngày nhận kết quả phản biện: 15/02/2022

Ngày chấp nhận đăng: 20/02/2022

1. Hoạt động huy động vốn

Với chức năng “đi vay để cho vay”, hoạt động huy động vốn đóng vai trò là “đầu vào” trong hoạt động của hệ thống ngân hàng. Trong giai đoạn 2019-2021, VIB đã rất nỗ lực trong công tác huy động vốn để đảm bảo cho hoạt động kinh doanh được thông suốt.

Bảng 1: Hoạt động huy động vốn của VIB
giai đoạn 2019 - 2021

Chỉ tiêu	2019		2020		2021	
	ST (Tỷ đồng)	ST (Tỷ đồng)	+/- (%)	ST (Tỷ đồng)	+/- (%)	
Tổng số	68.377,8	84.862,6	24,1	122.357,1	44,2	
<i>Theo chủ thể gửi tiền</i>						
Tổ chức	26.683,8	27.090,4	1,5	31.641,4	16,8	
Cá nhân	41.693,9	57.772,2	38,6	90.715,7	57,0	
<i>Theo kỳ hạn</i>						
KKH	11.364,4	12.425,5	9,3	14.038,3	13,0	
Có kỳ hạn	57.013,4	72.437,1	27,1	108.318,8	49,5	

Nguồn: Báo cáo thường niên (2019-2021)

Nguồn vốn tiền gửi của VIB tăng qua các năm với tốc độ tăng trưởng lần lượt là 24,1% và 44,2%. Tính chung trong toàn giai đoạn, tốc độ tăng trưởng bình quân kép về huy động vốn tiền gửi trong giai đoạn này tăng 33,8%. Tốc độ tăng trưởng ở mức rất cao này thể hiện nỗ lực của VIB trong việc mở rộng nguồn vốn tiền gửi, gia tăng thị phần trên thị trường ngân hàng. Đạt được kết quả này là do: (i) VIB nỗ lực đa dạng hóa sản phẩm huy động vốn với kỳ hạn đa dạng đáp ứng tốt hơn nhu cầu gửi tiền của khách hàng; (ii) Lãi suất tiền gửi cạnh tranh; (iii) Đa dạng hóa các kênh phân phối, phát triển cả kênh phân phối truyền thống và hiện đại với số lượng 163 chi nhánh tại 27 tỉnh, thành trên

* Ngân hàng Thương mại cổ phần Tiên Phong

cả nước. Trong giai đoạn này, VIB triển khai gửi tiết kiệm online phục vụ tốt hơn nhu cầu gửi tiền của khách hàng.

Theo chủ thể gửi tiền

Tiền gửi của các tổ chức tại VIB tăng qua các năm với tốc độ tăng trưởng lần lượt là 1,5% và 16,8%. Tính chung trong toàn giai đoạn, tốc độ tăng trưởng bình quân của tiền gửi từ tổ chức tại VIB đạt 8,9%. Điều này cho thấy khả năng mở rộng tiền gửi từ các tổ chức, doanh nghiệp của VIB còn hạn chế. Trong cơ cấu tiền gửi của VIB, tiền gửi của các tổ chức, doanh nghiệp chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng tiền gửi tại VIB. Cụ thể, tỷ trọng tiền gửi của các tổ chức trong giai đoạn 2019-2021 lần lượt là 39%, 31,92% và 25,86%.

Đối với tiền gửi của cá nhân, tốc độ tăng trưởng của loại tiền gửi này qua các năm lần lượt là 38,6% và 57%. Tính chung trong toàn giai đoạn tốc độ tăng trưởng bình quân tiền gửi của cá nhân tại VIB đạt 47,5%. Trong cơ cấu tiền gửi của VIB, tiền gửi của cá nhân chiếm tỷ trọng chủ yếu với tỷ trọng qua các năm lần lượt là 61%, 68,02% và 74,14%. Điều này cho thấy nỗ lực của VIB trong mở rộng thị phần huy động vốn tiền gửi từ khách hàng cá nhân. Đạt được kết quả này do: (i) Mục tiêu của VIB trở thành ngân hàng bán lẻ hàng đầu; (ii) VIB phát triển nhiều sản phẩm tiền gửi phục vụ khách hàng cá nhân; (iii) Đa dạng hóa các kênh phân phối, phát triển các kênh phân phối hiện đại để khách hàng thuận tiện hơn trong quá trình giao dịch.

Theo kỳ hạn gửi tiền

Đối với tiền gửi KKH, số dư của loại tiền gửi này tăng qua các năm với tốc độ tăng trưởng lần lượt là 9,3% và 13%. Tính chung trong toàn giai đoạn, tốc độ tăng trưởng bình quân của loại tiền gửi này đạt 11,1%. Xét về tỷ trọng tiền gửi KKH trong tổng tiền gửi tại VIB, tỷ trọng loại tiền này tương đối thấp và có xu hướng giảm qua các năm. Cụ thể, tỷ trọng tiền gửi KKH tại VIB trong giai đoạn 2019-2021 lần lượt là 16,6%; 14,6% và 11,5%. Đây là loại tiền gửi có chi phí huy động thấp nên duy trì tỷ trọng thấp sẽ làm tăng chi phí huy động vốn của VIB.

Đối với tiền gửi có kỳ hạn, số dư của loại tiền gửi này tăng mạnh qua các năm với tốc độ tăng trưởng qua các năm lần lượt là 27,1% và 49,5%. Tính chung trong toàn giai đoạn, tốc độ tăng trưởng bình quân tiền gửi có kỳ hạn của VIB đạt 37,8%. Tiền gửi có kỳ hạn là loại tiền gửi chiếm tỷ trọng chủ yếu trong tổng tiền gửi tại VIB với tỷ trọng qua

các năm lần lượt là 83,4%; 85,4% và 88,5%. Điều này cho thấy nỗ lực của VIB trong mở rộng tiền gửi có kỳ hạn. Đây là loại tiền gửi ổn định, giúp VIB chủ động trong lập kế hoạch sử dụng vốn nhưng việc duy trì tỷ trọng quá cao làm tăng chi phí huy động vốn của VIB.

2. Hoạt động tín dụng

Hoạt động cấp tín dụng là hoạt động sử dụng vốn chủ yếu tại VIB, dư nợ tín dụng chiếm khoảng 70% tổng tài sản của ngân hàng và là hoạt động mang lại khoảng 80% thu nhập cho ngân hàng.

**Bảng 2: Hoạt động tín dụng tại VIB
giai đoạn 2019-2021**

Chỉ tiêu	2019		2020		2021	
	ST (Tỷ đồng)	ST (Tỷ đồng)	+/- (%)	ST (Tỷ đồng)	+/- (%)	
Tổng dư nợ	79.864,20	95.261,00	19,28	127.914,09	34,28	
<i>Theo chủ thể</i>						
TCKT	32.584,59	34.770,27	6,71	43.912,91	26,29	
Cá nhân	47.279,61	60.490,74	27,94	84.001,18	38,87	
<i>Theo thời hạn</i>						
Ngắn hạn	18.349,10	14.516,50	-20,89	21.504,60	48,14	
Trung hạn	21.888,90	24.226,10	10,68	26.399,50	8,97	
Dài hạn	39.626,20	56.518,40	42,63	80.009,99	41,56	

Nguồn: Báo cáo thường niên (2019-2021)

Từ bảng số liệu có thể thấy, tốc độ tăng trưởng dư nợ của VIB trong giai đoạn 2019-2021 ở mức rất cao với tốc độ tăng trưởng bình quân đạt 26,55%, trong đó tốc độ tăng trưởng năm 2020 đạt 19,28% và năm 2021 đạt 34,28%, cao hơn nhiều so với tốc độ tăng trưởng tín dụng chung của nền kinh tế. Đạt được kết quả này là do: (i) VIB đa dạng hóa sản phẩm cho vay, đặc biệt là các sản phẩm cho vay tiêu dùng; (ii) Lãi suất cạnh tranh, thời gian linh hoạt; (iii) Thủ tục cho vay cải thiện, tiết kiệm thời gian cho khách hàng trong quá trình xét duyệt tín dụng. Điều này cho thấy nỗ lực của VIB trong mở rộng tín dụng.

Cụ thể:

Theo chủ thể

Cho vay đối với các tổ chức kinh tế chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng dư nợ cho vay tại VIB và tỷ trọng này có xu hướng giảm trong toàn giai đoạn. Tốc độ tăng trưởng tín dụng đối với các tổ chức kinh tế thấp hơn nhiều so với tốc độ tăng trưởng tín dụng

chung của ngân hàng. Cụ thể, tốc độ tăng trưởng tín dụng đối với TCKT qua các năm lần lượt là 6,71% và 26,29%. Tính chung trong toàn giai đoạn, tốc độ tăng trưởng dư nợ cho vay bình quân đối với các TCKT đạt 16,09%. Điều này cho thấy khả năng mở rộng khách hàng doanh nghiệp tại VIB còn tồn tại những hạn chế nhất định.

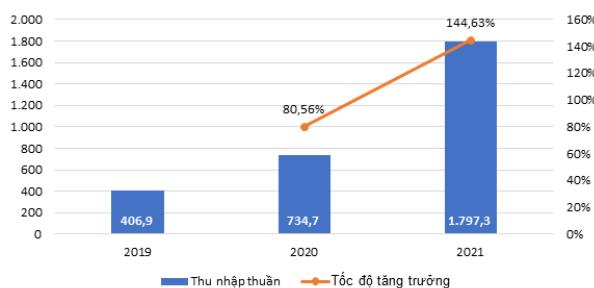
Đối với khách hàng cá nhân, tỷ trọng dư nợ cho vay khách hàng cá nhân cũng dần gia tăng tỷ trọng trong tổng dư nợ cho vay tại VIB và chiếm tỷ trọng cho vay chủ yếu tại ngân hàng. Tốc độ tăng trưởng cho vay khách hàng cá nhân tại ngân hàng luôn cao hơn nhiều so với tốc độ tăng trưởng tín dụng chung của ngân hàng. Cụ thể tốc độ tăng trưởng tín dụng đối với khách hàng cá nhân qua các năm lần lượt là 27,94% và 38,87%. Với các chính sách cho vay ưu đãi cùng uy tín, thương hiệu, VIB đã thu hút được nhiều khách hàng mới.

Theo thời hạn cho vay

Trong danh mục cho vay của VIB, các khoản vay ngắn hạn chiếm tỷ trọng thấp và có xu hướng giảm trong tổng dư nợ cho vay của VIB. Dư nợ cho vay ngắn hạn giảm trong năm 2019 và tăng trở lại vào năm 2020. Tính chung trong toàn giai đoạn, tốc độ tăng trưởng bình quân dư nợ ngắn hạn của VIB đạt 8,25%. Dư nợ trung hạn tăng chậm qua các năm với tốc độ tăng trưởng qua các năm lần lượt là 10,68% và 8,97%. Tính chung trong toàn giai đoạn, tốc độ tăng trưởng bình quân nợ trung hạn đạt 9,82%. Đối với nợ dài hạn, dư nợ dài hạn tăng mạnh qua các năm với tốc độ tăng trưởng năm 2019 là 42,63%, năm 2020 là 41,56%. Tính chung trong toàn giai đoạn tốc độ tăng trưởng bình quân đạt 42,1%. Cơ cấu dư nợ theo hướng giảm tỷ trọng dư nợ ngắn hạn, tăng tỷ trọng dư nợ dài hạn do VIB tập trung phát triển cho vay tiêu dùng có thời hạn dài.

3. Hoạt động khác

Biểu đồ 1: Thu nhập thuần từ các hoạt động phi tín dụng tại VIB giai đoạn 2019-2021



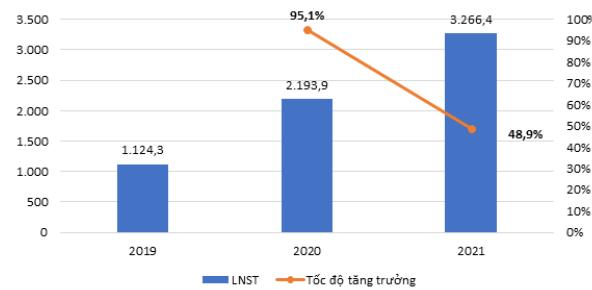
Nguồn: Báo cáo thường niên (2019-2021)

Ngoài hoạt động huy động vốn, cho vay, VIB còn thực hiện cung cấp các dịch vụ khác như: cung cấp các dịch vụ thanh toán trong nước, thanh toán quốc tế, kinh doanh mua bán và thu đổi ngoại tệ, thu hộ, chi hộ,...

Thu nhập thuần từ các hoạt động phi tín dụng tại VIB tăng mạnh qua các năm với tốc độ tăng trưởng năm 2020, 2021 lần lượt là 80,56% và 144,63%. Đạt được thành tích này là do: (i) VIB nỗ lực đa dạng hóa các sản phẩm phi tín dụng, đặc biệt là các sản phẩm thẻ, bảo hiểm; (ii) Hiện đại hóa công nghệ ngân hàng làm tốc độ thanh toán nhanh, an toàn; (iii) Phát triển đồng thời các kênh phân phối truyền thống và hiện đại. Riêng năm 2020, thu nhập thuần từ hoạt động phi tín dụng tăng mạnh do VIB nỗ lực trong hoạt động bán bảo hiểm để thu hoa hồng phí từ dịch vụ này. Điều này cho thấy nỗ lực của VIB trong phát triển các dịch vụ phi tín dụng, gia tăng thu nhập, giảm thiểu rủi ro cho ngân hàng.

4. Kết quả hoạt động kinh doanh

Biểu đồ 2: Kết quả hoạt động kinh doanh tại VIB giai đoạn 2019-2021



Nguồn: Báo cáo thường niên (2019-2021)

Lợi nhuận sau thuế của VIB tăng mạnh qua các năm với tốc độ tăng trưởng lần lượt là 95,1% và 48,90%, tính chung trong toàn giai đoạn tốc độ tăng trưởng bình quân LNST của VIB đạt 70,4%. Điều này là do VIB nỗ lực mở rộng tín dụng, tốc độ tăng trưởng tín dụng luôn duy trì ở mức rất cao. Cùng với đó, VIB kiểm soát tốt chất lượng tài sản nên thu nhập từ lãi tăng mạnh. Đồng thời, VIB nỗ lực phát triển dịch vụ phi tín dụng để gia tăng thu nhập cho ngân hàng.Thêm vào đó, VIB nỗ lực tiết kiệm chi phí để gia tăng lợi nhuận.

Tài liệu tham khảo:

Chính phủ (2018), Quyết định 986/QĐ-TTg về việc phê duyệt chiến lược phát triển ngành Ngân hàng Việt Nam đến năm 2025, định hướng 2030.

Ngân hàng thương mại cổ phần Quốc tế Việt Nam (2019-2021), Báo cáo thường niên, Hà Nội.

Ngân hàng thương mại cổ phần Quốc tế Việt Nam, Quy trình tín dụng, Hà Nội.

XU HƯỚNG THANH TOÁN KHÔNG DÙNG TIỀN MẶT CỦA SINH VIÊN TP. HỒ CHÍ MINH

Nguyễn Ngọc Tú Vân*

Sự phát triển nhanh chóng của ngành Công nghệ đã tạo điều kiện và thúc đẩy sự phát triển của các ngành nghề trong nền kinh tế nói chung và ngành ngân hàng nói riêng. Đặc biệt, sự phát triển này đã tạo nhu cầu thanh toán không dùng tiền mặt rất lớn trong cộng đồng giới trẻ. Tác giả đã nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến lựa chọn không dùng tiền mặt của sinh viên ở TP. Hồ Chí Minh, từ đó đưa ra khuyến nghị cho các Trường đại học, nhà cung cấp dịch vụ và sinh viên.

- Từ khóa: thanh toán không dùng tiền mặt, thanh toán điện tử, thanh toán bằng thẻ, thế hệ GenZ, thương mại điện tử.

The rapid development of the technology has facilitated and promoted the development of industries in the economy in general and the banking sector in particular. Especially this development has been creating a huge demand for cashless payment in the young community. The author has studied the factors affecting the cashless choice of students in Ho Chi Minh City, thereby making recommendations to universities, service providers and students.

- Keywords: cashless payment; online paying, card payment; GenZ generation; e-commerce.

Ngày nhận bài: 05/01/2022

Ngày gửi phản biện: 08/01/2022

Ngày nhận kết quả phản biện: 15/02/2022

Ngày chấp nhận đăng: 20/02/2022

1. Phần mở đầu

Trong những năm qua, sự phát triển nhanh chóng của công nghệ thông tin, mạng internet dẫn đến việc sử dụng tiền mặt trong thanh toán không còn phù hợp với xu thế chung của hội nhập nền kinh tế thế giới. Theo số liệu của Ngân hàng Nhà nước, trong 8 tháng đầu năm 2021, tổng số lượng giao dịch qua hệ thống thanh toán điện tử liên ngân hàng tăng 3,32% về số lượng và tăng 41,37% về giá trị so với 8 tháng đầu năm 2020; thanh toán qua kênh Internet tăng tương ứng 54,13% về số lượng và 30,70% về giá trị so với cùng kỳ năm 2020, qua kênh điện thoại di động tăng tương ứng 74,98% và 93,69%, qua kênh QR code tăng tương ứng 66,81% và 133,12%.

Các nghiên cứu cũng cho thấy, số lượng sinh viên sử dụng tiền mặt cho hoạt động mua sắm, tiêu dùng hàng ngày rất thấp. Việc thanh toán tiền học phí qua thẻ hoặc những giao dịch đơn giản như thanh toán tiền điện, nước, internet đều thực hiện xử lý qua App. Ngoài ra, lợi ích của hình thức thanh toán không tiền mặt là các nhà cung cấp, các ngân hàng thường xuyên

tung ra nhiều ưu đãi, từ giảm giá đến tặng quà, tích điểm, hoàn tiền... giúp tiết kiệm một khoản chi phí cho những người mua sắm.

Hiện nay xu hướng không dùng tiền mặt đang ngày càng gia tăng đặc biệt là đối với giới trẻ nói chung và sinh viên nói riêng. TP. Hồ Chí Minh là thành phố đi đầu trong việc áp dụng những tiến bộ của công nghệ hiện đại vào cuộc sống từ đó dẫn đến việc tiếp cận với những công nghệ tiện ích phục vụ đời sống hàng ngày trong đó có xu hướng thanh toán không dùng tiền mặt trở nên dễ dàng hơn.Thêm vào đó, TP. Hồ Chí Minh là trung tâm kinh tế trọng điểm phía Nam, là 1 trong những nơi tập trung nhiều trường đại học ở Việt Nam, số lượng sinh viên rất đông, nhu cầu chi tiêu thanh toán khá nhiều. Sinh viên tại TP. Hồ Chí Minh hình thành xu hướng thanh toán không dùng tiền mặt nhiều hơn so với sinh viên cả nước là vì tính cách năng động, dễ dàng thích nghi. Trong khi ở các tỉnh thành khác thì việc áp dụng các hình thức thanh toán trực tuyến còn chưa được phổ biến khiến cho các bạn sinh viên tại đây vẫn chọn thanh toán bằng tiền mặt. Bên cạnh đó đa số sinh viên tại TP. Hồ Chí Minh đều đến từ các tỉnh lân cận hoặc các tỉnh thuộc miền Tây Nam Bộ và Duyên hải Nam Trung Bộ. Việc sống xa gia đình khiến các bạn sinh viên hình thành khả năng tự lập cao và dễ thay đổi để thích nghi với môi trường sống hiện đại.

Bài viết nêu ra các yếu tố ảnh hưởng đến sự lựa chọn thanh toán không dùng tiền mặt của sinh viên tại TP. Hồ Chí Minh với mong muốn xác định xu hướng thanh toán không dùng tiền mặt và những yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến quyết định của giới trẻ hiện nay.

2. Thanh toán không dùng tiền mặt

2.1. Các hình thức thanh toán không dùng tiền mặt

Hiện nay có rất nhiều hình thức thanh toán không dùng tiền mặt như: Thanh toán bằng ủy nhiệm thu và ủy nhiệm chi; Thanh toán bằng séc; Thanh toán bằng thẻ; Thanh toán điện tử (trực tuyến);...các nhà

* Khoa Tài chính Ngân hàng, Trường Đại học Văn Lang

cung cấp dịch vụ thanh toán sẽ thu một khoản phí nhỏ nhưng lợi ích mang lại lớn hơn nhiều. Đặc biệt, hình thức thanh toán bằng thẻ và thanh toán điện tử (trực tuyến) được giới trẻ lựa chọn sử dụng nhiều chiếm hơn 80% trong các hình thức thanh toán không dùng tiền mặt nêu trên, cụ thể:

- *Thanh toán bằng thẻ*: đây là một công cụ được mã hóa thông tin của chủ thẻ cho phép chủ tài khoản có thể giao dịch thanh toán, rút tiền, chuyển tiền bất cứ khi nào. Trên thị trường thẻ ngân hàng, hiện đang có một số loại thẻ rút tiền tự động và thanh toán được sử dụng trên phạm vi trong nước và quốc tế tùy theo từng loại thẻ: Thẻ tín dụng (Credit card); Thẻ ghi nợ (Debit card); Thẻ rút tiền mặt (Cash card).

- *Thanh toán điện tử (trực tuyến)*: là hình thức thanh toán không dùng tiền mặt được sử dụng phổ biến. Đây là giao dịch trên internet, thông qua đó người sử dụng thực hiện các giao dịch chuyển tiền, nạp tiền, thanh toán hàng hóa và dịch vụ,... Thanh toán trực tuyến bao gồm thanh toán thông qua dịch vụ internet banking của ngân hàng và thanh toán qua các ví điện tử MOMO, Viettel Pay; Zalo Pay; VTC Pay; Payoo; VinID Pay, VNPay, QR code, cổng thanh toán F@st Mobicash,... Hiện nay, ví điện tử rất được mọi người ưa chuộng, đặc biệt là giới trẻ vì sự tiện lợi và cung cấp nhiều dịch vụ hoàn tiền hay khuyến mãi cho người dùng. Ví điện tử hay còn gọi là ví tiền online, nó là một tài khoản thanh toán các giao dịch trực tuyến phổ biến nhất hiện nay như: thanh toán tiền điện, nước, học phí, nạp tiền điện thoại, mua vé xem phim,... Chức năng hoạt động của ví điện tử thực hiện bằng cách liên kết tài khoản ngân hàng, nạp tiền vào ví và thanh toán bất kỳ dịch vụ có liên kết một cách đơn giản, tiện lợi.

2.2. Vai trò của việc thanh toán không dùng tiền mặt

Đối với cá nhân

Việc thanh toán không dùng tiền mặt diễn ra nhanh chóng, an toàn - thanh toán cho các giao dịch có giá trị khác nhau, các giao dịch có khoảng cách về địa lý; tránh được các rủi ro bị trộm cướp tiền mặt; tránh được các rủi ro vật lý như rách, mất gốc không thể sử dụng được; an toàn hơn khi một số đối tượng sử dụng giao dịch bằng tiền giả. Chính xác số tiền cần thanh toán, chi tiết đến từng con số lẻ khi giao dịch. Tiết kiệm, người tiêu dùng có thể nhận nhiều khuyến mãi từ người cung cấp dịch vụ. Thường xuyên được giảm giá khi thanh toán bằng thẻ ngân hàng, bằng ví điện tử, các chương trình khuyến mãi sẽ được người bán liên tục “tung” ra thị trường để khuyến khích tiêu dùng đối với người sử dụng.

Đối với tổng thể kinh tế

Việc thanh toán không dùng tiền mặt giúp giảm chi phí xã hội: giảm chi phí in ấn tiền, vận chuyển và kiểm đếm hay bảo quản tiền của Ngân hàng Nhà

nước. Giảm lạm phát: số lượng tiền mặt lưu thông là một yếu tố tác động trực tiếp tới nhu cầu tiêu dùng của xã hội, từ đó dẫn đến lạm phát, thanh toán không dùng tiền mặt sẽ giảm lượng tiền mặt trong lưu thông. Giảm các hành vi tiêu cực trong nền kinh tế như trốn thuế, tham ô, hối lộ, rửa tiền,...

2.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến thanh toán không dùng tiền mặt

Môi trường kinh tế vĩ mô: Theo Al-Qeisi, K. I., (2009) “Nền kinh tế phát triển mạnh, hàng hóa được sản xuất ra và tiêu thụ với khối lượng lớn mọi người sẽ có khuynh hướng ưa chuộng việc sử dụng ngân hàng như là một người trung gian thanh toán bởi vì ngân hàng cung cấp các tiện ích cho phép các khách hàng tham gia thanh toán có thể giảm được các chi phí vận chuyển, bảo quản, kiểm đếm khi sử dụng hình thức thanh toán bằng tiền mặt, đồng thời làm cho quá trình thanh toán được nhanh chóng, chính xác và an toàn hơn”.

Môi trường pháp lý: Trong điều kiện tình hình chính trị, pháp luật ổn định các tổ chức kinh tế và dân cư có điều kiện phát triển kinh tế do đó tiền gửi thanh toán tại ngân hàng và tỷ trọng thanh toán qua ngân hàng tăng lên tạo điều kiện cho ngân hàng thu hút được lượng tiền mặt ngoài xã hội. Từ đó, ngân hàng có thêm một nguồn vốn để đầu tư vào các lĩnh vực sản xuất kinh doanh trong nền kinh tế và mở rộng các sản phẩm dịch vụ của ngân hàng, đáp ứng tốt hơn nhu cầu khách hàng.

Khoa học công nghệ: Việc ứng dụng các thành tựu công nghệ tin học và tự động hóa vào thanh toán sẽ đáp ứng được yêu cầu nhanh chóng, chính xác, an toàn và tiết kiệm được chi phí trong thanh toán. Với chức năng trung gian thanh toán của mình các ngân hàng luôn coi trọng cải tiến đổi mới công nghệ để hoàn thiện hệ thống thanh toán của mình.

Yếu tố con người: Sự kết hợp tốt giữa con người và máy móc là điều kiện tiên quyết để một ngân hàng hoạt động mạnh và có hiệu quả. Yếu tố con người là điều kiện để các máy móc phát huy hết hiệu quả hoạt động của mình. Thanh toán không dùng tiền mặt là một mặt hoạt động của ngân hàng trong đó ứng dụng các công nghệ cao nhất trong các công nghệ ngân hàng do đó yếu tố con người tỏ ra vô cùng quan trọng.

Hoạt động kinh doanh chung của ngân hàng: NHTM có ba chức năng trung gian tài chính, trung gian thanh toán và chức năng tạo tiền những chức năng này có mối quan hệ chặt chẽ và tương hỗ với nhau. Khi vai trò trung gian thanh toán làm tốt, khách hàng sẽ tin tưởng ngân hàng và gửi tiền vào ngân hàng ngày càng nhiều nhờ thanh toán hộ, nhu thế, vốn ngân hàng huy động được lại tăng lên, ngân hàng có thêm vốn để đáp ứng nhu cầu đi vay và chức năng trung gian tài chính của ngân hàng lại càng được phát huy.

Yếu tố tâm lý: Theo Ajzen, I., (2003) thì tâm lý là

một yếu tố quan trọng ảnh hưởng tới thanh toán không dùng tiền mặt. Tâm lý hình thành nên thói quen, tập quán,... Như vậy, mỗi hành vi ứng xử của con người, trong đó có việc thanh toán, đều chịu tác động của yếu tố tâm lý.

2.4. Lý do giới trẻ, cộng đồng sinh viên thích thanh toán không dùng tiền mặt

Thế hệ GenZ sinh ra đã được tiếp cận với các chuyển giao công nghệ từ sớm và họ thường áp dụng với các công nghệ đã được tiếp cận vào đời sống. Theo bài viết của tác giả Minh Việt trên báo Tuổi trẻ “5 lý do giới trẻ ngày càng ưa chuộng thanh toán online” như: xóa tan nỗi phiền phức khi thanh toán hóa đơn mỗi tháng; Thời gian chuyển tiền rút gọn chỉ còn trong tích tắc; Không còn nỗi lo quên ví hay thiếu tiền lẻ; An tâm tuyệt đối với hệ thống bảo mật cao cùng chính sách xác thực thông tin khách hàng; Mua sắm trực tuyến với hàng loạt ưu đãi hấp dẫn.

Với các tín đồ shopping, việc sử dụng ví điện tử để thanh toán các hóa đơn mua sắm trên các trang thương mại điện tử hàn không còn là điều quá xa lạ. Bởi ngoài sự nhanh chóng, việc thanh toán này còn mang đến vô vàn những ưu đãi vô cùng hấp dẫn.

3. Kết quả, khuyến nghị

3.1. Kết quả

Từ cơ sở lý thuyết về thanh toán không dùng tiền mặt và các yếu tố ảnh hưởng, cùng các mô hình nghiên cứu và thang đo của các nghiên cứu trong và ngoài nước có liên quan, tác giả xây dựng mô hình “Các yếu tố ảnh hưởng đến sự lựa chọn thanh toán không dùng tiền mặt của sinh viên tại TP. Hồ Chí Minh” dựa trên sự kê thừa có điều chỉnh mô hình Wendy Ming-Yen Teoh; Siong Choy Chong; Binshan Lin; Jiat Wei Chua (Malaysia, 2014) và Lukasz Goczek, Bartosz Witkowski (Ba Lan, 2015) và các mô hình của các tác giả trong nước sẽ bao gồm 5 nhân tố: Sự tiện lợi, Hiệu quả, Đơn giản, Chi phí, Thể hiện bản thân.

Từ kết quả khảo sát trên cho thấy có 4 nhóm yếu tố ảnh hưởng lớn đến quá trình lựa chọn thanh toán không dùng tiền mặt của sinh viên: (1) sự tiện lợi, (2) hiệu quả trong thanh toán, (3) đơn giản dễ sử dụng và (4) thể hiện bản thân của người sử dụng. Riêng yếu tố chi phí có ảnh hưởng thấp đến sự lựa chọn thanh toán không dùng tiền mặt của sinh viên tại TP. Hồ Chí Minh. Các yếu tố tác động trên hoàn toàn phù hợp với đặc điểm của giới trẻ như: không thích dành thời gian ra ngoài, điện thoại di động là nguồn sống, khá quan tâm đến các vấn đề xã hội, người biết nắm bắt xu hướng và luôn muốn mình không bị lạc hậu với thời đại.

3.2. Khuyến nghị

Đối với các trường Đại học tại TP. Hồ Chí Minh

Mở rộng liên kết giao dịch với nhiều đối tác, đơn vị chấp nhận thanh toán để xây dựng một kênh thanh toán riêng cho sinh viên của trường giúp sinh viên tiện

lợi hơn trong việc thanh toán các dịch vụ như đóng học phí, bảo hiểm, nhận học bổng, mua tài liệu và sách hoặc thanh toán các kios của trường: gửi xe, siêu thị, quầy thức ăn nhanh, photo...

Đa dạng các tiện ích dịch vụ thanh toán để phù hợp với nhiều đối tượng sinh viên khác nhau. Có những hướng dẫn cụ thể, chi tiết cách sử dụng dịch vụ dưới dạng văn bản, video, trả lời trực tuyến/quà điện thoại/tai Khoa, Trung tâm Hồ trợ sinh viên, Hội sinh viên khi sinh viên có yêu cầu.

Đối với các đơn vị cung cấp phương tiện thanh toán không dùng tiền mặt

Thường xuyên nâng cấp hệ thống đảm bảo giao dịch được thực hiện nhanh chóng, chính xác với chi phí thấp, không để bất kỳ sự cố nào xảy ra trong giao dịch hoặc xử lý tức thời các sự cố phát sinh nếu có. Tăng thêm các tiện ích phù hợp với nhu cầu của giới trẻ hiện nay: miễn phí chuyển khoản, nộp tiền, liên kết với nhiều nhà cung cấp hiện nay để giúp giới trẻ mua hàng online qua các nền tảng giao dịch điện tử như: Giao hàng (Grab, baemin,...); Thương mại điện tử (Shopee, Lazada, Tiki,...).

Hưởng ứng các chương trình, đề án quốc gia về thanh toán không dùng tiền mặt, tham gia cung cấp nền tảng hỗ trợ thanh toán các dịch vụ công như tiền điện, nước, viễn thông, nộp thuế, phí, lệ phí,... Tăng cường công tác tuyên truyền, quảng bá hình ảnh thương hiệu, sản phẩm của nhà cung cấp thông qua các buổi hội thảo, các phương tiện truyền thông, các chương trình khuyến mại hấp dẫn.

Giải quyết khiếu nại, thắc mắc của sinh viên nhanh chóng, kịp thời, hiệu quả thông qua email, điện thoại vừa giúp sinh viên giải tỏa lo lắng khi gặp sự cố và vừa quản lý tốt các vấn đề phát sinh và tiếp nhận những ý kiến đóng góp của sinh viên để ngày càng hoàn thiện và tốt hơn...

Đối với sinh viên

Khuyến khích sinh viên thanh toán không dùng tiền mặt. Thanh toán không dùng tiền mặt giúp sinh viên tiết kiệm thời gian, dễ dàng thực hiện các giao dịch ở bất cứ đâu, bất kỳ lúc nào chỉ với một chiếc điện thoại di động, đó vừa là xu hướng vừa giúp sinh viên tiếp cận các dịch vụ của ngân hàng, có được kênh thanh toán tiện lợi, an toàn và hiệu quả.

Tài liệu tham khảo:

Lukasz Goczek, Bartosz Witkowski (2015) - Determinants of non-cash payments, Economic Institute Warsaw.

Wendy Ming-Yen Teoh, Siong Choy, Chong Shi Mid Yong., 2014 Exploring the factors influencing credit card spending behavior among Malaysians.

Cankaya, S. et al., 2011. Effects of gender on credit card usage among university students in Turkey. Munich Personal RePEc Archive. 10. Kokkola, T., 2010. The payment system. European Central Bank.

<http://tapchinghamhang.gov.vn/nghien-cuu-quyet-dinh-su-dung-dich-vu-thanh-toan-qua-thiet-bi-di-dong-cua-khach-hang-tren-dia-ban-ha.htm>.

<https://tapchitaichinh.vn/ngan-hang/thanh-toan-khong-dung-tien-mat-thanh-qua-va-thach-thuc-329401.html>.

NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG THÔNG TIN KẾ TOÁN QUẢN TRỊ CHI PHÍ TẠI CÁC DOANH NGHIỆP DƯỢC PHẨM NIÊM YẾT KHI ÁP DỤNG CHUẨN MỰC BÁO CÁO TÀI CHÍNH QUỐC TẾ (IFRS)

Ths. Ngô Xuân Tú*

Dược phẩm là một ngành có vai trò quan trọng trong nền kinh tế quốc dân và có ý nghĩa xã hội rất lớn. Trong những năm gần đây, các doanh nghiệp dược phẩm Việt Nam nhất là các doanh nghiệp dược phẩm niêm yết, bên cạnh những kết quả đáng trân trọng còn những hạn chế ảnh hưởng đến sự phát triển bền vững của ngành. Một trong những hạn chế phải kể đến là chất lượng thông tin kế toán quản trị chi phí của các doanh nghiệp dược phẩm niêm yết khi áp dụng IFRS. Để khắc phục, Bài viết tập trung nghiên cứu đề xuất một số giải pháp cơ bản nhằm nâng Nâng cao chất lượng thông tin kế toán quản trị chi phí tại các doanh nghiệp dược phẩm niêm yết khi áp dụng IFRS.

- Từ khóa: *chất lượng thông tin kế toán; kế toán quản trị chi phí; chuẩn mực báo cáo tài chính quốc tế (IFRS); doanh nghiệp dược phẩm niêm yết.*

Pharmaceutical industry is an industry that plays an important role in the national economy and has great social significance. In recent years, Vietnamese pharmaceutical companies, especially listed pharmaceutical companies, besides respectable results, have limitations affecting the sustainable development of the industry. One of the limitations to mention is the quality of cost management accounting information of listed pharmaceutical companies when applying IFRS. To overcome, the article focuses on researching and proposing some basic solutions to improve the quality of cost management accounting information in listed pharmaceutical companies when applying IFRS.

- Keywords: *quality of accounting information; cost accounting management; international financial reporting standards (IFRS); listed pharmaceutical companies.*

1. Đặt vấn đề

Ngành dược phẩm Việt Nam là một ngành kinh tế có vai trò quan trọng trong nền kinh tế quốc dân và có ý nghĩa xã hội rất to lớn. Trong những năm gần đây, khi khó khăn kinh tế kéo theo sự đi xuống của nhiều ngành sản xuất kinh doanh, ngành dược phẩm vẫn có sự tăng trưởng cao, với tỉ lệ trung

Ngày nhận bài: 05/01/2022

Ngày gửi phản biện: 08/01/2022

Ngày nhận kết quả phản biện: 15/02/2022

Ngày chấp nhận đăng: 20/02/2022

bình 13,8%/năm trong giai đoạn 5 năm 2015 - 2019, và chỉ chậm lại giai đoạn 2020-2021 do tác động của dịch bệnh Covid19. Nhân tố chính tác động đến xu hướng này do bản thân dược phẩm là sản phẩm thiết yếu không thể thay thế, cùng với sự nhận thức về chăm sóc sức khỏe của người dân được nâng cao. Vì vậy, khi mức sống cải thiện và việc tiếp cận với các mặt hàng dược phẩm dễ dàng, đồng thời nhu cầu ngày càng cao của người dân đã tạo điều kiện thuận lợi cho ngành dược phát triển.

Bên cạnh những kết quả tăng trưởng đáng ghi nhận, ngành dược Việt Nam vẫn còn tồn tại những vấn đề hạn chế ảnh hưởng đến sự phát triển bền vững của ngành. Tỉ lệ nhập khẩu dược phẩm còn ở mức cao, chiếm đến hơn 50% tổng nhu cầu của người tiêu dùng nội địa, đặc biệt phân khúc giá trị cao. Trong khi đó, dù có tiềm năng lớn về quy mô sản xuất và thị trường tiêu thụ, dược phẩm sản xuất trong nước của các công ty dược phẩm Việt Nam chỉ chiếm được khoảng 45% thị trường, kim ngạch xuất khẩu còn rất thấp. Một trong những nguyên nhân ảnh hưởng quan trọng đến sức cạnh tranh của các công ty dược phẩm Việt Nam chính

* Kiểm toán nhà nước

là hệ thống quản trị trong quản lý sản xuất và tiêu thụ dược phẩm còn yếu, thiếu sự liên kết thông tin.

Trong bối cảnh Việt Nam ngày càng hội nhập kinh tế quốc tế sâu rộng, Việt Nam đã ban hành Đề án áp dụng Chuẩn mực Báo cáo tài chính quốc tế (IFRS) từ năm 2022 với mục tiêu hoàn thiện khuôn khổ pháp lý về tài chính, kế toán, tạo dựng công cụ quản lý hiệu lực, hiệu quả cho công tác quản trị, điều hành tại doanh nghiệp cũng như việc quản lý, giám sát của cơ quan chức năng Nhà nước trong giai đoạn mới. Đối với các doanh nghiệp dược phẩm niêm yết, việc áp dụng IFRS sẽ đặt ra yêu cầu chuyển đổi hệ thống kế toán và quy trình hoạt động của doanh nghiệp nhằm thu thập và cung cấp thông tin kịp thời và tin cậy phục vụ quá trình lập Báo cáo tài chính (BCTC) theo nguyên tắc mới. Do kế toán tài chính cung cấp dữ liệu đầu vào và làm cơ sở tham chiếu cho việc phân tích hiệu quả hoạt động và hoạch định kế hoạch, nên điều này cũng trực tiếp tác động đến công tác kế toán quản trị nói chung và kế toán quản trị chi phí nói riêng của doanh nghiệp.

Thông tin kế toán quản trị chi phí có vị trí rất quan trọng trong việc giúp các doanh nghiệp kiểm soát chi phí, nhằm mục tiêu đưa ra nhiều loại sản phẩm với mức giá cả hợp lý, tiết kiệm được ngân sách để đầu tư cho việc đa dạng hóa cơ cấu sản phẩm kinh doanh, đào tạo nguồn nhân lực chất lượng cao, hiện đại hóa dây chuyền sản xuất, tăng cường cho hoạt động quảng cáo, phát triển sản phẩm mới, mở rộng thị trường... Do vậy, khi áp dụng IFRS để lập BCTC, các công cụ kế toán quản trị nói chung và kế toán quản trị chi phí nói riêng của doanh nghiệp dược phẩm niêm yết cũng cần được thay đổi một cách đồng bộ nhằm phục vụ tốt cho việc quản trị hoạt động kinh doanh.

2. Về hoạt động sản xuất kinh doanh và công tác kế toán quản trị chi phí của doanh nghiệp dược phẩm niêm yết

Đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh có ảnh hưởng đến công tác kế toán quản trị của doanh nghiệp dược phẩm niêm yết

Sản phẩm của ngành dược là sản phẩm đặc biệt, ảnh hưởng trực tiếp tới sức khỏe con người, dẫn đến ngành dược là ngành kinh doanh đặc thù, thuộc loại hình kinh doanh có điều kiện. Vì vậy, hoạt động sản xuất kinh doanh của ngành dược có một số đặc điểm chi phối đến công tác kế toán quản trị của doanh nghiệp như sau:

- Các công ty dược phẩm chịu sự quản lý đặc thù của Nhà nước: Hoạt động chăm sóc y tế đảm bảo sức khỏe người dân được Nhà nước và Xã hội rất coi trọng, đặc biệt trong bối cảnh ngày càng xuất hiện nhiều bệnh dịch và diễn biến khó kiểm soát như hiện nay. Ngành dược phẩm ở Việt Nam đảm nhận một vai trò vô cùng quan trọng trong việc chăm sóc sức khỏe, phòng ngừa bệnh, điều trị bệnh và giữ gìn mạng sống của người dân. Với vị trí quan trọng như vậy, ngành dược chịu sự quản lý chặt chẽ của Nhà nước và Xã hội. Nhà nước quản lý chặt chẽ các khâu của doanh nghiệp dược phẩm, từ điều kiện kinh doanh, sản xuất, bảo quản, lưu hành tới phân phối... Nhà nước ban hành các văn bản pháp luật quy định cụ thể về chất lượng thuốc, giá thuốc, thời hạn lưu hành, hướng dẫn sử dụng, nhãn mác sản phẩm, quảng cáo, thủ tục thu hồi thuốc...

- Sản phẩm dược có tính chất đặc thù liên quan trực tiếp tới sức khỏe và tính mạng con người, vì vậy sản phẩm dược được xếp vào loại hàng hóa có điều kiện. Nghĩa là, để sản xuất và kinh doanh sản phẩm dược thì các doanh nghiệp dược phẩm phải đảm bảo đủ các điều kiện như: Trình độ chuyên môn, trang thiết bị y tế, được các cơ quan thẩm quyền về y tế cấp giấy chứng nhận... Xuất phát từ đặc điểm này, các tổ chức cá nhân khi tiến hành sản xuất kinh doanh dược phải luôn đặt mục tiêu chất lượng lên hàng đầu, quản lý chặt chẽ từ khâu nhập khẩu nguyên liệu, sản xuất, thử nghiệm, kiểm định chất lượng, phân phối tới tay người tiêu dùng. Sản phẩm dược ngoài các yêu cầu về vệ sinh, giấy phép còn những điều kiện khác như phải qua thử nghiệm lâm sàng, thời hạn sử dụng, cung cấp thông tin thuốc, hướng dẫn sử dụng thuốc...

- Sản phẩm dược ở Việt Nam chủ yếu phục vụ cho thị trường nội địa, được tổ chức tiêu thụ đến người tiêu dùng qua 3 kênh chính: kênh cơ sở y tế, bệnh viện, kênh quầy thuốc bán lẻ và kênh xuất khẩu. Doanh thu qua kênh bệnh viện chiếm khoảng 70%, tỷ lệ sử dụng thuốc nội ở các bệnh viện là không giống nhau. Doanh thu qua kênh bán lẻ chiếm 26%, nhưng thuốc bán qua quầy chủ yếu là thuốc thông thường, có giá trị thấp hơn nhiều so với dòng thuốc đặc trị, vì vậy doanh thu không lớn. Còn lại chỉ khoảng 4% doanh thu được phân phối qua kênh xuất khẩu.

- Các công ty dược phẩm chịu rủi ro tỷ giá cao: Nhìn chung, hầu hết các công ty dược phẩm

chưa chủ động được nguồn nguyên liệu đầu vào cho sản xuất, chủ yếu là nhập khẩu từ nước ngoài. Hiện tại doanh nghiệp được phẩm nhập khẩu khoảng 80- 90% nguyên liệu từ nước ngoài. Trong sản xuất dược phẩm, chi phí nguyên vật liệu thường chiếm tới 60 - 80% giá thành. Số liệu trên cho thấy, giá trị nhập khẩu nguyên vật liệu của các doanh nghiệp dược phẩm ở Việt Nam rất lớn, bởi thế chỉ cần một thay đổi nhỏ về tỷ giá cũng ảnh hưởng rất lớn tới chi phí, biến động tỷ giá sẽ ảnh hưởng trực tiếp tới giá nhập nguyên vật liệu, tác động tới giá thành sản xuất, từ đó ảnh hưởng tới lợi nhuận và khả năng sinh lời. Rủi ro tỷ giá sẽ làm tăng rủi ro nói chung cho các doanh nghiệp dược phẩm niêm yết, nhất là các doanh nghiệp có tỷ lệ nhập khẩu cao.

Đặc điểm kế toán quản trị chi phí tại các doanh nghiệp dược phẩm niêm yết

Qua khảo sát 17 doanh nghiệp dược phẩm niêm yết, công tác kế toán quản trị đều thực hiện phân loại chi phí theo nội dung kinh tế, cụ thể gồm: Chi phí nguyên liệu, vật liệu; chi phí về công cụ, dụng cụ; chi phí nhân công; chi phí khấu hao tài sản cố định; chi phí đồ dùng văn phòng, vật liệu quản lý; chi phí dịch vụ mua ngoài, phân bổ chi phí trả trước và các chi phí khác.

Về tỷ trọng các loại chi phí hoạt động có sự khác biệt giữa các doanh nghiệp khác nhau. Tuy nhiên đều thực hiện chung quy trình xây dựng định mức chi phí bộ phận để lập tổng dự toán chi phí sản xuất kinh doanh, trong đó chi phí nguyên vật liệu trực tiếp thường được chọn làm định mức gốc để xây dựng. Việc xây dựng chi phí nguyên vật liệu tại các doanh nghiệp dược phẩm yêu cầu thực hiện rất chính xác và kỹ lưỡng do đặc thù sản phẩm dược có hàm lượng chính xác theo quy chuẩn và được kiểm tra thường xuyên. Các định mức chi phí nhân công trực tiếp, chi phí sản xuất chung, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí tài chính và chi phí khác được xây dựng căn cứ vào phương án kinh doanh và dữ liệu quá khứ các năm trước đó.

Sau khi xây dựng định mức chi phí bộ phận để lập tổng dự toán chi phí sản xuất kinh doanh. Công việc tiếp theo của kế toán quản trị chi phí trong quá trình thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh là tổng hợp các loại chi phí doanh nghiệp bô ra, số lượng và chủng loại dược phẩm, để xác định chính xác giá trị sản phẩm dở dang và giá thành sản phẩm sản xuất trong kỳ.

Cuối cùng, kế toán quản trị chi phí tổng hợp các báo cáo cần thiết căn cứ vào nhu cầu thông tin của nhà quản trị, lĩnh vực kinh doanh sao cho phù hợp và đạt hiệu quả cao nhất. Trong đó, các báo phải cập nhật được thường xuyên, liên tục biến động các loại chi phí cũng như giá thành sản phẩm xác định mức độ chênh lệch của chi phí, giá thành. Từ đó phân tích được ảnh hưởng, tác động sự chênh lệch đó và nguyên nhân của sự chênh lệch trong mối tương quan với kết quả kinh doanh, lợi nhuận tổng hợp và riêng từng loại, từng nhóm sản phẩm, để đưa ra giải pháp khắc phục hoặc đề nâng cao hiệu quả kinh doanh cho doanh nghiệp.

3. Một số khác biệt giữa Chuẩn mực Báo cáo tài chính quốc tế (IFRS) và Chuẩn mực kế toán Việt Nam (VAS) có ảnh hưởng đến chi phí

Khi áp dụng IFRS đồng thời với Chuẩn mực kế toán quốc tế (IAS) sẽ dẫn đến một số khác biệt trong thông tin kế toán tài chính cung cấp làm đầu vào cho các hoạt động phân tích và tổng hợp báo cáo của kế toán quản trị chi phí, cụ thể như sau:

Về hệ thống tài khoản và chứng từ kế toán

VAS và chế độ kế toán hiện hành quy định hệ thống tài khoản, chứng từ kế toán bắt buộc phục vụ lập BCTC của doanh nghiệp. Trong khi đó, IFRS và IAS chỉ quy định về hình thức của các BCTC mà không quy định về hệ thống tài khoản cũng như chứng từ kế toán. Doanh nghiệp được phép tự tạo ra hệ thống tài khoản kế toán phù hợp với yêu cầu về BCTC cũng như báo cáo quản trị.

Về ghi nhận giá trị tài sản và khấu hao

Theo VAS và chế độ kế toán hiện hành, việc phân loại một tài sản là tài sản cố định (TSCĐ) hay công cụ, dụng cụ phụ thuộc vào nguyên giá của nó. Còn theo IAS 16, việc phân loại một tài sản là TSCĐ hay công cụ, dụng cụ phụ thuộc vào cách thức sử dụng tài sản của doanh nghiệp.

VAS 03 chỉ cho phép đánh giá lại TSCĐ là bất động sản, nhà xưởng và thiết bị trong trường hợp có quyết định của Nhà nước, đưa tài sản đi góp vốn liên doanh, liên kết, chia tách, sáp nhập doanh nghiệp và không được ghi nhận phần vốn thât tài sản hàng năm. Ngược lại, IAS 16 cho phép doanh nghiệp đánh giá lại tài sản theo giá trị có thể thu hồi (là giá trị cao hơn giữa 2 giá trị: Giá trị hợp lý trừ chi phí bán và giá trị sử dụng). Cụ thể IAS 16 cho phép doanh nghiệp được tự đánh giá lại các

TSCĐ tại thời điểm báo cáo và ghi nhận tồn thắt TSCĐ như sau: Khi đánh giá tăng TSCĐ, phần đánh giá tăng được ghi nhận vào vốn chủ sở hữu sau khi đã bù trừ hết số tồn thắt tài sản được ghi nhận là chi phí do đã đánh giá giảm trước đây; Khi đánh giá giảm TSCĐ để ghi nhận tồn thắt tài sản, phần đánh giá giảm được ghi nhận vào chi phí sau khi đã bù trừ hết số được ghi nhận trong vốn chủ sở hữu do đã đánh giá tăng trước đây.

Theo IAS 16, khi TSCĐ được đánh giá tăng, số khấu hao tương ứng với phần được đánh giá tăng sẽ được ghi nhận trực tiếp vào vốn chủ sở hữu để bù trừ với số đã đánh giá tăng; khi thanh lý TSCĐ, phần đánh giá tăng đang ghi nhận trong vốn chủ sở hữu được ghi nhận vào chi phí. Trong khi đó VAS không có quy định đối với nội dung này.

Về ghi nhận tồn thắt tài sản

Trong bối cảnh dịch bệnh lan rộng và gây thiệt hại đáng kể đến tình hình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, sẽ khó tránh khỏi việc tồn tại các dấu hiệu về sự suy giảm giá trị của các tài sản đang ghi nhận trên sổ sách của doanh nghiệp. IAS 36 với mục tiêu đảm bảo giá trị tài sản phản ánh trên BCTC của doanh nghiệp không được ghi nhận cao hơn giá trị có thể thu hồi được thông qua việc sử dụng hay bán các tài sản này, một khi giá trị có thể thu hồi được thấp hơn so với giá trị sổ sách, thì các tài sản này được coi là bị suy giảm giá trị, lúc này doanh nghiệp phải tính toán và phản ánh khoản lỗ do suy giảm giá trị này trên BCTC.

Trong khi đó, VAS chưa có quy định nào liên quan đến vấn đề này, việc ghi nhận và phản ánh các khoản mục tài sản dài hạn trên BCTC của các doanh nghiệp Việt Nam được thực hiện theo nguyên tắc giá gốc, tức là tài sản ghi nhận theo nguyên giá trừ đi khấu hao lũy kế được phân bổ theo thời gian sử dụng hữu ích của tài sản mà không phản ánh bất kỳ khoản lỗ nào từ việc suy giảm giá trị tài sản. Đây là một nội dung khác biệt quan trọng để phản ánh thông tin sát với tình hình tài chính doanh nghiệp với không chỉ các nhà đầu tư mà cả nhà quản trị doanh nghiệp để xây dựng các kế hoạch, chiến lược phát triển dài hạn.

VAS còn thiếu nhiều chuẩn mực theo thông lệ quốc tế

Thời điểm hiện tại so với khi ban hành VAS, nền kinh tế Việt Nam đã có sự khác biệt rất lớn, sự ảnh hưởng của các doanh nghiệp Nhà nước đối với nền kinh tế ngày càng giảm và sự đóng góp của các

doanh nghiệp tư nhân ngày càng tăng. Việt Nam mới chỉ ban hành 26 VAS trong khi hệ thống IAS/IFRS có hơn 40 chuẩn mực, điều này có nghĩa là còn nhiều chuẩn mực tương đương mà VAS chưa có để phản ánh được hết các giao dịch của nền kinh tế theo thông lệ quốc tế như các chuẩn mực về nông nghiệp, về thăm dò và khai thác tài nguyên khoáng sản, về nhóm công cụ tài chính phái sinh, về giá trị hợp lý, về tồn thắt tài sản,... Trong khi thông tin kế toán tài chính còn phải tuân thủ quy định lập BCTC của VAS và chế độ kế toán hiện hành, dẫn đến dữ liệu tài chính là đầu vào cho kế toán quản trị bị bó hẹp, thiếu đáp ứng với nhu cầu phân tích đa dạng phục vụ quản trị kinh doanh.

4. Một số đề xuất nâng cao chất lượng thông tin kế toán quản trị chi phí tại các doanh nghiệp được phẩm niêm yết khi áp dụng IFRS

Thứ nhất, tổ chức bộ máy quản trị và kế toán

Tổ chức lại bộ máy quản trị là công việc hết sức cần thiết cho quá trình luân chuyển thông tin kế toán thông suốt từ công ty mẹ đến công ty con, các đơn vị trực thuộc và giữa các bộ phận. Trong đó chủ trọng việc tổ chức bộ máy kế toán với một số yêu cầu cơ bản sau: Phân cấp và phân công rõ ràng phần hành kế toán cụ thể cho từng kế toán viên; với mỗi phần hành được phân công, kế toán viên phải nắm chắc được nội dung công việc và những khác biệt trong ghi nhận, phản ánh các nghiệp vụ kinh tế phát sinh phục vụ lập BCTC và yêu cầu quản trị; đồng thời bộ máy gọn nhẹ, hợp lý, hiệu quả và phù hợp quy mô sản xuất kinh doanh..

So với VAS có định hướng về tuân thủ luật lệ, IFRS lại yêu cầu các kỹ năng và đánh giá mang tính chủ quan, như việc thực hiện các ước tính về giá trị hợp lý khi không có sẵn giá thị trường, giá trị có thể thu hồi, tồn thắt tài sản và lợi thế thương mại, xác định giá trị hiện tại của dòng tiền tương lai... Do đó, doanh nghiệp cũng cần điều chỉnh, thay đổi quy trình hoạt động của mình để các bộ phận kế hoạch, sản xuất, kinh doanh, pháp chế,... thiết lập được mối quan hệ chặt chẽ với bộ phận kế toán nhằm đảm bảo cung cấp thông tin về hoạt động sản xuất, hợp đồng kinh tế, dữ liệu tài chính kịp thời và đầy đủ. Đồng thời yêu cầu bộ phận kế toán không chỉ nắm chắc các yêu cầu, quy định mới mà còn phải am hiểu về lĩnh vực hoạt động của doanh nghiệp để thực hiện được các đánh giá và ước tính cân thiết nhằm cung cấp thông tin toàn diện và đa chiều phục vụ yêu cầu quản trị.

Thứ hai, kiểm soát định mức chi phí

Kiểm soát định mức chi phí hiệu quả sẽ giúp doanh nghiệp nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn lực, giảm thất thoát lãng phí. Để kiểm soát định mức chi phí hiệu quả, bước đầu doanh nghiệp phải xác định và phân loại được đầy đủ các loại chi phí phát sinh trong quá trình sản xuất kinh doanh. Cùng với mục đích hướng đến cung cấp thông tin phù hợp hơn cho người đọc, áp dụng IFRS cũng yêu cầu việc xác định các loại chi phí theo mối quan hệ với hoạt động. Ví dụ: Chi phí kiểm nghiệm được phẩm là chi phí hỗn hợp, bao gồm phần thứ nhất là định phí (tiền lương của nhân viên kiểm nghiệm, khấu hao tài sản cố định,...), phần thứ hai là biến phí (chi phí hóa chất để kiểm nghiệm sản phẩm).

Tiếp theo, doanh nghiệp cần thiết phải xây dựng định mức chi phí chuẩn xác hơn. Vì sản lượng sản xuất đầu ra có mối liên hệ trực tiếp với chi phí đầu ra, nên một hệ thống định mức chi phí chính xác sẽ giúp việc kiểm soát chi phí hiệu quả. Mặt khác, định mức và dự toán có mối quan hệ mật thiết, định mức là cơ sở để xây dựng dự toán, nên nếu định mức chi phí xây dựng thiếu chính xác, dẫn đến tổng dự toán chi phí của doanh nghiệp sẽ không chuẩn và ngược lại. Kế hoạch sản xuất kinh có thể bị ảnh hưởng và sai lệch nghiêm trọng từ tổng dự toán chi phí không chính xác.

Thứ ba, hoàn thiện hệ thống báo cáo kế toán quản trị chi phí

Dựa vào nhu cầu quản lý cụ thể của doanh nghiệp, kết hợp với những thay đổi khi áp dụng IFRS, kế toán cần thiết kế hệ thống báo cáo phù hợp, vừa đảm bảo các yêu cầu của kế toán quản trị chi phí là có thể ghi nhận chi tiết các chi phí phát sinh, liên quan đến từng đối tượng, vừa đem lại thông tin hữu ích, tránh gây lãng phí, cồng kềnh cho doanh nghiệp mà lại kém hiệu quả. Hệ thống báo cáo quản trị chi phí phải cung cấp được thông tin về chi phí một cách đầy đủ, đồng thời phải đa chiều, phục vụ yêu cầu dưới nhiều góc nhìn của các đối tượng sử dụng báo cáo khác nhau. Đồng thời, cần được cập nhật thường xuyên, liên tục và có thể đột xuất theo yêu cầu của nhà quản trị.

Thứ tư, nâng cao chất lượng phân tích thông tin chi phí

Thực tế chi phí phát sinh có thể cao hơn hoặc thấp hơn so với kế hoạch, định mức ban đầu, tạo

ra sự biến động chi phí thực tế so với định mức. Việc biến động cao hay thấp hơn là tích cực hay tiêu cực phụ thuộc vào nhân tố chi phí đang phân tích. Các doanh nghiệp nên chú trọng phân tích biến động của một số chi phí như: Chi phí nguyên vật liệu trực tiếp, chi phí nhân công trực tiếp, chi phí sản xuất chung. Ngoài việc phân tích biến động của những chi phí kể trên, có thể phân tích biến động của các loại chi phí như: Chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí tài chính và chi phí khác.

Phân tích các biến động nói trên nên được tiến hành đồng bộ và theo định kỳ, đồng thời cần xác định trọng yếu phân tích căn cứ vào những khoản chi phí chiếm tỷ trọng lớn hoặc phát sinh bất thường tại các bộ phận trong quá trình hoạt động của các doanh nghiệp kinh doanh dược phẩm. Từ đó phát hiện kịp thời những bất hợp lý để điều chỉnh nhằm tìm ra nguyên nhân và đề xuất những giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh nói chung.

Kết luận

Trong bối cảnh kinh tế Việt Nam đang phải đổi mới với nhiều thách thức do dịch bệnh phức tạp, đà tăng trưởng tiếp tục chậm lại, thâm hụt thương mại và ngân sách lớn, các doanh nghiệp nói chung và các doanh nghiệp dược phẩm niêm yết cần phải thực hiện những biện pháp chủ động thích ứng với tình hình biến đổi khó khăn. Do đó, nâng cao chất lượng thông tin kế toán quản trị chi phí khi áp dụng IFRS sẽ tạo lợi thế cho các doanh nghiệp dược phẩm trong cạnh tranh, nâng cao hiệu quả kinh doanh và phát triển bền vững.

Tài liệu tham khảo:

Quyết định 345/QĐ-BTC năm 2020 về phê duyệt Đề án áp dụng chuẩn mực báo cáo tài chính tại Việt Nam do Bộ Tài chính ban hành.

PwC Vietnam (12/2021), “So sánh các khía cạnh chính giữa Chuẩn mực báo cáo tài chính quốc tế IFRS và Chuẩn mực kế toán Việt Nam”.

PGS.TS. Đoàn Xuân Tiên (2009), “Giáo trình Kế toán Quản trị doanh nghiệp”, Nhà xuất bản Tài chính.

<https://www.bsc.com.vn/tin-tuc/tin-chi-tiet/746328-nghanh-duoc-se-tang-truong-15-nam-2021>.

TÁC ĐỘNG CỦA CHẤT LƯỢNG NGUỒN NHÂN LỰC LÊN TĂNG TRƯỞNG KINH TẾ - NGHIÊN CỨU TRƯỜNG HỢP CÁC QUỐC GIA KHU VỰC ASEAN

TS. Võ Thị Vân Khánh*

Nghiên cứu nhằm mục đích đánh giá tác động của chất lượng nguồn nhân lực lên phát triển tài chính tại các quốc gia khu vực Đông Nam Á giai đoạn từ 2000 đến 2020. Nghiên cứu định lượng sử dụng mô hình hồi quy gộp, mô hình tác động cố định và mô hình tác động ngẫu nhiên. Kết quả nghiên cứu cho thấy chất lượng nguồn nhân lực có tác động tích cực lên phát triển kinh tế tại các quốc gia Đông Nam Á được nghiên cứu. Đồng thời tác động tích cực đó không có sự khác biệt giữa nhóm các nước phát triển và kém phát triển trong cùng khu vực.

- Từ khóa: *vốn nhân lực, tăng trưởng kinh tế, Đông Nam Á.*

The study aims to investigate the impact of human capital on economic growth in selected countries in Southeast Asia between 2000 and 2020. Pooled ordinary least squares, fixed effect method and random effect method are used. The research results show that human capital have a positive impact on financial development in Southeast Asia. Simultaneously, that positive effect do not differ between the group of developed and least developed countries in the area.

- *Keywords: human capital, economic growth, Southeast Asia.*

Ngày nhận bài: 25/01/2022

Ngày gửi phản biện: 26/01/2022

Ngày nhận kết quả phản biện: 26/02/2022

Ngày chấp nhận đăng: 28/02/2022

1. Giới thiệu

Các nhà lý luận về phát triển kinh tế nhìn chung đều đồng ý rằng chất lượng nguồn nhân lực có tác động đáng kể đến tăng trưởng kinh tế. Tư duy này cho rằng chất lượng và số lượng lao động quyết định sản xuất bởi vì nó là một yếu tố của sản xuất. Hơn nữa, cải thiện chất lượng của lực lượng lao động mang lại những kết quả tiềm ẩn, phi kinh tế liên quan đến việc hình thành các ý tưởng và quyết định, có tác động tích cực đáng kể đến đầu tư, đổi mới và các cơ hội tăng trưởng khác (Roux, 1994). Sự giàu

có và sức sống của các quốc gia cuối cùng phụ thuộc vào sự phát triển của con người và sự cam kết hiệu quả về sức lực và tài năng của họ. Vốn và tài nguyên thiên nhiên là những tác nhân thụ động. Tác nhân tích cực của quá trình hiện đại hóa là con người, tự mình có thể tích lũy vốn, khai thác tài nguyên và xây dựng các tổ chức chính trị - xã hội.

Tầm quan trọng của tích lũy vốn con người như một động lực của tăng trưởng và phát triển kinh tế đã được thừa nhận rộng rãi trong các nghiên cứu lý thuyết và thực nghiệm. Không có quốc gia nào đạt được sự phát triển kinh tế bền vững mà không có sự đầu tư đáng kể vào vốn con người. Một số nghiên cứu đã phát triển để phân tích các kênh mà qua đó vốn con người có thể ảnh hưởng đến tăng trưởng kinh tế (Barro và Salai-i-Martin, 1995). Phần lớn tài liệu này đã nhấn mạnh vào mối quan hệ giữa vốn con người và vốn vật chất, lưu ý rằng sự mất cân đối trong hai nguồn vốn này, cũng như loại trừ vốn con người, có thể ảnh hưởng đến tăng trưởng kinh tế như thế nào. Nhiều người có trình độ học vấn cao, chẳng hạn như các nhà khoa học và kỹ thuật, thường có lợi thế so sánh trong việc hiểu và điều chỉnh các ý tưởng mới hoặc hiện có vào quy trình sản xuất.

Phát triển vốn con người được coi là mục tiêu quan trọng cho sự phát triển kinh tế. Đó là một cách để phát huy hết tiềm năng của con người bằng cách mở rộng khả năng của họ và điều này nhất thiết ngũ ý việc trao quyền cho mọi người, giúp họ có thể tham gia tích cực vào sự phát triển của bản thân. Phát triển vốn con người nâng cao kỹ năng, kiến thức, năng suất, khả năng sáng tạo và khả năng phát

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

minh của con người. Như vậy, phát triển vốn con người là con người chứ không phải hàng hoá hay sản xuất lấy chiến lược phát triển làm trung tâm. Về cơ bản, đó là việc trao quyền cho mọi người để xác định các ưu tiên của chính họ và thực hiện các chương trình và dự án mang lại lợi ích trực tiếp cho họ. Điều này hàm ý sự tham gia tích cực của mọi người vào quá trình phát triển và do đó cần phải thiết lập các thể chế cho phép và thực sự khuyến khích sự tham gia đó.

Khái niệm vốn con người đề cập đến khả năng và kỹ năng của nguồn nhân lực của một quốc gia, trong khi hình thành vốn con người đề cập đến quá trình thu nhận và gia tăng số lượng người có kỹ năng, trình độ học vấn và kinh nghiệm cần thiết cho tăng trưởng và phát triển kinh tế của mỗi quốc gia (Okojie, 1995). Nguồn nhân lực bao gồm tất cả, nghĩa là, nó bao gồm những người hiện đang làm việc hoặc có khả năng sớm được sử dụng một cách hiệu quả. Đó là một sự liên tục, một quá trình liên tục từ thời thơ ấu đến tuổi già, và là điều bắt buộc đối với bất kỳ xã hội hoặc doanh nghiệp nào muốn tồn tại dưới những thách thức phức tạp của một thế giới năng động.

Dựa trên tổng quan các nghiên cứu trước, nghiên cứu này thực hiện đánh giá tác động vốn nhân lực tới tăng trưởng kinh tế. Nghiên cứu được thực hiện tại các quốc gia khu vực Đông Nam Á, trong giai đoạn từ năm 2000 đến năm 2020. Ngoài phần mở đầu, cấu trúc phần còn lại của bài nghiên cứu như sau: Mục 2 là tổng quan nghiên cứu, mục 3 trình bày về dữ liệu và phương pháp nghiên cứu. Tiếp theo, mục 4 thảo luận kết quả nghiên cứu. Cuối cùng, kết luận và giải pháp chính sách được trình bày trong mục 5.

2. Tổng quan nghiên cứu

Dựa trên mô hình tăng trưởng tân cổ điển trước đây (Solow, 1956; Swan, 1956), nhiều tài liệu đã tiết lộ rằng tích lũy vốn con người là yếu tố then chốt đối với tăng trưởng kinh tế của một quốc gia (Nelson & Phelps, 1966; Mankiw và cộng sự, 1992). Riley (2011) đã tổng kết về những đóng góp quan trọng của vốn nhân lực cho nền kinh tế: (i) phải có tác động lan tỏa tích cực đến năng suất/sản lượng lao động trên mỗi người, góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế có xu hướng cao hơn; (ii) Lực lượng lao động có kỹ năng cao hơn và nhạy bén hơn sẽ có khả năng điều chỉnh tốt hơn để thay đổi công nghệ và thay đổi mô hình nhu cầu dẫn đến mức độ việc làm cơ cấu thấp hơn; (iii) Nguồn nhân lực tốt hơn sẽ dẫn đến mức lương cao hơn và thu nhập cả đời dự kiến cao hơn (với điều kiện mọi người đang được

trả công bằng cho giá trị kinh tế của họ) và cải thiện các động lực đối với công việc và giảm sự phụ thuộc vào hệ thống phúc lợi; (iv) Kiến thức và kỹ năng vững chắc hơn sẽ thúc đẩy phát minh và đổi mới - hai thành phần nữa của tăng trưởng dài hạn. Có chút ngạc nhiên rằng vẫn còn một cuộc chiến tranh giành tài năng toàn cầu giữa các quốc gia đang tìm cách thu hút những sinh viên và công nhân sáng giá nhất; (v) Nếu nhiều người hơn có kỹ năng, đủ điều kiện và năng lực để duy trì hoạt động trong một nền kinh tế luôn thay đổi, thì điều này sẽ hỗ trợ tiến bộ trong việc chống lại mức độ nghèo tương đối cao và loại trừ xã hội. Tuy nhiên, các nghiên cứu thực nghiệm về chủ đề này chủ yếu tập trung vào ba con đường: quốc gia (Pelinescu, 2015), đô thị (Gottlieb & Fogarty, 2003), và công nghiệp (Porter, 2003).

Trong nước, một số nghiên cứu về tác động của chất lượng nguồn nhân lực (đại diện bởi trình độ giáo dục) đến thu nhập cá nhân (một yếu tố tạo nên tăng trưởng kinh tế) như Nguyễn Bá Ngọc (2008) tiếp tục nghiên cứu vấn đề sâu hơn, để tìm câu trả lời cho vấn đề lý do gì khiến thu nhập của cá nhân không giống nhau. Và tác giả khẳng định được nguyên nhân chính là do chất lượng nguồn nhân lực khác nhau. Trần Thọ Đạt (2011) nghiên cứu về tầm quan trọng của vốn nhân lực trong các mô hình tăng trưởng nói chung. Mô hình hồi quy trên số liệu của 61 tỉnh thành Việt Nam trong giai đoạn 2000-2007 giúp đưa ra kết quả rằng phân lớn các hệ số của vốn nhân lực mang dấu dương và có ý nghĩa thống kê. Trong đó các biến số được sử dụng là số năm đi học bình quân, tỷ lệ lao động biết đọc, biết viết, tỷ lệ lao động tốt nghiệp tiểu học, tỷ lệ lao động tốt nghiệp trung học cơ sở, tỷ lệ lao động có trình độ cao đẳng, đại học và trên đại học. Tỷ lệ lao động tốt nghiệp trung học phổ thông hầu như không có ý nghĩa thống kê. Nghiên cứu cho thấy phần nào vai trò của vốn con người còn chưa được đề cao như vốn vật chất. Có thể nói kinh tế các tỉnh của Việt Nam giai đoạn được nghiên cứu còn dựa vào tăng trưởng theo chiều rộng hơn là theo chiều sâu.

3. Dữ liệu và phương pháp nghiên cứu

3.1. Dữ liệu

Bài báo này sử dụng dữ liệu theo năm được thu thập từ bộ dữ liệu của Ngân hàng thế giới (WDI). Các quốc gia nghiên cứu tại khu vực Đông Nam Á, bao gồm Brunei, Indonesia, Campuchia, Lào, Myanmar, Malaysia, Philippines, Singapore, Thái Lan và Việt Nam. Dữ liệu được thu thập trong giai đoạn từ năm 2000 đến năm 2020 và phân tích nhờ phần mềm Stata 15. Bảng 1 trình bày cách đo lường các biến được sử dụng trong nghiên cứu này.

Bảng 1. Các biến được nghiên cứu

Tên biến	Kí hiệu	Nguồn
Biến phụ thuộc		
Tăng trưởng kinh tế	GDP	WDI
Biến độc lập		
Nguồn nhân lực (tỷ lệ nhập học tiểu học)	HUMAN	WDI
Vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài	FDI	WDI
Độ mở thương mại	TO	WDI
Tỷ lệ đô thị hóa	URB	WDI
Quy mô dân số	POP	WDI
Sử dụng năng lượng tái tạo	REC	WDI
Biến giả:	DEV	
+ Các quốc gia phát triển: Singapore, Indonesia, Thái Lan, Malaysia, Brunei.	Nhận giá trị 1 nếu là quốc gia phát triển	
+ Các quốc gia kém phát triển hơn: Việt Nam, Lào, Campuchia, Myanmar, Philippines	Nhận giá trị 0 nếu là các quốc gia kém phát triển hơn	Tác giả

Nguồn: Tổng hợp của tác giả

3.2. Mô hình nghiên cứu

Nghiên cứu này sẽ thực hiện phân tích định lượng để đánh giá tác động của nguồn nhân lực và nợ công lên phát triển tài chính. Đối với dữ liệu bảng, nghiên cứu sử dụng công cụ như bình phương tối thiểu nhỏ nhất gộp - Pooled Ordinary Least Squares (POLS), mô hình tác động ngẫu nhiên - Random Effect Model (REM) và mô hình tác động cố định - Fixed Effect Model (FEM).

4. Kết quả nghiên cứu

Bảng 2. Mô tả thống kê

Biến	Trung bình	Giá trị nhỏ nhất	Giá trị lớn nhất	Độ lệch chuẩn
GDP	5,22	-9,99	14,52	3,76
HUMAN	106,93	96,59	131,93	7,89
FDI	8,89	-4,55	120,43	17,14
TO	127,08	0,17	437,32	93,52
URB	49,35	18,58	100	24,14
POP	59,62	0,33	273,52	69,73
REC	26,90	0	100	30,04

Nguồn: Tác giả tính toán phần mềm STATA 15

Bảng 2 trình bày mô tả dữ liệu của các quốc gia khu vực Đông Nam Á trong 21 năm từ 2000 đến 2020. Đối với mỗi quốc gia, nghiên cứu thu thập một số chỉ số chính như giá trị trung bình, giá trị tối thiểu, giá trị tối đa và độ lệch chuẩn.

Ngoài ra, chúng ta còn quan tâm đến hệ số tương quan giữa biến phụ thuộc và từng biến độc lập. Hệ số tương quan là một thước đo thông kê về độ mạnh yếu của mối quan hệ giữa các chuyển động tương đối của hai biến. Hệ số này chỉ ra độ mạnh và hướng của quan hệ tuyến tính giữa hai biến, cũng là một gợi ý để xác định biến nào có ảnh hưởng đến biến khác. Giá trị trong ngoặc đơn trong Bảng 3 là giá trị xác suất của kiểm định hệ số tương quan khác 0.

Bảng 3. Hệ số tương quan giữa các biến

	GDP	HUMAN	FDI	TO	URB	POP	REC
GDP	1						
HUMAN	0,16 (0,02)	1					
FDI	-0,07 (0,28)	-0,19 (0,01)	1				
TO	-0,09 (0,15)	-0,04 (0,53)	0,63 (0,00)	1			
URB	-0,37 (0,00)	-0,36 (0,00)	0,58 (0,00)	0,66 (0,00)	1		
POP	0,005 (0,94)	-0,09 (0,19)	-0,02 (0,70)	-0,38 (0,00)	-0,17 (0,01)	1	
REC	0,37 (0,00)	0,18 (0,03)	-0,16 (90,03)	-0,40 (0,00)	-0,57 (0,00)	-0,11 (0,14)	1

Nguồn: Tác giả tính toán phần mềm STATA 15

Theo Gujarati (2004), sự tồn tại của đa cộng tuyến giữa các biến độc lập có thể được tìm thấy thông qua việc quan sát hệ số tương quan của chúng ở mức thấp hơn 0,8. Bảng 4 trình bày ma trận hệ số tương quan giữa các biến được nghiên cứu. Trực quan cho thấy, tất cả các hệ số tương quan đều nhỏ hơn 0,8. Nghĩa là có thể dự báo rằng không có hiện tượng đa cộng tuyến. Hệ số phỏng đại phương sai (VIF) là một kiểm nghiệm khác cho tính đa cộng tuyến. Kết quả của VIF trong Bảng 4 cho thấy rằng không tồn tại vấn đề đa cộng tuyến vì VIF của tất cả các biến độc lập đều dưới 10.

Bảng 4. Hệ số VIF của các biến độc lập

Biến độc lập	VIF	1/VIF
HUMAN	1,19	0,84
FDI	1,79	0,55
TO	1,58	0,63
URB	1,62	0,61
POP	2,12	0,47
REC	1,72	0,58
Trung bình	1,67	

Nguồn: Tác giả tính toán phần mềm STATA 15

Để thực hiện hồi quy, nghiên cứu sử dụng phương pháp ước lượng bình phương tối thiểu nhỏ nhất gộp (POLS), mô hình tác động cố định (FEM), mô hình tác động ngẫu nhiên (REM). Quy trình lựa chọn mô hình lần lượt như sau: để chọn Pooled OLS hoặc FEM, dựa vào kiểm định F trong mô hình hồi quy FEM thu được giá trị thống kê F là $F(8, 123) = 14,23$, cho thấy mô hình FEM phù hợp hơn POLS. Để chọn Pooled OLS hoặc REM, cần thực hiện kiểm định Breusch và Pagan Lagrangian. Bảng 3.x. cho thấy giá trị xác suất của kiểm định hệ số nhân Breusch và Pagan gần bằng không. Nên ta bác bỏ giả thuyết H_0 , chấp nhận đối thuyết H_1 , hay mô hình REM phù hợp hơn mô hình POLS. Sau đó, để lựa chọn giữa một trong hai mô hình REM và FEM, kiểm định Hausman với giá trị xác suất là 0,6946,

lớn hơn 0,05, nên ta chưa có cơ sở để bác bỏ giả thuyết ban đầu, hay mô hình REM thích hợp hơn để sử dụng so với FEM. Kết quả trong phân tích tinh, REM là phương án tốt nhất.

Bảng 5. Kết quả ước lượng mô hình

Các biến	FEM	REM	OLS
HUMAN	0,09** (0,04)	0,07* (0,07)	-0,04 (0,10)
FDI	0,16*** (0,005)	0,14*** (0,004)	0,12** (0,01)
TO	0,006 (0,56)	0,001 (0,84)	-0,01*** (0,004)
URB	-0,20*** (0,005)	-0,16*** (0,002)	-0,08*** (0,000)
POP	-0,01 (0,65)	-0,009 (0,54)	-0,007* (0,09)
REC	-0,02 (0,17)	-0,02 (0,20)	-0,003 (0,74)
DEV	omitted	0,05 (0,98)	-1,53* (0,07)
C	5,23 (0,32)	5,54 (0,25)	16,6*** (0,000)
Kiểm định F rằng tất cả các $u_i = 0$:	F(8, 123) = 14,23		
Kiểm định nhân tử Breusch and Pagan:	chibar2(01) = 96,32 Prob > chibar2 = 0,0000		
Kiểm định Hausman:	chi2(6) = 3,87 Prob > chi2 = 0,6946		

Ghi chú: ***, **, * ký hiệu hệ số ước lượng có ý nghĩa thống kê ở mức ý nghĩa 10%, 5% và 1%

Nguồn: Tác giả tính toán phần mềm STATA 15

5. Kết luận

Mô hình REM nhận được trong Bảng 5 cho thấy tác động tích cực của chất lượng nguồn nhân lực lên tăng trưởng kinh tế, do hệ số hồi quy là 0,07 mang dấu dương và có ý nghĩa thống kê. Kết quả này tương đồng với nghiên cứu trong thời gian gần đây, như Ali và cộng sự (2018) cũng nghiên cứu nguồn vốn con người, khả năng xã hội và tăng trưởng kinh tế ở Nigeria. Kết quả thực nghiệm cho thấy, vốn con người chỉ đóng vai trò tích cực trong tăng trưởng GDP bình quân đầu người khi có cơ hội kinh tế tốt hơn và thể chế pháp lý chất lượng cao. Ngoài ra, trong dài hạn, ngoài nâng cao chất lượng nguồn nhân lực các quốc gia cần phải cải thiện mô hình tăng trưởng, chất lượng điều hành thể chế và năng lực quản trị quốc gia, để những nguồn chất lượng nhân lực cao sẽ có những đóng góp thiết thực vào phát triển kinh tế quốc gia. Tuy nhiên, hệ số ước lượng của biến giả không có ý nghĩa thống kê, nghĩa là tác động tích cực đó không có sự khác biệt giữa nhóm các nước phát triển và kém phát triển trong cùng khu vực.

Như vậy, có thể thấy xây dựng và phát triển nguồn nhân lực là ưu tiên hàng đầu của mỗi quốc gia. Một số khuyến nghị có thể được đề xuất như trong Nguyễn Thị Lê Trâm (2019):

Thứ nhất, cần xây dựng một bộ quy tắc chuẩn về chức danh các công việc, tiêu chuẩn ghề nghiệp tương đương với tiêu chuẩn của các nước tiên tiến trong khu vực, hướng đến tiêu chuẩn hóa cán bộ các cấp.

Thứ hai, việc nâng cao chất lượng nguồn nhân lực cần phù hợp với từng thời kỳ, với môi trường kinh tế trong nước. Muốn làm được điều đó, cần đổi mới căn bản và toàn diện nền giáo dục theo hướng hiện đại hóa và hội nhập quốc tế, trong đó, khâu then chốt là đổi mới cơ chế quản lý giáo dục, phát triển đội ngũ giáo viên và cán bộ quản lý.

Thứ ba, cần có sự kết hợp của nhà trường, nhà khoa học và doanh nghiệp trong đào tạo nhân lực. Thứ tư, cần thường xuyên xây dựng và bổ sung chính sách, chế độ đãi ngộ kịp thời để thu hút lao động chất lượng cao, trong đó, cần đặc biệt quan tâm đến chính sách, chế độ tiền lương, thưởng theo hiệu quả công việc, tạo động lực, khuyến khích người lao động không ngừng học hỏi nâng cao năng lực của bản thân.

Tài liệu tham khảo:

- Ali, M., Egbetokun, A., & Memon, M. H., 2018. *Human capital, social capabilities and economic growth*. Economics, 6(2), pp. 1-18.
- Barro, R. and X. Sala-I-Martin. 1995. *Economic Growth*, (New York: McGraw Hill).
- Gottlieb, P. D., & Fogarty, M., 2003. *Educational attainment and metropolitan growth*. Economic Development Quarterly, 17(4), pp. 325-336.
- Gujarati, D. 2004. *Basic Econometrics*. 4th Edition, McGraw-Hill Companies, New York.
- Mankiw, N. G.; David, R., and David, N. W., 1992. *A Contribution to the Empirics of Economic Growth* Quarterly Journal of Economics, 107, pp. 407-437.
- Nelson, R. & Phelps, E. S., 1966. *Investment in Humans, Technological Diffusion, and Economic Growth*. American Economic Review, Vol. 56, No. ½, Mar., pp. 69-75.
- Nguyễn Bá Ngọc, 2008. *Đầu tư vào vốn con người - vấn đề thu nhập và việc làm*, Tạp chí Nghiên cứu Kinh tế, trang 35-42.
- Nguyễn Thị Lê Trâm, 2019. *Kinh nghiệm phát triển nhân lực của một số quốc gia và gợi ý cho Việt Nam*, Tạp chí Tài chính online, tapchitaichinh.vn/nghiencuu-traodoi. Truy cập ngày 15/12/2021.
- Okojie, C.E. 1995. "Human Capital Formation for Productivity Growth in Nigeria", Economic and Financial Review: June pp. 44-5.
- Pelinescu, E., 2015. *The impact of human capital on economic growth*. Procedia Economics and Finance, 22, pp. 184-190.
- Porter, M., 2003. *The economic performance of regions*. Regional Studies, 37(6-7), pp. 549-578.
- Riley, G., 2011. Unit 4 Macro: Human Capital and Economic Growth.
- Roux, Andre. 1994. "Defence, Human Capital and Economic Development in South Africa" African Defence Review, No 19.
- Solow, R. M., 1956. *A contribution to the theory of economic growth*. The Quarterly Journal of Economics, 70(1), pp. 65-94.
- Swan, T. W. 1956. *Economic growth and capital accumulation*. Economic Record, 32(2), pp. 334-361.
- Trần Thọ Đạt, 2011, *Vai trò của vốn con người trong các mô hình tăng trưởng*, Tạp chí nghiên cứu kinh tế, 393(2), trang 5-12.

ỨNG DỤNG TRÍ TUỆ TRONG NGÀNH BÁN LẺ VIỆT NAM: BÀI HỌC KINH NGHIỆM CỦA AMAZON

TS. Nguyễn Thị Khánh Chi*

Trí tuệ nhân tạo là xu hướng công nghệ đang làm thay đổi hoàn toàn bộ mặt của ngành bán lẻ. Ngày càng nhiều nhà bán lẻ trên thế giới tích hợp công nghệ này để vừa mang lại trải nghiệm tối ưu cho khách hàng, vừa gia tăng doanh thu cho chính mình. Amazon là một ví dụ điển hình về ứng dụng trí tuệ nhân tạo trong kinh doanh bán lẻ. Từ những kinh nghiệm và thành công trong việc ứng dụng trí tuệ nhân tạo trong hoạt động thương mại điện tử của Amazon được phân tích ở trên có thể rút ra một số bài học cho doanh nghiệp Việt Nam trong quá trình phát triển trí tuệ nhân tạo để có thể đạt hiệu quả cao nhất.

- Từ khóa: trí tuệ nhân tạo, ngành bán lẻ, logistics, thương mại điện tử.

Artificial intelligence is a technology trend that is completely changing the face of the retail industry. The number of retailers around the world is increasingly integrating this technology to both provide an optimal customer experience and increase revenue for themselves. Amazon is a good example of the application of artificial intelligence in the retail business. From the experiences and successes in applying artificial intelligence in Amazon's e-commerce activities analyzed above, some lessons can be drawn for Vietnamese businesses in the process of developing artificial intelligence. created for maximum efficiency.

- Keywords: artificial intelligence, retail industry, logistics, e-commerce.

Ngày nhận bài: 25/01/2022

Ngày gửi phản biện: 26/01/2022

Ngày nhận kết quả phản biện: 26/02/2022

Ngày chấp nhận đăng: 28/02/2022

1. Giới thiệu

Ngành công nghiệp thương mại điện tử dự kiến sẽ thu về hơn 740 tỷ đô la vào năm 2023. Lý do tại sao ngành công nghiệp này lại lớn mạnh với tốc độ nhanh như vậy là rõ ràng: công nghệ mới mang lại nhiều cơ hội hơn cho các doanh nghiệp. Khi nói đến công nghệ mới, trí tuệ nhân tạo là chủ đề được thảo luận nhiều nhất. Trí tuệ nhân tạo không còn là một thuật ngữ xa lạ đối với

con người hiện nay. Những ứng dụng thực tiễn của trí tuệ nhân tạo xuất hiện khắp nơi: trong văn phòng, ngân hàng, bệnh viện, xí nghiệp... Nhiều người gọi trí tuệ nhân tạo là công nghệ đột phá vì khả năng đơn giản hóa các tác vụ cồng kềnh thường mất nhiều thời gian và công sức khi thực hiện thủ công. Nhà bán lẻ, nhà sản xuất và các doanh nghiệp khởi nghiệp kỹ thuật số luôn tìm kiếm cơ hội cải thiện trải nghiệm người dùng và tăng hiệu suất thương hiệu.

Trong một thế giới không ngừng thay đổi, đổi mới là chìa khóa để luôn hợp thời. Và thực tế thì thế giới ngày nay đang thay đổi một cách nhanh chóng. Không chỉ các nhà bán lẻ, các nhà sản xuất hay các doanh nghiệp khởi nghiệp kỹ thuật số bị ép buộc trong cuộc cạnh tranh liên tục để giành khách hàng, đó còn là câu chuyện của cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ tư. Thời đại mà thương hiệu không còn phải thông qua các địa điểm thực tế mới có thể tồn tại và đi vào cuộc sống đối với đối tượng khách hàng mục tiêu. Thời đại mà những thành tựu của sự đột phá về công nghệ cho phép người dân đầu thay đổi toàn bộ cuộc chơi bán lẻ.

Trí tuệ nhân tạo đang hỗ trợ cho nhiều tính năng tiện ích mà người mua sắm tìm thấy trên hầu hết các trang web mua bán trực tuyến hiện nay. Trí tuệ nhân tạo đang tạo ra một làn sóng chưa từng có, nó đang tác động lớn đến cách mà các doanh nghiệp thương mại điện tử thu hút và giữ chân khách hàng. Tuy nhiên, tại Việt Nam hiện nay, việc nhận thức về những ứng dụng cũng

* Trường Đại học Ngoại thương; email: chintk@ftu.edu.vn

như tác động của trí tuệ nhân tạo đến thương mại điện tử chưa được nhiều cá nhân cũng như doanh nghiệp hiện tại tiếp cận được. Nhận thức được rằng những ứng dụng của trí tuệ nhân tạo trong cuộc sống nói chung cũng như trong lĩnh vực thương mại điện tử nói riêng cần phải được nghiên cứu sâu hơn để đẩy mạnh việc ứng dụng trí tuệ nhân tạo tại các doanh nghiệp Việt Nam, và cũng để rút ra bài học kinh nghiệm cho các doanh nghiệp Việt Nam qua việc phân tích cách ứng dụng trí tuệ nhân tạo trong hoạt động thương mại điện tử của Amazon - một trong những “ông lớn” trong ngành thương mại điện tử thế giới.

2. Trường hợp ứng dụng trí tuệ nhân tạo của Amazon

Amazon là một công ty công nghệ đa quốc gia của Mỹ có trụ sở tại Seattle, Washington tập trung vào các lĩnh vực điện toán đám mây, truyền phát kỹ thuật số, trí tuệ nhân tạo và thương mại điện tử. Amazon được coi là một trong những công ty công nghệ Big Four cùng với Google, Apple và Facebook. Amazon hiện nay được coi là một trong những ông vua bán lẻ trực tuyến hàng đầu thế giới. Amazon tồn tại dưới hình thức một website thương mại điện tử. Số lượng người bán hàng và mua hàng trên website này cực kỳ đông. Không chỉ đa dạng về mặt hàng mà Amazon còn không hề bó hẹp trong phạm vi của một nước hay khu vực, châu lục nào. Amazon hoạt động trên phạm vi toàn thế giới.

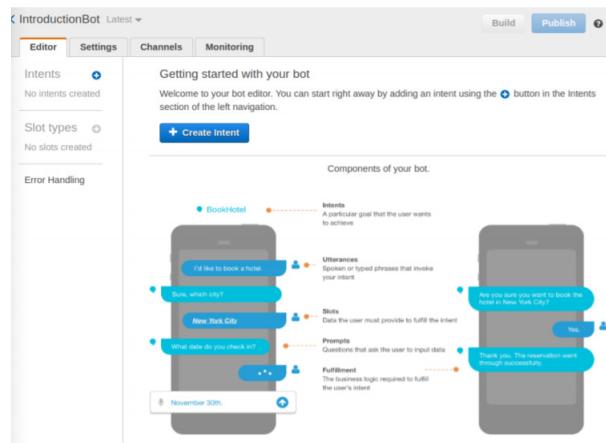
2.1. Dịch vụ Chatbot Amazon Lex

Amazon Lex là một ví dụ nổi bật về dịch vụ chatbot được Amazon tạo ra để giúp khách hàng kết nối với trung tâm hỗ trợ, chăm sóc khách hàng của Amazon. Amazon Lex được tạo ra cho các thiết bị đàm thoại giao tiếp, sử dụng cho bất kỳ ứng dụng nào mà có thể sử dụng văn bản và giọng nói. Amazon Lex sử dụng các chức năng học sâu của nhận dạng giọng nói tự động và nâng cao hơn là để chuyển giọng nói thành văn bản. Hệ thống hiểu ngôn ngữ tự nhiên phân tích ý nghĩa của văn bản để cho phép khách hàng tạo các ứng dụng thu hút trải nghiệm người dùng. Hệ thống này giúp cho khách hàng phân loại các sản phẩm mới thông qua các giao diện trò chuyện.

Amazon Lex có thể được sử dụng trong các trường hợp khác nhau như kết nối với các ứng dụng doanh nghiệp để nhận dữ liệu tiếp thị hoặc khách hàng có thể tìm kiếm thông tin về ngân

hang của họ, hoặc có thể gọi đến trung tâm liên hệ của Amazon.

Hình 1. Amazon Lex Chatbots



Nguồn: William 2018

Khi sử dụng Amazon Lex, khách hàng có thể thiết lập các cuộc hẹn, thay đổi tên hoặc mật khẩu hay yêu cầu thông tin về lịch sử mua hàng từ tài khoản Amazon. Những chatbot này có thể nhận diện giọng nói của khách hàng và hiểu ý khách hàng mà không yêu cầu khách hàng trả lời bất kỳ câu hỏi cụ thể nào.

2.2. Thiết bị trợ lý ảo

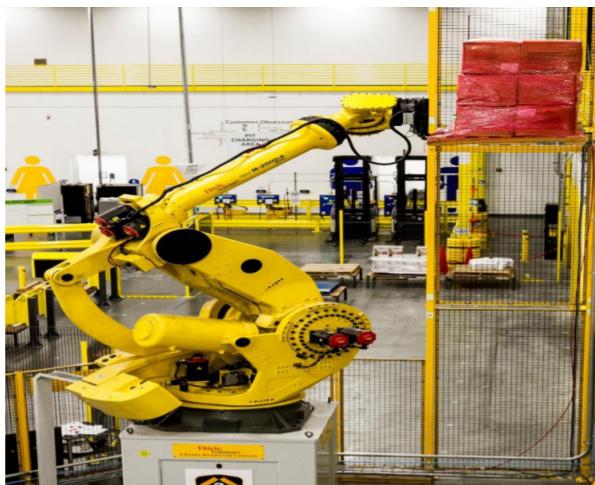
Amazon ra mắt lần đầu tiên thiết bị trợ lý ảo của gia đình dựa trên trí tuệ nhân tạo vào năm 2015, thiết bị này đã gần như được cho là điều không tưởng. Thế nhưng, tính đến năm 2018, thiết bị này đã xuất hiện trong 16% hộ gia đình ở Mỹ và con số này sẽ ngày càng gia tăng khi Amazon, cũng như Google, vẫn đang không ngừng cải tiến, hoàn thiện và giới thiệu sản phẩm của mình ra thị trường. Sự đột phá của Amazon chính là việc nhận ra công nghệ không phải là yếu tố lớn nhất hạn chế việc ứng dụng trí tuệ nhân tạo trong đời sống, bởi công nghệ đã tiến bộ đến mức không chỉ còn là hỗ trợ các công việc giản đơn. Vấn đề chính nằm ở giao diện, trong khi điện thoại thông minh ngày càng được sử dụng rộng rãi thì các thiết bị trí tuệ nhân tạo vẫn còn quá phức tạp để sử dụng so với những thứ khác, như là công tắc điện, bình đun nước, radio hay sách dạy nấu ăn.

Loa thông minh Echo giúp tương tác trực tiếp bằng giọng nói với các thiết bị thông minh trong gia đình, cũng như cung cấp thông tin thuận tiện giúp tìm kiếm thông tin nhanh hoặc là việc phát một

bản nhạc trong lúc đang làm việc nhà. Độ chính xác khi xử lý yêu cầu bằng giọng nói phụ thuộc vào khả năng áp dụng học sâu vào các thuật toán xử lý ngôn ngữ tự nhiên. Mạng nơ-ron nhân tạo được sử dụng để nhận biết “từ khóa khởi động” (wake word), từ khóa này giúp thiết bị biết khi nào cần lắng nghe và xử lý yêu cầu từ người dùng. Thông qua việc xử lý các câu lệnh bằng giọng nói, mạng nơ-ron ngày càng nắm bắt hiệu quả các sắc thái trong lời nói của con người. Và trên thực tế, mạng nơ-ron nhân tạo sâu “học” được cách thức mà con người nói chuyện dựa trên dữ liệu giọng nói đã được xử lý.

2.3. Robot tích hợp trí tuệ nhân tạo

Hình 2. Robot tích hợp trí tuệ nhân tạo tại trung tâm hoàn tất đơn hàng của Amazon



Nguồn: Schelmetic 2018

Vai trò quan trọng của trí tuệ nhân tạo ở Amazon cũng được thể hiện tại các trung tâm hoàn tất đơn hàng (fulfillment center), tại đây hàng ngày đều có hàng triệu đơn hàng được đóng gói bởi những nhân viên làm việc cùng với các robot có tích hợp tính năng trí tuệ nhân tạo phức tạp. Nếu chỉ nhìn nhận những con robot này một cách đơn lẻ thì chúng trông chỉ đơn giản là những chiếc máy biết nâng lên hạ xuống và di chuyển. Tuy nhiên, dưới sự điều khiển của các thuật toán học sâu, những robot này có khả năng xác định lộ trình di chuyển hiệu quả xung quanh các kệ di động được sắp xếp vô cùng phức tạp, cũng như việc xác định các sản phẩm được yêu cầu và mang những sản phẩm đó đến để con người hoàn tất việc đóng gói. Bởi vì robot có thể hoạt động trong các điều kiện khó khăn, chật chội hơn nhiều so với con người, điều này giúp cho Amazon tối

đa hóa không gian để xếp hàng hóa trong kho và gia tăng doanh thu nhờ việc hoàn tất đơn hàng nhanh hơn. Hiện có tới hàng trăm triệu con robot đang hoạt động tại các trung tâm hoàn tất đơn hàng của Amazon trên khắp thế giới.

2.4. AI trong định giá hàng hóa

Các thị trường ngày càng trở nên cạnh tranh, đến mức giá của từng sản phẩm riêng biệt phải thay đổi thường xuyên để có thể đáp ứng với sự năng động của thị trường.

Định giá lại hàng hóa một trong những chiến lược đặc biệt quan trọng đối với Amazon, nơi mà người bán liên tục cạnh tranh để mua Amazon Buy Box vì tất cả sản phẩm được bán trên Amazon luôn được giao và đóng gói trong một chiếc hộp carton và Amazon cho phép người bán bán cùng một sản phẩm. Khi đơn vị bán hàng nào có giá cạnh tranh và uy tín sẽ dành được đánh giá này từ Amazon. Để dành vị trí này cho người bán xứng đáng, Amazon sử dụng thuật toán tinh vi để đánh giá các chỉ số hiệu suất của người bán như xếp hạng, đánh giá của khách hàng, vận chuyển, giá cả và chất lượng dịch vụ. Trí tuệ nhân tạo giải quyết vấn đề định giá lại hàng hóa bằng cách sử dụng các thuật toán phức tạp liên tục đánh giá thị trường năng động và thay đổi trong môi trường cạnh tranh.

2.5. AI trong phát hiện hàng giả, hàng nhái

Vấn nạn hàng giả, hàng nhái trên thị trường thương mại điện tử từ trước đến nay vẫn luôn là một bài toán cần giải quyết. Amazon và các trang thương mại điện tử như eBay, Newegg và Walmart.com cũng đã từng gặp nhiều khó khăn với các cáo buộc bán hàng giả. Một biện pháp hiệu quả mà Amazon đưa ra là áp dụng các công cụ quản lý tự động, sử dụng trí tuệ nhân tạo để hỗ trợ yếu tố con người trong việc nhận biết, ngăn chặn và xử lý hàng giả mạo.

Amazon đã đầu tư đáng kể vào học máy và hệ thống công nghệ tự động. Họ xây dựng một quy trình kiểm soát mạnh mẽ để ngăn chặn hàng giả. Ngay từ bước đầu, khi một doanh nghiệp đăng ký bán hàng trên Amazon, hệ thống bảo mật của trang web tự động quét liên tục nhiều điểm dữ liệu, kiểm tra thông tin và thông báo các tín hiệu cho thấy doanh nghiệp này có dấu hiệu bán các sản phẩm không rõ nguồn gốc.

Amazon cũng tung ra một chương trình mang tên Brand Registry, cho phép các công ty đăng

ký bán chia sẻ nhãn hiệu, hình ảnh đã xác minh về sản phẩm và các thông tin khác với Amazon để công ty có thể quét thông tin giả mạo. Kết quả là: trên 95% tất cả các cảnh báo về tiềm năng vi phạm làm giả đến từ chương trình Brand Registry. Bằng sáng kiến công nghệ này, số lượng nhãn hiệu hàng giả, hàng nhái được phát hiện đã giảm 99% so với số lượng trước khi Brand Registry hoạt động.

3. Đánh giá hiệu quả ứng dụng trí tuệ nhân tạo của Amazon và rút ra bài học kinh nghiệm cho các doanh nghiệp Việt Nam

Mô hình ứng dụng trí tuệ nhân tạo của Amazon trong hoạt động kinh doanh thương mại điện tử được coi như một “bánh đà”. Khái niệm này được lấy từ tên của một nhóm những thiết bị cơ khí được thiết kế nhằm tích trữ một cách hiệu quả các năng lượng được tạo ra từ một nguồn năng lượng nhất định và kiểm soát mức độ giải phóng năng lượng của nó. Ý tưởng của mô hình này chính là những “năng lượng” dư thừa từ quá trình triển khai thành công trí tuệ nhân tạo trong một bộ phận kinh doanh sẽ được dùng để phục vụ công tác nghiên cứu và đầu tư vào một bộ phận khác.

Amazon nhận ra rằng những sáng kiến thành công trong lĩnh vực học sâu đã và đang mang lại nhiều lợi ích to lớn ở góc độ doanh nghiệp. Không chỉ nâng cao tính hiệu quả cho các quy trình nghiệp vụ cụ thể mà nó được triển khai, nó còn tạo ra nhiều dữ liệu mẫu để huấn luyện cho những thuật toán được triển khai ở các quy trình khác nhau.

Amazon là một trong những doanh nghiệp kinh doanh trực tuyến đầu tiên tận dụng sức mạnh của các công cụ phân tích dự báo. Trí tuệ nhân tạo là công nghệ hứa hẹn mang lại nhiều dự đoán chính xác hơn bất kỳ công nghệ nào khác cho đến nay. Amazon chiếm vị trí đứng đầu trong năm 2019, sở hữu danh hiệu Thương hiệu đắt giá nhất trên thế giới với tổng giá trị hơn 315 tỷ USD, đây là kết quả từ việc Amazon kiểm soát gần 40% số lượng các giao dịch thương mại điện tử của Mỹ; 40% tổng doanh số các đầu sách bán ra; 33% dịch vụ truyền trực tiếp video; và gần 50% ngành công nghiệp điện toán đám mây thông qua Amazon Web Services (AWS).

Amazon đã thành công ứng dụng trí tuệ nhân tạo bao gồm AWS và các công cụ học máy - ngay từ khi mới bắt đầu hình thành đê thu thập và phân

tích dữ liệu khách hàng, từ đó giúp công ty đạt được mức doanh thu trung bình dẫn đầu ngành, 189 USD trên mỗi người truy cập duy nhất.

Kể từ giai đoạn cuối năm 2014, Alexa đã dần dần trở thành một trợ lý ảo vô cùng nổi tiếng, giúp cho công ty chiếm vị trí hàng đầu trong việc phát triển trí tuệ nhân tạo và cho phép Amazon triển khai nền tảng giúp các nhà phát triển bên thứ ba và các nhà sản xuất phần cứng tích hợp trí tuệ nhân tạo vào các sản phẩm của họ.

Những tiến bộ đạt được thông qua việc xây dựng khả năng học sâu cho các hệ thống gợi ý đã truyền cảm hứng cho việc ứng dụng công nghệ vào những lĩnh vực khác, như việc phát triển trợ lý ảo Alexa hay dịch vụ Amazon Prime Air đảm nhiệm việc phân phối, giao nhận hàng hóa bằng máy bay tự hành.

Có rất nhiều bài học có thể rút ra được từ Amazon xung quanh vấn đề làm thế nào để các doanh nghiệp Việt Nam có thể tối đa hóa giá trị mà công nghệ có thể mang lại - ví dụ như nhu cầu lên kế hoạch chiến lược rõ ràng, tập trung mạnh mẽ vào khách hàng, phân tích chuyên sâu dữ liệu và áp dụng sớm các xu hướng công nghệ trí tuệ nhân tạo. Từ những kinh nghiệm và thành công trong việc ứng dụng trí tuệ nhân tạo trong hoạt động thương mại điện tử của Amazon được phân tích ở trên có thể rút ra một số bài học cho doanh nghiệp Việt Nam trong quá trình phát triển trí tuệ nhân tạo để có thể đạt hiệu quả cao nhất như sau:

Một là, khi nghe và nói đến trí tuệ nhân tạo quá nhiều, thay vì nghi ngờ hãy bắt tay vào thử nghiệm nó từng bước nhỏ để mang lại giá trị nhất định cho doanh nghiệp. Amazon, đã từng cho biết: Một trong các bí quyết của sự đổi mới và sáng tạo trong công ty đó là thực nghiệm, thực nghiệm và thực nghiệm.

Hai là, có thể nói khi quá trình số hóa đi đến đâu thì tiềm năng áp dụng các thành tựu của CMCN 4.0 sẽ theo đến đấy. Vì thế nhanh chóng giải quyết nốt những tồn đọng của doanh nghiệp từ CMCN lần thứ 3 (ứng dụng công nghệ thông tin, internet, mạng xã hội), tích cực chuyển đổi số, tận dụng công nghệ một cách hợp lý, đổi mới cách làm việc của mỗi con người để giảm chi phí, tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp, đó là những bước không thể thiếu để doanh nghiệp, tổ chức có thể tự tin tiếp cận với cuộc CMCN lần thứ 4.

Ba là, để sử dụng trí tuệ nhân tạo dựa trên nền tảng big data - dữ liệu lớn, doanh nghiệp buộc phải xây dựng một cơ sở hạ tầng công nghệ mới hoặc phải điều chỉnh và thay đổi nhiều quy trình làm việc. Do đó, cần có ý chí và sự quyết liệt của những lãnh đạo cao nhất của doanh nghiệp.

Bốn là, để phát triển và ứng dụng trí tuệ nhân tạo, phải đồng thời nâng cao được các yếu tố cả về cơ sở vật chất (môi trường kinh doanh, mức độ kết nối Internet) vừa nâng cao nhận thức doanh nghiệp, người dùng, cải thiện môi trường pháp lý, môi trường văn hóa xã hội.

Năm là, mỗi doanh nghiệp nên gắn với cung cấp một số các dịch vụ trí tuệ nhân tạo quan trọng, vừa tạo ưu thế riêng cho mình và tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp khác tham gia vào quá trình phát triển và ứng dụng trí tuệ nhân tạo.

Sáu là, khi tiến thành thử nghiệm trí tuệ nhân tạo vào kinh doanh, doanh nghiệp nên truyền thông - trao đổi bên trong nội bộ để thông báo cho toàn thể nhân viên biết “vì sao mình lại làm thế”. Bên cạnh đó, doanh nghiệp cũng nên truyền thông và trao đổi bên ngoài, với những đối tác cần thiết.

Bảy là, doanh nghiệp phải tự nghiên cứu một cách cơ bản về trí tuệ nhân tạo, để biết trí tuệ nhân tạo có thể làm gì và không thể làm gì, có giúp giải quyết được vấn đề mà mình đang mắc phải, nhằm có thể đưa ra những mục tiêu cụ thể - thực tế, có thể thực hiện được, để không lãng phí thời gian của doanh nghiệp cũng như đối tác.

Tám là, doanh nghiệp phải bảo đảm được hạ tầng dữ liệu của mình và đây quả thật là một thách thức lớn của các doanh nghiệp Việt Nam. Dù Việt Nam sử dụng trí tuệ nhân tạo khá sớm nhưng nhiều doanh nghiệp Việt, nhất là các doanh nghiệp nhỏ và vừa chưa có được cơ sở hạ tầng dữ liệu tốt.

Chín là, những doanh nghiệp khác nhau sẽ phù hợp với những giải pháp trí tuệ nhân tạo khác nhau, do đó, trước khi quyết định chọn giải pháp nào, doanh nghiệp cần tìm hiểu kỹ xem nó có phù hợp với mô hình kinh doanh, phạm vi ứng dụng và tạo ra được kết quả như mong muốn của mình hay không.

Mười là, trí tuệ nhân tạo nên được cân nhắc ở những ứng dụng mang lại thêm giá trị cho doanh nghiệp, ví dụ cắt giảm chi phí, tự động hóa một

số quy trình (vì các yếu tố này đã rất rõ ràng với kinh nghiệm của doanh nghiệp) thay vì để nó tự tìm ra thị trường, sản phẩm, tính năng mới vì đây là các khía cạnh cần sự nhạy bén của con người, sẽ thiếu nguồn tri thức, dữ liệu và quy tắc chung để máy móc có thể xử lý. Có thể tạm định nghĩa ra các mức độ của dữ liệu là (1) Có dữ liệu (2) Có dữ liệu tốt (wealthy data: sạch sẽ, chính xác, kịp thời) (3) Có thật nhiều dữ liệu (big data). Nếu nguồn dữ liệu mới chỉ ở mức độ 1 thì chưa nên áp dụng ngay các kỹ thuật AI và cũng không nhất thiết phải đợi đến mức 3 mới ứng dụng nó.

Cuối cùng, các doanh nghiệp, tổ chức nên thận trọng hơn với những người chào bán các giải pháp, sản phẩm trí tuệ nhân tạo. Một trong các cách để doanh nghiệp có thể tránh lỗ phí hay thất bại khi mua các hệ thống là định nghĩa rõ hơn những gì mình muốn đạt được từ giải pháp, cân nhắc xem mình đã có dữ liệu đầu vào, đầu ra để đánh giá giải pháp đó chưa. Thậm chí doanh nghiệp cũng có thể tự xây dựng một số tính năng dựa trên các thư viện mã nguồn mở hay API sẵn có để hình dung rõ hơn về ứng dụng mình cần, đồng thời tạo ra lực lượng nhân viên có kinh nghiệm có thể đánh giá tính năng các hệ thống định mua và tùy chỉnh hiệu quả hơn cho doanh nghiệp. Với mỗi sản phẩm, giải pháp định triển khai luôn yêu cầu các bước proof-of-concept để kiểm nghiệm tính hiệu quả của nó. Cần đòi hỏi cao về tính tương thích và khả năng kết nối với các thành phần công nghệ thông tin doanh nghiệp đang có trước khi bỏ tiền mua giải pháp trọn gói.

Tài liệu tham khảo:

Phạm Thọ Hoàn, Phạm Thị Anh Lê (2011), Giáo trình Trí tuệ nhân tạo, Đại học Sư phạm Hà Nội.

Trần Văn Hòe (2017), Thương mại điện tử căn bản, NXB. Đại học Kinh tế quốc dân Hà Nội.

Nguyễn Văn Hồng và Nguyễn Văn Thoan (2013), Giáo trình Thương mại điện tử căn bản, NXB. Bách khoa - Hà Nội.

Nguyễn Văn Minh và các tác giả (2011), Thương mại điện tử căn bản, NXB. Thông kê.

Từ Minh Phuong (2014), Giáo trình Nhập môn trí tuệ nhân tạo, Học viện công nghệ Bưu chính viễn thông.

Nguyễn Nhật Quang (2013), Giáo trình Trí tuệ nhân tạo, Đại học Bách khoa Hà Nội.

Vũ Hải Quân (2019), Phát triển Trí tuệ nhân tạo 2020-2030: Tầm nhìn chiến lược, Đại học Quốc gia thành phố Hồ Chí Minh.

ẢNH HƯỞNG CỦA CHIẾN LƯỢC CẠNH TRANH ĐẾN HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA NGÀNH ĐỒ UỐNG TẠI VƯƠNG QUỐC ANH

Ths. Nguyễn Công Chú*

Bài nghiên cứu được thực hiện để tìm hiểu tác động của chiến lược cạnh tranh đến hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp đồ uống tại nước Anh. Nghiên cứu được thực hiện trên mười ba công ty sản xuất và kinh doanh đồ uống bao gồm cả đồ uống có cồn và đồ uống không cồn, trong khoảng thời gian từ năm 2009 đến năm 2019. Ba chỉ số tài chính được sử dụng để xác định hiệu quả kinh doanh là ROA, ROCE và tỷ lệ tăng trưởng doanh thu hàng năm. Kết quả nghiên cứu đã chỉ ra rằng, có mối liên hệ giữa các chiến lược cạnh tranh và hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp. Trong đó, chiến lược dẫn đầu về chi phí được xác định là chiến lược kinh doanh hiệu quả nhất cho các doanh nghiệp trong ngành đồ uống tại Anh.

- Từ khóa: chiến lược cạnh tranh, chiến lược khác biệt hóa, chiến lược dẫn đầu về chi phí, hiệu quả kinh doanh, tỷ số lợi nhuận dòng trên tài sản (ROA), tỷ suất sinh lời (ROCE), tỷ lệ tăng trưởng.

The study was performed to investigate the relationship between competitive strategy and business performance. The research was conducted on thirteen beverage companies in the UK over a ten-year period from 2009 to 2019. In addition, the companies' performance is measured by three main ratios: ROA, ROCE, and revenue growth. Research results show that there is a relationship between competitive strategies and business performance. Especially, the cost leadership strategy is identified as the most effective competitive strategy for beverage companies in the UK.

- Keywords: competitive strategy, differentiation strategy, cost leadership strategy, business performance, return on assets, return on capital employed, revenue growth.

Ngày nhận bài: 05/01/2022

Ngày gửi phản biện: 08/01/2022

Ngày nhận kết quả phản biện: 15/02/2022

Ngày chấp nhận đăng: 20/02/2022

1. Mở đầu

Tác động của toàn cầu hóa đã làm cho môi trường kinh doanh trở nên cạnh tranh gay gắt. Việc xây dựng chiến lược cạnh tranh phù hợp sẽ giúp cho một công ty phát triển ổn định. Chiến lược cạnh tranh bao gồm một kế hoạch dài hạn

để đạt được lợi thế cạnh tranh sau khi đánh giá điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và rủi ro của một tổ chức (Porter 1980). Porter cho rằng các công ty nên tập trung vào một trong những chiến lược của ông để đạt được hiệu quả cao nhất, việc áp dụng nhiều hơn một chiến lược sẽ dẫn đến tình trạng hoạt động kém hiệu quả. Trên thực tế, nhiều công ty đã cho thấy rằng họ đang làm rất tốt khi theo đuổi một chiến lược duy nhất. Đối với chiến lược hoàn toàn tập trung vào chi phí thấp, Wal-Mart và Air Asia đang cho thấy những kết quả tốt trên doanh thu trong những năm gần đây. Một số nghiên cứu khác phát hiện ra rằng, chiến lược kết hợp có hiệu suất tốt hơn trong một số môi trường hỗn loạn (Shinkle, Kriauciunas & Hundley, 2013; Dushnitsky và các cộng sự, 2019) hoặc tạo ra nhiều giá trị tiền tệ hơn để đáp ứng nhu cầu và mong muốn của khách hàng (Thompson và cộng sự, 2013). IKEA và Tesco là một trong những công ty đã thành công trong việc áp dụng chiến lược kết hợp bằng cách áp dụng đồng thời chiến lược khác biệt hóa và chiến lược dẫn đầu về chi phí (Baroto và cộng sự, 2012). Sự xung đột giữa hai quan điểm trên chính là nền tảng để phát triển nghiên cứu này.

Bài viết được thực hiện quy mô nhỏ và được đặc trưng bởi các bằng chứng cụ thể cho ngành đồ uống của Vương quốc Anh, việc nghiên cứu về các doanh nghiệp đồ uống tại Anh không

* Email: Ncchu93@gmail.com

chỉ mang lại lợi ích cho các doanh nghiệp tại quốc gia này mà còn có ý nghĩa hỗ trợ cho các nhà quản lý và hoạch định chiến lược của các doanh nghiệp đồ uống tại các quốc gia khác như Việt nam. Ngoài ra, nghiên cứu này cũng có thể hỗ trợ các sinh viên và nhà nghiên cứu đang thực hiện các nghiên cứu liên quan đến chiến lược cạnh tranh, hiệu quả hoạt động của công ty và ngành công nghiệp đồ uống ở Vương quốc Anh.

2. Nội dung nghiên cứu

Trong thời đại toàn cầu hóa, sự cạnh tranh giữa các công ty là không thể tránh khỏi. Điều quan trọng để đảm bảo sự phát triển bền vững cho công ty là phải có hiệu quả hoạt động tốt hơn các đối thủ cạnh tranh. Theo Ehe và Muogboh (2016), một công ty đạt được hiệu quả hoạt động tốt hay xấu phụ thuộc vào các yếu tố môi trường và chiến lược cạnh tranh mà công ty đó đã lựa chọn. Mối quan hệ giữa hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp và chiến lược cạnh tranh luôn là một chủ đề nhận được nhiều sự quan tâm, đặc biệt là hai trong số các chiến lược chung của Porter là dẫn đầu về chi phí và khác biệt hóa.

Nghiên cứu trong vài thập kỷ qua đã cung cấp nhiều lý thuyết và phương pháp nghiên cứu để xác định mối quan hệ giữa hai chiến lược cạnh tranh với hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Banker và các cộng sự (2014) đã xem xét mối quan hệ của hai chiến lược cạnh tranh và tính bền vững trong hoạt động của doanh nghiệp bằng cách sử dụng phương pháp phân tích thống kê để phân tích lượng dữ liệu không lòi được thu thập từ năm 1989 đến 2003. Một số nghiên cứu khác sử dụng phỏng vấn trực tiếp hoặc câu hỏi khảo sát làm phương pháp thu thập dữ liệu. Atikiya (2015) đã nghiên cứu 189 công ty trong 12 ngành công nghiệp chủ chốt ở Kenya thông qua việc áp dụng thiết kế nghiên cứu khảo sát cắt ngang để xác định tác động của các chiến lược cạnh tranh đến hiệu quả hoạt động của các công ty đó.

Để đảm bảo độ tin cậy, bài viết này đi sâu nghiên cứu 13 công ty trong ngành đồ uống ở Anh, có các hoạt động liên quan đến sản xuất và bán các sản phẩm bao gồm nước ngọt, bia, rượu táo, đồ uống có cồn có hương vị, rượu mạnh và rượu vang và tất cả 13 công ty sẽ được nghiên cứu trong 10 năm qua từ 2009 đến 2019.

Thực tế, các nhà nghiên cứu đã sử dụng nhiều cách khác nhau để xác định chiến lược mà một công ty đang theo đuổi. Nghiên cứu này áp dụng phương pháp của Balsam và các cộng sự (2011) xác định chiến lược thông qua dữ liệu tài chính hàng năm của các công ty. Sự thay đổi dữ liệu tài chính có liên quan trực tiếp đến các hoạt động phân bổ nguồn lực của một công ty. Do đó, nó sẽ phản ánh sự lựa chọn chiến lược của các công ty. Nghiên cứu này sử dụng sáu biến số để xác định xem liệu các doanh nghiệp trên có theo đuổi một trong hai chiến lược khác biệt hóa hay dẫn đầu về chi phí hay không. Ba cặp biến bao gồm SG&A/SALES, R&D/SALES và SALES/COGS được sử dụng để xác định chiến lược khác biệt hóa trong khi ba biến số bao gồm SALES/CAPEX, SALES/P&E và EMPL/ASSETS được sử dụng để đo lường chiến lược dẫn đầu về chi phí. Để xác định chiến lược cạnh tranh mà mỗi công ty nước giải khát ở Anh đã theo đuổi, nghiên cứu này so sánh giá trị của sáu biến với giá trị trung bình ngành của từng biến. Mức trung bình của ngành cho mỗi biến này được xác định bằng giá trị trung bình của mười ba công ty được lấy mẫu trong nghiên cứu này.

Chiến lược cạnh tranh và thời gian thực hiện các chiến lược đó đối với 13 công ty nước giải khát của Vương quốc Anh được tóm tắt trong bảng sau:

Bảng 1: Chiến lược cạnh tranh của 13 công ty nước giải khát ở Anh

Tên công ty	Khoảng thời gian	Tên chiến lược cạnh tranh
Diageo plc	2009-2019	Khác biệt hóa
Britvic plc	2009-2019	Khác biệt hóa
Fever-tree Drinks plc	2011-2019	Dẫn đầu chi phí
Stock Spirits Group plc	2013-2019	Khác biệt hóa
A.G. Barr Plc	2009-2019	Khác biệt hóa
Nichols plc	2009-2013	Dẫn đầu chi phí
Nichols plc	2014-2019	Khác biệt hóa
Distil Plc	2009-2014	Dẫn đầu chi phí
Distil Plc	2015-2019	Khác biệt hóa
Coca-Cola European Partners	2016-2019	Khác biệt hóa
Shepherd Neame Ltd	2009-2019	Khác biệt hóa
Adnams Plc	2009-2019	Khác biệt hóa
Chapel Down Group	2009-2019	Khác biệt hóa
ROK Stars Plc	2011-2018	Khác biệt hóa
Gusbourne Plc	2009-2019	Khác biệt hóa

Dữ liệu thu thập được sẽ được nhập vào Excel để sửa và loại bỏ các điểm không nhất quán. Nghiên cứu này nhằm xác định mối quan hệ giữa chiến lược cạnh tranh và hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Do đó, sự khác biệt hóa và dẫn đầu về chi phí được chọn làm các biến độc lập, trong khi các biến ROA và ROCE và Tăng trưởng doanh thu là các biến phụ thuộc. Sau khi xác định rõ ràng vai trò của các biến khác nhau, SPSS phiên bản 26 được sử dụng để tiến hành phân tích. Đầu tiên, phân tích tương quan Pearson được sử dụng để xác định tác động của từng chiến lược cạnh tranh đối với hoạt động của các công ty đồ uống ở Anh. Sau đó, nghiên cứu này sử dụng phương pháp Kiểm Định T-test để kiểm tra xem có sự khác biệt giữa hoạt động của các công ty theo đuổi các chiến lược cạnh tranh khác nhau hay không.

Phân tích dữ liệu và kết quả nghiên cứu

Phân tích tương quan Pearson

Bảng 2: Phân tích tương quan Pearson cho tất cả các mẫu

		Chiến lược cạnh tranh	ROCE	ROA	Tăng trưởng doanh thu
Chiến Lược cạnh tranh	Pearson Correlation	1	.163	.293**	.196*
	Sig. (2-tailed)		.072	.001	.030
	N	122	122	122	122
ROCE	Pearson Correlation	.163	1	.629**	.087
	Sig. (2-tailed)	.072		.000	.338
	N	122	122	122	122
ROA	Pearson Correlation	.293**	.629**	1	.089
	Sig. (2-tailed)	.001	.000		.330
	N	122	122	122	122
Tăng trưởng doanh thu	Pearson Correlation	.196*	.087	.089	1
	Sig. (2-tailed)	.030	.338	.330	
	N	122	122	122	122

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Nguồn: SPSS

Kết quả cho thấy không có mối tương quan giữa hai biến chiến lược cạnh tranh và ROCE, ($r = .163$, $n = 122$, $p = .072$). Hơn nữa, phân tích cũng chỉ ra rằng có một mối tương quan thuận不小的 giữa chiến lược cạnh tranh và ROA, ($r = .293$, $n = 122$, $p = .001$) và giữa chiến lược cạnh tranh và tăng trưởng doanh thu, ($r = .196$, $n = 122$, $p = .030$). Có thể kết luận rằng có một mối quan hệ nhỏ giữa chiến lược cạnh tranh với hai biến ROA và tăng trưởng doanh thu. Nhưng các nghiên cứu đã không tìm thấy mối liên hệ giữa chiến lược cạnh tranh và ROCE.

Phân tích T-test

Bảng 3: Phân tích T-test cho toàn bộ mẫu

		Chiến Lược cạnh tranh	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
ROCE	Khác biệt hóa	102	4.2062%	29.85318%	2.95591%	
	Dẫn đầu chi phí	20	16.7175%	17.21390%	3.84915%	
ROA	Khác biệt hóa	102	2.7076%	11.25666%	1.11458%	
	Dẫn đầu chi phí	20	12.3690%	14.18180%	3.17115%	
Tăng trưởng doanh thu	Khác biệt hóa	102	7.9495%	27.26480%	2.69962%	
	Dẫn đầu chi phí	20	23.5814%	37.76354%	8.44418%	

Independent Samples Test									
				t-test for Equality of Means					
Levene's Test for Equality of Variances				t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference
ROCE	Equal variances assumed	0.024	0.876	-1.812	120	0.072	-12.511%	6.90398%	-26.180% 1.1%
	Equal variances not assumed			-2.578	45.069	0.013	-12.511%	4.85317%	-22.285% -2.7%
ROA	Equal variances assumed	6.114	0.015	-3.357	120	0.001	-9.661%	2.87793%	-15.359% -3.9%
	Equal variances not assumed			-2.874	23.916	0.008	-9.661%	3.36132%	-16.600% -2.7%
Tăng trưởng doanh thu	Equal variances assumed	7.319	0.008	-2.191	120	0.030	-15.631%	7.13590%	-29.760% -1.5%
	Equal variances not assumed			-1.763	23.037	0.091	-15.631%	8.86522%	-33.969% 2.7%

Nguồn: SPSS

Kết quả chỉ ra rằng các công ty theo đuổi chiến lược khác biệt hóa đạt được ROCE trung bình thấp hơn ($4,2\% \pm 29,8\%$) so với các công ty theo đuổi chiến lược dẫn đầu về chi phí ($16,7\% \pm 17,2\%$). Tuy nhiên, sự khác biệt về ROCE trung

bình không có ý nghĩa thống kê ($t = -1,812$, $p = 0,072$). Hơn nữa, kết quả phân tích đối với hai biến ROA và Tăng trưởng doanh thu cũng cho thấy các công ty theo đuổi chiến lược khác biệt hóa đạt được ROA trung bình và tăng trưởng doanh thu trung bình thấp hơn so với các công ty theo đuổi chiến lược dẫn đầu chi phí.

Kết luận và thảo luận

Thứ nhất, các chiến lược cạnh tranh được phát hiện là có mối quan hệ với hiệu quả hoạt động của các công ty nước giải khát ở Anh. Tuy nhiên, mối liên kết này còn chịu ảnh hưởng của một số yếu tố khác như quy mô doanh nghiệp hoặc khả năng tiếp cận các nguồn vốn. Nghiên cứu này kết luận rằng, chiến lược cạnh tranh đóng một vai trò quan trọng trong nỗ lực tăng hiệu quả kinh doanh của các công ty nước giải khát ở Anh. Việc xây dựng và theo đuổi một chiến lược cụ thể là điều cần thiết để các nhà quản lý có thể dễ dàng nắm bắt và điều chỉnh hoạt động của công ty.

Thứ hai, chiến lược khác biệt hóa có mối quan hệ tương đối nhỏ đến hiệu quả hoạt động của ngành đồ uống. Ngoài ra, đối với những doanh nghiệp nhỏ và mới tham gia, chiến lược khác biệt hóa có xu hướng tác động tiêu cực đến hiệu quả hoạt động. Mặc dù được xác định là có tác động đến hoạt động của các công ty, nhưng các chiến lược khác biệt hóa đã không mang lại hiệu quả cao trong việc tăng hiệu quả hoạt động của họ. Nghiên cứu này xác định rằng, việc theo đuổi chiến lược khác biệt hóa không có tác động đáng kể đến các công ty đồ uống của Anh về việc tăng hiệu quả hoạt động của công ty. Cuối cùng, dẫn đầu về chi phí là chiến lược thích hợp nhất cho các công ty hoạt động trong ngành đồ uống ở Anh do tác động tích cực và mạnh mẽ của nó. Do tác động của các yếu tố liên quan đến khả năng tiếp cận vốn, các công ty nước giải khát nhỏ có được hiệu quả hoạt động tốt hơn các công ty lớn khi theo đuổi chiến lược dẫn đầu về chi phí. Hơn nữa, nghiên cứu này phát hiện ra rằng chiến lược dẫn đầu về chi phí có tác động tốt hơn đến tăng trưởng doanh thu so với chiến lược khác biệt hóa. Từ những kết quả này, có thể kết luận rằng việc theo đuổi chiến lược dẫn đầu

về chi phí phù hợp hơn với các doanh nghiệp nước giải khát, đặc biệt là các doanh nghiệp mới. Do đó, nghiên cứu này khuyến nghị các nhà quản lý nên cân nhắc sử dụng chiến lược dẫn đầu về chi phí để đạt được hiệu quả kinh doanh tối ưu.

Tài liệu tham khảo:

- Atikiya, R., (2015) *Effect of Competitive Strategies on the performance of Manufacturing Firms in Kenya. Unpublished Ph.D. thesis Kenyatta University of Agriculture and Technology.*
- Balsam, S., Fernando, G. D., và Tripathy, A. (2011) 'The impact of firm strategy on performance measures used in executive compensation', *Journal of Business Research*, 64(2), 187-193.
- Banker, R., Mashruwala, R. và Tripathy, A. (2014) 'Does a differentiation strategy lead to more sustainable financial performance than a cost leadership strategy?', *Management Decision*, 52(5), pp. 872-896.
- Baroto, M.B., Abdullah, M.M.B. và Wan, H.L., (2012) 'Hybrid strategy: A new strategy for competitive advantage', *International Journal of Business and Management*, 7(20), p.120. doi:10.5539/ijbm.v7n20p120.
- Ehie, I. và Muogboh, O. (2016) 'Analysis of manufacturing strategy in developing countries: a sample survey of Nigerian manufacturers', *Journal of Manufacturing Technology Management*, 27(2), pp. 234-260.
- Grant, R.M., 2016. *Contemporary strategy analysis: Text and cases edition*. John Wiley & Sons. [Online] Có tại: <https://pdfs.semanticscholar.org/82cd/88a606f2c2523eb730931325c976a0a77be6.pdf> [Truy cập ngày: 02/11/2021].
- Porter, M. E. (1980) *Competitive strategy: Techniques for analysing industries and competitors*. New York: Free Press.
- Porter, M. E. (1985) *Competitive advantage: Creating and sustaining superior performance*. New York: Free Press.
- Thompson, A. A., Strickland, A. J., Gamble, J. E., và Gao Zeng'an (2018) *Crafting and executing strategy: the quest for competitive advantage—concepts and cases*, 21st edn. McGraw-Hill Education, New York.
- Thompson, A., Peteraf, M., Gamble, J., Strickland III, A.J. và Jain, A.K., (2013) *Crafting & executing strategy: The quest for competitive advantage: Concepts and cases*. 19th edn. McGraw-Hill Education.