

Tạp chí Nghiên cứu TÀI CHÍNH KẾ TOÁN

TÓNG BIÊN TẬP

PGS.TS. NGUYỄN TRỌNG CƠ

PHÓ TÓNG BIÊN TẬP

PGS.TS. TRƯƠNG THỊ THÙY

CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG BIÊN TẬP

GS.TS. NGÔ THẾ CHI

ỦY VIÊN HỘI ĐỒNG BIÊN TẬP

GS.TS. ĐINH VĂN SƠN
GS.TS. TRẦN VĂN NHUNG
GS. JON SIBSON
GS. NICK HAND
GS. MARK HOLMES
GS.TS. VŨ VĂN HÓA
GS.TS. NGUYỄN ĐÌNH ĐỖ
GS.TS. ĐOÀN XUÂN TIẾN
GS.TS. CHÚC ANH TỬ
PGS.TS. NGUYỄN ĐÀO TÙNG
PGS.TS. VŨ VĂN NINH
PGS.TS. PHẠM NGỌC ÁNH
PGS.TS. PHẠM VĂN LIỀN
PGS.TS. NGUYỄN VŨ VIỆT
PGS.TS. TRẦN XUÂN HẢI
PGS.TS. LÊ XUÂN TRƯỜNG
PGS.TS. NGUYỄN BÀ MINH
PGS.TS. LƯU ĐỨC TUYÊN
PGS.TS. NGUYỄN MẠNH THIỀU
PGS.TS. NGUYỄN LÊ CƯỜNG
PGS.TS. SIMONE DOMENICO SCAGNELLI
PGS. CHUNG TRAN
PGS.TS. VŨ DUY NGUYỄN
PGS.TS. NGÔ THANH HOÀNG
TS. NGUYỄN VĂN BÌNH
TS. LÊ THỊ THÙY VÂN
TS. NGUYỄN THỊ LAN
TS. LƯU HỮU ĐỨC
TS. LƯƠNG THỊ ANH HOA

TRỊ SỰ

PGS.TS. NGÔ THANH HOÀNG

THƯ KÝ TÒA SOẠN

Ths. NGUYỄN THỊ THANH HUYỀN
ĐT: 090.475.5576

HỖ TRỢ TRỰC TUYẾN

Ths. NGÔ VŨT BÔNG
Ths. VŨ THỊ DIỆU LOAN
Ths. HOÀNG HỮU SƠN

TÒA SOẠN

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

Điện thoại: 024.3219.1967

E-mail: tapchinctckt@hvtc.edu.vn

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

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

KINH TẾ - TÀI CHÍNH VĨ MÔ

- 5 Giải pháp triển khai giao nhiệm vụ, đặt hàng và đấu thầu dịch vụ sự nghiệp công sử dụng ngân sách nhà nước trên địa bàn tỉnh Quảng Ninh

PGS.TS. Ngô Thanh Hoàng

- 11 Quản lý thuế đối với hoạt động kinh tế phi chính thức tại Việt Nam trong điều kiện chuyển đổi số hiện nay

TS. Phạm Vũ Hà Thanh

- 17 Xuất khẩu của Việt Nam trong thời kỳ Đổi mới và một số đề xuất trong thời gian tới

TS. Nguyễn Huy Oanh

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

Ths. Vũ Thị Thúy Hằng

NGHIÊN CỨU TRAO ĐỔI

- 28 Các yếu tố ảnh hưởng đến tỷ lệ thu nhập ngoài lãi của các ngân hàng thương mại có cổ phiếu giao dịch trên sàn chứng khoán Việt Nam

TS. Nguyễn Thanh Phương

- 35 Đẩy mạnh hoạt động kiểm soát nội bộ trong hoạt động tài chính tại các cơ sở giáo dục đại học trực thuộc Bộ Tài chính

Ths. Đoàn Thị Mỹ Quyên

- 40 Mối quan hệ giữa niềm tin tiêu dùng và chỉ số thị trường chứng khoán Việt Nam

Ths. Lữ Xuân Trang - PGS.TS. Phan Thị Hằng Nga

- 47 Ảnh hưởng của tỷ lệ nữ giới trong hội đồng quản trị lên hiệu quả hoạt động doanh nghiệp: Bằng chứng thực nghiệm từ các công ty niêm yết trên HOSE

PGS.TS. Phạm Hùng Cường, Ths. Lê Công Hoàng Sơn
Võ Ngọc Linh Đan, Phan Minh Hoàng, Trần Phan Thảo Vy

- 52 Tiền di động tại Việt Nam: Một số vấn đề đặt ra và giải pháp

TS. Vũ Thị Thúy Hằng - Chu Quang Hiếu

TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP

- 57 Ảnh hưởng của thẩm định tín dụng đến hiệu quả cho vay của các ngân hàng thương mại Việt Nam
TS. Ngô Đức Tiến
- 63 Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả xuất khẩu của doanh nghiệp Việt Nam và một số khuyến nghị
TS. Ngô Văn Lượng - Ths. Vũ Thị Hằng Nga
- 68 Tác động của đa dạng hoá thu nhập đến hiệu quả hoạt động của các ngân hàng thương mại Việt Nam
TS. Đào Lê Kiều Oanh - TS. Dương Quỳnh Nga
- 72 Mô hình nghiên cứu nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng thông tin báo cáo tài chính của các doanh nghiệp nhỏ và vừa
Ths. Phạm Huy Hùng
- 77 Nâng cao giá trị thương hiệu các dịch vụ phát triển thương mại xuất nhập khẩu hàng hoá đường biên
TS. Khúc Đại Long
- 82 Khả năng tiếp cận vốn vay đối với chương trình cho vay nhà ở xã hội tại Ngân hàng Chính sách Xã hội Việt Nam, chi nhánh tỉnh Trà Vinh
PGS.TS. Nguyễn Hồng Hà - Nguyễn Thị Minh Luyến
- 88 Dịch vụ số hóa năng lực quản lý nhân lực cho doanh nghiệp tư nhân tại Việt Nam hiện nay
Ths. Nguyễn Hoàng Thanh Lam
- 93 Đặc điểm hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ logistics trên địa bàn thành phố Hà Nội ảnh hưởng tới kế toán doanh thu chi phí
Vũ Duy Cường

In tại Nhà xuất bản Thống kê - Giấy phép số: 144/GP-BTTTT ngày 28/3/2016
In xong và nộp lưu chiểu tháng 9 năm 2023.

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

MANAGER

ASSOCIATE PROFESSOR NGO THANH HOANG

SECRETARY

MASTER NGUYEN THI THANH HUYEN
Phone: 090.475.5576

ONLINE SUPPORT

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

EDITORIAL OFFICE

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

Phone: 024.3219.1967

Email: tapchinctkt@hvtc.edu.vn

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

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

MACROECONOMICS AND FINANCE

- 5 Procurement, bidding, and assignment of public non-business service tasks using state budget in Quang Ninh province: issues and solutions

Assoc.Prof.PhD. Ngo Thanh Hoang

- 11 Tax management for informal economic activities in Vietnam under current digital transformation conditions

PhD. Pham Vu Ha Thanh

- 17 Vietnam's exports in the era of Renewal and some proposals for the near future

PhD. Nguyen Huy Oanh

- 24 The relationship between the state, market, and society in the context of a market-oriented Socialist economy in Vietnam

MSc. Vu Thi Thuy Hang

RESEARCH AND EXCHANGE

- 28 Factors affecting the non-interest income ratio of commercial banks listed on the Vietnam stock exchange

PhD. Nguyen Thanh Phuong

- 35 Đẩy mạnh hoạt động kiểm soát nội bộ trong hoạt động tài chính tại các cơ sở giáo dục đại học trực thuộc Bộ Tài chính

Ths. Đoàn Thị Mỹ Quyên

- 40 Relationship between consumer confidence and stock market indices in Vietnam

MSc. Lu Xuan Trang

Assoc.Prof.PhD. Phan Thi Hang Nga

- 47 Impact of female representation on board of directors on corporate performance: Evidence from listed companies on HOSE

Assoc.Prof.PhD. Pham Hung Cuong

MSc. Le Cong Hoang Son - Vo Ngoc Linh Dan

Phan Minh Hoang, Tran Phan Thao Vy

- 52 Mobile money in vietnam: Issues and solutions

PhD. Vu Thi Thuy Hang - Chu Quang Hieu

CORPORATE FINANCE

- 57 Impact of credit appraisal on lending efficiency of Vietnamese commercial banks
PhD. Ngo Duc Tien
- 63 Factors influencing export efficiency of Vietnamese businesses and some recommendations
PhD. Ngo Van Luong - MSc. Vu Thi Hang Nga
- 68 Effects of income diversification on the performance of vietnamese commercial banks
PhD. Dao Le Kieu Oanh - PhD. Duong Quynh Nga
- 72 Research model of factors affecting financial reporting quality of small and medium-sized enterprises
MSc. Pham Huy Hung
- 77 Enhancing brand value of trade development services for import-export goods through seaway
PhD. Khuc Dai Long
- 82 Accessibility to loans for social housing program at Vietnam bank for Social Policies, Tra Vinh branch
Assoc.Prof.PhD. Nguyen Hong Ha - Nguyen Thi Minh Luyen
- 88 Digital services for human resource management in Vietnam private enterprises
MSc. Nguyen Hoang Thanh Lam
- 93 Business characteristics of logistics service providers in Hanoi and their impact on revenue and cost accounting
Vu Duy Cuong

Printed by Statistical Publishing House - Licence No.: 144/GP-BTTTT dated March 28th, 2016
Prints and deposits completed in September, 2023.

GIẢI PHÁP TRIỂN KHAI GIAO NHIỆM VỤ, ĐẶT HÀNG VÀ ĐẦU THẦU DỊCH VỤ SỰ NGHIỆP CÔNG SỬ DỤNG NGÂN SÁCH NHÀ NƯỚC TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH QUẢNG NINH

PGS.TS. Ngô Thanh Hoàng*

Bối cảnh phát triển kinh tế - xã hội hiện nay của tỉnh Quảng Ninh đang đặt ra nhiều thách thức và cơ hội trong đổi mới phương thức cung ứng dịch vụ sự nghiệp công (SNC). Các cơ hội nhiều và thách thức mới xuất hiện cũng không ít như: các đơn vị SNCL đang ngày càng chịu sự cạnh tranh lớn từ phía các đơn vị cung cấp dịch vụ tư nhân trong khi nguồn kinh phí NSNN cấp cho các đơn vị giảm dần... điều này đặt ra những thách thức lớn trong quá trình đổi mới phương thức cung ứng dịch vụ SNC. Bài báo sẽ phân tích, đánh giá thực trạng vấn đề này, từ đó đưa ra định hướng và một số khuyến nghị nhằm thúc đẩy triển khai giao nhiệm vụ, đặt hàng và đấu thầu dịch vụ sự nghiệp công sử dụng NSNN trên địa bàn tỉnh Quảng Ninh trong thời gian tới.

- Từ khóa: Nhiệm vụ, đặt hàng, đấu thầu, dịch vụ sự nghiệp công sử dụng NSNN, Quảng Ninh.
- Mã phân loại bài báo: E6, E61, E69

The current socio-economic development context of Quang Ninh province poses many challenges and opportunities in renovating the method of providing public services. From the analysis and assessment of the current situation, the article gives orientations and some recommendations to promote the implementation commissioning, ordering and tendering for public-sector goods and services funded by the state budget's regular expenditures in Quang Ninh province during the next time.

- Keywords: Commissioning, ordering, tendering for public-sector goods and services funded by the state budget's regular expenditures, Quang Ninh.
- JEL codes: E6, E61, E69

Ngày nhận bài: 20/7/2023

Ngày gửi phản biện: 25/7/2023

Ngày nhận kết quả phản biện: 25/8/2023

Ngày chấp nhận đăng: 26/8/2023

lực của các cơ quan ban, ngành cấp tỉnh nên đã có được một hệ thống danh mục dịch vụ SNC sử dụng NSNN trên địa bàn tỉnh Quảng Ninh với 194 danh mục thuộc 13 lĩnh vực trình HĐND tỉnh phê duyệt theo Nghị quyết số 61/NQ-HĐND ngày 09/12/2021, chính thức có hiệu lực thực thi từ ngày 01/01/2022. Đây là một trong những căn cứ pháp lý quan trọng để các cơ quan chức năng cấp tỉnh và chính quyền địa phương cấp dưới nghiên cứu, chỉ đạo triển khai áp dụng các quy định của Nghị định số 32 vào thực tiễn hoạt động theo phạm vi đã được phân cấp.

Hai là, cùng với quá trình triển khai thực hiện theo các quy định của Nghị định số 32, hoạt động cung ứng dịch vụ từ các đơn vị SNCL trên địa bàn toàn tỉnh theo chức năng nhiệm vụ được giao, phù hợp với cơ chế tài chính vẫn đang được áp dụng giúp cho nhu cầu tiêu dùng các dịch vụ SNC của các tổ chức, cá nhân trên địa bàn tỉnh vẫn luôn được đáp ứng. Thậm chí có những đơn vị gặp phải nhiều khó khăn trong tổ chức hoạt động do đại dịch Covid-19 ảnh hưởng trực tiếp đến sự hình thành doanh thu, nhưng vẫn nỗ lực vượt qua khó khăn sẵn sàng cung ứng dịch vụ mỗi khi xã hội có

1. Thực trạng triển khai giao nhiệm vụ, đặt hàng và đấu thầu dịch vụ sự nghiệp công sử dụng NSNN trên địa bàn tỉnh Quảng Ninh

1.1. Những thành quả điển hình

Tổng hợp lại những thành quả mà mỗi lĩnh vực hoạt động sự nghiệp do các đơn vị SNCL ở Quảng Ninh đã cung ứng gắn với yêu cầu triển khai thực hiện Nghị định số 32, chúng tôi có thể khái quát trên một số khía cạnh chính như sau:

Một là, sự quan tâm chỉ đạo của Tỉnh ủy, sự vào cuộc tích cực của UBND với sự trợ giúp đặc

* Học viện Tài chính

nhu cầu. Điển hình phải kể đến những nỗ lực vượt khó của các đơn vị SNCL cung cấp dịch vụ y tế, giáo dục, giao thông, an ninh - quốc phòng trong thời gian diễn ra đại dịch Covid-19.

Ba là, về cơ bản các cơ quan chủ quản các đơn vị SNCL cấp tỉnh đã bắt tay vào thực hiện các nhiệm vụ triển khai thực hiện Nghị định số 32 theo yêu cầu mà UBND tỉnh đã đặt ra. Kết quả khảo sát thu thập thông tin đều cho thấy các đơn vị SNCL trực thuộc các cơ quan cấp tỉnh quản lý đều nhận được sự chỉ đạo của cơ quan chủ quản về việc nghiên cứu triển khai quy định của Nghị định số 32 và đề xuất áp dụng phương thức tổ chức cung ứng dịch vụ cho phù hợp với điều kiện cụ thể của đơn vị.

Bốn là, tính công khai, minh bạch và sự tham gia bước đầu đã được thể hiện trong quá trình xây dựng phương án triển khai áp dụng các quy định của Nghị định số 32. Nó được phản ánh rõ nhất trong quá trình xác lập, xây dựng và định mức KTKT và đơn giá dịch vụ; bởi đây cũng là những vấn đề phức tạp nhất, khó nhất khi triển khai áp dụng các phương thức cung ứng dịch vụ theo yêu cầu của Nghị định số 32. Mặt khác, định mức KTKT và đơn giá dịch vụ cũng là vấn đề cốt lõi liên quan đến lợi ích của nhiều bên; đặc biệt là từ phía những người cung ứng dịch vụ. Vì thế đã thu hút được sự tham gia của những người lao động trong mỗi đơn vị SNCL vào việc bàn thảo, xây dựng các định mức KTKT và đơn giá dịch vụ SNC trước khi trình cơ quan chủ quản và các cơ quan nhà nước có thẩm quyền.

Năm là, sự trợ giúp tích cực của Sở Tài chính cho các cơ quan chủ quản cấp tỉnh trong thẩm định, cho ý kiến về các phương án đề xuất áp dụng phương thức cung ứng dịch vụ theo quy định của Nghị định số 32 trước khi trình UBND tỉnh phê duyệt đã giúp cho quá trình triển khai được tiến hành thuận lợi.

1.2. Những hạn chế và nguyên nhân

Bên cạnh những thành quả không thể phủ nhận, quá trình triển khai thực hiện Nghị định số 32 trên địa bàn tỉnh Quảng Ninh vẫn ẩn chứa những hạn chế sau:

Thứ nhất, tiến trình triển khai nhìn chung còn chậm trễ.

Lấy ngày có hiệu lực thực thi của Nghị quyết số 61/NQ-HĐND tỉnh Quảng Ninh (ngày 01/01/2022) làm mốc dấu ghi nhận kết quả của

quá trình triển khai thực hiện Nghị định số 32 trên địa bàn tỉnh, thì mất đúng 30 tháng kể từ ngày Nghị định số 32 có hiệu lực thực thi (ngày 01/06/2019), Quảng Ninh mới có được danh mục các dịch vụ SNC sử dụng NSNN được phê duyệt. Nguyên nhân dẫn đến sự chậm trễ này là hệ quả của cả quá trình nhiều năm sự triển khai, chưa đồng bộ các văn bản có liên quan đến cơ chế tự chủ của các đơn vị SNCL trên địa bàn tỉnh; cụ thể:

Ngày 14/02/2015 Chính phủ đã ban hành Nghị định số 16/2015/NĐ-CP, Quy định cơ chế tự chủ của đơn vị SNCL. Tiếp theo đó ngày 21/05/2015 Thủ tướng Chính phủ đã ký ban hành Quyết định số 695/QĐ-TTg Ban hành Kế hoạch triển khai thực hiện Nghị định số 16/2015/NĐ-CP ngày 14 tháng 02 năm 2015 của Chính phủ quy định cơ chế tự chủ của đơn vị SNCL. Theo Quyết định 695 thì cuối năm 2015 Chủ tịch UBND cấp tỉnh phải hoàn thành việc ký ban hành các quyết định sau đây:

- i. Ban hành danh mục dịch vụ SNC sử dụng NSNN thuộc phạm vi quản lý của địa phương;
- ii. Ban hành quy hoạch mạng lưới các đơn vị SNCL thuộc địa phương quản lý;
- iii. Ban hành, sửa đổi, bổ sung định mức KTKT áp dụng trong các lĩnh vực dịch vụ SNC; tiêu chí, tiêu chuẩn chất lượng dịch vụ SNC; cơ chế giám sát, đánh giá, kiểm định chất lượng dịch vụ SNC; hiệu quả hoạt động của đơn vị SNCL, thuộc phạm vi quản lý của địa phương.

Tuy nhiên, Kế hoạch triển khai thực hiện Nghị định số 16/2015/NĐ-CP nói trên không được hoàn thành như yêu cầu của Quyết định 695. Tình trạng đó diễn ra phổ biến ở các bộ/ngành và chính quyền địa phương cấp tỉnh trong cả nước. Do vậy, kết thúc năm 2015 danh mục dịch vụ SNC sử dụng NSNN, các định mức KTKT, các tiêu chí, tiêu chuẩn để có thể đánh giá chất lượng dịch vụ SNC, ... theo Quyết định 695 đều chưa hình thành ở bất kỳ địa phương và bộ/ngành nào. Việc triển khai cơ chế tự chủ theo Nghị định số 16/2015/NĐ-CP hầu như không có tiến triển gì đáng kể. Tuy nhiên, việc kiểm tra, xử lý từ phía Chính phủ đối với các bộ/ngành và chính quyền địa phương về chấp hành Quyết định 695 cũng không diễn ra và mọi sự chìm vào yên lặng. Kéo theo đó yêu cầu của Luật NSNN 2015 về lập và phân bổ ngân sách theo kết quả thực hiện nhiệm vụ đối với các đơn vị SNCL cũng không triển khai thực hiện được. Những mong muốn thực hiện cải cách quản lý tài

chính công đối với các hoạt động cung cấp dịch vụ SNC hướng tới trách nhiệm giải trình, công khai, minh bạch và sự tham gia đều đặn chân tại chỗ. Đây chính là điểm yếu nhiều năm về thể chế của cả nước và ở từng địa phương.

Mặt khác, các cơ quan chức năng giúp Chính phủ soạn thảo các văn bản hướng tới tiếp tục cải cách quản lý tài chính công trong các hoạt động sự nghiệp chưa có được những đánh giá đầy đủ, trung thực về thực trạng triển khai thực hiện các quy định đã có nên mặc nhiên đặt ra các yêu cầu cao hơn ở các văn bản ban hành ở thời gian sau. Chính vì vậy các “lỗ hổng” trong triển khai thực hiện các quy định của Nghị định số 32 càng nhiều, càng sâu, rộng, như: danh mục các dịch vụ SNC, các định mức KTKT, các tiêu chí, tiêu chuẩn đánh giá chất lượng dịch vụ SNC, ..., trở thành các thuật ngữ xa lạ với hầu hết các đơn vị SNCL ở địa phương.

Thứ hai, các văn bản liên quan đến xây dựng định mức kinh tế kỹ thuật ở Trung ương⁽¹⁾ chưa phù hợp với tình hình thực tiễn tỉnh Quảng Ninh và chưa đảm bảo tính khả thi khi định mức được ban hành. Cụ thể:

- Các thông tư: 03, 09 và 18 về định mức kinh tế kỹ thuật đối với báo in, báo điện tử, phát thanh truyền hình nêu rõ là thông tư chỉ quy định các hao phí về nhân công, hao phí về máy móc, thiết bị và hao phí về vật liệu. Khi lập dự toán, đơn giá ngoài chi phí về truyền dẫn phát sóng chỉ được tính bổ sung các chi phí (nếu có) gồm chi phí di chuyển, chi phí chuyên gia, chi phí quản lý chung, chi phí mua tài liệu, bản quyền. Trong thông tư trên không nêu là đã bao gồm chi phí nhuận bút, thù lao và cũng không đưa chi phí nhuận bút, thù lao vào danh mục chi phí có thể bổ sung khi xây dựng dự toán, lập đơn giá. Như vậy, các cơ quan báo chí sẽ thiếu cơ sở để đưa nhuận bút, thù lao vào đơn giá.

- Hơn nữa, theo tính toán của các Thông tư, đơn giá sản xuất các tác phẩm báo chí thực tế hiện nay, phần lớn các cơ quan báo chí mới chỉ đảm bảo một phần chi thường xuyên hoặc vẫn do NSNN đảm bảo toàn bộ song lại chưa có quy định, hướng dẫn

riêng cho đối tượng này. Đến thời điểm hiện tại, Trung tâm truyền thông tỉnh lập dự toán giao nhiệm vụ thực hiện sản xuất các chương trình phát thanh, truyền hình, báo in, báo điện tử hàng năm theo quy định của tỉnh phê duyệt chủ trương, hệ số, số lượng theo căn cứ Nghị định số 18/2014/NĐ-CP về chế độ nhuận bút trong lĩnh vực báo chí, xuất bản. Song Nghị định này hiện đang được sửa đổi và chưa được ban hành mới nên trong quá trình triển khai xây dựng định mức KTKT, đơn giá đặt hàng lĩnh vực thông tin và truyền thông không đủ căn cứ để xây dựng.

Thứ ba, cơ chế phân cấp trách nhiệm, quyền hạn trong chỉ đạo, hướng dẫn thực hiện Nghị định số 32 ở Quảng Ninh vẫn còn bị trùng chéo, đôi khi quá thận trọng dẫn đến làm chậm tiến độ triển khai.

Theo quy định của Nghị định số 32 thẩm quyền “Ban hành, sửa đổi, bổ sung danh mục dịch vụ SNC sử dụng kinh phí NSNN thuộc phạm vi quản lý của địa phương; Ban hành, sửa đổi, bổ sung định mức KTKT, định mức chi phí (nếu có) áp dụng đối với sản phẩm, dịch vụ công làm cơ sở ban hành đơn giá, giá sản phẩm, dịch vụ công; tiêu chí, tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm, dịch vụ công; cơ chế giám sát, đánh giá, kiểm định chất lượng và quy chế kiểm tra, nghiệm thu sản phẩm, dịch vụ công, thuộc phạm vi quản lý của địa phương; Ban hành đơn giá, giá sản phẩm, dịch vụ công; mức trợ giá sản phẩm, dịch vụ công ích, thuộc phạm vi quản lý của địa phương theo quy định của pháp luật về giá và quy định của các pháp luật khác có liên quan” thuộc trách nhiệm của UBND tỉnh [Nghị định số 32, điều 26, khoản 2]. Thế nhưng Quảng Ninh lại phải đưa ra HĐND tỉnh thảo luận và phê duyệt danh mục dịch vụ SNC sử dụng NSNN rồi mới giao cho UBND tỉnh chỉ đạo triển khai nên tất yếu dẫn tới chậm trễ do thủ tục thẩm định phải qua nhiều vòng và phải chờ kỳ họp toàn thể của đại biểu HĐND tỉnh.

Trách nhiệm xây dựng các định mức KTKT, đơn giá, tiêu chí, tiêu chuẩn đánh giá chất lượng dịch vụ SNC, cơ chế kiểm tra, giám sát, ... để làm cơ sở triển khai thực hiện Nghị định số 32 của mỗi ngành ở cấp tỉnh phải thuộc người đứng đầu mỗi sở/ngành. Điều đó hoàn toàn phù hợp với cơ chế tự chủ áp dụng cho các cơ quan nhà nước và đã được quy định cụ thể trong Nghị định số 130/2005/NĐ-CP. Sở Tài chính chỉ nên thẩm định cách thức xây dựng và hình thành đơn giá, giá dịch vụ SNC cho các ngành chức năng mỗi

⁽¹⁾ Thông tư số 03/2018/TT-BTTTT ban hành định mức KTKT về sản xuất chương trình truyền hình; Thông tư số 09/2020/TT-BTTTT ban hành định mức KTKT về sản xuất chương trình phát thanh; Thông tư số 18/2021/TT-BTTTT ban hành định mức KTKT trong hoạt động báo in, báo điện tử.

khi xây dựng các ngành đó xin ý kiến về các yếu tố này trong xây dựng phương án triển khai thực hiện Nghị định số 32. Có như vậy mới phù hợp với chức năng và nguồn lực hiện có của Sở Tài chính; đồng thời không làm triệt tiêu quyền tự chủ của thủ trưởng mỗi sở/ngành cấp tỉnh. Theo đó thời gian hoàn thành việc xây dựng, trình phương án triển khai thực hiện Nghị định số 32 của mỗi ngành sẽ nhanh gọn hơn.

Thứ tư, tính chủ động trong nghiên cứu triển khai Nghị định số 32 của thủ trưởng các đơn vị SNCL thuộc mỗi ngành trên địa bàn tỉnh chưa cao.

Là người nắm chắc nhất về chức năng, nhiệm vụ của đơn vị; hiểu rõ nhất về nội dung, yêu cầu tổ chức hoạt động chuyên môn nghiệp vụ và các yếu tố chi phí cấu thành kết quả dịch vụ SNC do đơn vị sản xuất, cung ứng cho nhu cầu của xã hội nhưng khi giao nhiệm vụ xây dựng định mức KTKT, giá, đơn giá dịch vụ thì hầu hết thủ trưởng các đơn vị SNCL đều kêu khó và cho rằng không làm được. Trong những lý do kêu khó thì phần lớn đều đổ lỗi do chưa có hướng dẫn của ngành chủ quản gây ra hiện tượng đùn đẩy trách nhiệm và ngòai chờ. Nếu cứ để hiện tượng này tiếp diễn thì công cuộc cải cách trong quản lý tài chính công đối với hoạt động cung ứng dịch vụ từ các đơn vị SNCL sẽ không có chuyển biến đáng kể nào. Trong khi đơn vị SNCL nào cũng có những người lao động giỏi về chuyên môn nghiệp vụ, hay những người được đào tạo, bồi dưỡng về quản lý tài chính theo cơ chế tự chủ từ năm 2006 đến nay. Những người này đủ khả năng tham mưu giúp thủ trưởng mỗi đơn vị SNCL xây dựng được các điều kiện cần thiết để triển khai áp dụng các quy định của Nghị định số 32 cho phù hợp với hoàn cảnh của đơn vị mình. Như vậy, vấn đề là ở sự dám làm và biết tổ chức huy động nguồn lực để thực hiện nhiệm vụ của thủ trưởng mỗi đơn vị SNCL mà thôi.

Thứ năm, sự nỗ lực trong nghiên cứu triển khai thực hiện Nghị định số 32 giữa các ngành cấp tỉnh chưa đều; đặc biệt trầm lắng ở các cơ quan nhà nước có các đơn vị SNCL trực thuộc ở cấp huyện.

Tính đến cuối năm 2022 Quảng Ninh hiện có 115 đơn vị SNCL trực thuộc các cơ quan, ban ngành cấp tỉnh; trong đó chỉ có 03 đơn vị đã áp dụng phương thức đặt hàng, các đơn vị SNCL còn lại đang áp dụng cơ chế tự chủ theo các loại khác nhau. Điều đáng quan tâm là cả ba đơn vị SNCL đã áp dụng phương thức đặt hàng trong cung cấp

dịch vụ SNC ở năm 2022 lại đều là những đơn vị trực thuộc Sở TN&MT. Rõ ràng bên cạnh những yếu tố thuận lợi mà các đơn vị SNCL trực thuộc Sở TN&MT có được, thì không thể phủ nhận sự vào cuộc tích cực của Lãnh đạo Sở này đối với quá trình nghiên cứu triển khai thực hiện Nghị định số 32 vào hoạt động của ngành. Đây là vấn đề mà các cơ quan ban ngành cấp tỉnh khác rất cần phải nghiêm túc kiểm điểm và rút kinh nghiệm.

2. Định hướng hoàn thiện triển khai giao nhiệm vụ, đặt hàng và đấu thầu dịch vụ sự nghiệp công sử dụng NSNN trên địa bàn tỉnh Quảng Ninh

Tại Điều 12 - Lập dự toán Thông tư số 56/2022/TT-BTC quy định “Kinh phí thực hiện đặt hàng, đấu thầu cung ứng dịch vụ sự nghiệp công được lập dự toán trong phần kinh phí thường xuyên giao tự chủ của đơn vị sự nghiệp công, trong đó ngân sách nhà nước đảm bảo toàn bộ kinh phí hoặc hỗ trợ kinh phí để thực hiện. Kinh phí giao nhiệm vụ được lập dự toán trong phần kinh phí thường xuyên không giao tự chủ (chi thực hiện nhiệm vụ nhà nước giao) theo quy định tại điểm c khoản 1 Điều 11, điểm d khoản 1 Điều 15 và điểm c khoản 1 Điều 19 Nghị định số 60/2021/NĐ-CP.”

Như vậy, với quy định này, nếu trong thời gian tới, các đơn vị cung ứng dịch vụ chưa có định mức kinh tế kỹ thuật và chưa ban hành được đơn giá sẽ đứng trước nhiều khó khăn và thách thức trong lộ trình tự chủ của mình bởi kinh phí dưới hình thức giao nhiệm vụ không được giao tự chủ. Điều này tác động trực tiếp đến chênh lệch thu - chi hoạt động thường xuyên của đơn vị, tác động tới thu nhập tăng thêm và việc phân phối, trích lập quỹ của các đơn vị. Bởi vậy, một trong những điều kiện để có thể đẩy mạnh thực hiện cơ chế tự chủ tài chính trên địa bàn tỉnh Quảng Ninh, hướng tới mục tiêu cuối cùng là nâng cao hiệu quả hoạt động và cung ứng dịch vụ sự nghiệp công - sử dụng NSNN và không sử dụng NSNN của các đơn vị sự nghiệp công lập đó là hướng tới việc giảm tối thiểu phương thức giao nhiệm vụ, tăng dần phương thức đặt hàng và đấu thầu dịch vụ công trên cơ sở định mức kinh tế kỹ thuật và đơn giá dịch vụ.

Từ đó có thể thấy, xây dựng và ban hành định mức kinh tế kỹ thuật và đơn giá dịch vụ sự nghiệp công sử dụng NSNN là chìa khoá để thực hiện được mục tiêu này. Trong thời gian tới, tỉnh

Quảng Ninh cần đưa ra định hướng giải pháp chung như sau:

- Đối với những dịch vụ đã xây dựng được định mức kinh tế kỹ thuật và đơn giá, đã triển khai đặt hàng ở thời điểm hiện tại, để nâng cao chất lượng dịch vụ sự nghiệp công và tạo sự bình đẳng giữa khu vực công - tư, nâng cao khả năng cạnh tranh của các đơn vị SNCL, phát triển thị trường dịch vụ công, cần chuyển từ đặt hàng sang đấu thầu dịch vụ sự nghiệp công.

- Đối với những dịch vụ chưa xây dựng được định mức kinh tế kỹ thuật và đơn giá, hiện tại mới triển khai thực hiện theo phương thức giao nhiệm vụ, cần có lộ trình giao thời gian hoàn thành việc xây dựng định mức KTKT và đơn giá, để từ đó có căn cứ đặt hàng, đấu thầu dịch vụ sự nghiệp công. Trong thời gian chưa có định mức KTKT, cần rút ngắn quy trình xây dựng, thẩm định và phê duyệt phương án thực hiện dịch vụ sự nghiệp công, tránh trường hợp đến giữa năm các đơn vị mới được cấp kinh phí giao nhiệm vụ như hiện tại.

3. Một số khuyến nghị giải pháp thúc đẩy triển khai giao nhiệm vụ, đặt hàng và đấu thầu dịch vụ sự nghiệp công sử dụng NSNN trên địa bàn tỉnh Quảng Ninh

3.1. Kiến nghị với Trung ương

Thứ nhất, cần “phân tầng” danh mục dịch vụ công, cần có văn bản hướng dẫn và thống nhất mã hóa các dịch vụ công ở các lĩnh vực, các bộ ngành, các địa phương. Phân loại danh mục dịch vụ công theo danh mục dịch vụ công cấp I, danh mục dịch vụ công cấp II; danh mục dịch vụ công cấp III và danh mục dịch vụ công cấp IV,... Từ đó quy định về phân cấp, phân quyền quản lý, giám sát danh mục dịch vụ công các cấp. Cụ thể:

- Ở trung ương: Cấp Bộ, ngành ban hành danh mục dịch vụ sự nghiệp công cấp I, cơ quan quản lý cấp dưới bộ ban hành danh mục dịch vụ công cấp II, các đơn vị sự nghiệp công đề xuất danh mục dịch vụ công cấp III, cấp IV, ... Cấp trên quản lý, giám sát việc ban hành danh mục dịch vụ công cấp dưới.

- Ở địa phương: UBND Tỉnh, UBND Huyện ban hành danh mục dịch vụ công cấp I; Cơ quan trực thuộc Tỉnh, huyện ban hành danh mục dịch vụ công cấp II và các đơn vị sự nghiệp đề xuất danh mục dịch vụ sự nghiệp công cấp III, cấp IV. Cấp trên quản lý giám sát việc ban hành danh

mục dịch vụ công cấp ở cấp dưới; và các danh mục dịch vụ sự nghiệp công cần được mã hóa theo ngành, lĩnh vực.

Thứ hai, đề nghị Bộ Tài chính và các Bộ, ngành liên quan hướng dẫn chi tiết hơn nữa về xây dựng định mức kinh tế kỹ thuật, định mức chi phí, đơn giá, giá sản phẩm, dịch vụ công, mức trợ giá sản phẩm dịch vụ công ích, tiêu chí tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm, dịch vụ công, cơ chế giám sát, đánh giá, kiểm định chất lượng và quy chế kiểm tra, nghiệm thu sản phẩm, dịch vụ công từ nguồn kinh phí thường xuyên ngân sách nhà nước; qua đó mới có cơ sở tính đúng, đủ đơn giá dịch vụ công ích, đảm bảo bù đắp chi phí hoạt động cho các đơn vị.

Thứ ba, cần có quy định khuyến khích các đơn vị sự nghiệp công ban hành định mức kinh tế kỹ thuật cho các dịch vụ mà mình cung cấp, tăng cường khả năng cạnh tranh về định mức kinh tế kỹ thuật giữa các đơn vị, làm giảm chi phí, tăng chất lượng dịch vụ sự nghiệp công ở trung ương và địa phương, thúc đẩy giao nhiệm vụ và đấu thầu dịch vụ công, tăng cường sự cạnh tranh của thị trường dịch vụ sự nghiệp công.

Thứ tư, đề nghị nghiên cứu bổ sung trường hợp đấu thầu đối với các đơn vị trực thuộc để thực hiện cung cấp dịch vụ sự nghiệp công đã được ban hành trong danh mục do đơn vị trực thuộc không thể tham gia đấu thầu cung cấp dịch vụ sự nghiệp công của cơ quan chủ quản (vi phạm về tư cách hợp lệ của nhà thầu quy định tại Điều 5 Luật đấu thầu).

Thứ năm, đề nghị sửa đổi quy định tại Điều 25 Nghị định số 32/2019/NĐ-CP, việc ký hợp đồng đặt hàng, nghiệm thu thanh lý hợp đồng đặt hàng thực hiện hàng năm. Điều này chưa phù hợp, với lý do: trên thực tế một nhiệm vụ, dự án thông thường thời gian thực hiện là nhiều năm, trong một năm thì dự toán giao cũng có thể thay đổi nhiều lần. Điều này làm số lần ký hợp đồng đặt hàng, điều chỉnh hợp đồng đặt hàng rất lớn. Trong khi đó sản phẩm đầu ra là một sản phẩm dịch vụ công hoàn chỉnh, hàng năm chỉ là các sản phẩm trung gian. Đề nghị nghiên cứu đề xuất hợp đồng đặt hàng thực hiện đặt hàng cho cả nhiệm vụ được thực hiện trong nhiều năm. Đồng thời, đề nghị có hướng dẫn cụ thể về thời gian đấu thầu, đặt hàng cho các dịch vụ công ích và dịch vụ sự nghiệp công có tính chất ổn định trong thời gian từ 03 - 05 năm.

Thứ sáu, đề nghị các bộ, ngành Trung ương sớm ban hành đầy đủ bộ khung các tiêu chí, tiêu chuẩn chất lượng dịch vụ sự nghiệp công sử dụng ngân sách nhà nước; cơ chế giám sát, đánh giá, kiểm định chất lượng dịch vụ sự nghiệp công sử dụng ngân sách nhà nước; hiệu quả hoạt động của đơn vị sự nghiệp, trên cơ sở đó, tùy theo đặc thù của từng địa phương để quy định cụ thể cho phù hợp.

3.2. Kiến nghị với Ủy ban nhân dân tỉnh Quảng Ninh

Thứ nhất, hoàn thiện các danh mục dịch vụ công chi tiết, mã hóa các danh mục dịch vụ công, thúc đẩy kinh tế số.

Thứ hai, Khuyến khích các đơn vị tự công bố, công khai định mức kinh tế kỹ thuật liên quan đến từng danh mục dịch vụ sự nghiệp công mà mình cung cấp, công bố chuẩn chất lượng từng danh mục dịch vụ sự nghiệp công;

Thứ ba, các sở ban ngành tăng cường kiểm tra, đo lường, đánh giá chất lượng cung cấp dịch vụ công ở từng đơn vị và công khai cho dân chúng;

Thứ tư, đề nghị rút ngắn quy trình, thủ tục giao nhiệm vụ, đặt hàng và đấu thầu dịch vụ sự nghiệp công sử dụng NSNN, để các đơn vị kịp thời có đủ nguồn lực để thực hiện cung ứng dịch vụ sự nghiệp công ngay từ đầu năm.

Thứ năm, đề nghị UBND tỉnh bố trí kinh phí hỗ trợ các Sở, ngành của địa phương thuê chuyên gia tư vấn xây dựng định mức kinh tế, kỹ thuật và đơn giá dịch vụ sự nghiệp công.

Thứ sáu, đề nghị sớm ban hành bộ tiêu chí đánh giá tiêu chuẩn, chất lượng dịch vụ sự nghiệp công của địa phương trên cơ sở hướng dẫn của Trung ương và sự chủ động của Tỉnh. Đồng thời, đề nghị UBND tỉnh xây dựng phần mềm khảo sát mức độ hài lòng của người sử dụng dịch vụ sự nghiệp công làm căn cứ để giao nhiệm vụ, đặt hàng và đấu thầu dịch vụ sự nghiệp công.

Thứ bảy, đề nghị xây dựng bộ tiêu chí đánh giá, xếp hạng chất lượng, hiệu quả hoạt động của các đơn vị sự nghiệp công lập. Trên cơ sở đó, thực hiện xếp hạng và công khai kết quả xếp hạng chất lượng, hiệu quả hoạt động của các đơn vị để bổ sung căn cứ giao nhiệm vụ, đặt hàng và đấu thầu dịch vụ sự nghiệp công.

Thứ tám, đề nghị mở các lớp tập huấn, bồi dưỡng về xây dựng định mức kinh tế kỹ thuật, quản lý tài chính và kế toán chi phí, giá thành dịch vụ sự nghiệp công nhằm giúp bản thân các đơn

vị SNCL chủ động hơn trong việc kiểm soát chi phí phù hợp với định mức và đơn giá dịch vụ sự nghiệp công sử dụng NSNN do Nhà nước giao nhiệm vụ, đặt hàng hay đấu thầu thực hiện dịch vụ.

4. Kết luận

Đổi mới phương thức đầu tư từ NSNN trong cung ứng dịch vụ sự nghiệp công theo hướng giao nhiệm vụ, đặt hàng và đấu thầu dịch vụ sự nghiệp công sử dụng NSNN là một nhiệm vụ quan trọng nhằm nâng cao hiệu quả chi NSNN, đồng thời cũng góp phần nâng cao hiệu quả, chất lượng hoạt động của các đơn vị sự nghiệp công lập. Trên cơ sở khung lý thuyết về dịch vụ công và các phương thức cung ứng dịch vụ công, nghiên cứu đã phân tích, đánh giá thực trạng thực hiện cơ chế giao nhiệm vụ, đặt hàng, đấu thầu dịch vụ sự nghiệp công trên địa bàn tỉnh Quảng Ninh. Từ đó, nghiên cứu đã đề xuất hệ thống các giải pháp cụ thể, thiết thực nhằm triển khai thực hiện có hiệu quả cơ chế giao nhiệm vụ, đặt hàng, đấu thầu dịch vụ sự nghiệp công đảm bảo theo quy định hiện hành và phù hợp với thực tiễn của tỉnh Quảng Ninh. Với những nội dung được đề cập trong nghiên cứu này, tập thể tác giả hy vọng đây sẽ là nguồn tham khảo hữu ích cho các cơ quan quản lý nhà nước (trong các lĩnh vực giáo dục đào tạo; dạy nghề; y tế; văn hóa, thể thao và du lịch; thông tin truyền thông và báo chí; khoa học và công nghệ; sự nghiệp kinh tế và sự nghiệp khác) có thêm căn cứ, nhằm thực hiện nhiệm vụ phân bổ NSNN một cách phù hợp với đường lối, chính sách của Đảng, pháp luật của Nhà nước, Chính phủ và đặc điểm, điều kiện thực tế của địa bàn tỉnh Quảng Ninh./.

Tài liệu tham khảo:

Joseph E. Stiglitz (1995), *Kinh tế học công cộng*, NXB. Khoa học và Kỹ thuật;

Michel Bouvier, Marie-Christine Esclassan, Jean-Pierre Lassale (2002), *Finances Publiques*, Librairie générale de Droit et de Jurisprudence, EJA 31, rue Falguière, 75741 Paris Cedex 15;

Chính phủ (2015), *Nghị định số 16/2015/NĐ-CP* ngày 14/02/2015 quy định cơ chế tự chủ của đơn vị sự nghiệp công lập;

Chính phủ (2019), *Nghị định số 32/2019/NĐ-CP* ngày 10/4/2019 quy định giao nhiệm vụ, đặt hàng hoặc đấu thầu cung cấp sản phẩm dịch vụ công sử dụng NSNN từ nguồn kinh phí chi thường xuyên;

Chính phủ (2021), *Nghị định số 60/2021/NĐ-CP* ngày 21/06/2021 của Chính phủ về cơ chế tự chủ tài chính của đơn vị sự nghiệp công lập.

QUẢN LÝ THUẾ ĐỐI VỚI HOẠT ĐỘNG KINH TẾ PHI CHÍNH THỨC TẠI VIỆT NAM TRONG ĐIỀU KIỆN CHUYỂN ĐỔI SỐ HIỆN NAY

TS. Phạm Vũ Hà Thanh*

Tại Việt Nam, kinh tế phi chính thức là một bộ phận quan trọng, có đóng góp đáng kể vào giá trị gia tăng và năng suất chung vào nền kinh tế, trong đó các cơ sở kinh doanh thuộc khu vực kinh tế phi chính thức tồn tại và hoạt động ở hầu hết các khu vực địa lý và các cấp quản lý hành chính quốc gia tại địa phương. Bên cạnh những đóng góp vào GDP của cả nước, tạo ra công ăn việc làm và thu nhập cho người lao động, về dài hạn kinh tế phi chính thức có thể làm thất thu nguồn ngân sách, tiềm ẩn những yếu tố gây bất ổn về kinh tế - xã hội. Trong giai đoạn chuyển đổi số hiện nay, hoạt động kinh doanh của các cá nhân/hộ kinh doanh dựa trên nền tảng công nghệ thông tin đang ngày càng phát triển, kéo theo vấn đề quản lý thu thuế đối với khu vực kinh tế phi chính thức là một vấn đề được Chính phủ và cơ quan quản lý thuế đặc biệt quan tâm nhưng còn nhiều hạn chế, cần có giải pháp đồng bộ nhằm truy thu và tránh thất thu ngân sách Nhà nước. Nhận diện những tồn tại và thách thức của nền kinh tế phi chính thức ở nước ta, chuyên đề tập trung trình bày tổng quan về khu vực kinh tế phi chính thức; phân biệt hoạt động kinh tế phi chính thức với hoạt động kinh tế chưa quan sát được; từ đó làm rõ thực trạng quản lý thuế đối với hoạt động kinh tế phi chính thức tại Việt Nam và đưa ra một số khuyến nghị về chính sách quản lý thuế đối với khu vực này trong điều kiện chuyển đổi số tại Việt Nam hiện nay.

- Từ khóa: Kinh tế phi chính thức, kinh tế phi chính thức trong chuyển đổi số, quản lý thuế.
- Mã phân loại bài báo: M40, M41, M48

The informal economy is an important part in Vietnam, which has a significant contribution to the added value and overall productivity of the economy; in which informal business entities exist and operate in most of geographical areas and national administrative levels in the locality. Besides making contributions to the country's GDP, generating jobs and incomes for informal labours, the informal economy can lead to a loss of state budget, potential factors causing socio-economy instability in long-terms. In the current period of digital transformation, business activities of individuals/sole traders based on information technology are increasingly developing, leading to the problem of tax administration, is an issue of special concern to the Government and Tax administration agencies, but there are still many limitations and necessary to have synchronous solutions of tax arrears and avoiding loss of state budget. Identifying the shortcomings and challenges of the informal economy in Vietnam, the article focuses on an overview of the informal economy; distinguishing informal economic activity from unobserved economic activity; thereby clarifying the current status of tax administration for informal economic activities in Vietnam and making some recommendations on tax administration policies for this area in the context of digital transformation in Vietnam.

- Keywords: Informal Economy; Informal economy in digital transformation, tax administration.
- JEL codes: M40, M41, M48

Ngày nhận bài: 10/7/2023

Ngày gửi phản biện: 15/7/2023

Ngày nhận kết quả phản biện: 20/8/2023

Ngày chấp nhận đăng: 30/8/2023

1. Cơ sở lý thuyết và thực tiễn

Vào những năm 1970, khái niệm về kinh tế phi chính thức đã được đề cập đến ở hai đầu cực của lục địa Châu Phi: tại Ghana với khái niệm về cơ hội thu nhập phi chính thức (Hart, 1971); và tại Kenya, Tổ chức Lao động quốc tế (ILO, 1972) đã đưa ra khái niệm “khu vực kinh tế phi chính thức” trong báo cáo về chương trình lao động thế giới. Tuy nhiên cho đến nay chưa có nhiều nghiên cứu được thực hiện ở cả Việt Nam và trên thế giới về khu vực kinh tế phi chính thức; các nghiên cứu chủ yếu tập trung vào chủ đề về lao động hoạt động trong khu vực kinh tế phi chính thức.

Kraemer-Mbula và Wunsch-Vincent đã tập hợp các nghiên cứu được thực hiện từ năm 2011 nằm trong dự án do các Quốc gia thành viên của Tổ chức Sở hữu trí tuệ thế giới (WIPO) khởi xướng nhằm đánh giá thực nghiệm các tương tác giữa nền kinh tế phi chính thức với sự đổi mới, tiếp thu tri thức và phát triển tại các quốc gia đang phát triển. Các nghiên cứu thực nghiệm được thực hiện trong một số lĩnh vực không chính thức như: sản xuất kim loại

* Học viện Công nghệ bưu chính viễn thông

ở Kenya, sản xuất các sản phẩm chăm sóc cá nhân và gia đình ở Nam Phi và thuốc thảo dược ở Ghana.

Nguyễn Thái Hoà (2017) đã thực hiện nghiên cứu nhằm ước tính qui mô của nền kinh tế phi chính thức ở Việt Nam, tìm hiểu về các nguyên nhân dẫn đến sự gia tăng của khu vực này và tác động của nó đến thất thoát số thu thuế. Kết quả phân tích cho thấy, có 3 nguyên nhân chính tác động đến sự gia tăng của nền kinh tế phi chính thức: (i) hệ thống luật pháp, chất lượng thể chế và sự minh bạch của chính phủ; (ii) gánh nặng thuế và các khoản đóng góp xã hội và (iii) sự suy giảm của nền kinh tế chính thức. Ngoài ra, các yếu tố khác như tập quán kinh doanh, thói quen tiêu dùng cũng góp phần vào sự lớn lên của khu vực này.

Nguyễn Văn Đoàn (2019) đã khái quát thực trạng kinh tế phi chính thức tại Việt Nam trên góc độ chính sách cũng như thống kê về quy mô và tốc độ phát triển của khu vực kinh tế phi chính thức tại Việt Nam. Tác giả cũng đưa ra một số các giải pháp khuyến nghị về chính sách đối với khu vực này, tuy nhiên các đề xuất chưa đề cập đến vấn đề quản lý thu thuế đối với khu vực kinh tế phi chính thức tại Việt Nam.

Từ cơ sở lý thuyết và thực tiễn, tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính, thông qua tổng thuật tài liệu nghiên cứu dữ liệu thứ cấp là các văn bản quy phạm pháp luật để khái quát về hoạt động kinh tế phi chính thức và quản lý thuế đối với khu vực kinh tế phi chính thức tại Việt Nam.

2. Những vấn đề chung về kinh tế phi chính thức

2.1. Khái niệm kinh tế phi chính thức

Năm 1993, khái niệm về khu vực kinh tế phi chính thức được Tổ chức Lao động Quốc tế (ILO) và Cơ quan Thống kê Liên Hợp Quốc (UNSD) thống nhất và đưa ra như sau: kinh tế phi chính thức là tập hợp các đơn vị sản xuất ra sản phẩm vật chất và dịch vụ với mục tiêu chủ yếu nhằm tạo ra công ăn việc làm và thu nhập cho người lao động. Các đơn vị này thường hoạt động với tổ chức quy mô nhỏ, quan hệ lao động chủ yếu dựa trên lao động không thường xuyên, quan hệ họ hàng hoặc quan hệ cá nhân hơn là những quan hệ qua hợp đồng với những đảm bảo chính thức.

Tại Việt Nam, Tổng cục Thống kê đưa ra hướng dẫn sử dụng khái niệm khu vực phi chính thức và hoạt động tự sản, tự tiêu của hộ gia đình. Theo đó, khu vực phi chính thức được định nghĩa: “Khu vực

phi chính thức bao gồm các cơ sở sản xuất kinh doanh phi nông, lâm nghiệp và thủy sản, sản xuất ra sản phẩm (vật chất, dịch vụ) để bán, trao đổi và không phải đăng ký kinh doanh”. Phạm vi khu vực phi chính thức bao gồm các cơ sở sản xuất kinh doanh hoạt động trong tất cả các ngành kinh tế, trừ các ngành: (1) Ngành nông nghiệp, lâm nghiệp và thủy sản; (2) Hoạt động của Đảng Cộng sản, tổ chức chính trị - xã hội, quản lý nhà nước, an ninh quốc phòng và bảo đảm xã hội bắt buộc; (3) Hoạt động của các hiệp hội, tổ chức khác.

Dựa vào những quan điểm trên, khu vực kinh tế phi chính thức tại Việt Nam có thể được hiểu bao gồm những đối tượng sau:

- Các cá nhân/Hộ kinh doanh hoạt động bán hàng rong, quà vặt, buôn chuyên, kinh doanh lưu động, thời vụ, dịch vụ bằng hình thức online hoặc offline có thu nhập thấp không phải đăng ký kinh doanh theo quy định pháp luật.

- Các cá nhân kinh doanh tự do, hộ kinh doanh theo quy định phải đăng ký nhưng không đăng ký kinh doanh; hoạt động những ngành nghề ngoài ngành nghề đăng ký kinh doanh đã đăng ký.

2.2. Đặc điểm khu vực kinh tế phi chính thức

Từ khái niệm cho thấy khu vực kinh tế phi chính thức có các đặc điểm cơ bản của cơ sở sản xuất, kinh doanh cá thể/hộ kinh doanh như sau: (i) Tài sản dùng cho sản xuất bao gồm những tài sản cố định và các tài sản khác là tài sản thuộc chủ sở hữu, không thuộc về cơ sở sản xuất, kinh doanh; (ii) Cơ sở sản xuất kinh doanh không đăng ký kinh doanh dẫn đến không thể đứng ra ký kết hợp đồng với các cơ sở/doanh nghiệp khác theo luật định; (iii) Cơ sở sản xuất kinh doanh không thực hiện công tác kế toán đầy đủ, chủ sở hữu phải tự cân đối thu - chi và chịu trách nhiệm vô hạn với các khoản nợ của mình; các chi phí sản xuất không phân biệt được với chi phí sinh hoạt gia đình; (iv) Hoạt động sản xuất kinh doanh không ổn định; điều kiện lao động không đảm bảo, năng suất lao động không cao.

2.3. Kinh tế phi chính thức và Kinh tế chưa quan sát được

Do tính chất, đặc điểm phức tạp của khu vực kinh tế phi chính thức mà một định nghĩa đơn giản không thể bao quát hết. Cho đến thời điểm hiện tại, vẫn chưa thể có một khái niệm thống nhất về khu vực này trên thế giới, trong đó nhiều nước vẫn đang phổ biến một số tên gọi như: Khu vực phi chính thức (informal sector), kinh tế bóng đen (shadow

economy), kinh tế ngầm (underground economy),... Bên cạnh đó, khái niệm và phạm vi của khu vực kinh tế phi chính thức thường hay bị nhầm lẫn với khu vực kinh tế chưa được quan sát, là những hoạt động sản xuất kinh doanh chưa đăng ký (Schneider & Enste, 2000); không thể thu thập được trong các nguồn dữ liệu cơ bản nhằm biên soạn tài khoản quốc gia SNA 2008 (Nguyễn Văn Đoàn, 2019). Vì vậy, để

nhận diện và hiểu rõ khu vực kinh tế phi chính thức, theo các chuyên gia kinh tế, cần hiểu bản chất của khu vực này là hoạt động kinh tế của một khu vực trái ngược với khu vực kinh tế chính thống, đồng thời khẳng định nó là một bộ phận rất quan trọng trong nền kinh tế của mỗi quốc gia.

Tại Việt Nam, theo Quyết định số 146/QĐ-TTg ngày 01/02/2019 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Đề án “Thống kê Khu vực kinh tế chưa được quan sát” thì phạm vi của khu vực kinh tế chưa được quan sát sẽ bao gồm 5 hoạt động kinh tế sau:

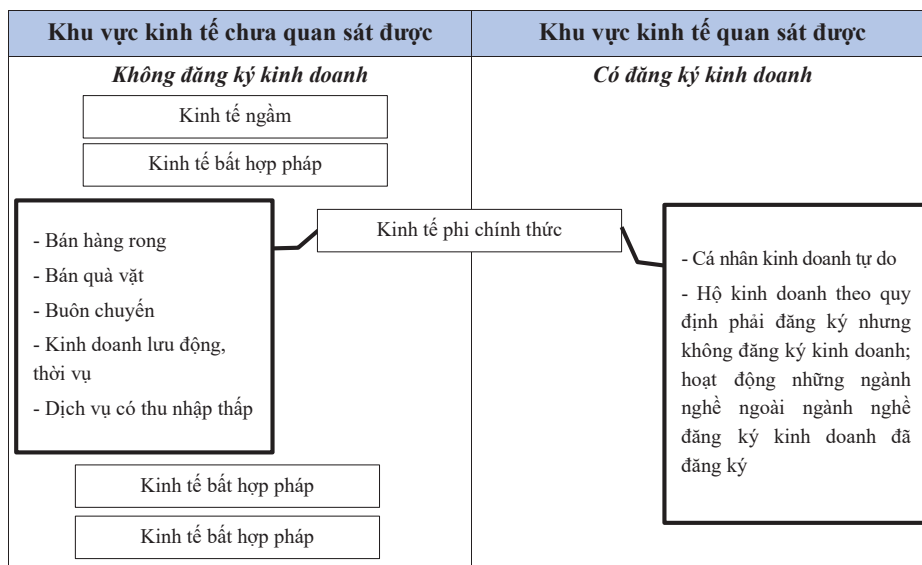
(i) Hoạt động kinh tế ngầm: Là hoạt động kinh tế hợp pháp, nhưng bị giấu một cách có chủ ý nhằm trốn thuế; tránh thực hiện các thủ tục pháp lý, thủ tục hành chính theo yêu cầu quản lý nhà nước và lẫn tránh các trách nhiệm xã hội.

(ii) Hoạt động kinh tế bất hợp pháp: Là hoạt động kinh tế bị pháp luật cấm và các hoạt động kinh tế hợp pháp nhưng hoạt động khi chưa được cấp phép, kinh doanh khi chưa đủ các điều kiện kinh doanh theo quy định của pháp luật.

(iii) Hoạt động kinh tế phi chính thức chưa quan sát được: Là bộ phận kinh tế ngoài hoạt động kinh tế chính thức, chưa được thu thập thông tin thống kê về kết quả sản xuất kinh doanh.

(iv) Hoạt động kinh tế tự sản, tự tiêu của hộ gia đình, cá nhân: Là hoạt động sản xuất của hộ gia đình tạo ra sản phẩm để tiêu dùng và tích lũy cho chính các thành viên của gia đình đó.

Hình 1: Phân biệt khu vực kinh tế phi chính thức và chưa quan sát được



(v) Hoạt động kinh tế bị bỏ sót trong các chương trình thu thập dữ liệu thống kê: Là hoạt động kinh tế lẽ ra phải được thu thập thông tin biên soạn các chỉ tiêu trong hệ thống tài khoản quốc gia và các chỉ tiêu thống kê khác nhưng bị bỏ sót trong quá trình thu thập thông tin đó.

Do vậy, có thể phân biệt khu vực kinh tế phi chính thức và kinh tế chưa quan sát được, trong đó khu vực kinh tế chưa quan sát được chỉ bao gồm 1 bộ phận chưa quan sát được; không bao quát toàn bộ khu vực kinh tế phi chính thức (Hình 1).

3. Thực trạng quản lý thu thuế đối với khu vực kinh tế phi chính thức tại Việt Nam

3.1. Thực trạng hoạt động khu vực kinh tế phi chính thức tại Việt Nam

Ở Việt Nam, số liệu thống kê về quy mô của khu vực kinh tế phi chính thức còn khác nhau và chưa thống nhất về những đóng góp của khu vực này. Báo cáo của một số tổ chức kinh tế và tài chính quốc tế cũng cho thấy, Việt Nam có khu vực kinh tế phi chính thức rất lớn, nếu tính được giá trị của toàn bộ khu vực này có thể làm cho GDP tăng thêm khoảng 30%. Tổng cục Thống kê (2021) cũng dự tính, quy mô khu vực kinh tế phi chính thức ở khoảng 30% GDP. Các số liệu thống kê về khu vực kinh tế phi chính thức được báo cáo chủ yếu là các chỉ tiêu về lao động trong khu vực phi chính thức. Trong giai đoạn 2016 - 2019 trước khi dịch bệnh Covid-19 bùng phát, bình quân lao động chính thức tăng 5,6%/năm, lao động phi chính thức tăng 3,6%/năm. Tốc độ tăng lao động chính thức cao gấp 1,6 lần tốc độ tăng lao động phi chính thức,

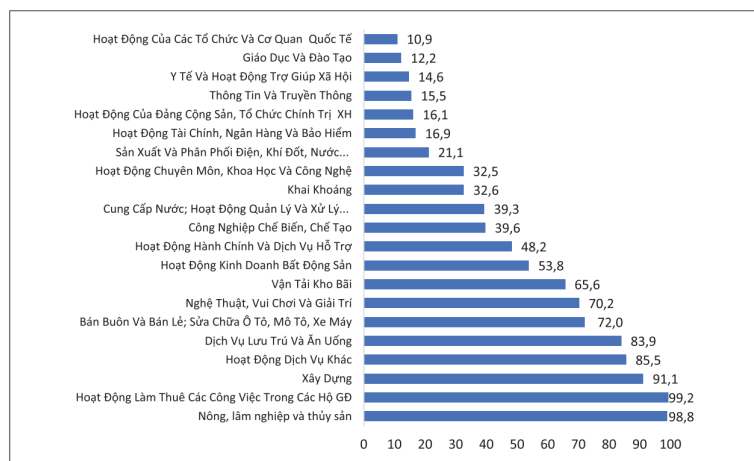
kéo theo tỷ lệ lao động có việc làm phi chính thức giảm dần qua các năm. Tuy nhiên, đại dịch Covid-19 trong năm 2020 đã khiến nền kinh tế gặp phải nhiều khó khăn, các doanh nghiệp buộc phải chống đỡ bằng nhiều biện pháp, trong đó có cả các biện pháp tinh giảm lao động như: cắt giảm, nghỉ luân phiên, tuyển dụng lao động thời vụ, lao động tạm thời để duy trì hoạt động. Điều này khiến cho số lao động chính thức giảm và số lao động phi chính thức tăng, theo đó, tỷ lệ lao động có việc làm phi chính thức năm 2020 tăng trở lại sau nhiều năm liên tục giảm.

Bảng 1: Thống kê số lao động làm việc trong khu vực phi chính thức

Chỉ tiêu	2019	2020	2021
1. Số lao động trong khu vực phi chính thức (tr.người)	20,18	20,3	33,6
2. Số lao động trong khu vực chính thức (tr.người)	15,82	15,8	#
3. Tỷ lệ lao động khu vực phi chính thức (%)	56	56,2	68,5

Nguồn: Tổng cục Thống kê, 2021.

Hình 2: Tỷ lệ lao động có việc làm phi chính thức theo 21 ngành kinh tế năm 2021



Nguồn: Tổng cục Thống kê, 2021.

Hình 3: Thu nhập của người lao động theo vị thế làm việc năm 2021

DVT: Nghìn đồng

	Chung	Lao động chính thức	Lao động phi chính thức	Chênh lệch thu nhập
Tổng số	5 621,1	8 159,0	4 454,7	- 3 704
Chủ cơ sở	15 476,3	17 984,9	12 675,1	- 5 310
Tự làm	5 596,5	9 576,5	5 164,7	- 4 412
Xã viên HTX	5 833,1	6 465,2	5 688,5	- 777
Làm công hưởng lương	6 475,9	7 550,9	5 316,9	- 2 234

Nguồn: Tổng cục Thống kê, 2021.

Bên cạnh đó, lao động phi chính thức của Việt Nam không chỉ làm việc trong khu vực phi chính thức mà còn làm việc khá đông trong khu vực chính thức. Trong năm 2021, Việt Nam có gần 6 triệu lao động phi chính thức trong khu vực chính thức, trong đó 47,8% nằm trong hộ sản xuất kinh doanh cá thể và 36,9% là trong các doanh nghiệp tư nhân, đây là vấn đề cần phải được các cơ quan chức năng tiếp tục quan tâm và lưu ý.

Xét về phát triển kinh tế theo khu vực, năm 2021 có đến 42 trong số 63 tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương có tỷ lệ lao động phi chính thức trên 70%, thậm chí nhiều tỉnh còn trên 80% (26 tỉnh).

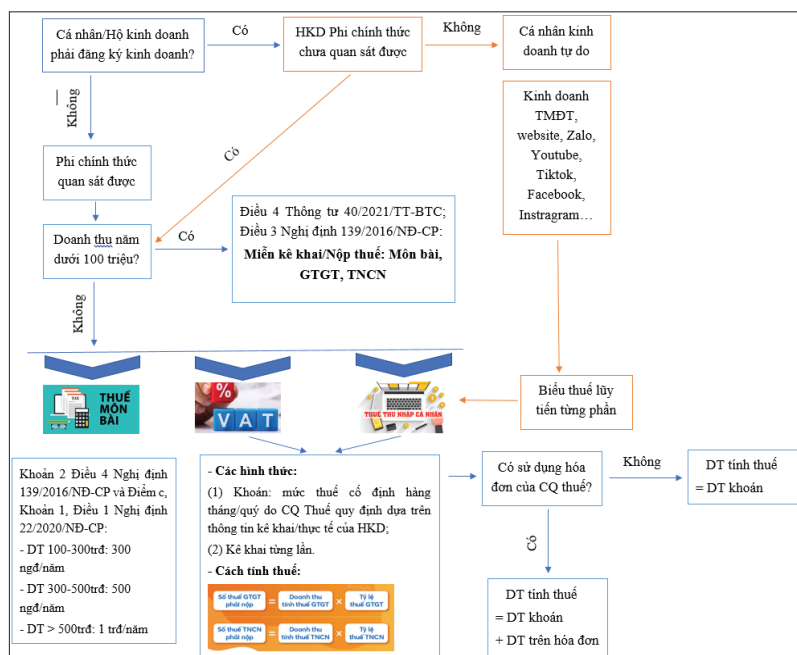
Về thu nhập, mức thu nhập công việc chính của lao động phi chính thức trong năm 2021 là 4,4 triệu đồng, chỉ bằng một nửa thu nhập của lao động chính thức (8,2 triệu đồng). Gần một nửa (47,0%) số người lao động phi chính thức có mức thu nhập thấp hơn mức lương tối thiểu vùng. Ngoài ra, theo số liệu thống kê của Tổng cục Thống kê năm 2021,

97,8% lao động phi chính thức không tham gia vào bất kỳ một loại hình bảo hiểm nào, 35,5% trong số họ là lao động làm công hưởng lương. Chỉ có một tỷ lệ nhỏ (2,1%) người lao động phi chính thức cho biết họ có tham gia bảo hiểm xã hội tự nguyện.

3.2. Thực trạng quản lý thu thuế khu vực kinh tế phi chính thức

Theo Niên giám Thống kê tóm tắt năm 2021 của Tổng cục Thống kê, cả nước có khoảng trên 5 triệu cơ sở sản xuất, kinh doanh cá thể phi nông nghiệp. Trong đó, có khoảng 77% hoạt động dịch vụ xe ôm, hàng rong, bán lẻ hàng hóa ở chợ cóc... Mặc dù chiếm tới 87,7% tổng số cơ sở sản xuất, kinh doanh và chiếm tới 32% tổng số lao động đang làm việc tại các cơ sở kinh tế, cơ quan hành chính, đơn vị sự nghiệp nhưng khu vực kinh tế phi chính thức lại tản mát, rời rạc; đặc biệt đối với hình thức kinh doanh lưu động, bán hàng rong, quà vật, buôn chuyển, làm dịch vụ thu nhập thấp thường có quy mô khá nhỏ. Chính vì vậy, việc quản lý thu thuế đối với các cá nhân/hộ kinh doanh trong khu vực kinh tế phi chính thức tại Việt Nam còn gặp nhiều khó khăn.

Hình 4: Thực trạng quản lý thuế đối với cá nhân/HKD phi chính thức tại Việt Nam



Theo quy định hiện nay, việc quản lý thuế đối với các cá nhân/hộ kinh doanh thuộc khu vực kinh tế phi chính thức được thực hiện như Hình 4.

4. Một số bất cập về quản lý thuế khu vực kinh tế phi chính thức trong điều kiện chuyển đổi số tại Việt Nam

Sự phát triển của hoạt động kinh doanh phi chính thức trong điều kiện ứng dụng công nghệ thông tin mặc dù mang lại hiệu quả kinh doanh tốt hơn, nhưng cũng tạo ra những khó khăn nhất định trong quản lý Nhà nước, quản lý thu thuế. Lợi dụng các quy định về quản lý thuế đối với cá nhân/hộ kinh doanh bán hàng qua mạng internet tìm mọi cách để “lách”, tránh nộp thuế, dù cơ quan Thuế đã có nhiều giải pháp quản lý nhằm giảm thất thu ngân sách nhà nước. Những bất cập trong quản lý thuế đối với khu vực kinh tế phi chính thức trong điều kiện chuyển đổi số, ứng dụng công nghệ thông tin vào kinh doanh có thể chỉ ra như sau:

Một là, các cá nhân/hộ kinh doanh có doanh thu trên 100 trđ/năm thực hiện kê khai thuế theo phương thức khoán hoặc kê khai theo từng lần phát sinh. Việc xác định doanh thu khoán được thực hiện thông qua việc cán bộ Thuế thuộc các Đội thuế Liên phường/xã sẽ khảo sát thực tế địa điểm kinh doanh như: vị trí kinh doanh, kho hàng, chi phí đầu tư ban

đầu, nhân công, lượng khách hàng trong một khoảng thời gian... Tuy nhiên trên thực tế, việc khảo sát thực tế địa điểm kinh doanh không có nhiều ý nghĩa và không chính xác đối với trường hợp cá nhân/hộ kinh doanh có kinh doanh trực tuyến... Do đó, xác định doanh thu khoán thường không khảo sát được hoạt động thương mại điện tử (TMĐT).

Hai là, đối với cá nhân kinh doanh, các hình thức thu thuế hiện nay vẫn chủ yếu là cá nhân tự khai, tự tính và tự nộp cho Nhà nước. Việc rà soát, kiểm tra thực tế có hoạt động kinh doanh TMĐT, live stream bán hàng, dựng clip giải trí, giáo dục, biên tập... phụ thuộc lớn vào hoạt động của chính quyền cơ sở từ cấp tổ dân phố, các hiệp hội... dẫn đến khảo sát doanh thu của cá nhân kinh doanh, hộ kinh doanh có hoạt động TMĐT thường

không hiệu quả. Giao dịch TMĐT, kinh doanh trên mạng xã hội có đặc điểm ảo, dựa trên nền tảng công nghệ, khó kiểm chứng thông tin nhận dạng, dễ dàng xóa bỏ, thay đổi nên tạo sự khó khăn trong việc nắm bắt các giao dịch.

Ba là, một số hoạt động buôn bán quà vật, kinh doanh lưu động khác cũng đã có những ứng dụng công nghệ nhất định trong hoạt động sản xuất kinh doanh của mình, trong khi đó hình thức thu tiền chủ yếu là tiền mặt hay sử dụng dịch vụ giao hàng thu tiền hộ (COD), khó quản lý doanh thu thực tế phát sinh.

Bốn là, các đơn vị cho thuê máy chủ chưa hợp tác đầy đủ với cơ quan thuế trong việc cung cấp đầy đủ thông tin về các đối tác vận hành các website bán hàng khiến cơ quan thuế gặp nhiều khó khăn trong việc thu nhập thông tin. Do vậy, đối với loại hình quảng cáo trực tuyến bằng Google, Facebook, nhiều cá nhân kinh doanh chưa kê khai, nộp thuế GTGT và thuế TNDN đối với thu nhập phát sinh của Google và Facebook tại Việt Nam.

Năm là, còn chưa có sự thống nhất về quản lý thuế đối với cá nhân kinh doanh và hộ kinh doanh cá thể. Các cá nhân kinh doanh sử dụng nền tảng công nghệ thông tin có phát sinh thu nhập theo quy định sẽ tự kê khai và nộp thuế TNCN theo biểu thuế lũy tiến từng phần; tuy nhiên đối với hộ kinh doanh cá thể, nếu phát sinh doanh thu trên 100 trđ/năm

sẽ kê khai nộp thuế theo phương thức khoán, tỷ lệ thuế GTGT và TNCN phải nộp cao nhất ở mức 7% doanh thu phát sinh. Điều này khiến cho quyền lợi các chủ thể bị ảnh hưởng, người có thu nhập cao nhưng mức đóng thuế thấp và ngược lại.

5. Một số đề xuất nhằm gia tăng hiệu quả quản lý thuế đối với khu vực kinh tế phi chính thức trong điều kiện chuyển đổi số tại Việt Nam

Để khắc phục những tồn tại, hạn chế, nâng cao hiệu quả đối với hoạt động quản lý thuế đối với khu vực kinh tế phi chính thức trong điều kiện chuyển đổi số tại Việt Nam hiện nay, thời gian qua ngành Thuế đã rất nỗ lực tuyên truyền, phổ biến chính sách thuế đến tất cả người nộp thuế có hoạt động kinh doanh TMĐT trên các thông tin đại chúng nhằm đảm bảo người nộp thuế nắm rõ chính sách thuế để tự thực hiện kê khai, nộp thuế. Bên cạnh đó, từ thực trạng quản lý thuế đối với khu vực kinh tế phi chính thức hiện nay, một số gợi ý nhằm gia tăng hiệu quả quản lý thuế được đề xuất như sau:

Thứ nhất, điều chỉnh phương thức thanh tra, kiểm tra hoạt động TMĐT, kinh doanh qua mạng xã hội; nâng cao trình độ ngoại ngữ, tin học của cán bộ thuế, phối hợp sử dụng các ứng dụng, phần mềm hỗ trợ để truy lần dấu vết giao dịch, kết xuất dữ liệu lịch sử giao dịch làm bằng chứng đấu tranh đối với các hành vi vi phạm của người nộp thuế.

Thứ hai, tăng cường các biện pháp quản lý sát sao, hoàn thiện hành lang pháp lý đối với quản lý thuế nhà thầu nước ngoài có kinh doanh/phát sinh thu nhập tại Việt Nam. Cơ quan thuế cần phối hợp với các nhà mạng để xác định địa điểm kinh doanh hoặc giao hàng, phối hợp với xã, phường và soát để đưa các cá nhân/hộ kinh doanh có hoạt động kinh doanh, quảng cáo hàng hóa, dịch vụ qua mạng xã hội, nhất là qua Facebook vào diện quản lý...

Thứ ba, định hướng chung của cơ quan thuế là yêu cầu người kinh doanh trên mạng xã hội, các hình thức kinh doanh buôn bán quà vật, kinh doanh lưu động có ứng dụng công nghệ thông tin cung cấp các thông tin như tên, địa chỉ, số điện thoại, sản phẩm kinh doanh, hình thức thu tiền... để có thể kiểm soát chặt chẽ hơn hình thức kinh doanh này.

Thứ tư, đối với các cá nhân/hộ kinh doanh buôn bán quà vật, kinh doanh lưu động đã có những ứng dụng công nghệ, để hạn chế hình thức thu bằng tiền mặt nhằm quản lý doanh thu phát sinh, cơ quan thuế và các cơ quan quản lý khác cần xây dựng và tổ chức thực hiện một số cơ chế, chính sách tài

chính để hạn chế các giao dịch kinh tế liên quan đến khu vực kinh tế chưa được quan sát, bao gồm việc phát triển của các hình thức thanh toán không dùng tiền mặt, sử dụng thanh toán qua ngân hàng và thúc đẩy sử dụng hóa đơn điện tử.

Thứ năm, cơ quan quản lý, đặc biệt là cơ quan thuế cần hoàn thiện hệ thống pháp luật như đơn giản hóa thủ tục đăng ký kinh doanh, đăng ký thuế; đồng thời có chính sách khuyến khích, hỗ trợ cá nhân/hộ kinh doanh thuộc khu vực kinh tế phi chính thức chuyển đổi sang khu vực doanh nghiệp (kinh tế chính thức).

6. Kết luận

Tại Việt Nam, khu vực kinh tế phi chính thức vẫn đang có xu hướng tăng trong tiến trình tăng trưởng kinh tế và có xu hướng tồn tại phổ biến ở khu vực nông thôn hơn thành thị. Điều này cho thấy khu vực kinh tế phi chính thức ở Việt Nam vẫn sẽ là một phần không thể tách rời của nền kinh tế trong tương lai. Do đó, các chính sách về quản lý thuế đối với khu vực kinh tế phi chính thức cần phải phù hợp với đặc điểm của hoạt động kinh doanh khu vực này nhằm hỗ trợ, khuyến khích các cá nhân/hộ kinh doanh cá thể chuyển dịch sang khu vực kinh tế chính thức; đồng thời tránh thất thu ngân sách Nhà nước, phản ánh đúng sự đóng góp của khu vực này đối với sự phát triển kinh tế của quốc gia./.

Tài liệu tham khảo:

- Charmes, J. (2012) *The Informal Economy: Trends and Characteristics*, Margin - The Journal of Applied Economy Research 6:2, 103-132;
- ILO (2016), *Lao động phi chính thức Việt Nam*;
- Kraemer-Mbula, E.; Wunsch-Vincent, S. (2016), *The Informal Economy in Developing Nations, Hidden Engine or Innovation*, Cambridge University Press, UK;
- Nguyễn Thái Hoà (2017), *Nền kinh tế phi chính thức: Ước tính quy mô và hàm ý về tiềm năng chịu thuế của Việt Nam*, Đại học Fulbright Việt Nam;
- Nguyễn Văn Đoàn (2019), *Thực trạng kinh tế phi chính thức ở Việt Nam và những khuyến nghị chính sách*, Tạp chí Kinh doanh và Công nghệ, số 02/2019;
- Nghị định số 01/2021/NĐ-CP ngày 4/1/2021 về đăng ký doanh nghiệp;
- Nghị định số 39/2007/NĐ-CP ngày 16/3/2007 về hoạt động thương mại một cách độc lập thường xuyên không phải đăng ký kinh doanh;
- Tổng cục Thống kê (2021), *Tổng quan về lao động có việc làm phi chính thức ở Việt Nam*, NXB. Thanh niên;
- Tổng cục Thống kê, Công văn 1127/TCTK-TKQG ngày 13/9/2019 về Hướng dẫn sử dụng khái niệm khu vực phi chính thức và hoạt động tự sản, tự tiêu của hộ gia đình;
- Thông tư số 92/2015/TT-BTC ngày 15/6/2015 Hướng dẫn thực hiện Thuế GTGT và thuế TNCN đối với cá nhân cư trú có hoạt động kinh doanh.

XUẤT KHẨU CỦA VIỆT NAM TRONG THỜI KỲ ĐỔI MỚI VÀ MỘT SỐ ĐỀ XUẤT TRONG THỜI GIAN TỚI

TS. Nguyễn Huy Oanh*

Sau hơn 35 năm Đổi mới (1986-2022), Việt Nam đã và đang phát triển ổn định, từ một nước đói nghèo vươn lên trở thành nước có thu nhập trung bình và hội nhập ngày càng sâu rộng với kinh tế thế giới. Đặc biệt, một trong những thành tựu lớn của nước ta có thể nói tới đó là xuất khẩu. Hiện nay, xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam đã phát triển mạnh mẽ, đạt được những thành tựu quan trọng, trở thành trụ đỡ chủ yếu cho tăng trưởng kinh tế và phát triển xã hội của đất nước. Bài viết khái quát và đánh giá thực trạng xuất khẩu của Việt Nam trong thời kỳ Đổi mới, cụ thể là trong giai đoạn 2010-2022, từ đó, đề xuất một số giải pháp trong thời gian tới nhằm đưa xuất khẩu phát triển theo hướng bền vững.

- Từ khóa: Xuất khẩu, xuất siêu, hội nhập kinh tế quốc tế, tăng trưởng kinh tế.
- Mã phân loại bài báo: 018, P48, Z32

After over 35 years of Renovation (1986-2022), Vietnam has been experiencing stable development, transitioning from a poor country to a middle-income nation and deepening its integration with the global economy. Notably, one of the significant achievements can be attributed to its exports. Currently, Vietnam's export of goods has shown remarkable growth, attained crucial milestones and become a primary pillar supporting the country's economic growth and social development. This article provides an overview and assesses the current situation of Vietnam's exports during the Renovation period, particularly from 2010 to 2022. Additionally, it proposes some solutions for the future to ensure the sustainable development of exports.

- Keywords: Export, trade surplus, international economic integration, economic growth.
- JEL codes: 018, P48, Z32

Ngày nhận bài: 10/7/2023

Ngày gửi phản biện: 15/7/2023

Ngày nhận kết quả phản biện: 20/8/2023

Ngày chấp nhận đăng: 30/8/2023

đồng thời cũng là khâu chủ yếu của toàn bộ các quan hệ kinh tế đối ngoại”.

Các quan điểm, đường lối của Đảng và Nhà nước về phát triển xuất khẩu được thể hiện và cụ thể hóa tại các Chiến lược xuất nhập khẩu hàng hóa qua từng thời kỳ. Những chính sách của Đảng, Nhà nước giai đoạn này đã mở ra cơ hội giúp hoạt động xuất nhập khẩu bắt đầu gặt hái được một số thành công nhất định. Hoạt động xuất nhập khẩu hàng hóa từ đó đến nay cũng được hiện thực hóa thông qua hàng loạt các Chiến lược, mang lại hiệu quả đáng ghi nhận.

Cụ thể là: Chiến lược xuất nhập khẩu hàng hóa và dịch vụ thời kỳ 2001-2010 (được ban hành theo Chỉ thị số 22/2000/CT-TTg ngày 27 tháng 10 năm 2000 của Thủ tướng Chính phủ) đã xác định: Tiếp tục chủ trương dành ưu tiên cao nhất cho xuất khẩu, tăng tốc xuất khẩu trên mọi lĩnh vực; tạo nguồn hàng có chất lượng, có giá trị gia tăng và sức cạnh tranh cao để xuất khẩu; góp phần giải quyết việc làm cho xã hội, tạo nguồn dự trữ ngoại tệ, đáp ứng yêu cầu công nghiệp hóa, hiện đại hóa...

Năm 2006, để chuẩn bị cho một giai đoạn phát triển mới, nhất là chuẩn bị gia nhập WTO,

1. Quan điểm của Đảng, Nhà nước về phát triển xuất khẩu sau Đổi mới

Bước vào giai đoạn sau giải phóng (năm 1975), Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ VI của Đảng là dấu mốc quan trọng trong quá trình đổi mới tư duy quản lý, điều hành. Ngay từ những năm đầu thực hiện “đổi mới” và “mở cửa, Nghị quyết của Đại hội Đảng đã thể hiện “xuất khẩu là mũi nhọn có ý nghĩa quyết định đối với nhiều mục tiêu kinh tế trong 5 năm này (1986-1990),

* Trường Đại học Trung Vương

Thủ tướng Chính phủ đã ban hành Quyết định số 156/2006/QĐ-TTg ngày 30 tháng 6 năm 2006 phê duyệt Đề án Phát triển xuất khẩu giai đoạn 2006-2010 với mục tiêu tổng quát: Phát triển xuất khẩu với tốc độ cao và bền vững. Chuyển dịch cơ cấu xuất khẩu theo hướng đẩy mạnh xuất khẩu những mặt hàng có giá trị gia tăng cao, sản phẩm chế biến, chế tạo, sản phẩm có hàm lượng công nghệ và chất xám cao, giảm dần tỉ trọng hàng xuất khẩu thô. Kiểm chế mức nhập siêu hợp lý, thông qua thúc đẩy xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ, phát triển sản xuất các sản phẩm có lợi thế so sánh để bảo đảm nhu cầu trong nước, tiến tới cân bằng xuất khẩu - nhập khẩu vào những năm đầu sau năm 2010.

Giai đoạn 2006 đến nay là giai đoạn Việt Nam hội nhập kinh tế sâu rộng với sự kiện quan trọng là Việt Nam trở thành thành viên thứ 150 của WTO. Vì thế, tiếp nối các chính sách và chiến lược ngoại thương của những giai đoạn trước, trong giai đoạn này, chúng ta có định hướng là tiếp tục khai thác lợi thế tương đối của Việt Nam cộng với những cơ hội của hội nhập để khai thác tối đa các thị trường xuất khẩu, phát triển các thị trường mới. Đặc biệt, việc gia nhập WTO cũng đòi hỏi các chính sách ngoại thương cũng như các công cụ, biện pháp được áp dụng phải phù hợp với những quy định của WTO và những cam kết của Việt Nam. Vì vậy, một trong các chức năng của chính sách ngoại thương là thực hiện các cam kết hội nhập của Việt Nam. Ngoài ra, một định hướng quan trọng của chính sách ngoại thương, đó là xuất khẩu phục vụ chuyển dịch cơ cấu kinh tế. Chuyển dịch cơ cấu xuất khẩu theo hướng đẩy mạnh xuất khẩu những mặt hàng có giá trị gia tăng cao, sản phẩm chế biến, chế tạo, sản phẩm có hàm lượng công nghệ và chất xám cao, giảm dần tỉ trọng hàng xuất khẩu thô.

Để tiếp tục thực hiện nhiệm vụ chiến lược trong giai đoạn mới, ngày 28 tháng 12 năm 2011, Thủ tướng Chính phủ ban hành Quyết định số 2471/QĐ-TTg phê duyệt Chiến lược Xuất nhập khẩu hàng hóa thời kỳ 2011 - 2020, định hướng đến năm 2030, trong đó đã đề ra định hướng chung như sau: Phát triển xuất khẩu theo mô hình tăng trưởng bền vững và hợp lý giữa chiều rộng

và chiều sâu, vừa mở rộng quy mô xuất khẩu, vừa chú trọng nâng cao giá trị gia tăng xuất khẩu; Chuyển dịch cơ cấu hàng hóa xuất khẩu một cách hợp lý theo hướng công nghiệp hóa, hiện đại hóa, tập trung nâng nhanh tỷ trọng các sản phẩm xuất khẩu có giá trị gia tăng cao, sản phẩm chế biến sâu, sản phẩm có hàm lượng công nghệ cao, sản phẩm thân thiện với môi trường trong cơ cấu hàng hóa xuất khẩu.

Đến năm 2022, với mục tiêu phát triển xuất nhập khẩu bền vững với cơ cấu cân đối, hài hòa, phát huy lợi thế cạnh tranh, lợi thế so sánh, phát triển thương hiệu hàng hóa Việt Nam, nâng cao vị thế quốc gia trong chuỗi giá trị toàn cầu, là động lực của tăng trưởng kinh tế nhanh và bền vững, Thủ tướng Chính phủ đã ban hành Quyết định số 493/QĐ-TTg ngày 19/4/2022 phê duyệt Chiến lược xuất nhập khẩu hàng hóa đến năm 2030. Cụ thể, Chiến lược đề cập 3 quan điểm, tương ứng với các yếu tố liên quan đến phát triển xuất nhập khẩu: chất lượng tăng trưởng; động lực của tăng trưởng và phương thức, định hướng tăng trưởng.

Chiến lược xuất nhập khẩu hàng hóa đến năm 2030 đề ra 6 nhóm giải pháp: Phát triển sản xuất (bao gồm sản xuất công nghiệp và nông nghiệp), tạo nguồn cung bền vững cho xuất khẩu; phát triển thị trường xuất khẩu, nhập khẩu, bảo đảm tăng trưởng bền vững trong dài hạn; hoàn thiện thể chế, tăng cường quản lý nhà nước trong tổ chức hoạt động xuất nhập khẩu; huy động và sử dụng hiệu quả các nguồn lực cho phát triển xuất khẩu, nâng cấp cơ sở hạ tầng kho vận, giảm chi phí logistics; quản lý và kiểm soát nhập khẩu đáp ứng đủ nhu cầu cho sản xuất trong nước và hướng đến cán cân thương mại lành mạnh, hợp lý; nâng cao vai trò của Hiệp hội ngành hàng và các doanh nghiệp hạt nhân, thúc đẩy hình thành các chuỗi giá trị xuất khẩu quy mô lớn.

Một trong những điểm mới trong Quan điểm Chiến lược xuất nhập khẩu hàng hóa đến năm 2030 là nhấn mạnh vai trò của các địa phương trong phát huy lợi thế so sánh, khai thác hiệu quả cơ hội và hạn chế các thách thức trong thực thi cam kết hội nhập kinh tế quốc tế. Đây là một trong những yếu tố quan trọng góp phần hướng tới xuất nhập khẩu hàng hóa bền vững thời gian tới.

2. Thực trạng xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam trong hơn 35 năm Đổi mới

2.1. Thành tựu đạt được

Liên tục xuất siêu và có kim ngạch XK tăng cao

Nhìn lại quá trình hơn 35 năm Đổi mới (1986-2022), xuất khẩu của Việt Nam đã đạt được những thành tựu to lớn. Đặc biệt, giai đoạn 2010-2021 được coi là giai đoạn phát triển rực rỡ nhất của hoạt động xuất - nhập khẩu hàng hóa Việt Nam. Giai đoạn này, hoạt động xuất nhập khẩu hàng hóa của Việt Nam đã đạt được những thành tựu ấn tượng, đóng góp quan trọng vào công cuộc đổi mới và phát triển kinh tế của đất nước.

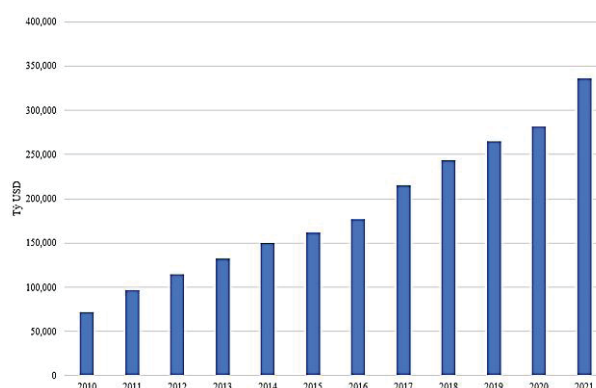
Giai đoạn 2010-2021, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam liên tục tăng. Năm 2021, tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam đạt 336,31 tỷ USD, tăng 19,5% so với năm 2020. Tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam đã tăng từ 72,24 tỷ USD năm 2010 lên 336,31 tỷ USD trong năm 2021. Theo đó, kim ngạch xuất khẩu gấp 4,7 lần sau 11 năm. Trung bình trong cả giai đoạn 2010-2021, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam đạt khoảng 187,14 tỷ USD/năm (Hình 1 và Hình 2).

Bảng 1: Kim ngạch và tốc độ tăng trưởng xuất khẩu của Việt Nam giai đoạn 2010-2022

Năm	Kim ngạch xuất khẩu (Tỷ USD)	Tốc độ tăng trưởng (%)
2010	71,6	25,5
2011	96	33
2012	114,6	18,3
2013	132,2	15,4
2014	150	13,6
2015	6,82	7,7
2016	176,6	9
2017	213,77	21,1
2018	244,7	13,8
2019	264,19	8,4
2020	543,9	543,9
2021	336,3	19
2022	371,85	10,6

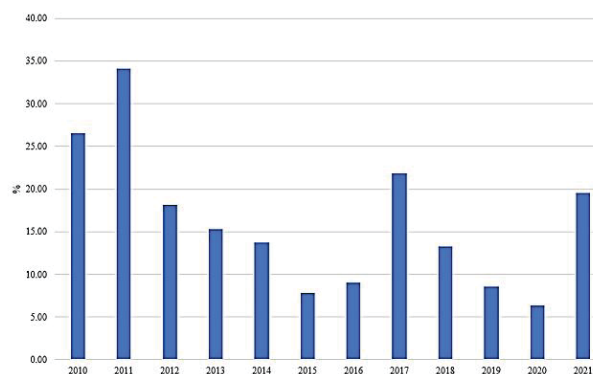
Nguồn: Tổng cục Thống kê.

Hình 1: Kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam giai đoạn 2010-2021



Nguồn: Tổng cục Thống kê.

Hình 2: Tốc độ tăng trưởng xuất khẩu của Việt Nam giai đoạn 2010-2021



Nguồn: Tổng cục Thống kê.

Kết quả đạt được của xuất khẩu nước ta trong giai đoạn 2010-2021 phải nói là vượt bậc bởi giai đoạn này chứng kiến bối cảnh kinh tế thế giới năm 2020 rất phức tạp, không thuận lợi cho thương mại quốc tế. Đây là năm thế giới chứng kiến những biến động nhanh, phức tạp, đa chiều và khó đoán định từ xung đột thương mại Mỹ-Trung, biến động về quan hệ kinh tế - chính trị giữa các nền kinh tế lớn và đặc biệt là ảnh hưởng tiêu cực của dịch Covid-19 đến mỗi lĩnh vực kinh tế - xã hội. Các nền kinh tế lớn đối mặt với tình trạng suy thoái sâu, tồi tệ nhất trong nhiều thập kỷ qua.

Đặc biệt, năm 2020 cũng là năm cuối thực hiện Kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội 5 năm 2016-2020, nước ta đang nỗ lực để hoàn thành mục tiêu đặt ra trong Kế hoạch. Sự xuất hiện của dịch Covid-19 đã gây ra những ảnh hưởng tiêu cực đến hoạt động kinh tế, trong đó xuất, nhập khẩu hàng hóa bị ảnh hưởng khá nghiêm trọng.

Những biến động, khó khăn đó đã khiến các nước có xu hướng sử dụng sản phẩm nội địa thay cho sản phẩm nhập khẩu khi thực hiện biện pháp đóng cửa biên giới để phòng chống dịch bệnh. Do đó nhiều nước đã sử dụng các biện pháp bảo hộ thương mại, các rào cản kỹ thuật để tăng cường bảo hộ sản phẩm nội địa, đặc biệt là các mặt hàng nông sản, thủy sản.

Tuy nhiên, với sự điều hành khéo léo, tinh táo và rất kiên quyết của Chính phủ với mục tiêu “vừa phòng chống dịch bệnh, vừa phát triển kinh tế - xã hội”, hoạt động xuất - nhập khẩu hàng hóa của Việt Nam đã đứng vững trong sự đứt gãy thương mại quốc tế trên toàn cầu, giữ được đà tăng trưởng và tạo lực kéo quan trọng cho cả nền kinh tế. Trong bối cảnh kinh tế thế giới có nhiều rủi ro, bất ổn, thương mại toàn cầu giảm sút, xuất khẩu của các nước trong khu vực đều giảm so với năm trước, Việt Nam vẫn duy trì được tốc độ tăng trưởng xuất khẩu khả quan trong năm 2020. Theo Tổng cục Thống kê, kim ngạch xuất khẩu hàng hóa năm 2020 ước tính đạt 281,5 tỷ USD, tăng 6,5% so với năm 2019, trong đó khu vực kinh tế trong nước đạt 78,2 tỷ USD, giảm 1,1%, chiếm 27,8% tổng kim ngạch xuất khẩu; khu vực có vốn đầu tư nước ngoài (kể cả dầu thô) đạt 203,3 tỷ USD, tăng 9,7%, chiếm 72,2% (tỷ trọng tăng 2,1 điểm phần trăm so với năm trước).

Năm 2021 là một năm đầy khó khăn với ảnh hưởng nặng nề của dịch Covid-19, nhưng thành tích xuất siêu tiếp tục được giữ vững. Đến hết năm 2021, cán cân thương mại hàng hóa đã đạt xuất siêu 4,08 tỷ USD. Mặc dù mức xuất siêu năm 2021 chỉ bằng 20% so với mức xuất siêu năm 2020, nhưng trong bối cảnh khó khăn do dịch Covid-19, xuất, nhập khẩu vẫn là điểm sáng và là tiền đề quan trọng để nền kinh tế vững bước vào năm 2022.

Năm 2022 dù còn gặp nhiều khó khăn sau những ảnh hưởng nặng nề của dịch Covid-19 và tình hình bất ổn trên thế giới, thành tích xuất siêu vẫn tiếp tục được giữ vững. Trong bối cảnh đó, kim ngạch xuất khẩu hàng hóa năm 2022 ước đạt 371,85 tỷ USD, tăng 10,6% so với năm trước (Bảng 1).

Nhìn chung, từ năm 2016 đến năm 2022, cán cân thương mại xuất nhập khẩu hàng hóa liên tục

thặng dư với mức xuất siêu năm sau cao hơn năm trước. Năm 2016, xuất siêu hàng hóa của nước ta đạt 1,6 tỷ USD; năm 2017 đạt 1,9 tỷ USD; năm 2018 tăng lên 6,5 tỷ USD; năm 2019 đạt 10,9 tỷ USD; năm 2020 ước tính đạt 19,1 tỷ USD; năm 2021 do ảnh hưởng nặng nề của dịch Covid-19 nên xuất siêu chỉ đạt 3,32 tỷ USD; năm 2022 xuất siêu 11,2 tỷ USD.

Nâng cao chất lượng hàng XK thể hiện qua nhiều mặt hàng có kim ngạch xuất khẩu tỷ USD

Nhìn chung, tất cả các mặt hàng XK đều có kim ngạch XK năm sau tăng hơn năm trước, đồng thời xuất hiện một số mặt hàng mới. Trong đó, nhiều mặt hàng XK chủ lực giữ được vị trí khá ổn định và có mức tăng cao, như: nông sản, hàng điện tử, điện thoại, hàng dệt may, giày dép... Một số mặt hàng XK chủ lực ngày càng khẳng định được vị thế trên thị trường khu vực và thị trường thế giới, như: gạo XK đứng thứ 2 thế giới, hạt điều đứng thứ 2 thế giới, cà phê đứng thứ 4 thế giới.

Theo Tổng cục Thống kê, nếu như năm 1991, Việt Nam mới chỉ có 4 mặt hàng đạt kim ngạch 100 triệu USD trở lên, mặt hàng đạt kim ngạch cao nhất là dầu thô cũng chỉ đạt 581 triệu USD/năm, thì năm 1997, có 7 mặt hàng đạt kim ngạch XK từ 500 triệu USD trở lên (gồm gạo, giày dép, dệt may, dầu thô, cà phê, hàng điện tử, hàng thủy sản); đến năm 2015, Việt Nam đã có 24 nhóm mặt hàng có kim ngạch XK đạt từ 1 tỷ USD trở lên, trong đó có 12 nhóm mặt hàng có kim ngạch XK hơn 2 tỷ USD. Năm 2021, có 35 mặt hàng đạt kim ngạch XK trên 1 tỷ USD, chiếm 93,8% tổng kim ngạch XK, trong đó có 8 mặt hàng XK đạt trên 10 tỷ USD, chiếm 69,7%.

Năm 2022 có 8 mặt hàng xuất khẩu trên 10 tỷ USD, gồm: điện tử máy tính và linh kiện, điện thoại và linh kiện, máy móc thiết bị và phụ tùng khác, hàng dệt may, giày dép, gỗ và sản phẩm gỗ, phương tiện vận tải và phụ tùng, thủy sản. Các mặt hàng này chiếm 70,1% tổng kim ngạch xuất khẩu, trong đó điện thoại và linh kiện đạt 59,29 tỷ USD (Tổng cục Thống kê, 2022).

Cơ cấu hàng hóa xuất khẩu tiếp tục cải thiện theo chiều hướng tích cực

Tỷ trọng hàng công nghiệp chế biến tăng từ 80,3% kim ngạch xuất khẩu năm 2016 lên mức

85,1% năm 2019 và 85,2% trong năm 2020. Trong khi đó, tỷ trọng nhóm hàng nhiên liệu, khoáng sản giảm từ 2% tổng kim ngạch xuất khẩu năm 2016 xuống còn 1% năm 2020. Số mặt hàng có kim ngạch xuất khẩu đạt trên 1 tỷ USD tăng dần, từ 28 mặt hàng năm 2016 lên 31 mặt hàng năm 2020 (Tổng cục Thống kê, 2016-2020).

Thị trường XK hàng hóa đa dạng, khai thác được thế mạnh từ các FTA

Việc khai thác các Hiệp định thương mại tự do (FTA) cũng đạt được những thành tựu quan trọng, góp phần phát triển xuất khẩu nhanh và bền vững, giảm dần phụ thuộc vào một hay một vài thị trường. Tổng kim ngạch xuất khẩu sử dụng các loại C/O ưu đãi theo FTA trung bình đạt 32%-34%/năm (Bộ Công Thương, 2021). Kết quả này phản ánh doanh nghiệp và hàng hóa xuất khẩu từ Việt Nam đang dần nâng cao tỷ lệ tận dụng ưu đãi thuế quan tại các thị trường có FTA với Việt Nam. Hiệp định EVFTA dù mới được đưa vào thực thi từ tháng 8/2020, nhưng đã có những tín hiệu tích cực trong công tác cấp Giấy chứng nhận xuất xứ hàng hóa.

Tính từ ngày 01/8 đến ngày 04/4/2021, các cơ quan, tổ chức được ủy quyền cấp C/O mẫu EUR.1 đã cấp hơn 127,296 bộ C/O mẫu EUR.1 với kim ngạch hơn 4,78 tỷ USD đi 27 nước EU. Ngoài ra, các doanh nghiệp xuất khẩu hàng hóa sang EU còn thực hiện tự chứng nhận xuất xứ cho gần 3.585 lô hàng với trị giá hơn 10,88 triệu USD được hưởng ưu đãi thuế quan theo EVFTA (Bộ Công Thương, 2021). Các mặt hàng được cấp C/O mẫu EUR.1 chủ yếu là giày dép, thủy sản, hàng dệt may, nông sản, sản phẩm từ ngũ cốc, hàng điện tử,... Thị trường nhập khẩu đa phần là các nước có cảng biển và trung tâm phân phối, trung chuyển của EU như Bỉ, Đức, Hà Lan, Pháp. Nhờ đó, hàng hóa Việt Nam đã thâm nhập được vào nhiều thị trường đòi hỏi yêu cầu cao về chất lượng hàng hóa, an toàn thực phẩm như EU, Nhật Bản, Mỹ, Úc...

2.2. Một số khó khăn, thách thức đặt ra trong thời gian tới

Về khách quan

Một là, “Cơn bão Covid-19” đã đi qua, nhưng hậu quả mà nó để lại là lạm phát và kinh tế toàn

cầu suy giảm sâu, đặc biệt đối với các nền kinh tế hàng đầu thế giới. Có thể nói, lạm phát gây nổi ám ảnh đối với kinh tế thế giới. Các nước như Mỹ, châu Âu (EU), Vương quốc Anh và nhiều nước khác phải gánh chịu mức lạm phát cao nhất trong mấy thập kỷ qua, làm giảm sức mua và thay đổi cơ cấu chi tiêu của các hộ gia đình. Tổng cầu kinh tế thế giới và các nước là đối tác thương mại lớn của Việt Nam suy giảm.

Trong khi đó, kinh tế Việt Nam có độ mở lớn (gần 200%), xuất khẩu phụ thuộc vào tổng cầu thế giới nên đã bị tác động rất mạnh. Theo báo cáo từ Bộ Công Thương, trong 6 tháng đầu năm 2023, xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường Mỹ giảm 22,6%, EU giảm 10,1%; Trung Quốc giảm 2,2%; Hàn Quốc giảm 10,2%; Nhật Bản giảm 3,3%; ASEAN giảm 8,7%...

Việc giảm ở các thị trường này đã kéo theo xuất khẩu của nhiều mặt hàng chủ lực bị ảnh hưởng, trong đó hàng dệt may giảm 15,3%; giày dép các loại giảm 15,2%; điện thoại các loại và linh kiện giảm 17,9%; gỗ và sản phẩm gỗ giảm 28,8%; phân bón các loại giảm 45,6%...

Hai là, các nước phát triển ngày càng quan tâm đến các vấn đề an toàn cho người tiêu dùng, phát triển bền vững, chống biến đổi khí hậu và dựng lên những tiêu chuẩn mới, quy định mới liên quan đến chuỗi cung ứng, nguyên liệu sạch, lao động, môi trường đối với các sản phẩm nhập khẩu. Một số quốc gia dự định áp đặt thêm các quy định cho hàng hóa nhập khẩu như thu phí cacbon, yêu cầu về hàm lượng tái chế đối với hàng nhập khẩu...

Đặc biệt, nhiều nước chuyển sang áp dụng nhiều hình thức mới thay vì áp dụng các hàng rào kỹ thuật như áp thuế chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ thương mại... khiến hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam đang phải đối diện với nhiều khó khăn.

Ba là, tại thị trường trong nước, sức mua dù đã khôi phục nhưng vẫn còn yếu, chưa kích thích sản xuất, đầu tư và tiêu dùng, hoạt động mua hàng trở lại giảm. Đáng chú ý đề tháo gỡ hơn cả là sự thiếu hỗ trợ, liên kết giữa thị trường nội địa và các ngành sản xuất. Trong khi đó, sức ép lạm phát, lãi suất cao cũng tiếp tục ảnh hưởng đến cầu tiêu dùng các sản phẩm cao cấp cũng như thông thường.

Ngoài ra, các doanh nghiệp còn khó khăn trong việc tiếp cận vốn, lãi suất ngân hàng và chi phí đầu vào vẫn ở mức cao, đặc biệt là các doanh nghiệp trong lĩnh vực công nghiệp chế biến, chế tạo đang ở trong bối cảnh rất khó khăn do thiếu đơn hàng, khả năng hấp thụ vốn đã bắt đầu giảm.

Về chủ quan

Thứ nhất, mặc dù xuất khẩu tăng mạnh nhưng mức độ phụ thuộc vào khu vực đầu tư nước ngoài (FDI) của nền kinh tế lại đang có xu hướng tăng lên so với những năm gần đây. Đây là một mối quan ngại đối với Việt Nam, đặc biệt là nếu xét đến các gián đoạn trong thương mại quốc tế cũng như chuỗi cung ứng toàn cầu do tác động của đại dịch, xung đột Nga-Ukraine, kinh tế Trung Quốc... Theo Bộ Công Thương, năm 2019, xuất khẩu của doanh nghiệp FDI đạt 181,35 tỷ USD, chiếm 70,1% và tăng lên 202,89 tỷ USD, chiếm 72,3% năm 2020. Đến năm 2021, kim ngạch xuất khẩu của doanh nghiệp FDI ước đạt 247,5 tỷ USD tăng 21,1%, chiếm 73,6% tổng kim ngạch xuất khẩu. Trong khi đó, kim ngạch xuất khẩu của khu vực doanh nghiệp trong nước ước đạt khoảng 88,7 tỷ USD, tăng 13,4%, thấp hơn mức tăng trưởng xuất khẩu chung của cả nước (19%) và chỉ chiếm 26,4% kim ngạch xuất khẩu (cùng kỳ năm 2020 chiếm 27,7%).

So với các doanh nghiệp trong nước, số doanh nghiệp FDI không nhiều, có lĩnh vực thua xa số doanh nghiệp nội, nhưng đóng góp vào xuất khẩu lại lớn. Chẳng hạn, mặt hàng đồ gỗ có tỷ trọng kim ngạch xuất khẩu của khu vực FDI đạt 48% so với 52% của doanh nghiệp nội, trong khi số doanh nghiệp FDI chỉ chiếm 15% so với 85% doanh nghiệp nội trong tổng số doanh nghiệp đồ gỗ.

Một số địa phương phụ thuộc vào FDI rất lớn. Tỉnh Bắc Ninh xuất khẩu lớn thứ 2 cả nước năm 2021, đạt 44,8 tỷ USD và xuất siêu tới 6,5 tỷ USD. Song, đó không phải nội lực của Bắc Ninh, mà do tỉnh này thu hút FDI thuộc top đầu cả nước. Thực trạng xuất khẩu của Thái Nguyên, Bình Dương, Đồng Nai... cũng tương tự (Nguyễn Duy Nghĩa, 2022).

Thứ hai, sự đa dạng hóa thị trường XK còn hạn chế. Theo Vụ Thị trường châu Á - Châu Phi (Bộ Công Thương), ASEAN là thị trường XK

lớn thứ 4 của Việt Nam. Trong quan hệ thương mại với khu vực thị trường ASEAN, Việt Nam có nhiều lợi thế như khoảng cách địa lý gần gũi, thị hiếu, văn hóa có nhiều điểm tương đồng. Hơn nữa, trong ASEAN có Hiệp định Thương mại hàng hóa (ATIGA), giữa Việt Nam và một số nước thành viên ASEAN có các thỏa thuận song phương tạo thuận lợi cho thương mại. Tuy nhiên, dù có lợi thế về thị trường gần như vậy với nhiều tiềm năng và dư địa cho các sản phẩm XK thế mạnh của Việt Nam, thế nhưng để các mặt hàng Việt thâm nhập sâu hơn vào ASEAN thì vẫn không hề dễ dàng (Thế Vinh, 2023).

Thứ ba, việc đa dạng hóa thị trường XK ở nhiều sản phẩm vẫn còn chậm, cũng như việc thâm nhập sâu vào các thị trường chất lượng cao còn hạn chế. Báo cáo của Bộ Công Thương cho thấy, Trung Quốc đang giữ vị thế là đối tác thương mại lớn nhất và thị trường xuất khẩu lớn thứ 2 của Việt Nam, sau Mỹ, vì vậy, khi thị trường Trung Quốc giảm nhập khẩu do chính sách Zero Covid-19 năm 2022 đã kéo kim ngạch XK giảm. Điển hình như tại Lào Cai, theo báo cáo tại Hội nghị, tổng giá trị xuất nhập khẩu, mua bán, trao đổi hàng hóa qua các cửa khẩu trên địa bàn tỉnh Lào Cai năm 2022 đạt 2.245,24 triệu USD; giảm 35,91% so với cùng kỳ năm 2021 (Châu Anh, 2023).

Hay như với thị trường EU, dù đã nỗ lực tận dụng cơ hội từ EVFTA, nhưng thị phần hàng hóa nhập khẩu từ Việt Nam mới chỉ chiếm gần 2% trong quy mô nhập khẩu khoảng 2,1 nghìn tỷ EURO của thị trường EU (Chí Công, 2022).

3. Một số giải pháp trong thời gian tới

Theo dự báo của các tổ chức quốc tế, những tháng cuối năm 2023, kinh tế Việt Nam sẽ gặp nhiều khó khăn trước tác động từ cả bên trong và bên ngoài. Kinh tế Việt Nam có độ mở lớn, do đó có khả năng chịu tác động từ suy giảm tăng trưởng kinh tế toàn cầu, biến động thị trường và điều chỉnh chính sách của các nền kinh tế lớn, nhất là chính sách lãi suất - tỷ giá. Xuất khẩu, một trong những động lực tăng trưởng chính của Việt Nam, sẽ đối mặt với các thách thức chung của các thị trường đối tác. Nhu cầu thị trường trong nước tăng không cao, lạm phát có xu hướng tăng, cản trở sự hồi phục kinh tế. Trong bối cảnh

nói trên, theo tác giả, cần thực hiện một số giải pháp sau nhằm thúc đẩy tăng trưởng xuất khẩu, hướng tới XK bền vững:

3.1. Về phía Nhà nước

Thứ nhất, xây dựng, sửa đổi, bổ sung cơ chế, chính sách kinh tế, thương mại cần thực hiện đồng bộ và thường xuyên. Rà soát lại hệ thống văn bản pháp luật và cơ chế, chính sách hiện hành để làm rõ những nội dung không phù hợp với quy định quốc tế và cam kết trong các FTA, từ đó, sửa đổi, bổ sung, ban hành mới các văn bản pháp quy cho phù hợp. Kiện toàn các tổ chức pháp chế của ngành, địa phương và doanh nghiệp, củng cố hệ thống tòa án kinh tế, lao động, hành chính và các tổ chức trọng tài. Chủ động, tích cực tham gia xây dựng các quy tắc và luật lệ chung của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), Cộng đồng Kinh tế ASEAN (AEC), Diễn đàn Hợp tác kinh tế châu Á - Thái Bình Dương (APEC); tích cực bảo vệ lợi ích chính đáng của Nhà nước, doanh nghiệp và người tiêu dùng Việt Nam trong các tranh chấp kinh tế, thương mại và đầu tư quốc tế.

Thứ hai, có chính sách khuyến khích, bảo đảm thực thi để xuất khẩu chuyển mạnh từ tăng về lượng sang tăng về chất, tăng tỷ lệ nội địa hóa, nâng cao giá trị gia tăng. Theo đó, nhằm giảm sự phụ thuộc của XK vào FDI, cần phải phát triển tốt công nghiệp hỗ trợ nhằm tận dụng tốt ưu đãi của các FTA. Song song với đó, cần nâng cao khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp Việt, làm sao để doanh nghiệp vươn lên ngang bằng với các doanh nghiệp FDI trong nhiều lĩnh vực. Ngoài ra, cũng cần đẩy mạnh cải cách hành chính, giảm chi phí, thời gian cho doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp tập trung vào sản xuất kinh doanh; đẩy mạnh phát triển nguồn nhân lực.

3.2. Về phía doanh nghiệp

Một là, doanh nghiệp XK cần chủ động và mạnh dạn hơn trong khai thác thị trường. Theo đó, cần phải tiếp xúc trực tiếp với khách hàng, với hệ thống phân phối tại các thị trường xem nhu cầu của họ là gì rồi quay trở lại để thay đổi tư duy quản trị, cải tiến sản phẩm... phù hợp, đáp ứng được yêu cầu của đối tác, khách hàng. Đặc biệt, các doanh nghiệp XK cần khắc phục tâm lý e ngại về những rào cản, năng lực xây dựng nhà xưởng theo yêu cầu hay những điều kiện dành

cho người lao động như các thị trường XK chất lượng cao mong muốn.

Hai là, cần tận dụng tốt các biện pháp hỗ trợ của Nhà nước; có chiến lược phát triển phù hợp khi Việt Nam đang tham gia sâu rộng vào nền kinh tế thế giới; cần đổi mới sáng tạo, hạ giá thành sản phẩm, chuyển đổi số, đổi mới quy trình công nghệ, đổi mới nguồn nhân lực...

Ba là, cần tập trung phát triển dòng nguyên phụ liệu hướng tới phát triển bền vững để bắt kịp với xu hướng của thế giới, vừa bảo đảm ổn định cho ngành sản xuất, vừa gia tăng cơ hội tiếp cận chuỗi cung ứng một cách bền vững.

Bốn là, cần thận trọng hơn trong giao thương quốc tế, nhất là trước những biện pháp phòng vệ thương mại mà nhiều nước áp đặt cho hàng hóa nhập khẩu, trong đó có các vụ kiện chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ, kể cả những nguy cơ rủi ro đến từ việc lừa đảo.../.

Tài liệu tham khảo:

Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2011-2022), *Xuất nhập khẩu hàng hóa Việt Nam các năm, từ năm 2010 đến năm 2021*, NXB. Thống kê;

Bộ Công Thương (2020-2023), *Tài liệu tại các Hội nghị giao ban xúc tiến thương mại với hệ thống Thương vụ Việt Nam ở nước ngoài các năm 2020, 2021, 2022 và 3 tháng năm 2023*;

Bộ Công Thương (2021), *Xuất nhập khẩu: Động lực quan trọng cho tăng trưởng kinh tế đất nước*, truy cập từ <https://moit.gov.vn/tin-tuc/hoat-dong/xuat-nhap-khau-dong-luc-quan-trong-cho-tang-truong-kinh-te-d.html>;

Chi Công (2022), *Biến thách thức thành cơ hội đẩy mạnh XK*, truy cập từ <https://nhandan.vn/bien-thach-thuc-thanh-co-hoi-day-manh-xuat-khau-post732228.html>;

Châu Anh (2023), *Lào Cai “thấp thóm” vì giá trị xuất khẩu sang Trung Quốc liên tục sụt giảm*, truy cập từ <https://vneconomy.vn/lao-cai-thap-thom-vi-gia-tri-xuat-khau-sang-trung-quoc-lien-tuc-sut-giam.htm>;

Nguyễn Duy Nghĩa (2022), *Xuất nhập khẩu và thể chân kiềng “phụ thuộc”*, truy cập từ <https://thesaigontimes.vn/xuat-nhap-khau-va-the-chan-kieng-phu-thuc/>;

Tổng cục Thống kê (2010-2022), *Báo cáo tình hình kinh tế - xã hội các năm, từ năm 2010 đến năm 2022*;

Thủ tướng Chính phủ (2011), *Quyết định số 2471/QĐ-TTg, ngày 28/12/2011 phê duyệt Chiến lược Xuất nhập khẩu hàng hoá thời kỳ 2011-2021, định hướng đến năm 2030*;

Thế Vinh (2023), *Vì sao hàng Việt vẫn khó thâm nhập sâu thị trường ASEAN?*, truy cập từ <https://vnbusiness.vn/viet-nam/vi-sao-hang-viet-van-kho-tham-nhap-sau-thi-truong-asean-1092923.html>.

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

Ths. Vũ Thị Thúy Hằng*

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

- Từ khóa: Nhà nước, thị trường, xã hội, kinh tế thị trường, Xã hội chủ nghĩa.
- Mã phân loại bài báo: A15

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

- Keywords: State, market, society, market economy, Socialism.
- JEL codes: A15

Ngày nhận bài: 10/6/2023

Ngày gửi phản biện: 16/6/2023

Ngày nhận kết quả phản biện: 15/8/2023

Ngày chấp nhận đăng: 30/8/2023

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

Vị trí và vai trò của Nhà nước trong mối quan hệ ba bên: Xuất phát từ nội hàm khái niệm “Nhà nước pháp quyền xã hội chủ nghĩa”, có thể thấy, Nhà nước luôn đứng ở vị trí tâm cao để thực hiện quyền quản lý nhà nước đối với sự phát triển của đất nước,

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

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

Trong nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa ở Việt Nam, Nhà nước đóng vai trò quan trọng trong việc định hình và điều chỉnh hoạt động kinh tế để đảm bảo lợi ích của cộng đồng và sự công bằng xã hội: 1- Điều chỉnh và quản lý: Nhà nước có nhiệm vụ đưa ra các quy định, chính sách và quyết định để điều chỉnh và quản lý hoạt động

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

trong đó có sự tham gia của “thị trường” và “xã hội” và nhiều thành phần khác. Nhà nước có vị trí và vai trò thực hiện quyền lực nhà nước thống nhất đối với thị trường, xã hội và mối quan hệ giữa thị trường và xã hội bảo đảm đất nước phát triển nhanh, bền vững. Trong mối quan hệ ba bên này, cả thị trường và xã hội đều không thực hiện quyền lực nhà nước và có vị trí, vai trò khác hẳn và do vậy, khó có thể ngang bằng, cân bằng khi so sánh với Nhà nước.

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

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

2.1. Khái niệm “thị trường”

Theo nghĩa chung nhất, thị trường là chỉ các hiện tượng kinh tế, các quan hệ kinh tế được phản ánh thông qua trao đổi và lưu thông hàng hoá, cùng với mối quan hệ giữa người với người trong các quan hệ kinh tế, tạo ra sự liên kết với nhau, thúc đẩy nhau phát triển. Theo nghĩa hẹp: thị trường là chỉ các khu vực, không gian trao đổi hàng hoá, là nơi diễn ra quan hệ trao đổi, mua bán hàng hóa, dịch vụ. Một cách trực quan, thị trường như một cái chợ, một cửa hàng, một siêu thị, là nơi diễn ra các hoạt động trao đổi, mua bán các sản phẩm hàng hóa và dịch vụ. Một cách trừu tượng, thị trường là hệ thống các thể chế, cơ chế, cấu trúc, quá trình, quan hệ xã hội, mà thông qua đó, các bên liên quan tham gia, tiến hành hoạt động trao đổi, mua bán và giao dịch.

2.2. Đặc điểm và những biến đổi mới

Các loại thị trường hiện đại đều có chung một số đặc điểm và những biến đổi mới có thể làm thay đổi cách nhìn nhận, đánh giá và ứng phó đối với thị trường.

Thứ nhất, thị trường hiện đại lấy đồng tiền làm vật trung gian để định giá và trao đổi, theo đó bên bán cung cấp hàng hóa, dịch vụ và nhận lại số tiền theo giá trị trao đổi từ bên mua.

Thứ hai, trong thị trường hiện đại, nhiều loại hàng hóa, dịch vụ mới xuất hiện và chiếm vị trí trung tâm thúc đẩy phát triển kinh tế và phát triển xã hội. Đó là sức lao động trở thành hàng hóa và thị trường lao động, việc làm trở thành một loại thị trường có vị trí và vai trò ngày càng quan trọng đối với các hoạt động sản xuất, kinh doanh và các hoạt động giáo dục, đào tạo của xã hội. Đồng thời, đồng tiền cũng trở thành một loại hàng hóa dưới hình thức “tư bản tài chính”, “vốn tài chính” và gắn liền với nó là các dịch vụ tài chính, ngân hàng và thị trường vốn, thị trường tài chính, tín dụng xuất hiện và phát triển rất mạnh trong xã hội hiện đại.

Thứ ba, với sự xuất hiện các tiến bộ khoa học, công nghệ, nhất là công nghệ truyền thông hiện đại, như máy tính nối mạng, Internet, điện thoại thông minh... dẫn tới nhiều hình thức giao dịch mới cũng xuất hiện trên thị trường và tương ứng, có nhiều loại thị trường giao dịch mới xuất hiện và chi phối hoạt động của mọi thành viên trong xã hội, bao gồm cả các cơ quan nhà nước và người dân.

Thứ tư, bất kỳ một sự biến đổi nào của thị trường đều ảnh hưởng nhiều chiều đến toàn bộ hệ thống các thị trường và ảnh hưởng lan tỏa đến sản xuất, kinh doanh và các lĩnh vực khác của đời sống xã hội. Do vậy, điều quan trọng và cần thiết đối với lãnh đạo, quản lý xã hội là phải kịp thời nắm bắt những biến đổi của thị trường để phát huy những ảnh hưởng tích cực thúc đẩy phát triển xã hội và kiểm soát những biến đổi tiêu cực cản trở sự phát triển xã hội.

Thứ năm, trong nền kinh tế thị trường hiện đại, chi phối hành vi kinh doanh của các chủ thể trên thị trường không chỉ là lợi nhuận mà cả giá trị xã hội, các lợi ích công cộng được tiêu chuẩn hóa trong cam kết đầu tư (như tiêu chuẩn môi trường, tiêu chuẩn nhân quyền, quyền công đoàn của người lao động...); mọi tranh chấp trên thị trường được ứng xử một cách văn minh qua phân xử và phán quyết của toà án; tính tự phát của thị trường, xung đột lợi ích giữa người tiêu dùng với người sản xuất được giảm thiểu thông qua điều tiết của các hiệp hội ngành nghề, cân bằng thông tin giữa các tổ chức xã hội đại diện cho lợi ích người tiêu dùng và người sản xuất.

2.3. Vị trí và vai trò của thị trường trong mối quan hệ ba bên

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

2.4. Mặt trái và “khuyết tật” của thị trường

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

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

3.1. Khái niệm “xã hội”

Theo nghĩa rộng, xã hội là xã hội Việt Nam đang được xây dựng nhằm mục tiêu “dân giàu,

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

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

3.2. Vị trí và vai trò của xã hội

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

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

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

trường và xã hội bằng pháp luật, chính sách nhằm bảo đảm phát triển xã hội hài hòa, bền vững.

3.3. Những hạn chế cơ bản của “xã hội”

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Tài liệu tham khảo:

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

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

CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN TỶ LỆ THU NHẬP NGOÀI LÃI CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CÓ CỔ PHIẾU GIAO DỊCH TRÊN SÀN CHỨNG KHOÁN VIỆT NAM

TS. Nguyễn Thanh Phương*

Bài viết nghiên cứu ảnh hưởng của các yếu tố đến tỷ lệ thu nhập ngoài lãi của các NHTM có cổ phiếu giao dịch trên các sàn chứng khoán ở Việt Nam giai đoạn 2015- 2022. Mẫu nghiên cứu gồm 25 ngân hàng có quy mô từ nhỏ tới lớn hiện đang giao dịch cổ phiếu trên sàn giao dịch chứng khoán Hồ Chí Minh, Hà Nội và Upcom. Dữ liệu thu thập từ hệ thống báo cáo tài chính đã được kiểm toán của 25 ngân hàng trên. Nhóm tác giả sử dụng mô hình hồi quy tuyến tính đa bội và các mô hình phân tích nhân tố để xử lý dữ liệu. Kết quả nghiên cứu cho thấy, trong giai đoạn nghiên cứu tỷ lệ thu nhập ngoài lãi có quan hệ ngược chiều và có ý nghĩa với tỷ lệ thu nhập lãi cận biên, trong khi đó tỷ lệ này lại có mối quan hệ cùng chiều với mức độ hiện đại công nghệ, quy mô ngân hàng, tỷ lệ chi phí, tỷ lệ sinh lời trên tài sản, tỷ lệ vốn tiền gửi trên tổng tài sản và lãi suất thực.

- Từ khóa: Ngân hàng thương mại, tỷ lệ thu nhập ngoài lãi, tỷ lệ thu nhập lãi cận biên.
- Mã phân loại bài báo: G30, G32, G41, M40

The article studies the influence of factors on the ratio of non-interest income of commercial banks whose shares are traded on stock exchanges in Vietnam in the period of 2015-2022. The research sample includes 25 banks ranging in size from Small to large are currently trading shares on Ho Chi Minh, Hanoi and Upcom stock exchanges. The data is collected from the audited financial reporting system of the 25 banks above. The authors use multiple linear regression models and factor analysis models to process the data. The research results show that, during the research period, the ratio of non-interest income has a significant and negative relationship with the rate of marginal interest income, has a positive relationship with the level of technological modernity, bank size, expense ratio, return on assets ratio, deposit capital to total assets ratio and real interest rate.

- Keywords: Commercial banks, ratio of non-interest income, net interest margin.
- JEL codes: G30, G32, G41, M40

Ngày nhận bài: 10/7/2023

Ngày gửi phản biện: 15/7/2023

Ngày nhận kết quả phản biện: 20/8/2023

Ngày chấp nhận đăng: 30/8/2023

1. Giới thiệu vấn đề nghiên cứu

Một NHTM truyền thống thực hiện hoạt động huy động vốn với mức lãi suất thấp và cho vay với lãi suất cao hơn để tạo ra thu nhập từ chênh lệch lãi giữa lãi phải trả và lãi nhận được. Ngày nay, hầu hết các NHTM đều đa dạng hoá hoạt động dịch vụ để tìm kiếm các nguồn thu nhập ngoài lãi. Thu nhập ngoài lãi là những khoản thu không trực tiếp liên quan đến các hoạt động tín dụng, bao gồm phí dịch vụ trên tài khoản tiền gửi, thu nhập từ hoạt động sử dụng uy tín ngân hàng và phí dịch vụ nói chung. Nói cách khác, thu nhập ngoài lãi có được từ hoạt động kinh doanh phi tín dụng của các NHTM. Thu nhập ngoài lãi cũng được đánh giá là an toàn hơn nguồn thu nhập từ lãi.

Tỷ trọng thu nhập ngoài lãi trên tổng thu nhập của hầu hết các NHTM còn ở mức thấp. Hoạt động của NHTM ở Việt Nam còn tiềm ẩn nhiều rủi ro do nguồn thu vẫn phụ thuộc chủ yếu vào dịch vụ tín dụng. Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến tỷ lệ thu nhập ngoài lãi của NHTM là cần thiết trong giai đoạn hiện nay để gia tăng nguồn thu này, góp phần điều chỉnh hoạt động của NHTM theo hướng an toàn và bền vững.

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

2. Tổng quan các công trình nghiên cứu

2.1. Nghiên cứu về ảnh hưởng của các yếu tố nội tại đến tỷ lệ thu nhập ngoài lãi của ngân hàng thương mại

Các yếu tố nội tại tác động đến tỷ lệ thu nhập ngoài lãi của NHTM bao gồm: quy mô ngân hàng, tỷ lệ tiền gửi trên tổng tài sản, tỷ lệ thu nhập lãi cận biên, tỷ lệ vốn chủ sở hữu trên tổng tài sản, tỷ lệ cho vay trên tổng tài sản, mức độ hiện đại của công nghệ, tỷ lệ chi phí trên thu nhập, lợi nhuận sau thuế trên tổng tài sản được phát hiện trong các nghiên cứu sau:

Các nghiên cứu về tác động của quy mô ngân hàng đến tỷ lệ thu nhập ngoài lãi được Rogers và Sinkey Jr (1999), Aslam và ctg (2015), DeYoung và Rice (2004), Nguyen, J (2012) thực hiện. Trong các nghiên cứu này, các tác giả đều tìm thấy tác động thuận chiều và có ý nghĩa của quy mô ngân hàng đến tỷ lệ thu nhập lãi cận biên. Tuy nhiên, nghiên cứu của Damankah và ctg (2014), Hamdi và ctg (2017) lại khẳng định quy mô ngân hàng có tác động ngược chiều đến tỷ lệ thu nhập ngoài lãi.

Các nghiên cứu của Aslam và ctg (2015), DeYoung và Rice (2004), Hakimi và ctg (2012), Shahimi và ctg (2006), Nguyễn Minh Sáng và Nguyễn Thị Hạnh Hoa (2013), Nguyễn Thị Diễm Hiền và Nguyễn Hồng Hạt (2016) cũng khẳng định các NHM có tỷ lệ tiền gửi/tổng tài sản cao thì tỷ lệ thu nhập ngoài lãi cũng tăng lên tương ứng vì nguồn tiền gửi của khách hàng là cơ sở để NHTM cung cấp các dịch vụ phi tín dụng chủ yếu là nhóm dịch vụ thanh toán. Một số nghiên cứu tìm ra mối liên hệ ngược chiều giữa tỷ lệ tiền gửi trên tổng tài sản như nghiên cứu của Rogers và Sinkey Jr (1999), Damankah và ctg (2014), Lepetit và ctg (2008).

Hahm (2008), Hakimi và ctg (2012) Nguyễn. J và ctg (2012), Nguyễn Thị Diễm Hiền và Nguyễn Hồng Hạt (2016), Rogers và Sinkey Jr 1999, Đoàn Việt Hùng (2020) đều khẳng định tỷ lệ thu nhập lãi cận biên tác động có nghĩa và ngược chiều với tỷ lệ thu nhập ngoài lãi của NHTM. Hahm (2008) nghiên cứu các yếu tố quyết định thay đổi cơ cấu thu nhập của các NHTM ở khu vực OECD khẳng định ngân hàng có quy mô tài sản tương đối lớn, tỷ lệ thu nhập lãi cận biên thấp, tỷ lệ nợ khó đòi cao và tỷ lệ chi phí trên thu nhập cao có xu hướng

thể hiện tỷ lệ nợ xấu cao hơn và tỷ lệ thu nhập ngoài lãi gia tăng.

Chortareas và ctg (2012), Damankah và ctg (2014), Engle và ctg (2014), Hamdi và ctg (2017), Lepetit và ctg (2008), Meng và ctg (2018), Nguyễn. J và ctg (2012), Nguyễn Minh Sáng và Nguyễn Thị Hạnh Hoa (2013), Nguyễn Thị Diễm Hiền và Nguyễn Thị Hồng Hạt (2016) khẳng định mối quan hệ thuận chiều giữa tỷ lệ vốn chủ sở hữu trên tổng tài sản và thu nhập ngoài lãi. Chortareas và ctg (2012) nghiên cứu sự ảnh hưởng giữa cạnh tranh, hiệu quả hoạt động với tỷ lệ thu nhập lãi cận biên của các ngân hàng ở khu vực Châu Mỹ chỉ ra rằng quy mô vốn chủ sở hữu trên tổng tài sản tỷ lệ thuận với tỷ lệ thu nhập ngoài lãi. Tuy nhiên, trong các nghiên cứu của Hahm (2008), Hakimi và ctg (2012), Rogers và Sinkey Jr (1999), Shahimi và ctg (2006) lại tìm thấy mối quan hệ ngược chiều giữa quy mô vốn chủ sở hữu và tỷ lệ thu nhập ngoài lãi.

DeYoung và Rice (2004), Engle và ctg (2014), Hahm (2008), Hamdi và ctg (2017), Lepetit và ctg (2008), Nguyễn Thị Diễm Hiền và Nguyễn Hồng Hạt cũng khẳng định tỷ lệ cho vay trên tổng tài sản có tác động ngược chiều và có ý nghĩa đến tỷ lệ thu nhập ngoài lãi của các NHTM. Trong nghiên cứu của Chortareas và ctg (2012) biến số này cũng được ghi nhận tuy nhiên lại tác động cùng chiều đến tỷ lệ thu nhập ngoài lãi.

Bailey- Tapper (2010), Atelu (2017), Hamdi và cộng sự (2017), Đoàn Việt Hùng (2020) khẳng định mối quan hệ tỷ lệ thuận giữa mức độ hiện đại của công nghệ và tỷ lệ thu nhập ngoài lãi. Bailey-Tapper (2010) trong nghiên cứu về các yếu tố ảnh hưởng đến tỷ lệ thu nhập ngoài lãi của các NHTM ở Jamaica đã sử dụng biến số lượng máy ATM để đo lường cho sự phát triển về công nghệ. Tác giả nhận thấy mối quan hệ đồng biến giữa biến số này và tỷ lệ thu nhập ngoài lãi của NHTM.

Nghiên cứu của Meng và cộng sự (2018) đối với các NHTM ở Trung Quốc đã phát hiện ra mối quan hệ tỷ lệ thuận giữa tỷ lệ chi phí trên thu nhập và tỷ lệ thu nhập ngoài lãi. Hahm (2008), Lepetit và cộng sự (2008), Đoàn Việt Hùng (2020) đều khẳng định kết quả tương tự với nghiên cứu của Meng.

Engle và cộng sự (2014), Hahm (2008), Hamdi và cộng sự (2017), Lepetit và cộng sự (2008),

Nguyễn Minh Sáng và Nguyễn Thị Hạnh Hoa (2013) khẳng định mối quan hệ đồng biến giữa tỷ lệ lợi nhuận sau thuế trên tổng tài sản với tỷ lệ thu nhập ngoài lãi. Tỷ lệ ROA cao thể hiện khả năng một ngân hàng sử dụng các nguồn lực về tài sản của mình để tạo ra lợi nhuận. Tuy nhiên, trong nghiên cứu của Aslam và cộng sự (2015) lại tìm thấy mối quan hệ tiêu cực yếu giữa thu nhập ngoài lãi và ROA.

2.2. Nghiên cứu về ảnh hưởng của các yếu tố thuộc môi trường kinh doanh đến tỷ lệ thu nhập ngoài lãi của ngân hàng thương mại

Các yếu tố thuộc môi trường kinh doanh tác động đến tỷ lệ thu nhập ngoài lãi của ngân hàng được đề cập đến trong các công trình nghiên cứu là: tốc độ tăng trưởng kinh tế, tỷ lệ lạm phát và lãi suất thực. Trong đó Engle và cộng sự (2014); Hakimi và cộng sự (2012) Hamdi và cộng sự (2017), Nguyễn. J và cộng sự (2012) đều tìm thấy tác động cùng chiều của tăng trưởng kinh tế và tỷ lệ thu nhập ngoài lãi. Tuy nhiên, các nghiên cứu của Chortareas và cộng sự (2012), Hahm 2008; Nguyễn Thị Diễm Hiền và Nguyễn Hồng Hát (2016), Trần Huy Hoàng và Nguyễn Hữu Huân (2016) lại tìm thấy mối liên hệ ngược chiều giữa tốc độ tăng trưởng kinh tế và thu nhập ngoài lãi của NHTM. Chortareas và cộng sự (2012), Damankah và cộng sự 2014, Engle và cộng sự (2014), Meng và cộng sự (2018), Hamdi và cộng sự (2017), Trần Huy Hoàng và Nguyễn Hữu Huân (2016) đều cho rằng tỷ lệ lạm phát càng cao càng làm giảm hiệu quả hoạt động của hệ thống ngân hàng. Tuy nhiên, Nguyễn Thị Diễm Hiền và Nguyễn Hồng Hát (2016) được thực hiện ở Việt Nam lại tìm thấy mối quan hệ cùng chiều giữa tỷ lệ lạm phát và thu nhập ngoài lãi của NHTM. Chortareas và ctg (2012), Damankah và ctg (2014), Hahm (2008) đều tìm thấy mối liên hệ có ý nghĩa thống kê và thuận chiều giữa lãi suất và thu nhập ngoài lãi của NHTM.

3. Dữ liệu và mô hình nghiên cứu

3.1. Dữ liệu nghiên cứu

Nghiên cứu được thực hiện với bộ dữ liệu thu thập trong giai đoạn 2015- 2022 của 25 NHTM Việt Nam có hoạt động giao dịch trên thị trường chứng khoán như: NHTMCP An Bình, NHTMCP Á Châu, NHTMCP Bắc Á, NHTMCP Bảo Việt,

NHTMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam, NHTMCP Công thương Việt Nam, NHTMCP Xuất nhập khẩu Việt Nam, NHTMCP Phát triển Thành phố Hồ Chí Minh, NHTMCP Liên Việt, NHTMCP Quân Đội,...Bộ dữ liệu được thu thập từ báo cáo thường niên, báo cáo tài chính đã được kiểm toán của các ngân hàng thương mại trên tại website chính thức của mỗi ngân hàng.

3.2. Mô hình và giả thuyết nghiên cứu

3.2.1. Xây dựng mô hình nghiên cứu

Mô hình nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến tỷ lệ thu nhập ngoài lãi của NHTM được thể hiện thông qua phương trình nghiên cứu sau:

$$NII_{it} = \beta_0 + \beta_1 * LNSIZE_{it} + \beta_2 * DEP_{it} + \beta_3 * NIM_{it} + \beta_4 * LOAN_{it} + \beta_5 * TEC_{it} + \beta_6 * COST_{it} + \beta_7 * ROA_{it} + \beta_8 * EQUITY_{it} + \beta_9 * GDP_t + \beta_{10} * INF_t + \beta_{11} * IR_t + \varepsilon_{it}$$

3.2.2. Các biến và giả thuyết nghiên cứu

Bảng 3.1: Tổng hợp các biến độc lập của mô hình và kì vọng

Biến	Ký hiệu	Đo lường	Kỳ vọng về dấu (chiều tác động)
Biến phụ thuộc			
Tỷ lệ thu nhập ngoài lãi	NII	Thu nhập ngoài lãi/ Tổng thu nhập	
Biến độc lập			
Quy mô ngân hàng	LNSIZE	LN (Tổng tài sản của ngân hàng)	+
Tỷ lệ tiền gửi/ Tổng tài sản	DEP	Tỷ lệ tiền gửi/Tổng tài sản	+
Tỷ lệ thu nhập lãi cạnh biên	NIM	Thu lãi - Chi lãi Tổng tài sản sinh lời	-
Tỷ lệ vốn chủ sở hữu/ Tổng tài sản	EQUITY	Tỷ lệ vốn chủ sở hữu/ Tổng tài sản	+
Tỷ lệ cho vay/ Tổng tài sản	LOAN	Tỷ lệ cho vay/Tổng tài sản	-
Công nghệ	TEC	Ln (ATM)	+
Tỷ lệ chi phí/ Thu nhập	COST	Tỷ lệ chi phí/Thu nhập	+
Lợi nhuận sau thuế/ Tổng tài sản	ROA	Lợi nhuận sau thuế/ Tổng tài sản	+/-
Tốc độ tăng trưởng GDP	GDP	Sự gia tăng của GDP năm t so với t-1	+/-
Tỉ lệ lạm phát	INF	Sự gia tăng của chỉ số giá tiêu dùng năm t so với t-1	-
Lãi suất thực	IR	Lãi suất thực tế	+

Nguồn: Tác giả tổng hợp từ các nghiên cứu trước.

3.3. Phương pháp xử lý dữ liệu

Các phương pháp phân tích thống kê mô tả nhằm kiểm tra giá trị trung bình, độ lệch của các giá trị đối với giá trị trung bình của từng biến độc lập. Phương pháp ước tính sơ bộ vấn đề tương quan giữa biến độc lập và biến phụ thuộc trong mô hình. Ứng dụng các mô hình tĩnh như mô hình bình phương bé nhất (OLS), mô hình tác động cố định (FEM) và mô hình tác động ngẫu nhiên (REM) để xem xét các yếu tố ảnh hưởng. Đồng thời nhóm tác giả sử dụng các kiểm định Likelihood và Hausman cho tính phù hợp của các mô hình tĩnh, kiểm định Durbin- Watson (D-W) cho hiện tượng tự tương quan và kiểm định phương sai thay đổi để có biện pháp khắc phục mô hình đã chọn giúp kết quả hồi quy đáng tin cậy hơn. Thông qua mức ý nghĩa và hệ số hồi quy riêng của các yếu tố trong mô hình, xác định được mức độ tác động của từng yếu tố đến tỉ lệ thu nhập ngoài lãi của NHTM.

4. Kết quả nghiên cứu và thảo luận

4.1. Thống kê mô tả

Bảng 4.1 cung cấp thông tin thống kê mô tả các biến trong mô hình về ảnh hưởng của các yếu tố đến tỷ lệ nợ xấu của 25 NHTM Việt Nam giai đoạn 2015 - 2022. Các số liệu được thu thập theo năm, do đó tổng quan sát là 199 quan sát.

Bảng 4.1: Thống kê mô tả các biến trong mô hình các yếu tố tác động đến NII của các NHTM giai đoạn 2015-2022

Tên biến	Số quan sát	Giá trị trung bình	Độ lệch chuẩn	Giá trị nhỏ nhất	Giá trị lớn nhất
LNSIZE	199	18.97467	1.070366	16.06829	21.61078
DEP	199	0.9350815	1.178439	0.0805005	15.26915
NIM	199	3.082553	1.588663	0.0159131	10.48703
LOAN	199	0.7092735	0.8756232	0.0080102	12.43355
COST	199	0.8451367	.0971113	0.5378101	0.9955468
TEC	199	5.420076	1.245884	2.995732	7.828038
ROA	199	1.059331	0.9985284	0	7.375422
EQUITY	199	0.0984156	0.1264222	0.0055993	1.329581
GDP	199	5.800459	2.038154	2.09	8.08
INFLATION	199	2.894782	1.352772	0.6312009	8.02
IR	199	8.95125	0.9728789	7.8	10.15
NII	199	0.0625952	0.0503429	0.0036623	0.3349192

Nguồn: Kết quả xử lý dữ liệu nghiên cứu.

4.2. Phân tích tương quan

Căn cứ vào hệ số tương quan Pearson trên bảng ma trận hệ số tương quan cho thấy, NII có mối quan hệ tương quan ngược chiều và có ý nghĩa thống kê với NIM, nhưng lại có mối quan hệ tương quan thuận chiều và có ý nghĩa thống kê với LNSIZE, TEC và ROA, COST và IR.

Bảng 4.2: Ma trận hệ số tương quan giữa các biến trong mô hình các yếu tố tác động đến NII của các NHTM giai đoạn 2015-2022

	NII	NIM	LNSIZE	LOAN	DEP	TEC	COST	ROA	EQUITY	GDP	INFLATION	IR
NII	1.0000											
NIM	-0.4544*	1.0000										
LNSIZE	0.3299*	0.2818*	1.0000									
LOAN	-0.0566	-0.0061	-0.0500	1.0000								
DEP	-0.0919	-0.0379	-0.0660	0.8941*	1.0000							
TEC	0.5618*	0.3627*	0.5937*	-0.0594	-0.0998	1.0000						
COST	0.1689*	-0.0930	-0.2590*	0.8928*	0.9897*	-0.2236*	1.0000					
ROA	0.4116*	0.4233*	0.3306*	0.0002	-0.0363	0.2618*	-0.0697	1.0000				
EQUITY	-0.0419	0.0337	-0.0589	0.6975*	0.6209*	-0.1546*	0.6443*	0.0525	1.0000			
GDP	-0.0937	0.0414	-0.0354	0.0593	0.0872	-0.0429	0.0873	-0.0279	0.0904	1.0000		
INFLATION	-0.0979	-0.1196	-0.0108	-0.0012	0.0138	-0.2057*	0.0473	-0.0221	0.0126	0.2296*	1.0000	
IR	0.2536*	-0.0298	-0.1756*	-0.1083	-0.0425	-0.0638	-0.0342	-0.2232*	-0.0446	0.3873*	-0.1224	1.0000

Nguồn: Kết quả xử lý dữ liệu nghiên cứu.

Bảng 4.3: Kiểm định hiện tượng đa cộng tuyến

	NIM	LNSIZE	LOAN	DEP	TEC	COST	ROA	EQUITY	GDP	INFLATION	IR	VIF trung bình
VIF	1.36	2.15	6.29	5.12	1.89	0.52	1.34	2.05	1.35	1.21	1.56	2.43
1/VIF	0.734118	0.464785	0.158936	0.195339	0.530218	0.366233	0.747053	0.488658	0.738601	0.643063	0.643063	

Nguồn: Kết quả xử lý dữ liệu nghiên cứu.

4.3. Kiểm định hiện tượng đa cộng tuyến

Vì dữ liệu trong nghiên cứu là dữ liệu cân bằng, nên phương pháp kiểm định nghiệm đơn vị của Levin, Lin & Chu (2002) sẽ được sử dụng. Kết quả kiểm định nghiệm đơn vị cho thấy, dữ liệu của các biến độc lập và phụ thuộc đều dừng, vì vậy, số liệu phù hợp cho bước nghiên cứu tiếp theo. Để đảm bảo tính chính xác của các ước lượng trong mô hình, kiểm định hiện tượng đa cộng tuyến đã được thực hiện bằng cách sử dụng hệ số phóng đại phương sai VIF.

Các biến trong phương trình hồi quy đều thỏa mãn với hệ số phóng đại phương sai VIF nhỏ hơn 10. Do đó các biến này sẽ được sử dụng để chạy mô hình hồi quy.

4.4. Kết quả hồi quy

Kết quả kiểm định cho thấy, mô hình tác động ngẫu nhiên (REM) là phù hợp nhất với mẫu nghiên cứu, tồn tại hiện tượng phương sai sai số thay đổi, vì vậy, trong nghiên cứu, ước lượng sai số chuẩn vững được sử dụng để đạt được các kết quả đáng tin cậy. Cụ thể như sau: các biến độc lập có tác động cùng chiều và có ý nghĩa đến NII của các NHTM giai đoạn 2015-2022 trong mẫu nghiên cứu trên là: LNSIZE, TEC, ROA, DEP, COST, IR, biến độc lập có tác động ngược chiều và có ý nghĩa thống kê đến NII là biến NIM. Kết quả trên phù hợp với các nghiên cứu trước đó của Hahm (2008), Nguyễn. J (2012), Hakimi (2012), Đoàn Việt Hùng (2020), Nguyễn Thị Diễm Hiền và Nguyễn Hồng Hạt (2016), LNSIZE, Rogers và Sinkey (1999), Aslam (2015), DeYoung và Rice (2004), Trần Huy Hoàng và Nguyễn Hữu Huân, Shahimi (2006), Nguyễn Minh Sáng, Nguyễn Thị Hạnh Hoa (2013), Engle (2014), Hamdi (2017), Lepetit (2008), Meng (2008), Chortareas (2012), Damankah (2014). Các biến còn lại trong mô hình không thể hiện mối quan hệ có ý nghĩa thống kê với tỷ lệ nợ xấu.

Bảng 4.4: Kết quả hồi quy các yếu tố tác động đến NII của các ngân hàng NHTM giai đoạn 2015-2022

	(1)	(2)	(3)	(4)
VARIABLES	OLS	FEM	REM	GLS
NIM	-0.00664*** (0.00200)	-0.00801*** (0.00252)	-0.00841*** (0.00226)	-0.00524*** (0.00134)
LNSIZE	0.00183 (0.00372)	0.00367 (0.00358)	0.00397 (0.00345)	0.00237* (0.00139)
LOAN	-0.00355 (0.00806)	-0.00219 (0.00793)	-0.00253 (0.00751)	-0.00236 (0.00631)
DEP	0.0360 (0.0352)	0.00953 (0.0461)	0.0116 (0.0412)	0.0342** (0.0171)
TEC	0.0123** (0.00512)	0.0701** (0.0315)	0.0120* (0.00724)	0.0111*** (0.00216)
COST	0.170 (0.167)	0.0470 (0.220)	0.0591 (0.196)	0.171** (0.0813)
ROA	0.00785** (0.00312)	0.00582* (0.00300)	0.00586** (0.00289)	0.00673*** (0.00225)
EQUITY	0.0355 (0.0314)	0.00256 (0.0276)	0.0107 (0.0270)	0.0178 (0.0125)
GDP	-0.000267 (0.00155)	-0.000480 (0.00126)	-0.000134 (0.00124)	0.000103 (0.000695)
INFLATION	0.000180 (0.00222)	0.00221 (0.00232)	0.000374 (0.00211)	-0.000384 (0.000906)
IR	0.00885** (0.00347)	0.0144*** (0.00358)	0.00873*** (0.00284)	0.00783*** (0.00162)
Constant	0.00979 (0.0819)	0.469** (0.208)	-0.0315 (0.0825)	0.000258 (0.0321)
Observations	199	199	199	199
R-squared	0.464	0.286		
Number of name		26	26	26

(*** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$)

Nguồn: Kết quả xử lý dữ liệu nghiên cứu.

5. Một số khuyến nghị nhằm gia tăng tỷ lệ thu nhập ngoài lãi của các ngân hàng thương mại có cổ phiếu giao dịch trên sàn chứng khoán Việt Nam

5.1. Một số khuyến nghị đối với ngân hàng thương mại

Một là, các NHTM cần tích cực đổi mới công nghệ, số hoá các giao dịch

Công nghệ càng hiện đại thì khả năng tích hợp các sản phẩm càng cao, càng mang lại nhiều tiện ích cho khách hàng, gia tăng nhu cầu sử dụng dịch vụ. Mỗi NHTM cần có chiến lược đầu tư công nghệ hợp lý phù hợp với năng lực tài chính và xu hướng phát triển dịch vụ ngân hàng hiện đại, xu hướng chuyển đổi số trong tương lai.

Hai là, các NHTM cần mở rộng quy mô vốn tiền gửi

Để gia tăng nguồn vốn tiền gửi, mỗi NHTM trước hết cần xây dựng chính sách huy động vốn đúng với cơ chế chính sách của Nhà nước, phù hợp với diễn biến thị trường, nhu cầu khách hàng và định hướng chiến lược kinh doanh của mình. Mặt khác, mỗi NHTM cần thực hiện cơ chế điều hành lãi suất theo hướng linh hoạt, tạo quyền chủ động cho các chi nhánh, nghiên cứu thị trường nguồn vốn huy động để hoạch định chính sách lãi suất huy động mềm dẻo, linh hoạt hấp dẫn khách hàng, phù hợp với diễn biến lãi suất thị trường trong từng thời kỳ. Ngoài ra, mỗi NHTM cần thực hiện nghiên cứu thị trường, phân đoạn khách hàng đưa ra sản phẩm huy động vốn phù hợp với các đối tượng khách hàng gửi tiền, đặc điểm các vùng, miền, xây dựng chính sách ưu đãi về lãi suất, khuyến mãi phù hợp với từng phân đoạn khách hàng, đa dạng hoá và hoàn thiện hệ thống danh mục sản phẩm huy động vốn, gia tăng tiện ích cho sản phẩm huy động vốn, bán chéo sản phẩm. NHTM cần đặc biệt chú ý đến nội rà soát, kiểm soát chặt chẽ quy trình giao dịch, quy định nội bộ liên quan đến việc nhận, gửi tiền của khách hàng, từ đó phòng ngừa tối đa rủi ro hoạt động trong hệ thống.

Ba là, các NHTM cần nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản

Để tăng NII thì các nhà quản trị ngân hàng cần cắt giảm chi phí, nâng cao hiệu quả sử dụng hiệu quả tài sản hiện có, gắn trách nhiệm quản lý và sử dụng tài sản đến từng cá nhân, đơn vị để có cơ sở kiểm tra cũng như rà soát tình trạng sử dụng

và hiệu quả của từng tài sản. Ngoài ra, mỗi cán bộ ngân hàng cần nâng cao tinh thần trách nhiệm trong việc sử dụng và bảo quản tài sản cố định.

Bốn là, các NHTM cần kiểm soát tốt chi phí hoạt động

Mặc dù kết quả nghiên cứu khẳng định mối quan hệ thuận chiều giữa chi phí và NII nhưng cùng 1 đồng thu nhập, chi phí tăng làm giảm lợi nhuận. Vì vậy, nếu tăng chi phí chung nhưng không làm gia tăng khách hàng, tăng số lượng giao dịch các dịch vụ phi tài chính lợi nhuận của ngân hàng sẽ giảm. Do đó, các khoản chi phí này nếu tăng thì cần tập trung vào các khoản mục chi phí cho nhân sự, đầu tư đổi mới công nghệ để gia tăng chất lượng dịch vụ. Để đảm bảo các khoản chi phí được chi đúng chi đủ thì mỗi NHTM cần tăng cường công tác kiểm tra, nâng cao tính tuân thủ trong việc thực hiện các chế độ thu-chi tài chính, tăng tính chủ động trong công tác quản lý chi phí đối với mỗi đơn vị thành viên. Bên cạnh đó, từng NHTM cần thường xuyên đào tạo, nâng cao trình độ và phẩm chất của đội ngũ cán bộ quản lý hiện có nhằm đáp ứng yêu cầu ngày càng cao trong công tác quản trị của ngân hàng, xây dựng quy trình quản lý chi phí chuẩn từ đó thiết lập bảng mô tả công việc cho từng vị trí cụ thể.

Năm là, các NHTM cần kiểm soát tốt tỷ lệ nhập lãi cận biên

NIM phản ánh tình trạng thu nhập lãi của NHTM. Tỷ lệ này càng cao thì NII càng giảm. Tuy nhiên, nếu quá tập trung vào hoạt động cho vay để gia tăng NII các ngân hàng sẽ phải tăng nguy cơ đối diện với rủi ro nhiều hơn. Thực tế, các ngân hàng đều không chế tỷ lệ này ở mức hợp lý. Do đó, mỗi ngân hàng tùy thuộc vào chiến lược kinh doanh, khẩu vị rủi ro đều có chính sách duy trì song song giữa tăng các khoản thu nhập từ hoạt động tín dụng và các khoản thu nhập từ hoạt động phi tín dụng, bán chéo sản phẩm. Đây là hướng đi nhằm đem lại thu nhập ngoài lãi cho các NHTM.

Sáu là, các NHTM cần gia tăng quy mô

Quy mô ngân hàng tăng là tăng uy tín, tăng niềm tin đối với khách hàng. Gia tăng quy mô cũng luôn là mục tiêu hoạt động của bất cứ ngân hàng nào. Để gia tăng quy mô các ngân hàng, trước hết gia tăng tổng vốn tự có (phát hành thêm cổ phiếu vì khách thể nghiên cứu đều là các ngân hàng có cổ phiếu được giao dịch trên sàn chứng khoán), tăng vốn tiền gửi, tăng dư nợ (nhưng cần đảm bảo chất lượng cho vay tương ứng).

5.2. Một số khuyến nghị với Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước

Kết quả chạy mô hình cho thấy NII của NHTM có bị tác động bởi yếu tố lãi suất. Trong giai đoạn hiện nay, NHNN đang giảm lãi suất để chia sẻ một phần chi phí cùng các doanh nghiệp. Lãi suất giảm cũng tác động nhiều đến cả thu nhập từ lãi và thu nhập ngoài lãi. Việc giảm lãi suất sẽ thúc đẩy các doanh nghiệp mở rộng đầu tư, gia tăng thu nhập từ lãi, các ngân hàng tập trung vào hoạt động tín dụng hơn hoạt động các hoạt động phi tín dụng. Thực trạng trên làm thu nhập ngoài lãi bị giảm sút. Do vậy, các nhà điều hành các chính sách vĩ mô cần kiểm soát sự điều chỉnh lãi suất của mỗi NHTM một cách hợp lý theo xu hướng biến động chung của lãi suất trên thế giới nhưng vẫn đảm bảo mức thu nhập từ lãi và thu nhập phi lãi cho các NHTM.

Mặt khác, NHNN Việt Nam cần hoàn thiện môi trường pháp lý để đảm bảo quyền lợi cho cả khách hàng và ngân hàng trong các giao dịch có liên quan đến công nghệ cao. Mặt khác, ngân hàng Nhà nước cần tăng cường giám sát hoạt động của các ngân hàng thương mại để đảm bảo môi trường cạnh tranh bình đẳng. NHNN cần tranh thủ các dự án quốc tế tài trợ phát triển dịch vụ ngân hàng cả về vốn, công nghệ và đào tạo cán bộ cho các chi nhánh ở cả trong và ngoài nước.

6. Kết luận

Kết quả nghiên cứu theo mô hình hồi quy cho thấy NII có quan hệ thuận chiều và có ý nghĩa thống kê với LNSIZE, TEC, ROA, DEP, COST, IR nhưng lại có quan hệ ngược chiều với NIM. Từ đó, các NHTM rút ra được giải pháp tăng NII bằng cách tăng quy mô ngân hàng, tăng huy động tiền gửi, sử dụng có hiệu quả tài sản, kiểm soát tốt chi phí hoạt động và tỉ lệ thu nhập lãi cận biên và đặt mục tiêu tỉ lệ thu nhập ngoài lãi hợp lý. Bên cạnh đó, các cơ quan quản lý nhà nước cần giữ ổn định lãi suất, tiếp tục thanh tra rà soát hệ thống tín dụng đảm bảo cạnh tranh lành mạnh giữa các ngân hàng, tăng cường an ninh trong các giao dịch tài chính./.

Tài liệu tham khảo:

- Aslam, F., Mehmood, B., & Ali, S. (2015). *Diversification in Banking: Is Noninterest Income the Answer for Pakistan's Case*. *Science International (Lahore)*, vol. 27, no.3, pp. 2791-2794;
- Atellu, A. R. (2016). *Determinants of non-interest income in Kenya's commercial banks*. *Ghanaian Journal of Economics*, vol. 4, no.1, pp. 98-115;

Bailey-Tapper, S. A. (2010). *Non-interest Income, Financial Performance & the Macroeconomy: Evidence on Jamaican Panel Data*. Bank of Jamaica (BOJ) Working Paper;

Chortareas, G. E., Garza-García, J. G., & Girardone, C. (2012). *Competition, efficiency and interest rate margins in Latin American banking*. *International Review of Financial Analysis*, vol. 24, pp. 93-103;

Damankah, B. S., Anku-Tsede, O., & Amankwaa, A. (2014). *Analysis of non-interest income of commercial banks in Ghana*. *International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences*, vol. 4, no.4, pp. 263;

DeYoung, R., & Rice, T. (2004). *Noninterest income and financial performance at US commercial banks*. *Financial Review*, vol. 39, no.1, pp. 101-127;

Đoàn Việt Hùng. (2020). *Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến thu nhập ngoài lãi của các ngân hàng thương mại Việt Nam*. Luận án tiến sĩ, Đại học Ngân hàng TP. Hồ Chí Minh;

Engle, R. F., Moshirian, F., Sahgal, S., & Zhang, B. (2014). *Banks non-interest income and global financial stability*. *CIFR Paper*, no.015;

Hahm, J.-H. (2008). *Determinants and consequences of non-interest income diversification of commercial banks in OECD countries*. *East Asian Economic Review*, vol. 12, no.1, pp. 3-31;

Hakimi, Abdelaziz and Hamdi, Helmi and Djelassi, Mouldi. (2012). *Modelling non-interest income at Tunisian banks*. *Asian Economic and Financial Review*, Vol. vol. 2, No. 1 (2012): pp. 88-99;

Hamdi, H., Hakimi, A., & Zaghdoudi, K. (2017). *Diversification, bank performance and risk: have Tunisian banks adopted the new business model?*. *Financial innovation*, vol. 3, no.1, pp. 22;

Lepetit, L., Nys, E., Rous, P., & Tarazi, A. (2008). *Bank income structure and risk: An empirical analysis of European banks*. *Journal of Banking & Finance*, vol. 32, no.8, pp. 1452-1467;

Meng, X., Cavoli, T., & Deng, X. (2018). *Determinants of income diversification: evidence from Chinese banks*. *Applied Economics*, vol. 50, no.17, pp. 1934-1951;

Nguyen, J. (2012). *The relationship between net interest margin and noninterest income using a system estimation approach*. *Journal of Banking & Finance*, vol. 36, no.9, pp. 2429-2437;

Nguyễn Minh Sáng, & Nguyễn Thị Hạnh Hoa. (2013). *Phân tích thực nghiệm các nhân tố tác động đến thu nhập ngoài lãi của hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam*. *Tạp chí ngân hàng*, vol. 22 (11/2013), pp. 27-34;

Nguyễn Thị Diễm Hiền, & Nguyễn Hồng Hát. (2016). *Thu nhập ngoài lãi và hiệu quả tài chính tại các ngân hàng thương mại Việt Nam*. *Tạp chí công nghệ ngân hàng*, số, vol. 127, pp. 57-63;

Rogers, K., & Sinkey Jr, J. F. (1999). *An analysis of nontraditional activities at US commercial banks*. *Review of Financial Economics*, vol. 8, no.1, pp. 25-39;

Shahimi, S., Ismail, A., Ghafar, B., & Ahmad, S. B. (2006). *A panel data analysis of fee income activities in Islamic banks*. *Journal of King Abdulaziz University: Islamic Economics*, vol. 19, no.2;

Trần Huy Hoàng, & Nguyễn Hữu Huân. (2016). *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*. *Tạp chí phát triển khoa học và công nghệ*, vol. 19, số 91 - 2016, pp. 88-101;

Báo cáo thường niên, báo cáo tài chính trong giai đoạn 2015-2022 của 25 NHTM có giao dịch trên sàn chứng khoán Việt Nam...;

Tổng cục thống kê Việt Nam, báo cáo kinh tế vĩ mô giai đoạn 2015-2022.

ĐẨY MẠNH HOẠT ĐỘNG KIỂM SOÁT NỘI BỘ TRONG HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH TẠI CÁC CƠ SỞ GIÁO DỤC ĐẠI HỌC TRỰC THUỘC BỘ TÀI CHÍNH

Ths. Đoàn Thị Mỹ Quyên*

Đảng và Nhà nước ta luôn xác định, giáo dục và đào tạo là quốc sách hàng đầu, là động lực của sự phát triển. Quán triệt quan điểm đó, các cơ sở giáo dục đại học trực thuộc Bộ Tài chính luôn quan tâm và đã đề ra nhiều giải pháp phù hợp nhằm từng bước nâng cao chất lượng công tác đào tạo và nghiên cứu khoa học. Tuy nhiên, xét về thực chất thì vẫn còn nhiều bất cập ảnh hưởng tới chất lượng công tác đào tạo nguồn nhân lực có chất lượng cao phục vụ ngành tài chính nói riêng, phục vụ sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước nói chung. Một trong những nguyên nhân xuất phát từ công tác kiểm soát nội bộ trong hoạt động tài chính của các cơ sở giáo dục đại học. Bài viết tập trung nghiên cứu những bất cập, thách thức và đề xuất biện pháp đẩy mạnh hoạt động kiểm soát nội bộ trong hoạt động tài chính tại các cơ sở giáo dục đại học trực thuộc Bộ Tài chính.

- Từ khóa: Quản lý tài chính, kiểm soát nội bộ, tự chủ tài chính, hiệu quả quản lý, phân phối nguồn kinh phí, kiểm soát thu chi.
- Mã phân loại bài báo:

Ngày nhận bài: 10/6/2023

Ngày gửi phản biện: 16/6/2023

Ngày nhận kết quả phản biện: 15/8/2023

Ngày chấp nhận đăng: 30/8/2023

• Keywords: Financial management, Internal control, Financial autonomy, Management efficiency, Distribution of funding sources, revenue and expenditure control

• JEL codes:

1. Giới thiệu

Ở Việt Nam những năm qua, công tác GDĐT đã được đảng và nhà nước hết sức quan tâm, luôn coi GDĐT là “quốc sách” và đã đề ra nhiều giải pháp phù hợp nhằm từng bước nâng cao chất lượng công tác đào tạo. Tuy nhiên, xét về thực chất thì lĩnh vực GDĐT nước ta vẫn còn nhiều bất cập cả về cơ cấu đào tạo lẫn chất lượng công tác đào tạo, chưa đáp ứng đầy đủ

và kịp thời nguồn nhân lực có chất lượng cao trong sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước. Một trong những nguyên nhân xuất phát từ công tác quản lý hoạt động kiểm soát nội bộ trong hoạt động tài chính còn hạn chế. Mục tiêu chiến lược của các cơ sở giáo dục đại học trực thuộc Bộ Tài Chính là phát triển đại học dựa trên mô hình quản trị đại học tiên tiến, sớm “tham gia các hệ thống kiểm định, xếp hạng các trường đại học trong nước và quốc tế để các cơ sở giáo dục đại học trực thuộc Bộ Tài Chính luôn nằm trong nhóm đầu các trường đại học trong nước và khu vực”⁽¹⁾. Với mục tiêu nêu trên, trong khi xu hướng NSNN cấp cho các trường ĐH giảm dần theo lộ trình tự chủ, Nhà nước không chế mức trần học phí... điều này đặt các trường trong tình trạng tài chính eo hẹp, đòi hỏi phải có các biện pháp để kiểm soát nhằm góp phần quản lý tài chính để sử dụng có hiệu quả, tiết kiệm các nguồn lực tài chính. Nâng cao năng lực và đẩy mạnh hoạt động kiểm soát nội bộ, giảm thiểu rủi ro thất thoát các nguồn kinh phí để đảm bảo và duy trì phát triển bền vững là vấn đề đặt ra cho không chỉ tại các cơ sở giáo dục đại học trực thuộc Bộ Tài Chính nói riêng mà còn là vấn đề cho các trường đại học công lập trong cả nước nói chung.

⁽¹⁾ Bùi Tuấn Minh (2012), Phân tích hiệu quả quản lý và sử dụng nguồn kinh phí trong các đơn vị sự nghiệp đào tạo trực thuộc Bộ Tài chính, Luận án tiến sĩ, Hà Nội.

2. Cơ sở lý thuyết

2.1. Định nghĩa kiểm soát nội bộ

Theo COSO Internal Control 2013, theo khuôn khổ COSO “kiểm soát nội bộ là một tiến trình được thiết lập và vận hành bởi hội đồng quản trị, ban quản lý và các nhân sự khác, được thiết kế để đem lại một sự bảo đảm hợp lý đối với việc đạt được các mục tiêu hoạt động, mục tiêu báo cáo, và sự tuân thủ với các luật và quy định liên quan”⁽²⁾.

2.2. Nội dung hoạt động kiểm soát nội bộ tại các cơ sở giáo dục đại học công lập

- Môi trường kiểm soát:

Bao gồm hệ thống chuẩn mực, quy trình; Cơ cấu tổ chức, làm nền tảng cho hệ thống KSNB hoạt động được hiệu quả. Ban lãnh đạo phải tạo điều kiện thuận lợi và thích hợp nhất có thể để hoạt động KSNB diễn ra theo đúng quy định.

- Đánh giá rủi ro:

Công việc đánh giá rủi ro bao gồm việc: xác định là loại rủi ro tiềm tàng hay rủi ro kiểm soát; Ước lượng khả năng xảy ra và mức độ tác động của từng loại rủi ro; Đối với những sự kiện độc lập thì cần đánh giá rủi ro một cách độc lập, nhưng nếu các rủi ro có mối liên hệ giữa các sự kiện thì cần phải đánh giá một cách tổng hợp các sự kiện đó giúp cho đơn vị phát hiện, ngăn chặn kịp thời những rủi ro có thể xảy ra, giảm thiểu tổn thất hoạt động.

- Hoạt động kiểm soát:

Bao gồm kiểm soát cấp cao; kiểm soát các hoạt động chức năng; kiểm soát quá trình xử lý thông tin và nghiệp vụ; kiểm soát vật chất; hoạt động phân tích rà soát; phân chia trách nhiệm giữa các bộ phận trong đơn vị nhằm giảm thiểu rủi ro, xử lý kịp thời các rủi ro có thể xảy ra.

- Hoạt động giám sát:

Việc giám sát có thể thông qua các hoạt động giám sát thường xuyên; các chương trình đánh giá định kỳ; sự phối hợp giữa giám sát thường xuyên và đánh giá định kỳ đồng thời đơn vị cần thiết lập quy trình giám sát để giảm thiểu rủi ro trong hoạt động. Như vậy, hoạt động kiểm soát nội bộ tại các cơ sở giáo dục đại học công lập là một quá trình phức tạp, đòi hỏi sự tập trung và phối hợp từ phía ban lãnh đạo và toàn bộ cộng đồng trong cơ sở giáo dục để đảm bảo sự tuân thủ và hiệu quả của các hoạt động⁽³⁾.

3. Thực trạng hoạt động kiểm soát nội bộ trong hoạt động tài chính tại các cơ sở đào tạo trực thuộc Bộ Tài chính

3.1. Kết quả nghiên cứu thực trạng

a. Môi trường kiểm soát

Bộ Tài chính hiện có 04 cơ sở giáo dục đại học (GDĐH) trực thuộc, gồm: Học viện Tài chính; Trường Đại học Tài chính - Quản trị kinh doanh; Trường Đại học Tài chính - Kế toán; Trường Đại học Tài chính - Marketing. Trong đó, có 03 Trường triển khai cơ chế tự bảo đảm một phần chi thường xuyên, gồm: Học viện Tài chính, Trường Đại học Tài chính - Quản trị kinh doanh, Trường Đại học Tài chính - Kế toán. Riêng trường Đại học Tài chính - Marketing thực hiện cơ chế tự bảo đảm chi thường xuyên và chi đầu tư. Việc thực hiện cơ chế tự chủ tài chính đã tạo điều kiện thuận lợi cho các trường ĐHCL trực thuộc Bộ Tài Chính chủ động khai thác, sử dụng hiệu quả hơn nguồn tài chính ngoài NSNN, thông qua việc nâng cao chất lượng và đa dạng hoá các hoạt động sự nghiệp.

Hàng năm, dựa trên những quy định của Nhà nước, các đơn vị xây dựng dự toán NSNN, lập dự toán và chịu trách nhiệm về dự toán đối với Thủ trưởng cơ quan quản lý nhà nước. Sau khi được Bộ Tài chính cấp phát dự toán, Học viện cũng sẽ thực hiện xây dựng kế hoạch dự toán và triển khai thực hiện DTNS trong năm theo đúng chủ trương, đường lối, cơ chế, định mức quy định của Nhà nước và việc quản lý, cấp phát, quyết toán những khoản thu chi ngân quỹ nhà nước thông qua Kho bạc nhà nước (nếu đơn vị thực hiện rút tiền dự toán từ Kho bạc). Như vậy, việc thực hiện CCTC (cải cách tài chính) cho phép từng đơn vị tự chủ và cắt giảm tối đa được việc cấp phát ngân sách và đẩy mạnh việc QLTC, kế toán của cả hệ thống.

Việc xây dựng quy chế CTNB thực hiện theo đầy đủ những chế độ, tiêu chuẩn, quy định của cơ quan có thẩm quyền ban hành. Quy chế cũng là cơ sở để xây dựng dự toán ngân sách từng năm của nhà trường cũng như từng đơn vị trực thuộc nhằm quản lý chi các nguồn lực tài chính, đồng thời kiểm soát việc chi tiêu tài chính phục vụ hoạt động chung của nhà trường đúng quy định, hiệu quả và có ý nghĩa. Các khoản chi, định mức chi không trong phạm vi điều chỉnh của quy chế này phải được thực hiện theo những văn bản quy định của Nhà nước.

b. Thực trạng đánh giá rủi ro

Cả bốn trường đều không xây dựng riêng bộ phận trong cơ cấu tổ chức nhằm thực hiện nhiệm vụ đánh giá rủi ro. Điều này khiến cho các trường khó xác định các khả năng ảnh hưởng đến các mục tiêu của trường, từ có thể ảnh hưởng đến thương hiệu, thậm chí đến cả

⁽²⁾ Đường Nguyễn Hưng, 2016, *Về bản chất và phạm vi của kiểm soát nội bộ, Kỳ yếu hội thảo khoa học cấp quốc gia “Kế toán, kiểm toán Việt Nam-20 năm cải cách và hội nhập”, Tạp chí Kế toán và Kiểm toán; Số: ISBN: 978-604-946-086-9.*

⁽³⁾ Phan Huy Đường (2017), “Đẩy mạnh hoạt động kiểm soát nội bộ đối với đơn vị sự nghiệp giáo dục công lập” NXB. Bộ Giáo Dục.

các kết quả tài chính của nhà trường. Việc thiếu khả năng xác định các khả năng ảnh hưởng đến các mục tiêu của trường có thể gây ra những tác động không mong muốn. Các rủi ro có thể ảnh hưởng đến thương hiệu của trường và thậm chí ảnh hưởng đến kết quả tài chính của trường. Việc không đánh giá rủi ro có thể khiến các vấn đề này được bỏ qua và không có biện pháp ứng phó thích hợp.

c. Hoạt động kiểm soát

• Kiểm soát thu

Qua phân tích báo cáo tài chính của 04 trường ĐHCL thuộc Bộ tài chính cho biết mỗi đơn vị ĐHCL không chỉ có nguồn kinh phí được NSNN cấp phát mà còn nhiều nguồn kinh phí khác và từng đơn vị có một điểm mạnh khác nhau, do đó tổng nguồn kinh phí huy động cũng khác nhau theo cơ cấu và nội dung. Các nguồn thu chính của mỗi đơn vị như sau: Thu học phí ĐH chính quy, thu học phí hệ sau ĐH, thu phí tuyển sinh, thu học phí Hệ không chính quy, thu đào tạo ngắn hạn, thu tiền lãi suất tiền gửi tiết kiệm, thu sử dụng CSVN và thu khác. Qua nghiên cứu, có thể nói tổng nguồn kinh phí mà Trường Đại học Tài chính - Quản trị kinh doanh huy động được là thấp nhất còn Học viện Tài Chính là cao nhất. Tuy nhiên tổng nguồn kinh phí huy động được về số lượng cũng không đánh giá được chính xác công tác kiểm soát tài chính có hiệu quả hay là không vì không phải nhà trường cứ huy động được nhiều sẽ làm việc có hiệu quả và ngược lại. Hiệu quả của hoạt động QLTC trong cơ chế tự chủ phải được phân tích cụ thể trên từng phương diện: tổng nguồn kinh phí, cụ thể từng khoản chi, số lượng SV tốt nghiệp, số GV của nhà trường. Công việc kiểm soát và đánh giá các khoản thu tại các cơ sở giáo dục đại học (GDĐH) dưới sự quản lý của Bộ Tài Chính đóng một vai trò vô cùng quan trọng. Hoạt động này có tác dụng tối ưu hóa quản lý và khai thác nguồn thu, thúc đẩy thực hiện kế hoạch của đơn vị, đảm bảo tính chính xác và hợp lý trong việc quản lý thu chi, từ đó nâng cao hiệu quả trong công việc và đóng góp vào việc thực hiện nguyên tắc tiết kiệm. Đồng thời, việc kiểm soát và đánh giá các khoản thu cũng giúp đẩy mạnh việc thực hiện kế hoạch, quy chế và kỷ luật tài chính cả ở cấp nhà nước và nội bộ đơn vị GDĐH. Quá trình kiểm soát và đánh giá này bao gồm ba giai đoạn chính:

Trước hết, giai đoạn kiểm soát và đánh giá trước khi thực hiện khai thác nguồn thu được thực hiện thông qua việc kiểm soát quá trình lập kế hoạch thu, đảm bảo tính hợp lý của dự toán thu chi tại các cơ sở GDĐH trực thuộc Bộ Tài Chính.

Tiếp theo, trong quá trình thực hiện khai thác, việc kiểm tra và đánh giá thường xuyên đóng vai trò quan trọng trong việc giám sát và kiểm tra liên tục hoạt động

quản lý, khai thác nguồn thu, đảm bảo tuân thủ quy chế tài chính và phát hiện sớm các sai sót, vi phạm chính sách tài chính.

Cuối cùng, sau khi hoàn thành giai đoạn khai thác nguồn thu, quá trình kiểm soát và đánh giá sau cùng được tiến hành. Giai đoạn này nhằm xem xét lại tính đúng đắn và hợp lý của hoạt động thu, đảm bảo tính chính xác của số liệu và tài liệu tổng hợp trong sổ sách kế toán và báo cáo. Qua đó, từ những phát hiện này, bài học kinh nghiệm có thể được rút ra để cải thiện quá trình lập kế hoạch trong tương lai.

Tóm lại, việc kiểm soát và đánh giá các khoản thu tại các cơ sở GDĐH có vai trò quan trọng trong việc đảm bảo tính minh bạch, hiệu quả và tuân thủ quy chế tài chính. Đây là những hoạt động cần thiết để tối ưu hóa việc quản lý nguồn lực và đạt được các mục tiêu đề ra.

• Kiểm soát chi

Nguồn kinh NSNN cấp được dùng để chi thường xuyên thực hiện chức năng, nhiệm vụ của các trường, thực hiện nhiệm vụ khoa học, công nghệ, thực hiện chương trình đào tạo bồi dưỡng cán bộ, viên chức, mua sắm trang thiết bị, sửa chữa lớn tài sản cố định phục vụ hoạt động sự nghiệp. Kinh phí NSNN cấp thực hiện qua Kho bạc Nhà nước. Đơn vị thực hiện chi và kế toán, thanh quyết toán theo các mục của mục lục NSNN tương ứng với từng nội dung chi. Dự toán chi hoạt động từ nguồn thu SN, DV của các trường đại học công lập trực thuộc Bộ Tài chính vẫn chủ yếu phân bổ, tập trung bố trí nhằm bảo đảm duy trì hoạt động TX bộ máy, với tỷ trọng bình quân là trong khoảng 70-80%, theo đó nguồn thu SN, DV bố trí chi hoạt động không TX còn khiêm tốn, với tỷ trọng bình quân ngày càng giảm đi (trong đó: chi tăng cường cơ sở vật chất chiếm tỷ trọng khá cao, chi nghiệp vụ chuyên môn, NCKH, hợp tác quốc tế và chi hoạt động không TX khác chiếm tỷ trọng nhỏ tiếp tục cho thấy thực trạng khó khăn về cơ sở vật chất của các trường).

Các cơ quan kiểm soát và đánh giá trong hoạt động quản lý tài chính của các trường đại học bao gồm Chính phủ (thực hiện kiểm tra việc tuân thủ ngân sách nhà nước), Bộ Tài chính và các cơ quan liên quan (kiểm tra dự toán, giám sát thực hiện từng khoản thu và chi), Hệ thống thanh tra tài chính và thanh tra Nhà nước (tiến hành kiểm tra sau khi thực hiện kế hoạch tài chính và xem xét các vụ việc trong hoạt động tài chính). Cùng với đó, hoạt động kiểm tra cũng diễn ra trong trường hợp các đơn vị cấp trên kiểm tra các đơn vị cấp dưới, kiểm tra nội bộ, và kiểm tra hoạt động thu chi của kho bạc nhà nước. Công cụ này cho phép định hình một quá trình chủ động ngăn ngừa các vấn đề tiêu cực về

quản lý tài chính trong hoạt động thu chi tài chính của các trường.

Trong việc kiểm soát nội bộ, quy trình thường được thực hiện thường xuyên. Các Trường thuộc Bộ Tài chính có ban thanh tra nhân dân với nhiệm vụ thanh tra và kiểm tra các hoạt động của đơn vị, bao gồm cả thanh tra định kỳ về tài chính. Kho bạc Nhà nước đảm bảo kiểm soát toàn bộ hoạt động thu chi tài chính có nguồn gốc từ ngân sách nhà nước của các đơn vị, thực hiện theo quy chế chi tiêu nội bộ và các văn bản Nhà nước liên quan.

d. Hoạt động giám sát

Giám sát, đánh giá các nguồn thu-chi trong cơ sở giáo dục đại học (GDĐH) trực thu-chiộc Bộ Tài Chính chủ yếu liên quan đến hệ thống giám sát nội bộ, công tác kế toán quản trị, kiểm toán nội bộ. Để tiến hành giám sát các nguồn thu-chi trong đơn vị, các cơ sở giáo dục đại học (GDĐH) trực thu-chiộc Bộ Tài Chính cần xây dựng hệ thống hoạt động giám sát phù hợp với đặc thù của đơn vị. Các hoạt động này cần dễ hiểu, đáng tin cậy, trực tiếp hướng đến mục tiêu giám sát bao gồm giám sát phòng ngừa và phát hiện rủi ro. Giám sát phòng ngừa được thể hiện ở việc thiết lập những chính sách và thủ tục mang tính chuẩn mực, phân công trách nhiệm hợp lý và ủy quyền, phê duyệt. Giám sát phát hiện được thể hiện dưới dạng thực hiện báo cáo đặc biệt, đối chiếu hay kiểm tra định kỳ.

3.2. Thảo luận

a. Thành tựu đạt được

Nâng cao hiệu quả hoạt động: Cơ chế tự chủ tài chính đã thúc đẩy các trường đại học tự đổi mới và nâng cao hiệu quả hoạt động thông qua việc mở rộng hoạt động sự nghiệp, tăng quy mô, đa dạng hóa dịch vụ, và tập trung vào phát triển chất lượng.

Tăng thu nhập: Các trường đại học đã tận dụng cơ hội để tăng thu nhập thông qua mở rộng hoạt động, tăng chỉ tiêu tuyển sinh, thu hút nguồn tài chính từ các nguồn khác nhau như học phí, tài khoản ngân hàng, liên kết với các đơn vị khác.

Tăng cường cơ sở vật chất: Cơ chế tự chủ tài chính đã giúp các trường đầu tư tăng cường cơ sở vật chất và trang thiết bị, từ đó tạo điều kiện tốt hơn cho việc cung cấp các dịch vụ và hoạt động đa dạng.

Quản lý tài chính hiệu quả: Cơ chế tự chủ tài chính đã thúc đẩy các trường thực hiện quản lý tài chính tiết kiệm và tối ưu, đảm bảo chi tiêu chính xác và đúng mục đích, và tạo ra cơ hội trả lương cơ bản cũng như thưởng cho cán bộ viên chức dựa trên hiệu suất và đóng góp. Tạo động lực cho lãnh đạo và đội ngũ làm công tác quản lý tài chính tại các trường, thúc đẩy sự chủ động và sáng tạo trong quản lý tài chính.

b. Hạn chế còn tồn tại

Huy động nguồn tài chính không tối đa: Các trường ĐHCL chưa thể huy động tối đa nguồn tài chính trong quá trình thực hiện Kế hoạch sự nghiệp và đầu tư cơ sở vật chất (CSVC) cũng như hoạt động nghiên cứu khoa học (NCKH). Sự thiếu ưu tiên từ NSNN về việc cấp phát nguồn kinh phí đầu tư và NCKH đã ảnh hưởng đến khả năng phát triển và nâng cao uy tín của các trường.

Hệ thống kiểm soát nội bộ chưa hoàn thiện: Hệ thống theo dõi, giám sát và kiểm tra tài chính tại các trường chưa đủ tập trung và chưa đáp ứng đầy đủ nhu cầu cho công tác quản lý tài chính, đặc biệt trong việc theo dõi hoạt động hàng ngày và đảm bảo tính chính xác, minh bạch.

Chưa đảm bảo công bằng và hiệu quả trong quản lý tài chính: Cơ chế tự chủ tài chính cần thêm sự sát kết hợp giữa việc khuyến khích mở rộng qui mô và tăng thu nhập với việc nâng cao chất lượng đào tạo và nghiên cứu khoa học. Phân phối nguồn kinh phí từ NSNN cho các trường cần liên quan đến mục tiêu công bằng và hiệu quả trong giáo dục đại học.

Những điểm này cho thấy rằng cơ chế tự chủ tài chính cần được điều chỉnh và hoàn thiện để đảm bảo hiệu quả trong quản lý và sử dụng nguồn tài chính, cũng như đảm bảo tính công bằng và minh bạch trong việc phân phối kinh phí và thực hiện các hoạt động quản lý tài chính.

4. Kết luận và kiến nghị

4.1. Kết luận

Sự nghiệp giáo dục đào tạo nước ta nói chung, các cơ sở giáo dục đại học trực thuộc Bộ Tài chính nói riêng trong những năm qua đã thu được nhiều thành tựu, làm cơ sở và góp phần vào thắng lợi chung sự nghiệp đổi mới đất nước của toàn Đảng, toàn dân ta; đồng thời cũng đã tạo ra những tiền đề cần thiết tiếp tục tự đổi mới trong thời kỳ công nghiệp hóa - hiện đại hóa đất nước nói chung, ngành tài chính nói riêng. Việc quản lý các nguồn tài chính ở đây đặc biệt là quản lý chi thường xuyên NSNN đã đạt được những kết quả quan trọng, góp phần bảo đảm giúp cho nhà trường thực hiện được các nhiệm vụ chính trị của nhà trường. Tuy nhiên, quản lý hoạt động kiểm soát nội bộ trong hoạt động tài chính NSNN tại trường còn một số bất cập cần khắc phục để có thể nâng cao hơn nữa hiệu quả quản lý hoạt động kiểm soát nội bộ trong hoạt động tài chính NSNN của nhà trường. Trên cơ sở những đánh giá thực trạng quản lý hoạt động kiểm soát nội bộ trong hoạt động tài chính ngân sách nhà nước, xem xét nguyên nhân hạn chế, định hướng phát triển và phương hướng hoàn thiện quản lý hoạt động kiểm soát nội bộ trong hoạt động tài chính ngân sách nhà nước của Các cơ sở giáo dục

đại học trực thuộc Bộ Tài Chính trong thời kỳ tới năm 2030, tác giả đề xuất một số giải pháp hoàn thiện quản lý hoạt động kiểm soát nội bộ trong hoạt động tài chính ngân sách nhà nước tại Các cơ sở giáo dục đại học trực thuộc Bộ Tài Chính trong thời kỳ tới năm 2030.

4.2. Kiến nghị giải pháp

a. Đối với Môi trường kiểm soát

- Trường cần tiếp tục tuân thủ đúng các văn bản hướng dẫn của Cơ quan chủ quản trong việc chuyển đổi từ đơn vị sự nghiệp giáo dục công lập sang thực hiện cơ chế tự chủ, tự chịu trách nhiệm trong mọi hoạt động, tránh sự không thống nhất và tiềm ẩn sai sót trong quá trình thực hiện.

- Tiếp tục rà soát, ban hành đồng bộ Quy chế tổ chức và hoạt động của Hội đồng trường, của Ban Giám hiệu; Ban hành đầy đủ các quy chế, quy định phục vụ quản trị điều hành; Thiết lập trình tự hệ thống Báo cáo và sự phân chia quyền hạn và trách nhiệm giữa các cấp. Ban hành đầy đủ các quy định liên quan đến tuyển dụng, đào tạo, đánh giá, đề bạt... một cách cụ thể và minh bạch, qua đó tạo động lực cho các cá nhân, bộ phận làm việc hiệu quả, phù hợp với quy định của pháp luật. Xây dựng bộ chỉ số đo lường hiệu quả công việc (KPIs) làm cơ sở cho việc đánh giá cho từng cá nhân, bộ phận một cách khách quan và trung thực.

b. Đối với công tác đánh giá rủi ro

Thứ nhất, cần đẩy mạnh công tác nhận diện rủi ro trong các hoạt động của đơn vị, bao gồm: Các yếu tố bên trong đơn vị, ví dụ như: Rủi ro từ việc ban hành không đầy đủ các quy chế, quy định kiểm soát nội bộ; Rủi ro từ sự thiếu đoàn kết trong nội bộ; Rủi ro do thiếu hụt nhân sự và hạn chế năng lực của một số CBVC - GV; Rủi ro từ công tác quản lý kế toán - tài chính;... Các yếu tố bên ngoài đơn vị như: Rủi ro từ việc thay đổi cơ chế chính sách của Nhà nước, của ngành và của địa phương nơi đơn vị hoạt động; Rủi ro do tác động của tiến trình chuyển đổi số.

Thứ hai, trường cần xây dựng quy tắc tham gia với sự phân biệt rõ giữa trách nhiệm của nhà Trường, quyền và nghĩa vụ của CBVC-GV; Xây dựng các tiêu chí chất lượng để đánh giá mức độ hoàn thành của các phòng, ban/khoa, trung tâm cũng như của CBVC-GV trong toàn trường.

Thứ ba, thiết kế và triển khai hệ thống thông tin toàn diện để giám sát các hoạt động của nhà Trường, Xây dựng bộ phận chuyên trách về dự báo và xử lý rủi ro của đơn vị do công tác nhận diện rủi ro của nhiều trường hiện chủ yếu là so sánh kết quả thực hiện của năm thực hiện so với năm trước. Xây dựng quy trình, phương pháp đánh giá và phân tích rủi ro theo chuẩn

quốc tế, đảm bảo đối phó với rủi ro đạt hiệu quả, chủ động phòng ngừa thay vì khắc phục hậu quả.

c. Đối với hoạt động kiểm soát

- Cần thường xuyên rà soát các thủ tục kiểm soát của đơn vị, đảm bảo các phòng, ban/khoa, trung tâm thực hiện thống nhất, hạn chế những sai sót, gian lận do hiểu nhầm hoặc hiểu không đầy đủ tinh thần văn bản. Các thủ tục kiểm soát phải được thiết kế trên cơ sở tôn trọng các nguyên tắc phân công, phân nhiệm; nguyên tắc bất kiêm nhiệm, nguyên tắc ủy quyền và phê chuẩn, đảm bảo kiểm soát toàn bộ các nghiệp vụ chủ yếu phát sinh.

- Cần nâng cao nhận thức về vai trò, tầm quan trọng của hệ thống KSNB để phát huy hết tác dụng của các thành phần trong hệ thống, tạo được mối liên kết chặt chẽ giữa các yếu tố, làm tăng hiệu quả kiểm soát.

- Công tác kiểm kê tài sản cần bổ sung thêm tiêu chí về hiện trạng bên cạnh việc chỉ kiểm kê về số lượng của các bộ phận sử dụng để bảo hành và bảo dưỡng kịp thời.

d. Đối với hoạt động giám sát

- Phát huy thật tốt vai trò của tổ chức Đảng trong việc triển khai thực hiện các chương trình, công tác kiểm tra, giám sát hằng năm phù hợp với tình hình, nhiệm vụ chính trị của Trường và theo quy định của Điều lệ Đảng; phân công công tác nhân sự theo dõi từng lĩnh vực và chỉ đạo thực hiện nhiệm vụ kiểm tra, giám sát có chất lượng, hiệu quả, đúng quy trình, tiến độ đề ra.

- Trong điều kiện đẩy mạnh phân cấp quản lý và thực hiện cơ chế tự chủ thì công tác giám sát, thanh tra, kiểm tra phải được tăng cường, bảo đảm dân chủ, công khai, minh bạch các hoạt động theo quy định của pháp luật.

- Kiểm tra, giám sát việc thực hiện mục tiêu, kế hoạch, chương trình, nội dung, quy chế đào tạo, quy chế thi, cấp văn bằng, chứng chỉ; thực hiện theo đúng các quy định về giáo trình, bài giảng và các điều kiện cần thiết khác đảm bảo chất lượng đào tạo ở tất cả loại hình đào tạo, các trình độ đào tạo của trường./.

Tài liệu tham khảo:

Báo cáo COSO 1992;

Phan Huy Đường (2017), “*Đẩy mạnh hoạt động kiểm soát nội bộ đối với đơn vị sự nghiệp giáo dục công lập*” NXB Bộ Giáo Dục;

Đường Nguyễn Hưng, 2016, *Về bản chất và phạm vi của kiểm soát nội bộ, Kỳ yếu hội thảo khoa học cấp quốc gia “Kế toán, kiểm toán Việt Nam-20 năm cải cách và hội nhập”*, Tạp chí Kế toán và Kiểm toán; Số: ISBN: 978-604-946-086-9;

Bùi Tuấn Minh (2012), *Phân tích hiệu quả quản lý và sử dụng nguồn kinh phí trong các đơn vị sự nghiệp đào tạo trực thuộc Bộ Tài chính, Luận án tiến sĩ, Hà Nội.*

MỐI QUAN HỆ GIỮA NIỀM TIN TIÊU DÙNG VÀ CHỈ SỐ THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN VIỆT NAM

Ths. Lữ Xuân Trang* - PGS.TS. Phan Thị Hằng Nga*

Bài nghiên cứu mối quan hệ giữa niềm tin tiêu dùng và chỉ số thị trường chứng khoán Việt Nam từ 2012Q1 đến 2021Q4. Niềm tin tiêu dùng được đo bằng chỉ số niềm tin người tiêu dùng (CCI) thu thập từ Nielsen, chỉ số thị trường chứng khoán (SMI) được thu thập từ VNINDEX, VN30, VN100, HNX30 và HNXINDEX. Nhóm tác giả sử dụng mô hình P.VAR và kết quả nghiên cứu cho thấy có mối quan hệ hai chiều giữa CCI và SMI khi sử dụng VN30, VNINDEX, HNX30 và HNXINDEX với mức ý nghĩa 10%, và khi sử dụng VNINDEX, HNX30, HNXINDEX với mức ý nghĩa 5%. Ngoài ra, các cú sốc của CCI và SMI trong quá khứ cũng ảnh hưởng đến CCI và SMI ở hiện tại, cụ thể CCI và SMI hiện tại bị ảnh hưởng bởi cú sốc của CCI, SMI_VN30, SMI_VNINDEX trong một kỳ quá khứ, nhưng lại bị ảnh hưởng cú sốc SMI_HNX30 và SMI_HNXINDEX trong 3 kỳ quá khứ. Đồng thời CCI theo chiều hướng tích cực thì SMI cũng sẽ theo chiều hướng tích cực và ngược lại. Từ kết quả nghiên cứu nhóm tác giả đề xuất các hàm ý về quản trị để thu hút được nhiều nhà đầu tư tham gia vào thị trường chứng khoán, góp phần thúc đẩy nguồn vốn trong nền kinh tế luân chuyển hiệu quả hơn.

- Từ khóa: Chỉ số niềm tin người tiêu dùng, chỉ số thị trường chứng khoán.
- Mã phân loại bài báo: O16; G23; H83

The paper studies the relationship between consumer confidence and Vietnam stock market index from 2012Q1 to 2021Q4. Consumer confidence is measured by consumer confidence index (CCI) collected from Nielsen, stock market index (SMI) collected from VNINDEX, VN30, VN100, HNX30 and HNXINDEX. The authors use the P.VAR model and the research results show that there is a two-way relationship between CCI and SMI when using VN30, VNINDEX, HNX30 and HNXINDEX with the significance level of 10%, and when using VNINDEX, HNX30, HNXINDEX at 5% significance level. In addition, the shocks of CCI and SMI in the past also affect the current CCI and SMI, specifically the current CCI and SMI are affected by the shock of CCI, SMI_VN30, SMI_VNINDEX in a past period, but was affected by the shocks of SMI_HNX30 and SMI_HNXINDEX in the past three periods. At the same time CCI is in a positive direction, SMI will also be in a positive direction and vice versa. From the research results, the authors propose governance implications to attract more investors to participate in the stock market, contributing to promoting capital in the circulating economy more effectively.

- Keywords: Consumer confidence index, stock market index.
- JEL codes: O16; G23; H83

Ngày nhận bài: 10/6/2023

Ngày gửi phản biện: 16/6/2023

Ngày nhận kết quả phản biện: 15/8/2023

Ngày chấp nhận đăng: 30/8/2023

* Trường Đại học Tài Chính Marketing

1. Giới thiệu

Thị trường chứng khoán Việt Nam giai đoạn 2012 đến 2021 có nhiều sự đổi mới như vào ngày 6/2/2012, chỉ số VN30 lần đầu tiên được ra mắt và thay đổi khoảng thời gian thanh toán bằng cách rút ngắn từ T+4 xuống còn T+3. Đến năm 2016, khoảng thời gian này thay đổi chỉ còn 2 ngày, và đến năm 2017 thì chứng khoán phái sinh được ra đời đồng thời chỉ số VN-Index lúc này tăng lên đến 984 điểm. Ngày 9/4/2018, VN-Index thiết lập đỉnh mới là 1.204 điểm và đến cuối năm 2019 thì VN-Index giảm còn 961 điểm. Đến năm 2020, do tác động của đại dịch Covid-19, chứng khoán Việt đã trải qua những phiên giảm mạnh, nhưng thị trường chứng khoán Việt Nam đã nhanh chóng phục hồi trong năm 2021. Theo công ty TNHH Chứng khoán Mirae Asset Việt Nam cho biết, nền kinh tế Việt Nam bước đầu khởi sắc trở lại trong tháng 10/2021 do các tỉnh đã dần nới lỏng giãn cách xã hội và đẩy mạnh việc tiêm vaccine phòng Covid-19, kết thúc phiên giao dịch 2/11/2021 thì VN-Index tăng lên 1.452,46 điểm. Với niềm tin tích cực, các nhà đầu tư mới bắt đầu sử dụng nguồn tiền nhàn rỗi để chuyển hướng sang kênh đầu tư chứng khoán, các nhà đầu tư có lãi lớn khiến dòng tiền tiếp tục đổ mạnh vào cổ phiếu. Như vậy do đâu mà có sự biến động lớn như vậy liệu chẳng có liên quan đến niềm tin của nhà đầu tư vào thị trường chứng khoán. Đây là vấn đề luôn thu hút các nhà quản

lý, nhà nghiên cứu trong và ngoài nước. Đến nay có nhiều nghiên cứu về tác động CCI đến SMI, nhưng nghiên cứu mối quan hệ của hai yếu tố này tại Việt Nam thì còn rất hạn chế. Chính vì vậy nhóm tác giả muốn nghiên cứu để làm rõ khoảng trống nghiên cứu này, đồng thời từ kết quả nghiên cứu sẽ đề xuất các hàm ý nhằm giúp các nhà đầu tư đưa ra các quyết định đầu tư hợp lý nhất. Đó là lý do nhóm tác giả chọn đề tài **“Mối quan hệ giữa niềm tin tiêu dùng và chỉ số thị trường chứng khoán Việt Nam”** để nghiên cứu và trả lời cho các câu hỏi đặt ra.

2. Cơ sở lý thuyết và các nghiên cứu

2.1. Chỉ số niềm tin người tiêu dùng

Katona (1968) quan niệm rằng niềm tin người tiêu dùng là một cách để đo lường những thay đổi kỳ vọng về thu nhập. Katona cũng cho rằng niềm tin người tiêu dùng bao gồm các yếu tố về cảm xúc và tri thức. Chính yếu tố cảm xúc lạc quan và bi quan đã lan tỏa đến những người tiêu dùng khác. United Nations Statistics Division (2015), cho rằng đây chính là chỉ tiêu thống kê dùng để dự báo xu hướng chỉ tiêu của người tiêu dùng, đồng thời cung cấp các thông tin phục vụ cho việc đánh giá thực trạng cũng như triển vọng nền kinh tế của một quốc gia.

Richard Curtin và cộng sự (2000) sử dụng bộ dữ liệu CCI từ năm 1996-1999 của Nga và Hoa Kỳ, và khẳng định không cần sử dụng phương pháp có quyền số để tính CCI vì cách tính này và cách tính có sử dụng quyền số thì không có gì khác biệt.

Glenn Maguire và cộng sự (2014), điều tra niềm tin người tiêu dùng từ 14 tuổi trở lên tại Tp. Hồ Chí Minh, Hà Nội, Đà Nẵng, Cần Thơ, Hải Phòng, Nha Trang, Đồng Hới với 1000 mẫu theo phương pháp phỏng vấn trực tiếp. ANZ tính CCI theo phương pháp khuếch đại cho 5 câu hỏi và mỗi câu hỏi có 3 đáp án và ANZ công bố CCI hàng tháng.

Curtin (2007) khảo sát người tiêu dùng ở 37 quốc gia và đưa ra 3 phương pháp tính CCI là tính theo giá trị cân bằng, tính theo độ khuếch đại và tính theo giá trị tương đối.

European Commission (2021), thực hiện ở 27 quốc gia EU và 5 quốc gia ứng viên của EU là Albania, Montenegro, Bắc Macedonia, Serbia, Thổ Nhĩ Kỳ. Các câu hỏi trong bảng hỏi liên quan đến tình hình tài chính của các hộ gia đình, tình

hình kinh tế chung, khoản tiết kiệm và ý định đổi với các khoản mua sắm lớn.

2.2. Chỉ số thị trường chứng khoán

Là một giá trị thống kê và giá trị này sẽ phản ánh tình hình của thị trường cổ phiếu. Các danh mục cổ phiếu sẽ được tổng hợp lại theo các phương pháp tính để hình thành nên SMI. Chỉ số chứng khoán của quốc gia sẽ đại diện cho hiệu suất của thị trường chứng khoán ở một quốc gia đó và phản ánh tâm lý của nhà đầu tư đối với tình trạng của nền kinh tế. Qua đó, các nhà đầu tư chứng khoán hay các nhà quản lý thị trường có thể đưa ra các quyết định đầu tư hợp lý.

(1) *Mô hình CAPM*: nhằm dự báo tỷ suất sinh lợi của một chứng khoán thông qua giá trị beta của chứng khoán đó. Bằng chứng thực nghiệm cho thấy ngoài beta còn có các biến như tỷ số giá trên thu nhập và giá trị thị trường trên giá trị sổ sách. Điều này cho thấy mô hình CAPM dự báo tỷ suất sinh lợi của một chứng khoán thông qua giá trị các biến là beta, P/E và PBV.

(2) *Mô hình Fama và French*: Fama và French đã xây dựng nên mô hình 3 nhân tố Fama-French là Quy mô, Giá trị BE/ME và nhân tố thị trường. Mô hình của Fama French ở thị trường Mỹ thời gian 1963-1991 đã cho thấy một mối quan hệ ngược chiều giữa quy mô và tỷ suất sinh lợi trung bình, và một mối tương quan cùng chiều của BE/ME với TSSL trung bình.

2.3. Mối quan hệ giữa CCI và SMI

W. Jos Jansen và cộng sự (2003) sử dụng dữ liệu 11 quốc gia Châu Âu giai đoạn từ tháng 1/1986 -8/2001, trừ Hy Lạp từ 1988-10/2001, Bồ Đào Nha từ 1988-1/2001 và Tây Ban Nha từ 1986- 7/2001 với mô hình nhân quả Granger và kết quả cho thấy lợi nhuận cổ phiếu và những thay đổi trong tâm lý có tương quan thuận đối với 9 quốc gia là Bỉ, Đan Mạch, Pháp, Thụy Sĩ, Ý, Hà Lan, Tây Ban Nha, Bồ Đào Nha, Mỹ ngoại trừ Đức và Anh.

Chih-Chiang Hsu (2011) sử dụng dữ liệu bảng hàng tháng cho 21 quốc gia từ năm 1999 đến 2007. với phương pháp FE, MG, kiểm tra đồng liên kết và phương pháp quan hệ nhân quả Granger. Kết quả cho thấy không có mối quan hệ lâu dài giữa SMI và CCI mà chỉ có mối quan hệ ngắn hạn.

Willem Van Zandweghe (2019) sử dụng chỉ số S&P500 và chỉ số tâm lý người tiêu dùng của Đại học Michigan và sử dụng kiểm tra Granger đã khẳng định CCI và SMI có sự tương quan qua lại

rất chặt chẽ và thay đổi theo từng thời kỳ, nhất là trong giai đoạn khủng hoảng thì hai chỉ số này liên kết khá chặt chẽ hơn so với giai đoạn bình thường;

Koy Ayben và Akkaya Murat (2017) sử dụng dữ liệu hàng tháng giai đoạn từ 1/2007 - 6/2016 với mô hình tự hồi quy vectơ Markov. Kết quả cho thấy lợi nhuận của cổ phiếu tác động lên S&P500 và cho rằng sự biến động của thị trường có tác động lớn hơn đến lợi nhuận của cổ phiếu trong thời gian thị trường giảm.

Vichet Sum (2014) sử dụng dữ liệu hàng tháng 31 quốc gia với 7206 quan sát. Kết quả cho rằng niềm tin của người tiêu dùng có tác động cùng chiều đến lợi nhuận thị trường chứng khoán.

$$RR_{it} = \alpha + \phi \Delta BC_{it} + \psi \Delta CC_{it} + \varepsilon_{it}$$

RR_{it} : Lợi nhuận thị trường chứng khoán;

BC_{it} : Niềm tin kinh doanh;

CC_{it} : Niềm tin của người tiêu dùng;

ε_{it} : Thăng dư.

Nitin Balwani và cộng sự (2017), sử dụng mô hình VEC giai đoạn từ 1/3/2016 đến 1/2/2017. Kết quả chỉ ra rằng thị trường chứng khoán Ấn Độ có độ nhạy cao với chỉ số tâm lý người tiêu dùng trong ngắn hạn cũng như trong dài hạn.

$$NIFTY_t = \beta_0 + \beta_1 CSI_t + \mu_t$$

$NIFTY_t$: Chỉ số thị trường NSE Nifty;

CSI_t : Chỉ số cảm xúc của người tiêu dùng;

μ_t : Thăng dư.

Kemmeth L. Fisher và cộng sự (2003) sử dụng mô hình AR cho CI từ 1/1978-12/2002 (đại học Michigan) và từ 5/1977-12/2002 (Conference Board); dữ liệu SMI của S&P500, Small-Cap và Nasdaq từ năm 1995-2002, dữ liệu theo tháng, 6 tháng và 12 tháng. Tác giả cho rằng có mối quan hệ ngược chiều giữa CCI và lợi nhuận chứng khoán trong tháng tới, 6 tháng tới và 12 tháng tới.

Deepa Bannigidadmath (2020), sử dụng dữ liệu hàng tháng về lợi nhuận chỉ số chứng khoán của Indonesia và CCI từ Datastream và Dữ liệu kinh tế của FRED giai đoạn từ 3/2003-4/2019 với mô hình hồi quy chuỗi thời gian và chỉ ra rằng những thay đổi trong tâm lý người tiêu dùng không dự đoán lợi nhuận vượt quá của chỉ số thị trường Indonesia. Tuy nhiên, tác giả lại cho rằng những thay đổi có độ trễ trong tâm lý người tiêu dùng sẽ dự đoán tích cực lợi nhuận chứng khoán

của ba ngành là dầu, khí đốt, hàng tiêu dùng và dịch vụ tiêu dùng.

3. Mô hình và phương pháp nghiên cứu

Kế thừa nghiên cứu của Nitin Balwani và cộng sự (2017), Vichet Sum (2014), tác giả thực hiện mô hình P.VAR:

$$SMI_t = \beta_0 + \beta_1 CCI_t + \beta_2 SMI_{t-1} + \mu_t$$

$$CCI_t = \beta_0 + \beta_1 SMI_t + \beta_2 CCI_{t-1} + \mu_t$$

SMI_t ; SMI_{t-1} : Chỉ số chứng khoán quý t, quý t-1;

CCI_t ; CCI_{t-1} : Chỉ số niềm tin của người tiêu dùng quý t, quý t-1;

μ_t : Thăng dư.

Dữ liệu từ Nielsen, VNINDEX, VN30, VN100, HNX30, HNXINDEX từ 2012Q1 đến 2021Q4 và sử dụng mô hình P.VAR để phân tích mối quan hệ giữa CCI và SMI.

4. Kết quả nghiên cứu

4.1. Kiểm định tính dừng

Kiểm định tính dừng thông qua phân tích đồ thị, phân tích hàm tự tương quan và giản đồ tự tương quan, kiểm định nghiệm đơn vị và hồi quy biến @ trend để xét tính xu thế cho biến CCI, SMI. Sau đó sử dụng kiểm định Augmented Dickey - Fuller:

Biến	ADF	Mức ý nghĩa 1%	Mức ý nghĩa 5%	Mức ý nghĩa 10%	Giá trị P	Kết quả
CCI	-2,0120	-3,6156	-2,9411	-2,6091	0,2807	Chuỗi không dừng
SMI_VNINDEX	1,2403	-3,6105	-2,9390	-2,6079	0,9979	
SMI_VN30	0,9072	-3,6105	-1,9390	-2,6079	0,9946	
SMI_VN100	0,7435	-3,6105	-2,9390	-2,6079	0,9916	
SMI_HNX30	7,5858	-3,6105	-2,9390	-2,6079	1,0000	
SMI_HNXINDEX	6,9889	-3,6105	-2,9390	-2,6079	1,0000	

Nguồn: Tác giả đã tính toán từ Eviews 8.

P-value=0,2807 > α =10% hay giá trị tuyệt đối thống kê τ của biến CCI < giá trị τ ở mức ý nghĩa 1%, 5% và 10%, nên chấp nhận giả thuyết H_0 là CCI có nghiệm đơn vị, tức là CCI không dừng. Các giá trị p-value lần lượt là 0,9979; 0,9946; 0,9916 > α =10% hay giá trị tuyệt đối thống kê τ của các biến < giá trị τ ở mức ý nghĩa 1%, 5% và 10%, nên chấp nhận giả thuyết H_0 là SMI_VNINDEX, SMI_VN30 và SMI_VN100 có nghiệm đơn vị, tức là chuỗi không dừng.

P-value=1,000 > α =10% nhưng giá trị tuyệt đối thống kê τ của biến SMI_HNX30 và SMI_

HNXINDEX > giá trị τ ở mức ý nghĩa 1%, 5% và 10%. Tuy nhiên, giá trị AC của hai biến nằm ngoài khoảng tin cậy $\pm 1,96/\sqrt{40}$ nên chấp nhận giả thuyết H_0 là SMI_HNX30 và SMI_HNXINDEX có nghiệm đơn vị, tức là chuỗi không dừng. Tiếp tục lấy sai phân bậc 1 cho các biến và kiểm định tính dừng:

Biến	ADF	Mức ý nghĩa 1%	Mức ý nghĩa 5%	Mức ý nghĩa 10%	Giá trị P	Kết quả
DCCI	-10,0963	-4,2191	-3,5331	-3,1983	0,0000	Chuỗi dừng
DSMI_VNINDEX	-4,8078	-4,2191	-3,5331	-3,1983	0,0022	
DSMI_VN30	-4,8720	-4,21913	-3,5331	-3,1983	0,0018	
DSMI_VN100	-5,0471	-4,2191	-3,5331	-3,1983	0,0011	
DSMI_HNX30	0,62202	-4,2268	-3,5366	-3,2003	0,9993	Chuỗi không dừng
DSMI_HNXINDEX	0,70917	-4,2350	-3,5403	-3,2024	0,9995	

Nguồn: Tác giả đã tính toán từ Eviews 8.

Sau khi thực hiện sai phân bậc 1 thì CCI, SMI_VNINDEX, SMI_VN30, SMI_VN100 là chuỗi dừng, p-value rất bé $< \alpha = 10\%$ hay giá trị tuyệt đối thống kê τ của DCCI, DSMI_VNINDEX, DSMI_VN30 và DSMI_VN100 > giá trị τ ở mức ý nghĩa 1%, 5% và 10%, nên không chấp nhận giả thuyết H_0 , tức là DCCI, DSMI_VNINDEX, DSMI_VN30 và DSMI_VN100 là chuỗi dừng. Tuy nhiên, DSMI_HNX30 và DSMI_HNXINDEX chưa dừng, do p-value là 0,9993; 0,9995 $> \alpha = 10\%$ hay giá trị tuyệt đối thống kê τ của 2 biến < giá trị τ ở mức ý nghĩa 1%, 5% và 10%, nên chấp nhận giả thuyết H_0 là chuỗi có nghiệm đơn vị. Tiếp tục thực hiện sai phân bậc 2 cho DSMI_HNX30 và DSMI_HNXINDEX:

Biến	ADF	Mức ý nghĩa 1%	Mức ý nghĩa 5%	Mức ý nghĩa 10%	Giá trị P	Kết quả
DDSMI_HNX30	-9,0035	-4,2268	-3,5366	-3,2003	0,0000	Chuỗi dừng
DDSMI_HNXINDEX	-7,4620	-4,2350	-3,5403	-3,2024	0,0000	

Sau khi thực hiện sai phân bậc 2 thì DSMI_HNX30 và DSMI_HNXINDEX là chuỗi dừng, p-value = 0,0000 rất bé $< \alpha = 10\%$ hay giá trị tuyệt đối thống kê τ của DDSMI_HNX30 và DDSMI_HNXINDEX > giá trị τ ở mức ý nghĩa 1%, 5% và 10%, nên không chấp nhận giả thuyết H_0 , tức là DDSMI_HNX30 và DDSMI_HNXINDEX là chuỗi dừng.

4.2. Thực hiện mô hình PVAR

4.2.1. Tìm độ trễ tối ưu

	Độ trễ	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
DCCI và DSMI_VNINDEX	0	-314,9451	-	152106,0000	17,6081	17,6960	17,6388
	1	-305,5928	17,1459*	113066,3000*	17,3107*	17,5746*	17,4028*
	2	-303,7443	3,1834	127784,4000	17,4302	17,8701	17,5838
	3	-300,7089	4,8904	135686,9000	17,4838	18,0996	17,6988
DCCI và DSMI_VN30	0	-319,3194	-	193949,7000	17,8511	17,9391	17,8818
	1	-310,4055	16,3422*	147724,3000*	17,5781*	17,8420*	17,6702*
	2	-308,7507	2,8498	168760,0000	17,7084	18,1482	17,8619
	3	-305,3275	5,5152	175376,8000	17,7404	18,3562	17,9554
DCCI và DSMI_VN100	0	-314,0766	NA	144941,4000	17,5598	17,6478	17,5905
	1	-306,7116	13,5025*	120317,3000*	17,3729*	17,6368*	17,4650*
	2	-304,3004	4,1526	131793,7000	17,4611	17,9010	17,6147
	3	-300,9922	5,3298	137839,3000	17,4996	18,1154	17,7145
DCCI và DDSMI_HNX30	0	-272,7145	-	22522,0500	15,6980	15,7869	15,7287
	1	-259,7643	23,6805	13515,8600	15,1865	15,4532*	15,2786*
	2	-256,6759	5,2943	14282,7200	15,23862	15,6830	15,3920
	3	-249,9378	10,7809*	12299,8000*	15,08216*	15,7043	15,2969
DCCI và DDSMI_HNXINDEX	0	-256,0024	-	8666,9520	14,7430	14,8319	14,7737
	1	-250,1449	10,7109	7800,4910	14,6368	14,9035	14,7289
	2	-242,7397	12,6946	6441,0770	14,4423	14,8867	14,5957
	3	-234,4981	13,1865*	5090,1880*	14,1999*	14,8220*	14,4147*

Độ trễ tối ưu phù hợp là 1, độ trễ 3 dùng cho DDSMI_HNX30 và DDSMI_HNXINDEX

4.2.2. Kiểm định quan hệ nhân quả Granger

	Giá trị Granger
Ho: DCCI không có mối quan hệ Granger với DSMI_VNINDEX	0,0276
Ho: DSMI_VNINDEX không có mối quan hệ Granger với DCCI	0,0442
Ho: DCCI không có mối quan hệ Granger với DSMI_VN30	0,0443
Ho: DSMI_VN30 không có mối quan hệ Granger với DCCI	0,0566
Ho: DCCI không có mối quan hệ Granger với SMI_VN100	0,0217
Ho: DSMI_VN100 không có mối quan hệ Granger với DCCI	0,2087
Ho: DCCI không có mối quan hệ Granger với DDSMI_HNX30	0,0423
Ho: DDSMI_HNX30 không có mối quan hệ Granger với DCCI	0,0017
Ho: DCCI không có mối quan hệ Granger với DDSMI_HNXINDEX	0,0318
Ho: DDSMI_HNXINDEX không có mối quan hệ Granger với DCCI	0,0119

- Với mức ý nghĩa 10%, DCCI có ảnh hưởng nhân quả đến các SMI và ngược lại, ngoại trừ DSMI_VN100 không có mối quan hệ nhân quả với DCCI.

- Với mức ý nghĩa 5%, DCCI có ảnh hưởng nhân quả đến các SMI và ngược lại, ngoại trừ

DSMI_VN100 và DSMI_VN30 không có mối quan hệ nhân quả với DCCI.

4.2.3. Ước lượng mô hình P.VAR

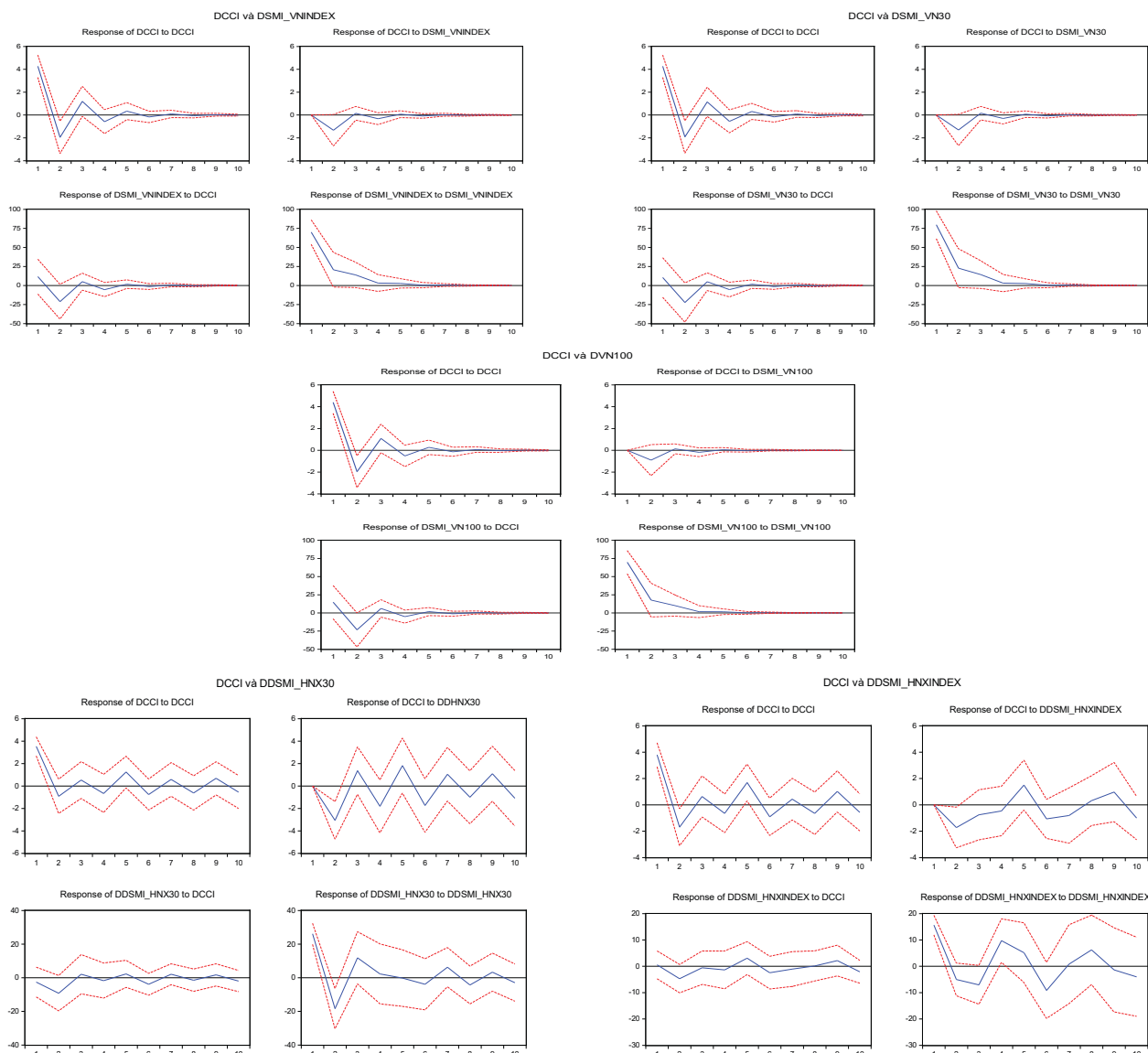
Mô hình P.VAR ở độ trễ 1:

	DCCI	DSMI_VNINDEX
DCCI(-1)	-0,4061	-5,7633
DSMI_VNINDEX(-1)	-0,0190	0,2955
	DCCI	DSMI_VN30
DCCI(-1)	-0,4088	-5,9181
DSMI_VN30(-1)	-0,0164	0,2856
	DCCI	DSMI_VN100
DCCI(-1)	-0,4017	-0,61436
DSMI_VN100(-1)	-0,0129	0,2534

Mô hình P.VAR ở độ trễ 3:

	DCCI	DDSMI_HNX30
DCCI(-1)	-0,3452	-3,1331
DCCI(-2)	-0,2978	-2,3615
DCCI(-3)	-0,3896	-1,2721
DDSMI_HNX30(-1)	-0,1173	-0,7022
DDSMI_HNX30(-2)	-0,0704	-0,4078
DDSMI_HNX30(-3)	-0,0824	0,0063
	DCCI	DDSMI_HNXINDEX
DCCI(-1)	-0,430413	-1,1930
DCCI(-2)	-0,1427	-0,9783
DCCI(-3)	-0,3177	-1,5061
DDSMI_HNXINDEX(-1)	-0,1100	-0,3198
DDSMI_HNXINDEX(-2)	-0,1310	-0,6849
DDSMI_HNXINDEX(-3)	-0,1579	0,0926

4.2.4. Phân tích phân rã phương sai



- Phân rã phương sai của biến DCCI trong mối quan hệ với SMI_VNINDEX, SMI_VN30, SMI_VN100, SMI_HNX30, SMI_HNXINDEX

Cú sốc CCI kỳ đầu tiên phụ thuộc vào chính bản thân nó. Tuy nhiên, đến kỳ thứ 2, cú sốc CCI đã góp phần ảnh hưởng đến bản thân nó lần lượt là 92,5454%; 92,7456%; 96,6091%; 58,63861%; và 85,4249%, còn lại là các cú sốc SMI ảnh hưởng đến CCI lần lượt là 7,4546%; 7,2544%; 3,3909%; 41,3614% và 14,5751%. Điều này cho thấy trong thời gian đầu cú sốc CCI bị ảnh hưởng bởi chính bản thân nó, còn trong dài hạn thì ảnh hưởng thêm của cú sốc SMI.

- Phân rã phương sai của biến SMI_VNINDEX, SMI_VN30, SMI_VN100, SMI_HNX30, SMI_HNXINDEX trong mối quan hệ với DCCI

Cú sốc SMI kỳ đầu tiên lần lượt đã góp phần 97,3146%; 98,2942%; 95,7146%; 99,0226%; 99,8827% ảnh hưởng đến bản thân nó, phần còn lại là cú sốc CCI ảnh hưởng đến SMI lần lượt là 2,6854%; 1,7058%; 4,2854%; 0,9774% và 0,1173%. Trong dài hạn tỷ lệ ảnh hưởng của cú sốc CCI lên SMI tăng dần, còn cú sốc SMI lên chính bản thân giảm dần.

4.2.5. Phân tích hàm phản ứng đẩy

* Phản ứng đẩy của các biến trong ba trường hợp sử dụng DDMI_VNINDEX, DDMI_VN30, và DDMI_VN100 có sự tương đồng với nhau, chỉ khác nhau ở cường độ tác động:

Thứ nhất, CCI trong quá khứ tác động đến CCI ở hiện tại, giảm từ quý 1, quý 2 đến quý 3 thì có xu hướng tăng dần, quý 4 giảm và đến quý 5 thì bắt đầu ổn định.

Thứ hai, khi có cú sốc từ CCI đến SMI làm cho SMI giảm mạnh cho đến quý 2 thì tăng trở lại. Tuy nhiên đến quý 3, quý 4 thì tiếp tục giảm và ổn định về sau.

Thứ ba, cú sốc từ SMI có tác động đến CCI nhưng không mạnh mẽ. Bắt đầu từ quý 3 thì CCI có xu hướng ổn định.

Thứ tư, cú sốc từ SMI quá khứ ảnh hưởng mạnh mẽ đến SMI hiện tại, đến quý 4 thì ổn định hơn.

* Phản ứng đẩy của các biến trong khi sử dụng DDSMI_HNX30 và DDSMI_HNXINDEX

Thứ nhất, CCI trong quá khứ ảnh hưởng đến CCI ở hiện tại, quý 1 giảm cho đến quý 2 và quý 3 thì có xu hướng tăng, quý 4 giảm, quý 5 thì lại tăng, cứ tiếp tục như vậy đến quý 10 cho cả 2 trường hợp.

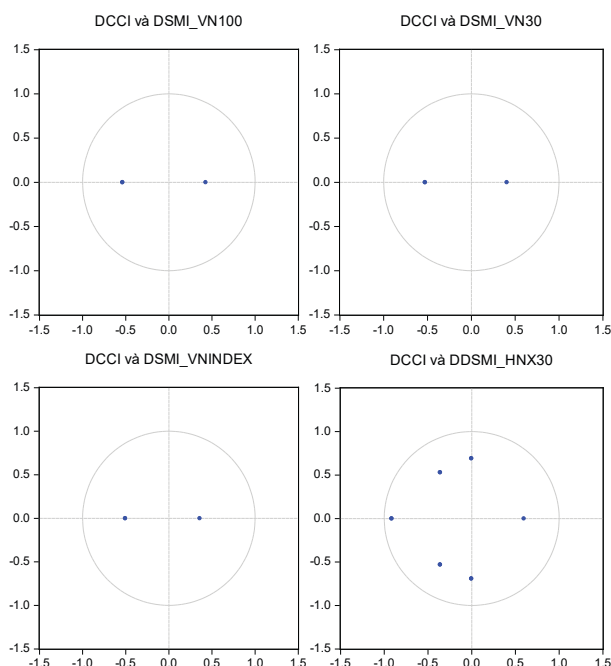
Thứ hai, khi có cú sốc từ CCI tác động đến SMI, giảm từ quý 1 cho đến quý 2 thì tăng trở lại, quý 3 giảm và tuần tự cho đến quý 10 khi sử dụng DDSMI_HNX30, trường hợp còn lại cũng tương tự nhưng khoảng cách tăng, giảm của DDSMI_HNXINDEX luân phiên 2 quý một lần.

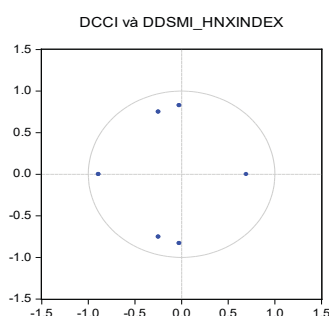
Thứ ba, cú sốc từ SMI có tác động đến CCI nhưng không mạnh mẽ. Cũng tăng giảm luân phiên trong cả 2 trường hợp.

Thứ tư, trong cả 2 trường hợp, cú sốc từ SMI quá khứ ảnh hưởng khá mạnh mẽ đến SMI hiện tại, giảm mạnh đến quý 2, sau đó quý 3 tăng, nhưng đến quý 4 thì tiếp tục giảm mạnh và đến quý 6 thì ổn định. Tuy nhiên, trường hợp sử dụng DDSMI_INDEX thì quý 6 tăng trở lại và quý 8 tiếp tục giảm mạnh hơn cho đến quý 10.

4.2.6. Tính ổn định của mô hình

Các nghiệm đều nằm trong vòng tròn đơn vị. Điều này cho thấy mô hình P.VAR đáp ứng tính ổn định.





4.3. Kết quả nghiên cứu

Kết quả thu được từ kiểm định sự ổn định của mô hình P.VAR và phân tích phản ứng đẩy cho thấy các nghiệm đều nằm trong của vòng tròn đơn vị. Tác giả có thể khẳng định việc áp dụng mô hình P.VAR với độ trễ 1 cho ba trường hợp đầu và độ trễ 3 cho hai trường hợp sau có tính ổn định và phù hợp. Tuy nhiên, sau khi kiểm định Granger thì chỉ có tác động 1 chiều từ DCCI lên DSMI_VN100, chiều ngược lại không xảy ra với mức ý nghĩa 10%. Với mức ý nghĩa 5% thì chỉ có tác động 1 chiều từ DCCI lên DSMI_VN100 và từ DCCI lên DSMI_VN30, chiều ngược lại không xảy ra.

5. Kết luận từ nghiên cứu

(1) Tác giả đã sử dụng mô hình P.VAR vào nghiên cứu và kết quả cho thấy có tồn tại mối quan hệ 2 chiều của CCI và SMI tại Việt Nam trong giai đoạn 2012Q1 đến 2021Q4. Khi niềm tin người tiêu dùng theo chiều hướng tích cực thì SMI cũng sẽ theo chiều hướng tích cực và ngược lại.

(2) Các cú sốc của CCI và SMI trong quá khứ cũng ảnh hưởng đến CCI và SMI hiện tại.

(3) Kết quả cho thấy CCI tác động lên SMI_VNINDEX hay tác động lên SMI_VN30 đều cho kết quả tương đồng nhau.

(4) SMI_HNX30 và SMI_HNXINDEX với dữ liệu trong quá khứ 3 quý vẫn ảnh hưởng đến CCI và SMI hiện tại.

Từ kết quả nghiên cứu nhóm tác giả đề xuất các hàm ý sau:

- Thị trường chứng khoán hoạt động minh bạch để tăng niềm tin cho người tiêu dùng. Như vậy sẽ thu hút được người tiêu dùng đầu tư vào thị trường chứng khoán.

- Các công ty niêm yết chứng khoán công bố thông tin rõ ràng minh bạch, đầy đủ để giúp

nhà đầu tư có đầy đủ thông tin khi tra cứu để ra quyết định, như vậy sẽ tăng niềm tin tiêu dùng góp phần thúc đẩy thị trường chứng khoán hoạt động hiệu quả.

- Cần có bộ phận hỗ trợ tư vấn cung cấp thông tin cho nhà đầu tư để họ tăng thêm niềm tin khi thực hiện đầu tư vào thị trường chứng khoán./.

Tài liệu tham khảo:

Chih-Chiang Hsu (2011). *Consumer confidence and stock markets: The panel causality Evidence*. *International Journal of Economics and Finance*, 3(6), 91-98;

Curtin (2007). *Consumer Sentiment Surveys: Worldwide Review and Assessment*. *Journal of Business Cycle Measurement and Analysis*, ISSN 1729-3618-@ OECD 2007, 1-37;

Deepa Bannigidadmath (2020). *Consumer sentiment and Indonesia's stock returns*. *Bulletin of Monetary Economics and Banking*, 23(13), 1-14;

European Commission (2021). *The Joint harmonised EU Programme of Business and Consumer Surveys. User Guide*, 1-53;

Glenn Maguire và Eugenia Victorino (2014). *Công bố chỉ số niềm tin người tiêu dùng Việt Nam của ANZ-ROy Morgan*. *Nghiên cứu của ANZ*;

Koy AYBEN và Akkaya MURAT (2017). *The Role of Consumer Confidence as a Leading Indicator on Stock Returns: A Markov Switching Approach*. *Đại học Galati Fascicle I. Kinh tế và Tin học Ứng dụng*, ISSN-L 1584-0409, ISSN-Online 2344-441X, 36-47;

Katona (1968). *Consumer Behavior: Theory and Findings on Expectations and Aspirations*. *American Economic Review*, 58(2), 19-30;

Nitin Balwani, Moovendhan V, Kodathala Maheshkumar Reddy, Akepati Divita Reddy and Rakesh Gude (2017). *Impact of Consumer Sentiment Index on Equity Market Index: A Study on Indian Stock Market*. *International Journal of Economic Research*, 14(15), 85-91;

Richard Curtin, Stanley Presser và Eleanor Singer (2000). *The effects of response rate changes on the index of consumer sentiment*. *Public Opinion Quarterly*, 64(4), 413-428;

Vichet Sum (2014). *Effects of Business and Consumer Confidence on Stock Market Returns: Cross-sectional Evidence*. *Economics, Management, and Financial Markets*, 9(1), 21-25;

Willem Van Zandweghe (2019). *Do changes in the stock Market Affect Consumer and Business Confidence?*. *Macro Bulletin*, Federal Reserve Bank of Kansas City, pages 1-3;

W. Jos Jansen và Niek J. Nahujs (2003). *The Stock Market and Consumer Confidence: European Evidence*. *Economics Letters*, 79(1), 89-98;

United Nations Statistics Division (2015). *Handbook on Economic Tendency Surveys*. United Nations, ISBN: 978-92-1-161604-0.

ẢNH HƯỞNG CỦA TỶ LỆ NỮ GIỚI TRONG HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ LÊN HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG DOANH NGHIỆP: BẰNG CHỨNG THỰC NGHIỆM TỪ CÁC CÔNG TY NIÊM YẾT TRÊN HOSE

PGS.TS. Phạm Hùng Cường, Ths. Lê Công Hoàng Sơn*
Võ Ngọc Linh Đan, Phan Minh Hoàng, Trần Phan Thảo Vy**

Nghiên cứu được thực hiện nhằm xem xét mối quan hệ giữa tỷ lệ nữ giới trong HĐQT và hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp niêm yết trên sàn chứng khoán HOSE tại Việt Nam trong giai đoạn 2010-2021. Các kết quả hồi quy và kiểm định mô hình nghiên cứu cung cấp cho thấy một số kết quả đáng chú ý. Thứ nhất, tỷ lệ nữ giới trong HĐQT nhìn chung có ảnh hưởng tiêu cực đến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Thứ hai, các doanh nghiệp có tỷ lệ nữ giới trên 8,3%, tức có nhiều hơn một giám đốc nữ trên tổng số 10 thành viên HĐQT sẽ khiến hiệu quả hoạt động doanh nghiệp đi xuống, và ngược lại. Tuy nhiên, kết quả cũng cho thấy nữ chủ tịch có ảnh hưởng tích cực đến hoạt động công ty.

- Từ khóa: Đa dạng giới tính, hiệu quả hoạt động doanh nghiệp, HOSE, lý thuyết phụ thuộc nguồn nhân lực.
- Mã phân loại bài báo: M30, M31, M37

The study looked at the association between the number of women on boards of directors and the performance of firms listed on the HOSE in Vietnam from 2010 to 2021. The regression and validation findings exhibit some impressive outcomes. Firstly, the ratio of women on boards of directors has a detrimental impact on firm performance in general. Secondly, boards of directors with a female ratio greater than 8.3%, implying that there is more than one female director out of every ten members of the Board of Directors, would worsen business performance, and vice versa. However, result also shows that female chairperson can have a positive influence on firm performance.

- Keywords: Gender diversity, firm performance, HOSE, resource dependence theory.
- JEL codes: M30, M31, M37

Ngày nhận bài: 20/7/2023

Ngày gửi phản biện: 25/7/2023

Ngày nhận kết quả phản biện: 25/8/2023

Ngày chấp nhận đăng: 26/8/2023

thời điểm khác nhau. Cụ thể, trong vòng đời của doanh nghiệp, giai đoạn đầu và cuối chủ yếu tăng trưởng nhờ động lực ngoại sinh, còn giai đoạn giữa lại nhờ động lực nội tại.

Tập trung vào các doanh nghiệp do phụ nữ làm chủ ở châu Á, ở cấp độ đa quốc gia, có nhiều báo cáo từ các tổ chức lớn như IFC, ILO, GEM về dịch vụ tài chính, phần trăm doanh nghiệp, tốc độ xuất hiện doanh nghiệp mới, v.v... Ở cấp độ đơn quốc gia, có một số ít các nghiên cứu về sự tăng trưởng của doanh nghiệp do phụ nữ làm chủ, như nghiên cứu của Mtra (2002) chỉ ra rằng hầu hết phụ nữ tại Ấn chỉ phát triển doanh nghiệp lên mức nhỏ và vừa do hạn chế về định kiến xã hội và chính sách quốc gia.

Tại Việt Nam, một số bài nghiên cứu nổi bật về ảnh hưởng vấn đề về giới lên sự phát triển của doanh nghiệp, như nghiên cứu “Ảnh hưởng của thành viên nữ trong hội đồng quản trị đến hiệu quả hoạt động của các công ty” (Hoàng Cẩm Trang & Võ Văn Nhị, 2014) đã chỉ ra rằng, khi số thành viên nữ trong HĐQT từ 3 thành viên trở lên sẽ làm tăng hiệu quả hoạt động công ty theo giá trị thị trường và giá trị kế toán.

1. Cơ sở lý thuyết và các giả thuyết nghiên cứu

Về các yếu tố ảnh hưởng sự tăng trưởng của doanh nghiệp do phụ nữ làm chủ, có nghiên cứu chỉ ra rằng phụ nữ nhìn nhận sự tăng trưởng này có mối quan hệ mật thiết với ngân hàng, nhân sự và mạng lưới doanh nghiệp (Kamau, Mclean và Ardishvili, 1999), còn Dalborg (2015) lại cho rằng động lực thúc đẩy tăng trưởng của doanh nghiệp do phụ nữ làm chủ lại khác nhau qua các

* Trường Đại học Ngoại thương; ** Trường Đại học Ngoại thương cơ sở II tại TP. HCM

Dựa vào lý thuyết phụ thuộc vào nguồn lực của Salancik và Pfeffer (1978) và các nghiên cứu đã được đề cập ở trên (Huse và Solberg, 2006; Kravtz, 2003; Lu và Herremans, 2019), nhóm nghiên cứu đưa ra giả thuyết là:

H1: Tỷ lệ nữ giới trong HĐQT có tác động tích cực đến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.

Carter, Simkins và Simpson (2003) nghiên cứu về ảnh hưởng của đa dạng giới trong HĐQT lên giá trị công ty, họ sử dụng lý thuyết đại diện của Adams và nhận thấy mối tương quan nghịch biến rõ rệt giữa tỷ lệ nữ giới trong HĐQT và chi phí đại diện của công ty trên 100 doanh nghiệp được công bố trên tạp chí Fortune. Họ cho rằng đa dạng giới có thể thúc đẩy việc quản lý và kiểm soát các giám đốc và quản lý của công ty, đồng thời lại làm tăng sự độc lập của các thành viên trong HĐQT. Các nghiên cứu của Campbell và Minguez-Vera (2008), Lau và Murnighan (1998), Williams và O'Reily (1998) cũng lập luận rằng đa dạng về giới có thể gây ra những quan điểm bất đồng trong hội đồng và trì hoãn thời gian đưa ra những quyết định quan trọng.

Việt Nam hiện nay đang thực hiện quyền bình đẳng cho cả nam lẫn nữ theo quy định trong Hiến Pháp. Tức là, nữ giới ở Việt Nam đã được nhìn nhận một cách công bằng hơn và nữ quyền cũng được đẩy mạnh theo sau sự ra đời của Luật Bình đẳng giới năm 2006. Dựa trên thực trạng bình đẳng giới ở nơi làm tại Việt Nam, theo lý thuyết đại diện của Adams (2009), nhóm tác giả đưa ra giả thuyết sau:

H2: Tỷ lệ nữ giới trong HĐQT có tác động tiêu cực đến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.

2. Phương pháp nghiên cứu

Để kiểm tra tác động của nữ giới làm chủ doanh nghiệp và nữ giới trong HĐQT đến Hiệu quả hoạt động doanh nghiệp, nhóm tác giả đưa ra mô hình định lượng như sau:

$$ROA_{it} = \beta_0 + \beta_1 PerWo_{it} + \beta_2 CGender_{it} + \beta_3 Xi_t + \beta_k + \sum_j^8 d_j + \varepsilon_t$$

Trong đó i và t đại diện cho doanh nghiệp và năm quan sát. ROA là hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. PerWo là tỷ lệ phần trăm nữ giới trong HĐQT. CGender là biến giới tính của CEO. X_i đại diện cho các biến kiểm soát bao gồm FirmSize là quy mô doanh nghiệp, Leverage là

đòn bẩy tài chính, FirmAge là số năm hoạt động của doanh nghiệp, d là biến giả ngành (Bảng 1).

Bảng 1: Mô tả các biến

Biến số	Tên biến	Mô tả
ROA	Hiệu quả hoạt động	Tỷ suất sinh lợi trên tổng tài sản
PerWo	Tỷ lệ nữ giới trong HĐQT	Tỷ lệ phần trăm nữ giới trong HĐQT
CGender	Giới tính của CEO	CGender bằng 1 nếu CEO là nữ và ngược lại bằng 0
FirmSize	Quy mô doanh nghiệp	Logarit tự nhiên tổng tài sản
Leverage	Đòn bẩy tài chính	Tổng nợ trên tổng tài sản
FirmAge	Số năm hoạt động của doanh nghiệp	Độ tuổi của một doanh nghiệp
d_0	Ngành sản xuất	Bằng 0 vì được chọn làm ngành gốc
d_1	Ngành Xây dựng và Bất động sản	Bằng 1 khi doanh nghiệp làm trong lĩnh vực Xây dựng và Bất động sản
d_2	Ngành Bán hàng	Bằng 1 khi doanh nghiệp làm trong lĩnh vực Bán hàng
d_3	Ngành Công nghệ và thông tin	Bằng 1 khi doanh nghiệp làm trong lĩnh vực Công nghệ và thông tin
d_4	Ngành Dịch vụ	Bằng 1 khi doanh nghiệp làm trong lĩnh vực Dịch vụ
d_5	Ngành Khai khoáng	Bằng 1 khi doanh nghiệp làm trong lĩnh vực Khai khoáng
d_6	Ngành Tài chính và bảo hiểm	Bằng 1 khi doanh nghiệp làm trong lĩnh vực Tài chính và bảo hiểm
d_7	Ngành Tiện ích	Bằng 1 khi doanh nghiệp làm trong lĩnh vực Tiện ích
d_8	Ngành Vận tải và kho bãi	Bằng 1 khi doanh nghiệp làm trong lĩnh vực Vận tải và kho bãi

Nguồn: Nhóm tác giả đề xuất.

Mẫu dữ liệu được nhóm tác giả sử dụng trong bài nghiên cứu lấy từ dữ liệu của 315 công ty niêm yết được lọc ra dựa trên tiêu chí sàng lọc doanh nghiệp thuộc sở giao dịch chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh (HOSE) trong giai đoạn từ 2010-2021.

Về phương pháp thu thập dữ liệu, thông tin từ những thành viên trong Hội đồng quản trị cũng như tình hình hoạt động của những doanh nghiệp niêm yết được tập hợp thành các bản báo cáo và được cập nhật công khai trên website Vietstock.vn. Trong đó, giới tính của những thành viên hội đồng

quản trị được tập hợp ở mục Thông tin doanh nghiệp của Vietstock. Bộ dữ liệu thô ban đầu bao gồm 4.048 quan sát, từ quá trình thu thập thông tin và tập hợp các biến trên phần mềm Excel, bộ dữ liệu đã được số hoá với 3.780 quan sát từ 315 công ty niêm yết trên sàn HOSE có thông tin rõ ràng trên tất cả các biến trong suốt thời kỳ từ 2010-2021. Sau đó, nhóm đã tiến hành làm sạch dữ liệu và mã hoá những biến trên. Các dữ liệu ngoại lai sẽ được loại bỏ bằng phương pháp z test, kết quả thu được là dữ liệu được lọc theo mức 99% (Số quan sát giảm từ 3.780 xuống 3.744). Cuối cùng, nhóm tác giả sử dụng bộ dữ liệu để xây dựng mô hình Stata để đánh giá ảnh hưởng của yếu tố giới tính lên mức độ hiệu quả của các doanh nghiệp. Trong quá trình chạy mô hình hồi quy, dữ liệu có thể được loại bỏ dựa trên các phương pháp kiểm tra khuyết tật của mô hình.

3. Kết quả nghiên cứu

3.1. Kết quả hồi quy OLS hiệu chỉnh sai số

Bảng 2: Kết quả hồi quy OLS hiệu chỉnh sai số

Tên biến	Hệ số	Sai số tiêu chuẩn
PerWo _t	-0,01955**	0,00942
CGender _t	0,0226***	0,00444
FirmAge _t	0,00015*	0,00009
FirmSize _t	0,0033***	0,00084
Leverage _t	-0,1292***	0,00763
d1	-0,0222***	0.0028
d2	-0,0179***	0.0053
d3	-0,0281***	0.0085
d4	-0,0516***	0.0201
d5	0,0382***	0.0115
d6	-0,0249***	0.0041
d7	0,0057*	0.0034
d8	0,0225***	0.0059
_cons	0,1025***	0,0062
Obs	3742	
R-squared	0,1951	

Nguồn: Phân tích từ dữ liệu nghiên cứu.

Bảng 2 cho thấy, hệ số của biến phụ thuộc PerWo_t đại diện cho tỷ lệ nữ giới trong HĐQT có dấu âm, với giá trị xấp xỉ -0.01955. Ngoài ra, biến CGender cũng cho ra hệ số hồi quy dương. Hai biến kiểm soát FirmSize và FirmAge đều có độ tương quan dương với chỉ số ROA. Kết quả cho thấy, số năm hoạt động và tổng tài sản công

ty càng lớn, lợi nhuận đem về cho doanh nghiệp mỗi năm càng cao. Đối với biến kiểm soát đòn bẩy tài chính Leverage, nhóm tác giả nhận thấy mối quan hệ âm mạnh với chỉ số ROA. Cụ thể, hệ số hồi quy của Leverage xấp xỉ -0.1292, tức cứ tăng 1% đòn bẩy tài chính sẽ giảm 0.1292% lợi nhuận trên tổng tài sản. Kết quả nghiên cứu cũng cho thấy rằng, chỉ số ROA giữa các ngành và nhóm ngành khác nhau là có sự khác biệt.

3.2. Kết quả hồi quy ngưỡng

Giả định về ngưỡng tỷ lệ phần trăm nữ giới trong HĐQT (PerWo) không đổi theo thời gian, nghiên cứu này đề xuất mô hình phân tích đơn ngưỡng đánh giá ảnh hưởng của tỷ lệ phần trăm nữ giới trong HĐQT (PerWo) đến hiệu quả hoạt động công ty:

$$\begin{aligned} \text{Firm_Performance}_t = & \alpha + \beta_0 \text{PerWo}_t \text{ (PerWo}_t \leq \gamma) \\ & + \beta_1 \text{CGender}_t + \beta_2 \text{FirmSize}_t + \beta_3 \text{FirmAge}_t + \\ & \beta_4 \text{Leverage}_t + \beta_5 \text{PerWo}_t \text{ (PerWo}_t > \gamma) \\ & + \beta_k + \sum_j^8 d_j + \varepsilon_t \end{aligned}$$

Giá trị ước lượng của ngưỡng đơn γ là 0.083 với khoảng tin cậy là 95%. Giá trị ngưỡng này phân chia tập mẫu thành hai nhóm. Ở nhóm 1, hệ số 0.8418 của tỷ lệ phần trăm nữ giới trong HĐQT được hiểu là nếu tỷ lệ phần trăm nữ giới trong HĐQT (PerWo) tăng dần từ 0 đến 0.083, biến tỷ lệ phần trăm nữ giới trong HĐQT (PerWo) sẽ có tác động tích cực đến ROA.

Ở nhóm 2, hệ số ước lượng - 0.0229 (mức ý nghĩa 10%) cho thấy tác động của tỷ lệ phần trăm nữ giới trong HĐQT (PerWo) đến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp là ngược chiều khi tỷ lệ phần trăm nữ giới trong HĐQT vượt quá 0.083. Kết quả này có thể được giải thích bởi các nghiên cứu trước đó, khi số lượng thành viên nữ trong HĐQT chiếm phần lớn, có thể gây ra những tranh cãi trong hội đồng tồn tại thành viên nam, kéo dài thời gian đưa ra những quyết định cho doanh nghiệp và làm giảm hiệu quả tài chính (Williams và O'Reilly, 1998; William, Waldauer và Duggal, 1992).

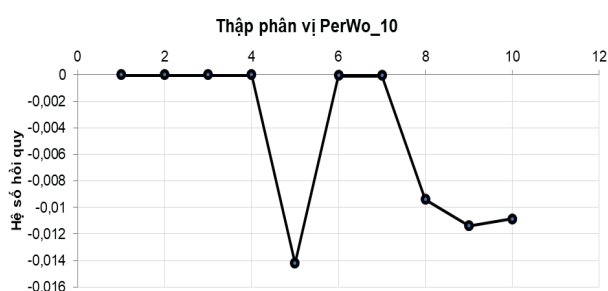
3.3. Kiểm định tăng cường với phương pháp hồi quy với thập phân vị của PerWo

Trong tổng số 3742 mẫu quan sát, dễ nhận thấy giá trị trung bình 0 chiếm tỷ trọng nhiều nhất trong bảng, điều này là vì số lượng nữ giới trong HĐQT của các doanh nghiệp trên sàn chứng khoán HOSE khá hạn chế. Phân vị có số quan sát

thấp nhất là số 8 thể hiện có khá ít những HĐQT có từ 4 đến 5 người, và trung bình những HĐQT này có khoảng 1 thành viên là nữ. Tương tự, giá trị phân vị thứ 10 của biến PerWo có khá ít quan sát, nhưng biên độ dao động lại lớn nhất trong các phân vị, từ 0.428 đến 1, và giá trị trung bình của phân vị này xấp xỉ 0.5, tức trong các HĐQT ở phân vị này có tỷ lệ đa dạng giới cao.

Nhìn chung, kết quả hồi quy mô hình kiểm định này cho ra những kết quả về dấu của các biến phù hợp với dấu mô hình OLS của nhóm nghiên cứu ở trên. Biến độc lập PerWo (tỷ lệ phụ nữ trong HĐQT) và biến độc lập CGender (giới tính của Chủ tịch HĐQT) đều có ý nghĩa, tuy nhiên PerWo_10 chỉ có ý nghĩa thống kê trên phân vị thứ 5 và phân vị thứ 9, tương ứng với nhóm các công ty có tỷ lệ thành viên nữ trong HĐQT dao động trong khoảng 0.083 - 0.143 và khoảng 0.3 - 0.4.

Biểu đồ 1: Mối quan hệ phi tuyến tính giữa tỷ lệ nữ thành viên HĐQT và hiệu quả hoạt động của công ty



Nguồn: Phân tích từ dữ liệu nghiên cứu.

Biểu đồ 1 cho thấy mối quan hệ phi tuyến tính giữa tỷ lệ nữ thành viên HĐQT và hiệu quả hoạt động của công ty. Cụ thể, khi HĐQT có khoảng 13,8% thành viên là nữ, hiệu quả sinh lời của doanh nghiệp trên tổng tài sản bị suy giảm đi đáng kể, đây cũng là giá trị hồi quy đáy. Tuy nhiên khi tỷ lệ này tăng dần lên đến xấp xỉ 20%, ảnh hưởng của nữ giới trong HĐQT bắt đầu cải thiện. Sau đó, khi tỷ lệ nữ giới vượt quá 20%, ảnh hưởng tiêu cực lại bắt đầu rõ rệt.

3.4. Kết quả hồi quy OLS với hai giai đoạn

Nhóm nghiên cứu đã chia nhỏ quãng thời gian quan sát ra thành hai giai đoạn là:

- Trước khi đại dịch Covid 19 diễn ra: 2010-2018
- Trong và sau khi đại dịch diễn ra: 2018-2021

Bảng 3: Kết quả hồi quy với hai giai đoạn

Tên biến	Giai đoạn 2010-2018	Giai đoạn 2019-2021
PerWo _t	-.02887**	0,01087
CGender _t	0.0268***	0,01056
FirmAge _t	0.0003***	0,00005
FirmSize _t	0.0042***	0,00328**
Leverage _t	-0.1396***	-0,1144***
d1	-0.0212***	-0.0210***
d2	0.0139**	-0.0279***
d3	0.0312***	-0.0171
d4	0.0307	-0.1051***
d5	0.0442***	0.0225
d6	-0.0299***	-0.0117
d7	0.0053	0.0115*
d8	0.0276***	0.0103
_cons	0.0276***	0,0876***
Obs	2808	934
R-squared	0,207	0,201

Nguồn: Phân tích từ dữ liệu nghiên cứu.

Bảng 3 cho thấy, với mô hình hồi quy chia hai giai đoạn, nhóm tác giả nhận thấy ở giai đoạn sau Covid-19, trừ biến độc lập PerWo, bảng hồi quy có dấu khá tương đồng với mô hình OLS robust ở trên, bao gồm biến độc lập CGender, các biến kiểm soát và các biến giả ngành. Ở giai đoạn trong và sau Covid, các doanh nghiệp có tỷ lệ nữ giới cao thực sự có mối tương quan dương đối với hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Tỷ lệ nữ giới trong HĐQT có tác động tích cực đối với hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.

Tóm lại, kết quả thu được đã góp phần làm rõ tác động của tỷ lệ nữ giới trong HĐQT đối với hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp qua các năm. Nhìn chung, các tác giả tin rằng càng về sau, tỷ lệ nữ giới trong HĐQT sẽ ngày càng có ảnh hưởng tích cực hơn đối với các doanh nghiệp.

4. Kết luận và gợi ý chính sách

4.1. Kết luận

Kết quả nghiên cứu chỉ ra mối tương quan tiêu cực giữa sức ảnh hưởng của nữ giới trong HĐQT đến hoạt động của doanh nghiệp. Trong đó, mức độ tăng trưởng của công ty chịu sự ảnh hưởng không nhỏ từ tỷ lệ phần trăm nữ giới có trong HĐQT, các doanh nghiệp có tỷ lệ nữ giới trên 8,3%, tức có nhiều hơn một giám đốc nữ trên

tổng số 10 thành viên HĐQT sẽ có ảnh hưởng tiêu cực đến hiệu quả hoạt động và ngược lại. Tuy nhiên, điều này không có nghĩa rằng tỷ lệ phần trăm nữ giới trong HĐQT có ảnh hưởng tiêu cực đến hiệu quả hoạt động của công ty bởi hai lý do. (1) Nữ giới đảm nhiệm vị trí quan trọng trong công ty, hiệu quả hoạt động sẽ tăng. (2) giai đoạn 2010-2018 là giai đoạn phục hồi chậm chạp từ đáy, khiến cho tốc độ tăng trưởng của các doanh nghiệp bất kể quy mô hay thành phần HĐQT đều chịu nhiều suy yếu. Tiến hành hồi quy OLS hiệu chỉnh sai số hai giai đoạn trước và sau Covid-19, biến PerWo đổi dấu từ âm sang dương. Sự thận trọng của phụ nữ trong các quyết định cũng góp phần vào sự phát triển ổn định của các doanh nghiệp mà họ là thành viên trong HĐQT, hay hơn nữa là chủ tịch HĐQT. Kết quả cũng cho thấy đòn bẩy doanh nghiệp có ảnh hưởng tiêu cực với tốc độ tăng trưởng của doanh nghiệp đó, trong khi các yếu tố khác có những ảnh hưởng tích cực.

4.2. Gợi ý chính sách

4.2.1. Khuyến nghị đối với doanh nghiệp

Thứ nhất, nhằm tăng kỹ năng và nâng cao khả năng quản lý cho nữ giới, lãnh đạo doanh nghiệp nên tập trung đến đào tạo, tư vấn, cố vấn để nâng cao năng lực của doanh nhân nữ.

Thứ hai, cần có thành viên nữ trong ban kiểm sát nhằm đảm bảo tính an toàn bền vững của doanh nghiệp.

Thứ ba, cần đảm bảo các điều kiện thuận lợi cũng như những môi trường cạnh tranh lành mạnh, có sự bình đẳng về giới nhằm khuyến khích nữ giới đầu tư vào những hoạt động kinh doanh, cụ thể là trong ngành kinh tế, kỹ thuật, công nghệ. Một mức lương hợp lý sẽ mang đến một tâm lý an toàn, thúc đẩy khả năng làm việc có trách nhiệm hơn là những gánh nặng tài chính.

Thứ năm, tạo điều kiện cho việc hỗ trợ đối với các doanh nghiệp do phụ nữ làm chủ, nhằm nâng cao chất lượng kinh doanh và năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp trên.

4.2.2. Khuyến nghị đối với Nhà nước

Các chính sách kinh tế vĩ mô và các biện pháp ở cấp độ ngành để tăng cường thực hiện rất quan trọng để đạt được mục tiêu này. Chính phủ cần phải có nỗ lực mạnh mẽ hơn trong việc tạo điều kiện cho phụ nữ tiếp cận đến nhiều cơ hội trong các hoạt động kinh doanh, đầu tư tài chính...

Nhà nước có thể cung cấp các chương trình đào tạo bình đẳng giới trong Luật Hôn nhân và gia đình, các chính sách và quy định về bình đẳng giới trong lĩnh vực kinh doanh, nâng cao nhận thức của tất cả người dân về vấn đề ý thức và vai trò trách nhiệm trong công tác xã hội hóa, nam nữ bình đẳng. Giải pháp thiết thực nhất chính là gia tăng đầu tư vào giáo dục và đào tạo một cách có trách nhiệm./.

Tài liệu tham khảo:

Adams, R. B., & Ferreira, D. (2009). *Women in the boardroom and their impact on governance and performance*. *Journal of financial economics*, 94(2), 291-309;

Campbell, K., & Minguez-Vera, A. (2008). *Gender diversity in the boardroom and firm financial performance*. *Journal of business ethics*, 83, 435-451;

Carter, D. A., Simkins, B. J., & Simpson, W. G. (2003). *Corporate governance, board diversity, and firm value*. *Financial review*, 38(1), 33-53;

Dalborg, C. (2015). *The life cycle in women-owned businesses: From a qualitative growth perspective*. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*;

Hoàng Cẩm Trang và Võ Văn Nhị (2014). *Ảnh hưởng của thành viên nữ trong Hội đồng quản trị đến hiệu quả hoạt động của các công ty niêm yết*. *Tạp chí Phát triển Kinh tế*, (290), 61-75;

Huse, M., & Solberg, A. G. (2006). *Gender-Related Boardroom Dynamics: How Scandinavian Women Make and Can Make Contributions on Corporate Boards*. *Women in Management Review*, 21, 113-130. <https://doi.org/10.1108/09649420610650693>;

Kamau, D., Mclean, G., & Ardshvili, A. (1999). *Perceptions of Business growth by women Entrepreneurs in Frontiers of Entrepreneurship Research*. Wellesley, MA: Babson College, 612-625;

Kravitz, David. (2003). *More women in the workplace: Is there a payoff in firm performance?* *Academy of Management Executive*. 17. 148-149;

Lau, D. C., & Murnighan, J. K. (1998). *Demographic diversity and faultlines: The compositional dynamics of organizational groups*. *Academy of management review*, 23(2), 325-340;

Lu, J., & Herremans, I. M. (2019). *Board gender diversity and environmental performance: An industries perspective*. *Business Strategy and the Environment*, 28(7), 1449-1464. <https://doi.org/10.1002/bse.2326>;

Mitra, R. (2002). *The growth pattern of women-run enterprises: An empirical study in India*. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 7(2), 217;

Salancik, G. R., & Pfeffer, J. (1978). *A social information processing approach to job attitudes and task design*. *Administrative science quarterly*, 224-253;

Williams, K.Y. and O'Reilly, C.A. (1998). "Demography and diversity in organizations: A review of 40 years of research." *Research in Organizational Behavior*, 20: 77-140.

TIỀN DI ĐỘNG TẠI VIỆT NAM: MỘT SỐ VẤN ĐỀ ĐẶT RA VÀ GIẢI PHÁP

TS. Vũ Thị Thúy Hằng* - Chu Quang Hiếu**

Tiền di động là một dịch vụ tài chính tiềm năng và được kỳ vọng thúc đẩy mục tiêu tài chính toàn diện tại Việt Nam. Nghiên cứu này cung cấp cái nhìn tổng quan về hành lang pháp lý về tiền di động và hoạt động triển khai tiền động của một nhà cung cấp là Viettel. Phân tích dữ liệu thu thập từ 496 người tiêu dùng trên tất cả các vùng miền tại Việt Nam, nghiên cứu đã đánh giá thực trạng sử dụng tiền di động và xác định được 6 nhân tố ảnh hưởng đến hành vi sử dụng tiền di động của người tiêu dùng Việt Nam. Từ kết quả này, nghiên cứu hàm ý một số giải pháp đối với các cơ quan quản lý nhà nước, các nhà cung cấp dịch vụ và người sử dụng tiền di động nhằm phát triển dịch vụ tiền di động trong tương lai.

• Từ khóa: Tiền di động, công nghệ tài chính.

• Mã phân loại bài báo: C00, C1, C44, C49

Mobile money is a potential financial service and is expected to promote financial inclusion in Vietnam. This study provides an overview of the legal corridor on mobile money and the implementation of mobile money of Viettel. Using data collected from 496 consumers across all regions in Vietnam, the study assessed the current situation of using mobile money and identified 6 factors affecting Vietnamese consumers' behavior of using mobile money. From this results, the study propose solutions for state management agencies, service providers, and mobile money users to develop mobile money services in the future.

• Keywords: Mobile money, fintech.

• JEL codes: C00, C1, C44, C49

Ngày nhận bài: 10/7/2023

Ngày gửi phản biện: 15/7/2023

Ngày nhận kết quả phản biện: 20/8/2023

Ngày chấp nhận đăng: 30/8/2023

1. Đặt vấn đề

Trong thời đại cách mạng công nghiệp lần thứ 4, công nghệ tài chính được ứng dụng mạnh mẽ ở nhiều quốc gia. Một trong những công nghệ đó là tiền di động - dịch vụ thanh toán không cần liên kết với ngân hàng và kết nối internet. Tiền di động là một hình thức thanh toán trực tuyến trên điện thoại, nó cung cấp các dịch vụ tài chính thông qua một thiết bị di động, bao gồm một loạt các dịch vụ: các dịch vụ ngân hàng, chuyển khoản ngang hàng, các sản phẩm bảo hiểm (Aker & Mbiti, 2010; Jack & Suri, 2011; Donovan, 2012). Theo Sunduzwayo Madise (2019) tiền di động có 5 đặc

điểm chính là (1)-Tính tiện ích và giá trị, (2)-Có tỷ lệ 1-1 với tiền mặt, (3)-Tính di động, (4)-Tính đồng nhất, (5)-Khả năng được chấp nhận.

Tại Việt Nam, tiền di động được Chính phủ cấp phép thí điểm ngày 9/3/2021 cho 3 nhà mạng là MobiFone, Viettel và Vinaphone và tiền di động được hiểu là tiền điện tử do tổ chức cung ứng dịch vụ trung gian thanh toán kinh doanh dịch vụ viễn thông phát hành và định danh khách hàng thông qua cơ sở dữ liệu thuê bao di động (Quyết định số 1813/QĐ-TTg). Các tổ chức không phải là ngân hàng muốn cung ứng dịch vụ trung gian thanh toán phải đảm bảo đáp ứng đủ các điều kiện tuân theo Nghị định số 80/2016/NĐ-CP sửa đổi Nghị định số 101/2012/NĐ-CP về thanh toán không dùng tiền mặt. Tất cả các giao dịch liên quan đến tiền di động chỉ có thể được thực hiện trong nước bằng VND và tổng giá trị giao dịch cho tất cả các giao dịch được giới hạn ở mức 10 triệu đồng (gần 435 USD) mỗi tháng cho mỗi tài khoản tiền di động. Các giao dịch yêu cầu thanh toán xuyên biên giới không được phép thông qua tài khoản tiền di động.

Đối tượng chính mà tiền di động hướng đến là những người dân khu vực nông thôn, vùng sâu, vùng xa chưa tiếp cận các dịch vụ trên nền tảng internet như y tế, giáo dục, tài chính, việc làm và an sinh xã hội. Bối cảnh đặc biệt của tiền di động: không cần sử dụng smartphone/3G/4G; chuyển, nhận tiền, thanh toán mọi lúc mọi nơi thông qua sóng di động và không cần có tài khoản ngân hàng. Bên cạnh đó, tiền di động đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy tăng trưởng các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Tiền di động giúp các doanh nghiệp này có thể đa dạng hóa các phương thức thanh toán, nắm bắt được thói quen tiêu dùng

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

của người mua, dễ dàng tiếp thị sản phẩm đến đúng với người có nhu cầu, giúp tăng doanh số bán hàng (Tobbin, 2011; Winn & de Koker, 2013).

Theo Bộ Thông tin và Truyền thông, số lượng đăng ký và sử dụng dịch vụ tiền di động đạt 3,2 triệu người (tính đến cuối tháng 2/2023), tăng 14% so với tháng 12/2022, gấp 5 lần so với cùng kỳ tháng 1/2022, trong đó số lượng người đăng ký và sử dụng ở nông thôn, miền núi, vùng sâu, vùng xa, biên giới và hải đảo là 2,26 triệu người, chiếm 70% tổng số người đăng ký và sử dụng dịch vụ. Mặc dù số lượng đăng ký đã tăng nhanh nhưng số lượng người dùng chưa đảm bảo được mục tiêu đưa dịch vụ tài chính đến các vùng sâu, vùng xa của Chính phủ Việt Nam. Đây là thực tế cấp bách đang được các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ tiền di động cũng như Chính phủ quan tâm.

Về góc độ nghiên cứu, những khám phá về hành vi sử dụng tiền di động tại Việt Nam được nhiều nhóm tác giả đề cập. Lê Đức Duy và cộng sự (2022) đã xác định những yếu tố thúc đẩy quyết định sử dụng tiền di động và những tác động tới mức tiêu dùng của người dân Việt Nam. Tuy nhiên, nghiên cứu còn hạn hẹp do chỉ tiến hành khảo sát tại các trường Đại học trên địa bàn Hà Nội, các đại lý tiền di động ở một số vùng Phú Thọ, Nam Định, Hải Phòng. Trong một nghiên cứu khác, Hạ Thị Thiều Dao và Phùng Thị Hoàng An (2022) sử dụng số liệu thứ cấp từ Niên giám thống kê Việt Nam 2021 và dữ liệu từ 231 người khảo sát để phân tích hiện trạng triển khai thí điểm tiền di động. Nghiên cứu của Nguyễn Thị Hà Thanh và Hoàng Hồng Nhung (2021), Trịnh Phước Nguyên và Nguyễn Thị Diễm Hằng (2022) cũng có những đóng góp về lý thuyết và thực tiễn liên quan tới tiền di động. Có thể thấy, Việt Nam đã có các học giả quan tâm đến chủ đề nghiên cứu này nhưng còn thiếu các nghiên cứu về thực trạng sử dụng tiền di động của người tiêu dùng, hoặc chưa đưa ra giải pháp cho các bên. Vì vậy, nghiên cứu của chúng tôi lấp đầy các khoảng trống nghiên cứu trên.

2. Phương pháp nghiên cứu

Nghiên cứu phân tích cả phía cung và phía cầu dịch vụ cũng như các nhân tố có liên quan ảnh hưởng đến việc triển khai dịch vụ tiền di động ở Việt Nam. Về phía văn bản pháp lý, hoạt động của nhà cung cấp tiền di động, nhóm tác giả sử dụng số liệu thứ cấp từ các báo cáo, tập trung vào nhà

cung cấp Viettel. Để phân tích phía người sử dụng, nghiên cứu sử dụng số liệu sơ cấp thông qua khảo sát thuận tiện (496 người tiêu dùng), trong đó có 50 người được hỏi cho biết “Chưa biết tiền di động là gì và cũng chưa từng nghe thấy”, hoặc “Có nghe qua sơ sơ nhưng chưa dùng thử”, còn lại có 446 người trả lời là “Có/Đã từng dùng” được đưa vào phân tích. Đồng thời, nghiên cứu cũng thực hiện đối chiếu, phỏng vấn ngẫu nhiên người tiêu dùng đã trải nghiệm sử dụng dịch vụ tiền di động để thấy rõ được hiện trạng và một số vấn đề đặt ra khi sử dụng tiền di động hiện nay tại Việt Nam.

3. Kết quả nghiên cứu

3.1. Hoạt động của nhà cung cấp dịch vụ viễn thông

Theo Quyết định số 1916/QĐ-NHNN ngày 26/11/2021 có 3 công ty MobiFone, VNPT-Media và Viettel chấp thuận triển khai thí điểm dịch vụ tiền di động. Trong nghiên cứu này, nhóm tác giả tìm hiểu về hoạt động của Viettel vì độ phủ rộng của doanh nghiệp này gần như hết các huyện đảo của Việt Nam với hơn 300 tỉnh năng từ ngày 01/12/2021. Theo Viettel, tính đến tháng 9/2022, Viettel Money có hơn 22 triệu người dùng, trong đó có gần 1,4 triệu tài khoản đã kích hoạt và sử dụng, 74% số lượng khách hàng sinh sống tại nông thôn, miền núi, vùng sâu, vùng xa.

Viettel đã và đang triển khai mô hình chợ 4.0 ở nhiều tỉnh thành trên cả nước, theo đó, người dân khi tham gia mua bán tại các khu chợ 4.0 của Viettel Money không cần mang theo ví hay tiền mặt, chỉ với chiếc điện thoại di động đã có thể thanh toán tiền chợ dễ dàng bằng cách quét mã QR thuận tiện hoặc cú pháp *998#. Sau hơn 1 tháng triển khai, chợ 4.0 đã có hơn 300 tiểu thương mở tài khoản, qua đó giúp người dân và tiểu thương mua, bán không dùng tiền mặt tiện lợi, an toàn. Viettel Money ưu tiên việc phát triển hệ thống điểm chấp nhận thanh toán, mua bán bằng mã QR và trở thành kênh thanh toán chính thức của các sản phẩm thương mại điện tử như Lazada, Tiki, Voso, Sendo.

Bên cạnh đó, Công ty cổ phần thanh toán Quốc gia Việt Nam, Tổng Công ty Dịch vụ số Viettel và Tổng Công ty Truyền thông (VNPT-Media) triển khai dịch vụ chuyển tiền giữa các tài khoản ngân hàng trong hệ thống Napas và tài khoản tiền di động của Viettel. Dịch vụ cho phép khách hàng có tài khoản tiền di động tại Viettel Money và

VNPT Money có thể thực hiện giao dịch chuyển tiền trực tiếp với hơn 100 triệu tài khoản thanh toán mở tại các ngân hàng và ngược lại.

3.2. Hoạt động của người sử dụng tiền di động

3.2.1. Đặc điểm của người sử dụng tiền di động

Đặc điểm của người sử dụng tiền di động như sau: có 250 nữ giới (chiếm 56%) cao hơn so với nam giới là 196 người (chiếm 44%). Đa số người sử dụng tiền di động có độ tuổi thuộc Gen Y (1981 - 1996) (chiếm 47,8%), Gen X (1965 - 1980) chiếm 32,3%, Gen Z (1997 - 2012) chiếm 20%. Qua số liệu thu thập được, có thể thấy ở tất cả các khu vực tại Việt Nam, người tiêu dùng đã sử dụng tiền di động. Dữ liệu thu được từ 8 vùng miền chủ yếu được khảo sát phân bố đồng đều là: Đông Bắc Bộ (13,7%), Tây Bắc Bộ (12,1%), Đồng bằng sông Hồng (13,5%), Bắc Trung Bộ (12,8%), Nam Trung Bộ (12,1%), Tây Nguyên (12,1%), Đông Nam Bộ (11,2%), Đồng bằng sông Cửu Long (12,6%). Trình độ học vấn của đáp viên: Theo dữ liệu thu được, hầu hết người sử dụng tiền di động có trình độ học vấn ở mức cao đẳng, đại học: 197 người (44,2%), tiếp theo đó là trung học phổ thông/trung cấp nghề: 130 người (29,1%), trung học cơ sở: 57 người (12,8%), sau đại học: 48 người (10,8%), tiểu học: 7 người (1,6%) và cuối cùng là các trình độ học vấn khác: 7 người (1,6%).

Phần lớn nghề nghiệp của những người tham gia khảo sát là học sinh/sinh viên (15,2%), lao động giản đơn (12,1%), nhân viên văn phòng (10,5%), lao động có kỹ thuật trong nông nghiệp, lâm nghiệp và thủy sản (9,6%), chuyên môn kỹ thuật bậc cao (công việc yêu cầu trình độ đại học trở lên) (9,4%), thợ lắp ráp và vận hành máy móc, thiết bị (8,3%), dịch vụ cá nhân, bảo vệ và bán hàng (7,8%), chuyên môn kỹ thuật bậc trung (công việc yêu cầu trình độ cao đẳng, trung cấp trở lên) (6,3%); các nhà lãnh đạo (4,3%); và khác (8,5%). Thu nhập trung bình hàng tháng của người sử dụng tiền di động tại Việt Nam tham gia khảo sát chủ yếu ở mức từ 4 đến dưới 9 triệu VNĐ (38,3%), từ 9 đến dưới 14 triệu VNĐ (25,3%), dưới 4 triệu VNĐ (11,9%), từ 14 đến dưới 19 triệu VNĐ (9,9%); không có thu nhập (7,6%); 19 triệu VNĐ trở lên (7%).

3.2.2. Thực trạng sử dụng tiền di động của người tiêu dùng tại Việt Nam

Số liệu thu được cho thấy người sử dụng tiền di động của nhà mạng Viettel là cao nhất: 234

người (52,5%), VNPT với 131 người (29,4%), MobiFone là 81 người chiếm 18,2%. Đa số người sử dụng dịch vụ tiền di động 2 - 4 lần/tháng (32,7%), ít hơn 2 lần/tháng (25,6%), nhiều hơn 6 lần/tháng (22,4%), 4 - 6 lần/tháng (19,3%). Tần suất này giải thích người sử dụng chưa ưa chuộng sử dụng các dịch vụ tiền di động thường xuyên trong các giao dịch và cuộc sống hàng ngày như ví điện tử, ứng dụng của ngân hàng. Có 91,3% đáp viên có thể dễ dàng tiếp cận các đại lý và quầy giao dịch tiền di động (Viettel, VNPT, MobiFone) tại nơi cư trú. Tỷ lệ này giải thích sự phổ biến và đầu tư cho các đại lý của các nhà mạng tại Việt Nam, góp phần thúc đẩy, tạo điều kiện tốt để người tiêu dùng tiếp cận tiền di động.

** Lý do biết đến tiền di động:* Đa số người dùng biết đến tiền di động thông qua bạn bè giới thiệu (57,8%), quảng cáo trên tivi, mạng xã hội (48,7%), người thân giới thiệu (44,4%), đồng nghiệp giới thiệu (34,8%), các đại lý tiền di động (21,5%), phương tiện giao thông (20,4%) và các lý do/lựa chọn khác (6,7%).

** Lý do sử dụng tiền di động:* Khi lựa chọn sử dụng các dịch vụ tiền di động, lý do lớn nhất với người tiêu dùng là “nhanh chóng và thuận tiện” (65,5%), không yêu cầu liên kết ngân hàng (43,9%), an toàn (43,9%), có thể giao dịch mọi lúc, mọi nơi (43,5%), có thể thực hiện trên mọi thiết bị di động (41,9%), cách đăng ký và sử dụng đơn giản (41%), nạp, rút, chuyển tiền và thanh toán đa dạng các dịch vụ (38,6%).

** Mục đích sử dụng tiền di động:* Đa số người tiêu dùng sử dụng các dịch vụ khi có nhu cầu về dịch vụ viễn thông như nạp thẻ điện thoại, thẻ cào, mua gói cước (67%), chuyển, nhận tiền (61%), thanh toán hóa đơn điện, nước, internet (54,3%), tài chính, bảo hiểm như vay tiền, gửi tiết kiệm (20,6%); mua sắm, giải trí như xổ số (27,8%), đi lại, du lịch như đặt phòng khách sạn (13,7%) và những mục đích khác (26,7%).

** Địa điểm sử dụng dịch vụ tiền di động:* Đa số dịch vụ tiền di động được sử dụng tại các cửa hàng tiện lợi, siêu thị, chợ (65,2%), sàn thương mại điện tử (Lazada, Sendo...) (48%), quán ăn, cà phê (Phúc long, Toco Toco, AHA Cafe...) (37,7%), hệ thống bán lẻ (Viettel Store, FPT Shop...) (32,7%), khu vực bán vé (tàu xe...) (20,4%), rạp chiếu phim (CGV, Lotte Cinema...) (18,6%), cửa hàng chăm sóc sức khỏe, sắc đẹp (Guardian, Pharmacity, The Face Shop...) (17,5%).

3.2.3. Những nhân tố ảnh hưởng đến hành vi sử dụng tiền di động của người tiêu dùng tại Việt Nam

Thông qua tổng quan nghiên cứu, nhóm tác giả đã xác định được 6 nhân tố ảnh hưởng đến hành vi sử dụng tiền di động của người tiêu dùng tại Việt Nam là: (1)- Hiệu quả bản thân: Hiệu quả bản thân là khả năng một người có thể chấp tiền di động dựa trên động lực, nguồn nhận thức và quá trình hành động cần thiết để đạt được mục tiêu; (2)- Lo lắng về công nghệ: Lo lắng về công nghệ là trạng thái lo lắng, tâm lý sợ hãi liên quan đến khả năng và sự sẵn sàng thích ứng của người tiêu dùng khi sử dụng tiền di động; (3)- Tính dễ sử dụng: Tính dễ sử dụng là sự đánh giá của người tiêu dùng về công nghệ mà họ sắp triển khai sẽ thuận tiện, dễ học và dễ sử dụng; (4)- Tính hữu ích: Tính hữu ích là sự đánh giá của mọi người, trong đó họ tin rằng các công nghệ mà họ sắp áp dụng sẽ cải thiện chất lượng công việc hoặc hoạt động của họ; (5)- Thái độ đối với tiền di động: Thái độ với tiền di động là cảm giác thích hay không thích khi sử dụng tiền di động; (6)- Đổi mới cá nhân: Đổi mới cá nhân là sự sẵn sàng đổi mới của người tiêu dùng để chấp nhận trải nghiệm tiền di động.

4. Hàm ý một số giải pháp

Từ kết quả nghiên cứu trên, nhóm tác giả hàm ý một số giải pháp với cơ quan quản lý nhà nước, các nhà cung cấp dịch vụ và người sử dụng tiền di động tại Việt Nam.

*** Giải pháp với cơ quan quản lý nhà nước:** Nhóm tác giả hàm ý 3 giải pháp như với các cơ quan quản lý nhà nước:

(1)-*Các cơ quan quản lý nhà nước cần xây dựng hành lang pháp lý rõ ràng và tách biệt cho tiền di động.* Điều này nhằm đảm bảo hệ thống thanh toán hoạt động cũng như tạo dựng sự tin tưởng của người dùng, quản lý chặt chẽ các nhà cung cấp nhằm phòng ngừa các hành vi gian lận tài chính.

(2)-*Hỗ trợ các doanh nghiệp triển khai tiền di động về chi phí giao dịch.* Tiền di động là dịch vụ mới mẻ, nhưng có tiềm năng phát triển trong tương lai dài hạn. Do đó, việc hỗ trợ về chi phí trong giai đoạn đầu sẽ giúp gia tăng sự chấp nhận sử dụng.

(3)-*Đẩy mạnh công tác nghiên cứu khoa học về đề tài tiền di động.* Việc nghiên cứu là cần thiết đối với cả Chính phủ và doanh nghiệp cung cấp

dịch vụ nhằm đưa ra những quyết sách phù hợp. Các cơ quan quản lý nhà nước cần mở khóa tập huấn kiến thức, học hỏi kinh nghiệm về tiền di động ở các nước trên thế giới cho nhân sự các nhà cung cấp. Song song đó, thu hút, đào tạo và hỗ trợ các chuyên gia, nhân tài am hiểu về công nghệ số cũng như kiến thức về lĩnh vực tài chính - ngân hàng để triển khai các chính sách hoạt động hợp tác và phát triển lâu dài cho tiền di động.

*** Giải pháp với các nhà cung cấp dịch vụ:** Nhóm tác giả hàm ý 5 giải pháp nhằm thúc đẩy quá trình phát triển của loại hình dịch vụ tiền di động của các nhà mạng:

(1)-*Nâng cấp, đầu tư cơ sở hạ tầng, hệ thống mạng viễn thông đặc biệt ở những khu vực nông thôn, miền núi, biên giới, hải đảo* nhằm gia tăng trải nghiệm, sự hài lòng và thu hút khách hàng thanh toán bằng tiền di động. Nâng cấp thủ tục, hệ thống quản trị khách hàng, thêm mới tính năng trong ứng dụng để tăng mức độ hữu ích của tiền di động đối với người dân. Ngoài ra, các nhà mạng có thể nâng cấp hệ sinh thái tiền di động bằng cách hợp tác với các ngân hàng và các dịch vụ tài chính khác.

(2)-*Chú trọng tới công tác đảm bảo an ninh, an toàn trong giao dịch và bảo vệ quyền lợi khách hàng nhằm hạn chế những rủi ro xảy ra.* Các nhà mạng cần áp dụng công nghệ bảo mật thông tin ở mức độ cao nhất, kiểm soát thông tin bằng các công nghệ mới tại các điểm giao dịch.

(3)-*Chú trọng vào đầu tư phát triển nguồn nhân lực, kiểm soát hoạt động của các đại lý trung gian giao dịch* chống rửa tiền và chống khủng bố tài chính. Mặt khác, các doanh nghiệp cần nâng cao trình độ kỹ thuật, kiến thức, hoàn thiện quy trình nghiệp vụ, hạn chế các rủi ro hệ thống có thể làm gián đoạn hoặc ngừng giao dịch, ngăn ngừa việc các điểm kinh doanh lợi dụng chênh lệch giá trị thẻ thanh toán dịch vụ thông tin di động sang tài khoản tiền di động.

(4)-*Đa dạng hóa và tăng tính thuận tiện cho người dùng khi sử dụng tiền di động, thấu hiểu hành vi và thói quen tiêu dùng của khách hàng.* Các đơn vị tăng cường, phát triển điểm chấp nhận thanh toán tiền di động, tăng tính thuận tiện cho người sử dụng bằng việc có thể nạp, rút tiền ở bất kỳ điểm kinh doanh, cửa hàng nào của nhà cung cấp, chú ý đến đặc điểm vùng và dân cư ở khi triển khai dịch vụ để đạt được hiệu quả như

mục tiêu đề ra. Các doanh nghiệp cần đẩy mạnh hoạt động quảng cáo, khuyến khích người dùng sử dụng tiền di động trên các diễn đàn, báo chí, mạng xã hội... chú trọng vào hoạt động hướng dẫn người dùng sử dụng tiền di động một cách dễ hiểu. Từ đó, thay đổi thói quen, nhận thức của người dân trong việc ứng dụng tiền di động như một công cụ hiệu quả trong thanh toán.

(5)-*Mở rộng mạng lưới đại lý, đảm bảo tiêu chuẩn thanh toán theo quy định của pháp luật.* Các giao dịch cần được đảm bảo là có thể thực hiện mọi lúc, mọi nơi, bất kể khi nào (24/7) nhanh chóng, tiết kiệm chi phí. Đặc biệt, trong thời điểm nhu cầu thanh toán cao, số lượng giao dịch tăng đột biến thì các nhà mạng cần có các chính sách kịp thời như nới rộng thời gian thanh toán di động, tăng cường các biện pháp an toàn giao dịch, nhân viên trực 24/7 sẵn sàng giải quyết vấn đề của khách hàng. Mặt khác, nhà mạng có thể tận dụng mạng lưới viễn thông, các điểm giao dịch rộng khắp cả nước để phát triển, đa dạng hóa cơ cấu sản phẩm, dịch vụ, đối tượng khách hàng nhằm mở rộng thị trường, tăng doanh thu, nâng cao khả năng cạnh tranh.

*** Giải pháp với người sử dụng tiền di động:**
Nhóm tác giả hàm ý 2 giải pháp chính với người sử dụng tiền di động

(1)-*Giải pháp để nâng cao hiểu biết về tiền di động:* Người tiêu dùng cần chủ động tìm hiểu thông tin sử dụng và quy định pháp luật về tiền di động, đồng thời đánh giá, phản ánh hoặc góp ý trong quá trình sử dụng dịch vụ tới đơn vị cung cấp. Cá nhân/tổ chức đã và đang dùng tiền di động cần phổ biến những tiện ích cũng như cách sử dụng tiền di động đến những cá nhân chưa biết tới đặc biệt là người dân vùng sâu, vùng xa.

(2)-*Giải pháp gia tăng tần suất, mở rộng địa điểm sử dụng, mục đích sử dụng tiền di động:* Người sử dụng cần tận dụng các điểm chấp nhận giao dịch tiền di động tại các nhà cung ứng sản phẩm, dịch vụ, cửa hàng tiện lợi, chợ dân sinh... để gia tăng tần suất sử dụng, từ đó có cơ hội hưởng các ưu đãi và chương trình khuyến mại hấp dẫn khi mua sắm, giải trí, du lịch, bảo hiểm...

5. Một số hạn chế của nghiên cứu và định hướng nghiên cứu trong tương lai

Về mặt lý luận, nghiên cứu đã hệ thống hóa và bổ sung những hiểu biết cơ bản về tiền di động. Về thực tiễn, nghiên cứu đã trình bày kết quả về

tần suất sử dụng các dịch vụ tiền di động thường được sử dụng, lý do và mục đích sử dụng dịch vụ, cũng như các thông tin chung về người dùng như độ tuổi, trình độ học vấn, thu nhập. Trên cơ sở đó, nhóm tác giả hàm ý một số giải pháp cho các cơ quan quản lý nhà nước, các nhà cung cấp dịch vụ và người sử dụng tiền di động.

Bên cạnh những kết quả đạt được, nghiên cứu còn một số hạn chế. Bài báo chỉ nghiên cứu hoạt động triển khai tiền di động của nhà cung cấp Viettel và khảo sát người tiêu dùng. Trong tương lai, nhóm tác giả dự kiến mở rộng khách thể nghiên cứu sang trường hợp của MobiFone và VNPT và một số vấn đề đặt ra khi sử dụng tiền di động với doanh nghiệp vừa và nhỏ./.

Tài liệu tham khảo:

Aker, J. C., & Mbiti, I. M. (2010). *Mobile Phones and Economic Development in Africa. Journal of Economic Perspectives*, 24(3), 207-232. <https://doi.org/10.1257/jep.24.3.207>;

Donovan, K. (2012). *Mobile Money for Financial Inclusion. Information and Communications for Development 2012*, 61-73. https://doi.org/10.1596/9780821389911_ch04;

Jack, W., & Suri, T. (2011). *Mobile Money: The Economics of M-PESA. Research Policy*, 48(5), 1201-1215. <https://doi.org/10.3386/w16721>;

Hà Thị Thiệu Dao, & Phạm Thị Dung (2020). *Thị trường tiền di động - Các vấn đề cần quan tâm. Tạp Chí Ngân Hàng*;

Lê Đức Duy, Tạ Thị Ngọc Mai, Hà Phương Thảo, Ngô Quang Vinh, Nguyễn Phương Hiền, Nguyễn Thị Thùy Vinh, & Phạm Hương Giang. (2022). *Nghiên cứu về hành vi sử dụng tiền di động và những tác động tới mức tiêu dùng của người dân Việt Nam. FTU Working Paper Series*;

Madise, S. (2019). *The Regulation of Mobile Money. In Canadian Journal of Administrative Sciences. Springer International Publishing*. <https://doi.org/10.1007/978-3-030-13831-8>;

Nguyễn Thị Hà Thanh, & Hoàng Hồng Nhung (2021). *Các nhân tố tác động đến ý định sử dụng tiền di động tại Việt Nam. Tạp Chí Ngân Hàng*;

Tobbin, P. (2011). *Understanding Mobile Money Ecosystem: Roles, Structure and Strategies. 2011 10th International Conference on Mobile Business*, 185-194. <https://doi.org/10.1109/ICMB.2011.19>;

Trịnh Phước Nguyên và Nguyễn Thị Diễm Hằng (2022). *Các yếu tố ảnh hưởng đến ý định sử dụng Mobile Money của nông dân tỉnh An Giang. Tạp Chí Công Thương*;

Winn, J. K., & de Koker, L. (2013). *Introduction to Mobile Money in Developing Countries: Financial Inclusion and Financial Integrity Conference Special Issue. Washington Journal of Law, Technology & Arts*, 8. <https://ssrn.com/abstract=2222986>.

ẢNH HƯỞNG CỦA THẨM ĐỊNH TÍN DỤNG ĐẾN HIỆU QUẢ CHO VAY CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM

TS. Ngô Đức Tiến*

Cho vay là một trong những hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại mang lại lợi nhuận cao, chiếm tỷ trọng rất lớn trong cơ cấu thu nhập của ngân hàng, nhưng đồng thời cũng tiềm ẩn nhiều rủi ro. Do đó, hoạt động cho vay cần được quan tâm quản lý, kiểm soát một cách bài bản và có hiệu quả, đảm bảo chất lượng các khoản cho vay trong phạm vi rủi ro chấp nhận được, hỗ trợ việc phân bổ vốn của NHTM hiệu quả hơn, giảm thiểu các thiệt hại phát sinh từ rủi ro tín dụng và tăng thêm lợi nhuận kinh doanh, góp phần nâng cao uy tín, tạo ra lợi thế cạnh tranh của ngân hàng. Nhằm đảm bảo hoạt động cho vay của ngân hàng có thể đạt được ba tiêu chí cơ bản: lợi nhuận - an toàn - lành mạnh, thẩm định tín dụng sẽ là bước quan trọng cơ bản đầu tiên nhằm xác định tính khả thi của dự án, khả năng hoàn vốn của doanh nghiệp, mức lợi nhuận, và khả năng trả nợ, lãi của khách hàng. Thực tiễn thẩm định tín dụng tại các NHTM Việt Nam trong thời gian qua ngày càng được hoàn thiện; tuy nhiên, vẫn còn bộc lộ một số hạn chế nhất định, ảnh hưởng đến hiệu quả cho vay. Do vậy, nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng là một trong những công tác quan trọng nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay, giảm thiểu tổn thất có thể xảy ra cho các ngân hàng thương mại. Bài viết tập trung làm rõ một số giải pháp cơ bản nhằm giúp các NHTM Việt Nam thực hiện tốt hơn công tác thẩm định tín dụng.

- Từ khóa: Thẩm định tín dụng, hiệu quả cho vay, NHTM.
- Mã phân loại bài báo: G20, G2, G24

Lending is one of the business activities of commercial banks that bring high profits, accounting for a huge proportion of the bank's income structure, but at the same time, it also carries many potential risks. Therefore, lending activities need to be managed and controlled in a methodical and effective way, ensuring the quality of loans within the acceptable risk range, and supporting the capital allocation of commercial banks more effectively, minimizing losses arising from credit risks and increasing business profits, contributing to improving the bank's reputation and creating competitive advantages. In order to ensure that the bank's lending activities can achieve three basic criteria: profit - safety - soundness, credit appraisal will be the first important basic step to determine the feasibility of the project, the ability to return capital of the business, the level of profit, and the ability to repay the debt and interest of the customer. The practice of credit appraisal at Vietnamese commercial banks in recent years has been increasingly improved; however, there are still certain limitations that affect lending efficiency. Therefore, improving the quality of credit appraisal is one of the important tasks in order to improve the efficiency of lending activities and minimize possible losses for commercial banks. The article focuses on clarifying several solutions to help Vietnamese commercial banks better perform credit appraisal.

- Keywords: Credit appraisal, lending efficiency, commercial banks.
- JEL codes: G20, G2, G24

Ngày nhận bài: 10/7/2023

Ngày gửi phản biện: 15/7/2023

Ngày nhận kết quả phản biện: 20/8/2023

Ngày chấp nhận đăng: 30/8/2023

1. Mở đầu

Để nền kinh tế tăng trưởng và phát triển bền vững, hệ thống Ngân hàng giữ vai trò hết sức quan trọng trong việc cung cấp tín dụng. Sự thành công của các NHTM phần lớn phụ thuộc vào hiệu quả của hệ thống quản lý tín dụng vì hoạt động này tạo ra phần lớn thu nhập từ lãi vay. Thẩm định tín dụng có ý nghĩa quyết định đối với hiệu quả cho vay của các NHTM và vẫn là trung tâm của quá trình ra quyết định dẫn đến việc cấp tín dụng cho người đi vay, đề quyết định chấp nhận hay từ chối cấp tín dụng. Quá trình thẩm định liên quan đến việc đánh giá mức độ tín nhiệm của người vay và dòng tiền dự kiến trong tương lai với mức độ rủi ro gắn liền với một khoản vay cụ thể, các khía cạnh được tập trung thẩm định bao gồm mục đích của khách hàng, tính trung thực, khả năng trả nợ của người đi vay, số lượng khoản vay và tài sản bảo đảm.

Trên thực tế, các NHTM thường gặp khó khăn với các khoản nợ xấu do phân tích tín dụng yếu kém. Mục đích của thẩm định tín dụng là để xác

* Học viện Tài chính

định khả năng và thiện chí của người đi vay trong việc hoàn trả khoản vay được yêu cầu theo các điều khoản của hợp đồng cho vay. Thẩm định tín dụng vội vàng, thiếu chặt chẽ sẽ không chỉ gây nguy hiểm cho ngân hàng mà cả người gửi tiền và nhà đầu tư. Do đó, khi được áp dụng đúng phương pháp và quy trình thẩm định cho vay sẽ có khả năng làm tăng lợi nhuận của các NHTM trong một thời gian bằng cách giảm thiểu thiệt hại. Chính vì vậy, bài viết này xem xét chất lượng thẩm định tín dụng và hiệu quả cho vay của các NHTM Việt Nam, từ đó đề xuất một số kiến nghị nhằm nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng, tăng hiệu quả hoạt động cho vay, góp phần gia tăng lợi nhuận, giảm thiểu rủi ro cho ngân hàng.

2. Thẩm định tín dụng và hiệu quả cho vay của các NHTM Việt Nam

2.1. Thẩm định tín dụng của NHTM

Thẩm định tín dụng là một hoạt động hoàn chỉnh bắt đầu từ khi người vay đề xuất nhu cầu và kết thúc việc cung cấp, giám sát tín dụng với mục tiêu xác nhận và duy trì chất lượng cho vay cũng như quản lý rủi ro tín dụng. Ngoài ra, thẩm định tín dụng là đánh giá khả năng tồn tại của các khoản đầu tư dài hạn được đề xuất về mặt tài sản của cổ đông, phân tích tất cả các chi phí và lợi ích của dự án được sử dụng để biện minh cho đề xuất dự án.

Bên cạnh đó, thẩm định tín dụng là quá trình mà người cho vay đánh giá giá trị tín dụng của người đi vay, xoay quanh tính cách, khả năng và năng lực của người đi vay. Nó tính đến các yếu tố khác nhau như thu nhập của người đi vay, số người phụ thuộc, chi tiêu hàng tháng, khả năng trả nợ, lịch sử việc làm, số năm làm việc và các yếu tố khác ảnh hưởng đến xếp hạng tín dụng của người đi vay. Một yêu cầu quan trọng để quản lý tín dụng hiệu quả của các NHTM là khả năng quản lý thông minh và hiệu quả hạn mức tín dụng của khách hàng. Để giảm thiểu nguy cơ nợ xấu và phá sản, các NHTM phải có cái nhìn sâu sắc về sức mạnh tài chính của khách hàng, lịch sử điểm tín dụng và các mô hình thay đổi. Việc thu thập thông tin đáng tin cậy từ những người vay tiềm năng trở nên quan trọng, các kỹ thuật định tính và định lượng phải được sử dụng trong việc đánh giá người đi vay để giảm thiểu tỷ lệ vỡ nợ.

Hiện nay, ở Việt Nam, tốc độ tăng trưởng tín dụng vẫn khá chậm. Trong khi đó, việc đảm bảo an toàn vốn vẫn là yếu tố quan trọng với các ngân hàng trong thẩm định cho vay, khi nợ xấu có nguy cơ gia tăng. Đây sẽ là bài toán khó cho các ngân

hàng trong việc hiện thực hóa mục tiêu tăng trưởng tín dụng toàn ngành trong năm 2023 chiếm tỉ trọng lớn trong danh mục tài sản của ngân hàng.

Mặc dù, trong những năm gần đây, Chính phủ và NHNN đã có nhiều quyết sách để hệ thống NHTM đảm bảo được mức dư nợ tín dụng và vẫn đảm bảo tăng trưởng kinh tế. Năm 2022, NHNN đề ra định hướng tăng trưởng tín dụng là 14%, tương đương các năm gần đây. Tuy nhiên, ngay từ cuối tháng 6/2022, nhiều TCTD và doanh nghiệp và dư luận đề nghị NHNN tăng hạn mức tín dụng, không nên cứng nhắc ở mức đó mà cần phải căn cứ vào nhu cầu vốn đầu tư của nền kinh tế trong bối cảnh lạm phát của Việt Nam được kiểm soát, thấp hơn nhiều nước trong khu vực và trên thế giới. Theo chủ trương của Chính phủ, dòng vốn tín dụng tiếp tục được hướng vào 5 lĩnh vực ưu tiên của nền kinh tế, như: nông nghiệp nông thôn, doanh nghiệp nhỏ và vừa, công nghiệp hỗ trợ, ứng dụng công nghệ cao trong sản xuất nông sản sạch,...nên có mức tăng cao hơn cùng kỳ năm 2021.

2.2. Dư nợ tín dụng trên tổng tài sản của NHTM

Quan sát dữ liệu báo cáo tài chính của 25 NHTM niêm yết trong giai đoạn nghiên cứu cho thấy, hoạt động tín dụng vẫn chiếm khoảng 60 - 80% tổng tài sản của NHTM, do vậy thu nhập từ hoạt động này cũng chiếm tỉ trọng lớn nhất trong tổng thu nhập của các NHTM. Mặc dù, đại dịch Covid-19 tác động tiêu cực đến sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp và cuộc sống người dân, nhưng để tạo điều kiện, tăng cường hỗ trợ người dân, doanh nghiệp tháo gỡ khó khăn, nâng cao khả năng tiếp cận vốn tín dụng phục vụ sản xuất, kinh doanh, NHNN đã chỉ đạo các tổ chức tín dụng tiếp tục đơn giản hóa thủ tục cho vay, do vậy, dư nợ tín dụng vẫn tăng trưởng trong giai đoạn 2018 - 2019. Nhưng xét cho cả giai đoạn 2018 - 2022, tốc độ tăng trưởng tín dụng của các NHTM có chậm lại.

Trên thực tế, các NHTM có tỷ lệ dư nợ trên tổng tài sản cao có thể gặp rủi ro nhiều hơn các NHTM khác, quan trọng là phải thẩm định tốt các khoản cho vay của NHTM. Tỷ lệ dư nợ tín dụng so với tổng tài sản thường phụ thuộc vào khả năng huy động, mức độ chuyên nghiệp trong thẩm định tín dụng và mức lãi suất cho vay của các NHTM. Số liệu cho thấy, giai đoạn 2018 - 2022, các NHTM niêm yết trên TTCK Việt Nam đều có tỉ lệ dư nợ cao, tỉ lệ này giao động trong khoảng từ 34% đến 78%. Trong số 25 NHTM niêm yết trên TTCK, NHTM cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam

Bảng 1: Tỷ lệ dư nợ tín dụng trên tổng tài sản của NHTM niêm yết giai đoạn 2018 - 2022

Mã chứng khoán của các NHTM	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022
ABB	57.133	54.639	53.678	56.077	63.0%
ACB	69.226	69.402	69.406	67.463	68.1%
BAB	65.326	66.992	67.086	69.736	73.1%
BID	74.357	73.988	78.809	75.234	71.8%
BVB	63.029	64.742	64.255	59.716	53.4%
CTG	73.169	74.334	74.756	72.145	70.5%
EIB	67.561	66.959	62.011	68.327	70.5%
HDB	56.357	63.056	55.272	53.591	63.4%
KLB	69.027	64.948	60.094	45.359	52.1%
LPB	67.226	68.694	71.946	71.157	71.9%
MBB	58.360	60.058	59.385	58.437	63.2%
MSB	34.391	39.947	44.425	49.039	56.5%
NAB	66.672	70.498	65.756	66.153	67.3%
NVB	48.711	46.624	44.481	55.463	53.1%
PGB	72.921	74.222	70.392	67.148	59.3%
SHB	66.185	71.675	73.140	70.566	69.9%
SSB	59.086	61.935	59.798	59.437	66.5%
STB	62.334	64.390	67.972	73.103	74.1%
TCB	49.076	59.392	62.627	60.408	60.2%
TPB	56.026	57.375	57.235	47.626	49.0%
VAB	52.654	55.134	55.257	53.305	59.4%
VBB	68.040	58.835	48.381	47.805	56.8%
VCB	58.003	59.175	61.800	66.073	63.1%
VIB	68.533	69.319	68.573	64.331	67.7%
VPB	67.395	67.097	68.329	63.110	69.5%

Nguồn: Tổng hợp từ báo cáo tài chính của 25 NHTM niêm yết trên TTCK Việt Nam

luôn duy trì tỉ lệ dư nợ cao nhất qua các năm, giao động ở mức 74 - 78%. NHTM cổ phần Hàng Hải Việt Nam có dư nợ thấp nhất trong số các NHTM cổ phần niêm yết, tỉ lệ này từ năm 2018 - 2020 lần lượt là 34,39%; 39,95%; 44,43%. Điều này chứng tỏ, mức tăng trưởng dư nợ giữa các NHTM chưa đồng đều và phụ thuộc vào quy mô vốn hóa của thị trường và các NHTM.

Năm 2022, chất lượng tài sản của ngành ngân hàng vẫn tốt dù trải qua một năm đầy biến động. Tuy nhiên, tỷ lệ nợ xấu của toàn ngành sẽ tăng nhẹ vào năm 2023, một phần do Thông tư số 14/2021/TT-NHNN hết hiệu lực. Ngoài ra, nợ xấu còn có thể tăng lên do các vấn đề liên quan đến bất động sản, khi các điều kiện thanh khoản bị thắt chặt và thị trường trái phiếu doanh nghiệp bị kiểm soát chặt chẽ.

2.3. Hiệu quả cho vay của các NHTM Việt Nam

NHTM là một định chế tài chính trung gian quan trọng bậc nhất trong nền kinh tế thị trường, điều chuyển vốn từ nơi thừa sang nơi thiếu. Vì vậy, việc đánh giá hiệu quả kinh doanh của NHTM cũng dựa trên những nền tảng lý thuyết như đánh giá hiệu quả kinh doanh của một doanh nghiệp, đồng thời cần xem xét đến tính chất đặc thù của NHTM. Tuy nhiên, xét về bản chất NHTM là một doanh nghiệp, hoạt động kinh doanh với mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận trong mức độ rủi ro cho phép. Xét theo nghĩa hẹp, quan điểm về hiệu quả kinh doanh của NHTM chính là khả năng tạo ra lợi nhuận, đồng thời đảm bảo an toàn cho các hoạt động của ngân hàng theo quy định và hạn chế rủi ro. Xét theo nghĩa rộng, hiệu quả kinh doanh không chỉ quan tâm đến lợi nhuận, mà lợi nhuận đạt được từ cấu trúc tài sản nợ và tài sản phải hợp lý, xu hướng tăng trưởng lợi nhuận ổn định. Hiệu quả hoạt động của các NHTM cũng thể hiện khả năng quản lý, kiểm soát chi phí, sử dụng nguồn lực để tạo ra đầu ra. NHTM sử dụng các nguồn lực như lao động, cơ sở vật chất, nguồn tài chính của các hoạt động nhận tiền gửi, cho vay, đầu tư để làm căn cứ xác định mức độ hiệu quả và yếu tố tác động đến hiệu quả của NHTM. Trong bối cảnh hiện đại, ngân hàng đóng cả hai vai trò là đơn vị sản xuất và trung gian tài chính. Theo các cách tiếp cận này, hiệu quả của ngân hàng bao gồm hiệu quả hoạt động và hiệu quả trung gian tài chính.

Các NHTM được coi như trung gian chuyển vốn giữa người tiết kiệm và đầu tư. Các NHTM sản xuất dịch vụ trung gian tài chính thông qua việc huy động vốn từ nền kinh tế và các khoản huy động để đầu tư vào các tài sản sinh lãi như các khoản vay, chứng khoán và các khoản đầu tư khác. Cách tiếp cận này bao gồm cả chi phí hoạt động và lãi suất là yếu tố đầu vào, trong khi các khoản vay và tài sản lớn khác được tính là kết quả đầu ra. Tuy nhiên, có nhiều tranh luận về phương pháp này trong việc xác định tiền gửi phải được coi là đầu vào hay đầu ra. Đầu ra trong hoạt động trung gian tài chính của ngân hàng là tài sản của các ngân hàng, trong khi các khoản tiền gửi, vốn, lao động được xem như là yếu tố đầu vào. Khoản mục quan trọng nhất trong cơ cấu lợi nhuận của ngân hàng là thu nhập lãi, nó phụ thuộc vào lượng cho vay. Do đó, khả năng phát triển tín dụng của ngân hàng là rất quan trọng. Nếu vốn cho vay của ngân hàng được xem như là một sản phẩm thì giá sản phẩm là lãi suất

cho vay. Ngoài ra, nguồn vốn đi vay của ngân hàng là các khoản tiền gửi của các chủ sở hữu vốn. Do đó, tiền gửi có thể được xem như là đầu vào để tạo ra các khoản vay như một sản phẩm trong giai đoạn sản xuất. Việc xác định các đầu ra trong hoạt động của NHTM đã hình thành nên một số phương pháp tiếp cận hiện đại như: Tiếp cận theo tài sản, tiếp cận theo chi phí sử dụng, tiếp cận theo giá trị gia tăng, tiếp cận theo phương diện hoạt động... Nếu tiếp cận theo tài sản thì tiền gửi và các khoản nợ khác cùng với nguồn lực như lao động, vốn được xác định là yếu tố đầu vào, trong khi các thiết lập đầu ra chỉ bao gồm các tài sản của ngân hàng như cho vay, cụ thể là các khoản cho vay. Nếu tiếp cận theo giá trị gia tăng cho rằng, các hạng mục chính của các khoản tiền gửi và cho vay là kết quả đầu ra vì chúng thể hiện giá trị gia tăng của ngân hàng. Nếu tiếp cận theo chi phí sử dụng, trường hợp lợi nhuận tài chính trên một tài sản lớn hơn chi phí cơ hội của vốn, hoặc nếu các chi phí tài chính của các khoản nợ phải trả ít hơn chi phí cơ hội đó được coi là kết quả đầu ra; ngược lại là yếu tố đầu vào. Nếu tiếp cận dựa trên thu nhập thì ngân hàng là đơn vị kinh doanh với mục tiêu cuối cùng là tạo thu nhập từ tổng chi phí phát sinh cho hoạt động kinh doanh. Khi đó, đầu ra của ngân hàng là tổng doanh thu (từ lãi vay trong hoạt động cấp tín dụng hoặc thu từ hoạt động dịch vụ phi tín dụng) và các đầu vào như tổng chi phí (lãi suất nhận tiền gửi, lãi suất huy động và chi phí hoạt động). Tùy theo mục đích nghiên cứu mà hiệu quả kinh doanh tại NHTM có thể được xét theo những khía cạnh khác nhau.

Hiệu quả cho vay là đề cập đến tỷ lệ sinh lời hoặc tỷ lệ hoàn vốn của một khoản đầu tư vào các sản phẩm cho vay khác nhau. Nó xem xét số lượng khách hàng đăng ký vay, số tiền họ đang vay, thanh toán đúng hạn các khoản bảo đảm trả góp được cam kết với số tiền đã vay, tỉ lệ thu hồi nợ và số lượng sản phẩm cho vay trên chuỗi. Nói về nguyên nhân vỡ nợ trong hoạt động cho vay là do hiệu quả kinh doanh kém, lợi nhuận thấp hoặc kinh doanh thua lỗ, sử dụng tiền vay không sinh lời, các yếu tố chính từ phía người cho vay là tần suất thu nợ cao, kiểm soát chặt chẽ và quản lý tốt hệ thống thông tin, khuyến khích nhân viên cho vay và theo dõi các chính sách cho vay. Các yếu tố chính từ phía người vay bao gồm các đặc điểm kinh tế - xã hội như: Giới tính, trình độ học vấn, tình trạng hôn nhân, mức thu nhập hộ gia đình...

Hiệu quả cho vay được thực hiện trên cơ sở thẩm định tín dụng đúng đắn và đầy đủ là chìa khóa để kiểm soát hoặc giảm thiểu tình trạng vỡ nợ, đây là khâu cơ bản trong quy trình cho vay, bao gồm cả việc chẩn đoán người đi vay. Khả năng thanh toán của người đi vay cũng là yếu tố quyết định chính đến hiệu quả cho vay.

Báo cáo tài chính 25 NHTM niêm yết cho thấy, năm 2018, 2019, lợi nhuận của các NHTM tăng với tốc độ khá ổn định, chủ yếu là do doanh thu từ hoạt động tín dụng vẫn ở mức cao. Năm 2020, mặc dù chịu ảnh hưởng nặng nề từ đại dịch Covid-19, nhưng lợi nhuận trước thuế của các NHTM vẫn có sự gia tăng so với năm 2019 (tăng 16,12%). Nguyên nhân chính của sự tăng trưởng lợi nhuận này là do với đặc thù của ngành Ngân hàng, trong bối cảnh dịch bệnh, người dân và các doanh nghiệp sử dụng các dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt tăng mạnh (NHNN, 2022). Hơn nữa, để kích cầu vốn vay và hỗ trợ nền kinh tế phát triển trong giai đoạn này, mặt bằng lãi suất cho vay của các NHTM có xu hướng giảm, tỉ lệ lãi suất điều chỉnh giảm cho một số đối tượng và một số lĩnh vực sản xuất kinh doanh vay vốn, do vậy, ROA và ROE tại đa số các NHTM cổ phần niêm yết trên TTCK. Theo báo cáo thường niên của NHNN giai đoạn 2018 - 2021, dịch bệnh cũng tạo ra cơ hội để ngành Ngân hàng tiên phong trong việc ứng dụng khoa học công nghệ, dẫn đến việc tinh giản biên chế có thể là nguyên nhân giúp lợi nhuận ngân hàng gia tăng.

Bảng 2: Lợi nhuận trước thuế của NHTM Việt Nam giai đoạn 2018 - 2022

Chỉ tiêu	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022
Lợi nhuận sau thuế (tỷ đồng)	4.554.977	5.577.392	6.476.898	15.143.540	22.560.000
ROA (%)	1,00	1,07	1,07	2,00	0,95%
ROE (%)	11,20	14,00	13,69	16,00	20,2%

Nguồn: Báo cáo thường niên của NHNN và thống kê của tác giả

Hiệu ứng mang lại kết quả hoạt động ngành Ngân hàng, năm 2022 phải kể đến, NHNN đã định hướng tăng trưởng tín dụng cả năm khoảng 14%, có điều chỉnh phù hợp với diễn biến, tình hình thực tế nhằm hỗ trợ phục hồi kinh tế. Trong tình hình thanh khoản khó khăn, NHNN đã tập trung ưu tiên hỗ trợ hệ thống TCTD giải quyết vấn đề quản trị thanh khoản, giải tỏa tâm lý thị trường và các vấn đề còn tồn tại để đảm bảo an toàn hệ thống trước những rủi ro hiện hữu. Cuối năm 2022, trước hiệu

ứng tích cực từ bên ngoài, thanh khoản của TCTD cải thiện hơn, NHNN đã quyết định điều chỉnh chỉ tiêu tín dụng định hướng năm 2022 thêm khoảng 1,5 - 2% cho toàn hệ thống các TCTD với nguyên tắc các TCTD có thanh khoản tốt hơn, lãi suất thấp hơn sẽ được tăng trưởng tín dụng cao hơn. NHNN cũng yêu cầu các TCTD cân đối vốn phù hợp để cấp tín dụng, tập trung vốn vào các lĩnh vực ưu tiên như lĩnh vực sản xuất, kinh doanh; đồng thời, kiểm soát rủi ro kì hạn để đảm bảo thanh khoản, an toàn hoạt động, đảm bảo khả năng chi trả cho doanh nghiệp và người dân, trong giai đoạn lễ, tết.

Song như trên đã phân tích các NHTM sử dụng đòn bẩy tài chính khá lớn, khiến dự phòng rủi ro tín dụng của các NHTM có xu hướng gia tăng. Cụ thể, cuối năm 2018, tổng dự phòng rủi ro tín dụng của các NHTM niêm yết chỉ 68.746 tỉ đồng, nhưng đến cuối năm 2021, con số này đã lên đến 150.300 tỉ đồng, ảnh hưởng phần nào đến lợi nhuận của các ngân hàng.

3. Một số đề xuất

Trong bối cảnh kinh tế toàn cầu năm 2023 có nhiều chỉ báo cho thấy sẽ chậm lại do ngân hàng trung ương trên khắp thế giới duy trì “thắt chặt” chính sách tiền tệ, nhiều định chế tài chính lớn trên thế giới đã đưa ra nhận định, dự báo tăng trưởng GDP toàn cầu ở mức 2,5% trong năm 2023, thấp hơn so với năm 2022. Những thách thức mà các nền kinh tế đã phải đối mặt trong năm 2022 có khả năng tiếp diễn trong những tháng tới và quá trình phục hồi có thể sẽ chỉ diễn ra ở nửa cuối năm 2023. Từ kết quả nghiên cứu, tác giả đề xuất một số khuyến nghị nhằm nâng cao hiệu quả cho vay của NHTM trên cơ sở đảm bảo chất lượng tín dụng:

Một là, Tăng cường công tác quản trị của ngành Ngân hàng. Với một cơ chế phân định trách nhiệm, quyền hạn rõ ràng, đảm bảo tính độc lập về chức năng nhiệm vụ, chế độ đãi ngộ phù hợp vừa tạo động lực để hội đồng quản trị và Ban điều hành làm việc tận tâm, vừa tăng cường tính tuân thủ, giảm thiểu sai phạm, gian lận trong quá trình thực hiện chức năng, nhiệm vụ. Từ đó, các hoạt động quản lý được tăng cường và nâng cao hiệu quả, đảm bảo mục tiêu được xác định.

Hoạt động quản trị doanh nghiệp đóng vai trò quyết định tới sự tồn tại và phát triển của NHTM, công tác quản trị cần linh hoạt để phù hợp với sự phát triển của nền kinh tế thị trường nhằm tạo ra bước đột phá trong tăng tỷ suất lợi nhuận ngân

hàng, là một trong những yếu tố để tăng giá cổ phiếu và thu hút đầu tư nước ngoài.

Việc thẩm định tín dụng cần tuân thủ chặt chẽ chính sách cho vay của ngân hàng nhằm đạt được mức dư nợ cho vay chất lượng. Trước khi phê duyệt khoản vay, ngân hàng cần thẩm định chính xác, đầy đủ khách quan về các nguồn thu nhập, chi phí của khách hàng trước khi cho vay nhằm đảm bảo tính khả thi của phương án vay vốn, thường xuyên theo dõi chặt chẽ các khoản thu, chi của khách hàng sau khi cho vay nhằm đảm bảo khả năng trả nợ đúng hạn, tránh phát sinh các khoản nợ xấu ảnh hưởng đến hiệu quả cho vay. Cần phân rõ trách nhiệm và nghĩa vụ các bên liên quan đến quy trình tín dụng, tách các chức năng tiếp thị, quan hệ khách hàng, thẩm định rủi ro độc lập với các khâu quyết định cấp tín dụng, quản lý nợ, kiểm tra giám sát và phân rõ trách nhiệm, quyền hạn giữa các khâu, đảm bảo tính độc lập, khách quan trong hoạt động cấp tín dụng.

Hai là, NHTM nên đi sâu vào chất lượng các khoản cho vay hơn là tăng các khoản cho vay; hạn chế việc tăng trưởng tín dụng quá nóng và cần phải giải quyết vấn đề nợ xấu một cách triệt để. Cụ thể các NHTM cần phải xây dựng chính sách cho vay và chính sách khách hàng hợp lý; đa dạng hoá các hình thức cho vay đối với khách hàng và nâng cao chất lượng phục vụ; hoàn thiện quy trình cho vay và công tác tổ chức thẩm định; đồng thời thực hiện tốt công tác phân loại rủi ro và đẩy mạnh giải quyết các khoản nợ tồn đọng, đặc biệt các khoản nợ xấu. Tuy nhiên việc nâng cao chất lượng các khoản cho vay đồng nghĩa với việc phải tăng cường công tác quản trị, giám sát và kiểm tra sao cho phù hợp.

Ba là, Xây dựng chính sách tín dụng hợp lý phù hợp với bối cảnh của nền kinh tế. Chính sách tín dụng nên có quy định riêng về lãi suất nếu khách hàng trả nợ trước hạn, hỗ trợ lãi suất nếu doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn khách quan, có thể thỏa thuận lãi trong thời hạn cho vay, điều này sẽ tăng khả năng cạnh tranh cho từng NHTM.

Cán bộ tín dụng phải thường xuyên đến địa bàn kiểm tra, quản lý việc sử dụng vốn vay của khách hàng, hướng dẫn họ sử dụng vốn đúng mục đích và theo dõi chặt chẽ nợ đến hạn. Hàng tháng cung cấp danh sách cho các tổ trưởng và phối hợp với tổ trưởng thông báo nợ đến hạn đến tận hộ vay. Ngân hàng thường xuyên kiểm tra tình hình sản xuất - kinh doanh và khả năng tài chính trả nợ của khách hàng để có hướng giải quyết kịp thời, hạn chế tối đa việc chuyển nợ quá hạn. Trường hợp xét thấy khách

hàng không có khả năng trả nợ đúng hạn phải báo cáo với lãnh đạo để xin ý kiến chỉ đạo kịp thời.

Bốn là, tăng cường công tác kiểm tra kiểm soát sau cho vay. NHTM cần tăng cường công tác kiểm tra kiểm soát để đạt được các hiệu quả kiểm soát vốn vay, hạn chế nợ xấu, nợ khó đòi gây ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động cho. Việc kiểm tra kiểm soát nên được thực hiện định kỳ sau cho vay, phối hợp với các cơ quan chức năng trên địa bàn thực hiện sẽ đảm bảo hiệu quả cao.

Ngân hàng thường xuyên kiểm soát quá trình sử dụng vốn vay của khách hàng, không để khách hàng sử dụng vốn sai mục đích. Thông qua quá trình theo dõi, ngân hàng có thể nắm bắt được khả năng tài chính của khách hàng có dấu hiệu không ổn như tình hình sản xuất - kinh doanh có trở ngại, thua lỗ. Ngân hàng cũng cần phải nâng cao khả năng dự báo mức độ ảnh hưởng của các biến động về kinh tế - xã hội đến các ngành nghề kinh doanh của khách hàng vay vốn tại ngân hàng, nâng cao chất lượng thẩm định, thường xuyên có chính sách đào tạo cán bộ, nhân viên có trình độ chuyên môn để hạn chế những sai sót trong việc phân tích, đánh giá sai khách hàng.

Năm là, Có sự kết hợp, hỗ trợ giữa các cơ quan, ngành, trong việc sử dụng và chia sẻ thông tin cho các NHTM nhằm đa dạng các nguồn dữ liệu phục vụ tốt cho công tác thẩm định khách hàng đảm bảo hiệu quả và an toàn vốn vay.

Các nguồn thông tin từ Trung tâm Thông tin tín dụng quốc gia Việt Nam cần được cập nhật thường xuyên, liên tục và nhanh chóng, đây là nguồn tham khảo vô cùng quan trọng trong thẩm định cho vay khách hàng.

Các ngân hàng cần đẩy mạnh áp dụng công nghệ số vào công tác thẩm định khách hàng nhằm đảm bảo tính khoa học, sự nhanh chóng và nâng cao chất lượng cũng như hiệu quả hoạt động thẩm định tín dụng, góp phần hạn chế nợ xấu phát sinh, ảnh hưởng đến chất lượng hoạt động cho vay khách hàng.

Sáu là, nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng: Ngân hàng cần tăng cường công tác đào tạo, bồi dưỡng cán bộ, nhân viên tín dụng về kinh nghiệm thẩm định. Trong quá trình thẩm định, nhân viên tín dụng cần thường xuyên cập nhật thông tin, dự báo ngành nghề, giá cả thị trường, thông tin kinh tế - kỹ thuật, cần khảo sát thực tế ngành nghề mà khách hàng đang kinh doanh để giúp cho công tác thẩm định luôn chính xác và đạt hiệu quả cao. Bên cạnh đó, cán bộ tín dụng cần coi trọng việc tiếp xúc, phỏng vấn trực tiếp với khách hàng, đến tận nơi

khách hàng tiêu dùng, sản xuất, kinh doanh để khảo sát thực tế, nhằm tránh tình trạng bị khách hàng lừa dối... Các NHTM cần phải có một bộ quy tắc chuẩn về chức danh các công việc ngân hàng, tiêu chuẩn nghề nghiệp ngân hàng tương đương với tiêu chuẩn của các quốc gia tiên tiến trong khu vực và toàn cầu. Trên cơ sở đó, mô tả cho từng vị trí công việc trong ngành Ngân hàng. Đây chính là những thông lệ tốt và phổ biến của các NHTM trên thế giới, để nâng cao vị thế của các NHTM Việt Nam trước bối cảnh hội nhập KTQT sâu, rộng như hiện nay.

4. Kết luận

Hoạt động của ngân hàng là một hoạt động kinh tế quan trọng, trong những năm vừa qua đã đóng góp không nhỏ vào sự phát triển của nền kinh tế quốc dân. Hầu hết các NHTM kinh doanh có lãi. Làm thế nào để phát triển và hoạt động ngày càng có hiệu quả trong giai đoạn hội nhập kinh tế khu vực và thế giới là một vấn đề rất quan tâm đối với các NHTM. Cho vay là một trong các hoạt động chính, đem lại lợi nhuận cao cho NHTM, do đó vấn đề nâng cao chất lượng cho vay luôn được ngân hàng quan tâm hàng đầu và coi đó là mục tiêu quan trọng cần đạt được. Với chức năng là công cụ quản lý kinh tế hữu hiệu, phân tích khả năng sinh lời thông qua thẩm định cho vay sẽ giúp các nhà quản lý điều hành hoạt động của NHTM đạt hiệu quả cao nhất./.

Tài liệu tham khảo:

Markus Hertrich, (2015), *Does Credit Risk Impact Liquidity Risk? Evidence from Credit Default Swap Markets*, *International Journal of Applied Economics*, 12(2), September 2015, 1-46, truy cập ngày 05/10/2022 từ <https://www2.southeastern.edu/orgs/cap>

NHNN (2022), Đại dịch Covid-19 làm thay đổi hành vi thanh toán của người tiêu dùng, truy cập ngày 10/11/2022 từ <<https://bom.so/QsKywV>>;

NHNN (2018, 2019, 2020, 2021), Báo cáo thường niên của NHNN, truy cập ngày 28/10/2022 từ <<https://www.sbv.gov.vn>>;

Perter S. Rose (1998), *Quản trị NHTM*, Nhà xuất bản Đại học Kinh tế quốc dân;

Ahmed, S. F., & Malik, Q. A. (2015). *Credit risk management and loan performance: Empirical investigation of micro finance banks of Pakistan*. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 5(2), pages 574-579;

Arene, C. (1992). *Loan repayment and technical assistance among small-holder maize farmers in Nigeria*. *African Review of Money Finance and Banking*, pages 63-74;

Berger, A. N., & DeYoung, R. (1997). *Problem loans and cost efficiency in commercial banks*. *Journal of Banking & Finance*, 21(6), 849-870. [https://doi.org/https://doi.org/10.1016/S0378-4266\(97\)00003-4](https://doi.org/https://doi.org/10.1016/S0378-4266(97)00003-4);

Tạp chí NH 27/12/2021;

Tạp chí NH 31/03/2023;

Tạp chí NH 14/4/2023;

Thời báo Tài chính 12/6/2023.

CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN HIỆU QUẢ XUẤT KHẨU CỦA DOANH NGHIỆP VIỆT NAM VÀ MỘT SỐ KHUYẾN NGHỊ

TS. Ngô Văn Lượng* - Ths. Vũ Thị Hằng Nga*

Kim ngạch hàng hóa xuất khẩu của VN tăng liên tục với mức cao, phản ánh trực tiếp việc tăng quy mô xuất khẩu hàng hóa và mức tăng trưởng bền vững của xuất khẩu trên phương diện giá trị. Bên cạnh những kết quả đạt được, xuất khẩu hàng hóa của các doanh nghiệp Việt Nam vẫn còn những hạn chế nhất định, bài viết sẽ chỉ ra những nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả xuất khẩu của Doanh nghiệp và đưa ra các giải pháp nâng cao hiệu quả xuất khẩu và thúc đẩy xuất khẩu bền vững trong thời gian tới, đến năm 2030.

- Từ khóa: Kim ngạch xuất khẩu, doanh nghiệp, hàng hóa...
- Mã phân loại bài báo: G3, G32, G39

The export turnover of Vietnam's goods has increased continuously at a high level, directly reflecting the increase in the scale of commodity exports and the sustainable growth of exports in terms of value. Besides the achieved results, the export of goods of Vietnamese enterprises still has certain limitations, the article will point out the factors affecting the export performance of enterprises and offer solutions. improve export efficiency and promote sustainable export in the coming time, up to 2030.

- Keywords: Export turnover, industry, goods...
- JEL codes: G3, G32, G39

Ngày nhận bài: 10/7/2023

Ngày gửi phản biện: 15/7/2023

Ngày nhận kết quả phản biện: 20/8/2023

Ngày chấp nhận đăng: 30/8/2023

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

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

Nội dung bài viết, nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả xuất khẩu của các doanh nghiệp Việt Nam, qua đó nêu ra một số khuyến

Đặt vấn đề

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

Song, bên cạnh những kết quả đạt được, xuất khẩu hàng hóa của các doanh nghiệp Việt Nam

* Học viện Tài chính

ngiht nhằm nâng cao hiệu quả xuất khẩu và xuất khẩu bền vững đến 2030.

1. Cơ sở lý thuyết

Nhiều nghiên cứu của các tác giả ở nước ta trong những năm vừa qua đã cho rằng xuất khẩu chịu ảnh hưởng của 4 nhóm nhân tố, bao gồm: (i) Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp; (ii) Đặc điểm và năng lực của doanh nghiệp; (iii) Nhân tố quan hệ của doanh nghiệp và (iv) Khả năng xây dựng thương hiệu của doanh nghiệp. Kết quả nghiên cứu là căn cứ để đề xuất các khuyến nghị nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động xuất khẩu của các doanh nghiệp Việt Nam.

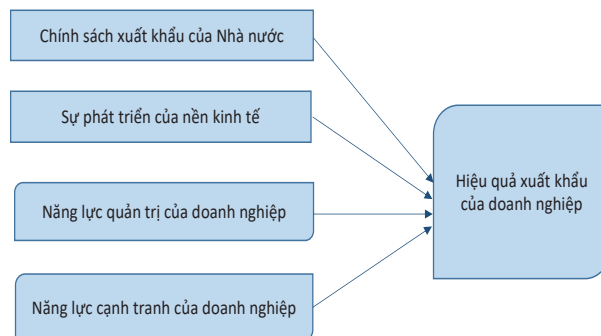
Năm 2020, Tác giả Ngô Thị Ngọc Huyền và Nguyễn Viết Bằng đã nghiên cứu đề tài “ Mô hình các nhân tố tác động đến thành tựu xuất khẩu gạo và cà phê Việt Nam”, các tác giả này cho rằng thành tựu xuất khẩu chịu tác động bởi chiến lược marketing; đặc điểm quản lý; đặc điểm thị trường nước ngoài; đặc điểm thị trường trong nước và rào cản xuất khẩu. Trong đó, chiến lược marketing chịu tác động bởi đặc điểm quản lý; đặc điểm thị trường nước ngoài. [3]

Hashen Madushanka và Vilani Sachitra (2021) đã nghiên cứu “Các yếu tố ảnh hưởng đến việc tham gia xuất khẩu của các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Sri Lanka: quan điểm dựa trên nguồn lực”. Tác giả sử dụng phương pháp định lượng trong nghiên cứu và xác định các yếu tố ảnh hưởng đến xuất khẩu, bao gồm: khả năng tài chính; khả năng quản lý; chính sách của Chính phủ và thông tin tiếp thị. [2]

Tác giả Nguyễn Văn Ít và Nguyễn Ngọc Thu Thảo (Trường đại học Công nghiệp Thành phố Hồ Chí Minh), trong công trình nghiên cứu “Yếu tố tác động đến hoạt động xuất khẩu của các doanh nghiệp trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh” đã cho rằng hoạt động xuất khẩu của các doanh nghiệp trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh ảnh hưởng bởi 5 nhóm nhân tố, đó là, năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp; chiến lược marketing xuất khẩu; Năng lực quản lý của doanh nghiệp; mối quan hệ của doanh nghiệp và khả năng của doanh nghiệp. [4]

2. Mô hình nghiên cứu

Dựa vào các nghiên cứu ở trong và ngoài nước, nhóm tác giả đã kế thừa, hiệu chỉnh và đề xuất mô hình nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả xuất khẩu của doanh nghiệp Việt Nam như sau:



3. Giả thuyết nghiên cứu

H1. Nhóm nhân tố thuộc về chính sách phát triển xuất khẩu của Nhà nước, bao gồm chính sách hỗ trợ phát triển xuất khẩu, chính sách thuế, hải quan....;

H2. Nhóm nhân tố thuộc về sự phát triển của nền kinh tế, bao gồm tốc độ tăng trưởng, mức tăng thu nhập quốc nội....;

H3. Nhóm nhân tố thuộc về năng lực quản trị của doanh nghiệp, bao gồm trình độ, năng lực của nhà quản trị, mức độ phân cấp, phân quyền của doanh nghiệp; quy trình quản lý sản xuất kinh doanh, quản lý nguồn nhân lực, áp dụng tiến bộ khoa học công nghệ trong doanh nghiệp....;

H4. Nhóm nhân tố thuộc về năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp, bao gồm năng lực cạnh tranh của sản phẩm, hàng hóa thông qua giá thành sản xuất, xuất khẩu; uy tín của doanh nghiệp...

4. Phương pháp nghiên cứu

Để nghiên cứu tác động của các nhân tố đến hoạt động xuất khẩu, nhóm tác giả sử dụng kết hợp phương pháp định tính và phương pháp định lượng. Nghiên cứu định tính trình bày các bước khảo sát các công trình nghiên cứu đến phỏng vấn các chuyên gia, các nhà quản lý có nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực xuất nhập khẩu. Nghiên cứu định lượng, điều tra, khảo sát 150 doanh nghiệp XNK thuộc các loại hình: DNNN, công ty cổ

phần, công ty TNHH... Dữ liệu nghiên cứu được thu thập thông qua khảo sát.

Sau khi thu thập dữ liệu sơ cấp thông qua bảng hỏi, dữ liệu được mã hóa và làm sạch, nhóm tác giả tiến hành phân tích định lượng với sự hỗ trợ của chương trình phần mềm SPSS phiên bản 22; sử dụng thang đo Likert, được thiết kế theo 5 cấp độ từ 1 đến 5 để tìm hiểu mức độ đánh giá của người trả lời theo 5 mức: 1. Hoàn toàn không đồng ý; 2. Không đồng ý; 3. Còn phân vân; 4. Đồng ý và 5. Hoàn toàn đồng ý.

Thống kê mô tả

Theo kết quả thống kê mô tả mẫu nghiên cứu cho thấy trong 150 phiếu gửi đi cho 150 doanh nghiệp thu về 135 phiếu khảo sát thu về có 16 DNNN (chiếm 11,85%), 57 DNCP (chiếm 42,23%), 62 công ty TNHH tư nhân (chiếm 45,92%). Về quy mô của DN có 48 DN có quy mô dưới 30 lao động (chiếm 35,55%), 53 DN có quy mô từ trên 30 lao động-100 lao động (chiếm 39,26%); 34 DN có quy mô lao động từ trên 100 lao động, (chiếm 25,18%). Xét về vốn điều lệ của DN có 35 DN có vốn dưới 5 tỷ đồng, 60 DN có quy mô vốn từ trên 5 tỷ đồng-50 tỷ đồng; có 21 DN có vốn từ trên 50 tỷ đồng-100 tỷ đồng, 15 DN có quy mô vốn từ trên 100 tỷ-300 tỷ đồng và 4 DN có quy mô vốn trên 300 tỷ đồng.

5. Kết quả nghiên cứu

Kết quả kiểm định về các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động xuất khẩu thể hiện trên các bảng dưới đây:

Bảng 1: Ảnh hưởng của nhóm nhân tố chính sách phát triển xuất khẩu của Nhà nước

Reliability Statistics				
Cronbach's Alpha		N of Items		
.875		4		
Item - Total Statistics				
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlaton	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Chính sách vĩ mô của Nhà nước	8.758	12.214	.852	.801
Chính sách tài chính hỗ trợ xuất khẩu	8.741	12.213	.861	.805
Chính sách hải quan	8.645	12.326	.839	.802
Chính sách nguồn lực	8.713	12.616	.815	.804

Bảng 2: Ảnh hưởng nhóm nhân tố sự phát triển của nền kinh tế

Reliability Statistics				
Cronbach's Alpha		N of Items		
.812		4		
Item - Total Statistics				
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlaton	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Mức thu nhập quốc dân	8.662	19.320	.814	8.10
Tốc độ tăng trưởng kinh tế	8.702	19.226	.815	8.12
Sự hợp lý của cơ cấu hạ tầng	8.662	19.340	.816	8.15
Cơ sở hạ tầng hiện đại	8.645	19.322	.851	8.20

Bảng 3: Ảnh hưởng nhóm nhân tố năng lực quản trị của doanh nghiệp

Reliability Statistics				
Cronbach's Alpha		N of Items		
.789		5		
Item - Total Statistics				
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlaton	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Năng lực của nhà quản trị	8.112	17.320	.771	8.20
Phân cấp, phân quyền rõ ràng	8.146	17.364	.764	8.41
Mức độ phân cấp, phân quyền	8.132	17.322	.770	8.23
Sự hợp lý của quy trình quản lý	8.226	17.337	.761	8.38
Mức độ áp dụng khoa học công nghệ	8.208	17.256	.754	8.40

Bảng 4: Ảnh hưởng nhóm nhân tố năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp

Reliability Statistics				
Cronbach's Alpha		N of Items		
.824		4		
Item - Total Statistics				
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlaton	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Chất lượng sản phẩm của DN	8.142	13.424	.814	.824
Mẫu mã, kiểu dáng sản phẩm	8.216	13.516	.810	.831
Khả năng chiếm lĩnh thị trường	8.222	13.512	.812	.833
Uy tín của DN	8.226	13.524	.814	.826

Kết quả kiểm định thang đo các nhân tố bằng hệ số Cronbach's Alpha cho thấy các hệ số đều $> 0,6$ và các hệ số tương quan biến tổng của các biến quan sát đều $> 0,3$. Như vậy, các biến đều đạt độ tin cậy, không có biến nào bị loại bỏ trước khi đưa vào phân tích nhân tố khám phá (EFA).

• Phân tích nhân tố khám phá (EFA)

Mục đích của phân tích EFA là tóm tắt các biến quan sát vào một số nhân tố nhất định và tìm ra mối quan hệ giữa các biến với nhau. Khi thực hiện phân tích này thì trị số KMO (Kaiser-Meyer-Olkin) được dùng để xem xét sự thích hợp của các nhân tố. Nếu trị số KMO nằm trong khoảng từ 0,5 đến 1 là đủ điều kiện để thực hiện phân tích, còn các biến số có trọng số $< 0,5$ sẽ bị loại. Dựa vào độ tin cậy của thang đo để phân tích EFA lần 1, cụ thể như sau:

Bảng 5: Kiểm định KMO và Bartlett's Test lần 1

Kaiser- Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy	.875
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square
	Df
	Sig
	2.723E3
	131
	.000

Kết quả phân tích EFA cho thấy chỉ số KMO là 0.875 nằm trong khoảng từ trên 0,5 đến dưới 1 nên phân tích này được chấp nhận; kết quả Sig = $0.000 < 0,5$, điều đó chứng tỏ các biến quan sát có tương quan với nhau và có ý nghĩa thống kê.

Bảng 6: Kiểm định KMO và Bartlett's Test lần 2

Kaiser- Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy	.826
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square
	Df
	Sig
	375.123
	4
	.000

Bảng 7: Tổng phương sai trích lần 2

Component	Intital Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	2.514	80.722	80.735	2.536	80.728	80.756
2	.262	9.140	93.134			
3	.174	5.650	94.024			
4	.202	5.618	81.916			

Kết quả trên Bảng 6 và 7 cho thấy giá trị Eigenvalues = $2.514 > 1$ và trích được 4 yếu tố mang ý nghĩa tóm tắt thông tin tốt nhất. Tổng phương sai trích (Bảng 7) là $80.756 > 50\%$ thấy được mô hình EFA là phù hợp và các yếu tố được trích cô đọng đạt giá trị 80.756% biến thiên các biến quan sát. Từ các kết quả phân tích cho thấy kết quả kiểm định có mối tương quan chặt chẽ

giữa hiệu quả quản lý tài chính với các nhân tố tác động đến nó (biến độc lập với các biến phụ thuộc). Đưa các nhân tố trên vào phân tích hồi quy để đánh giá sự phù hợp của mô hình hồi quy bội bằng phương pháp Enter.

Bảng 8: Kết quả phân tích hồi quy tuyến tính bội

Model	R	R ² Square	Djadjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.942 ^a	.854	.867	.40952	1.922

Kết quả trên cho thấy giá trị R^2 là 0.854, như vậy là biến độc lập đưa vào chạy hồi quy ảnh hưởng 85.40% sự thay đổi của biến phụ thuộc, còn lại 14.60% có thể do biến ngoài mô hình và sai số ngẫu nhiên. Hệ số Durbin- Watson là 1.922 nằm trong khoảng từ 1.5 đến 2.5. Do đó, mô hình là chấp nhận được, thỏa mãn các điều kiện đánh giá và kiểm định độ phù hợp cho việc rút ra kết luận. Giá trị của mỗi yếu tố được dùng để phân tích hồi quy là giá trị trung bình của các biến quan sát thuộc nhân tố đó.

• Kiểm định độ phù hợp của mô hình

Bảng 9: Phân tích phương sai ANOVA^b

Model	Sum of Square	df	Mean Square	F	Sig.
Regression	209.672	4	50.536	280.564	.000 ^a
Residual	30.412	131	.175		
Total	240.084	135			

Bảng 10: Hệ số phương trình hồi quy

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	.116	.092		-1.235	.238
CSNN	.218	.054	.129	2.364	.004
SPTKT	.315	.049	.312	5.416	.000
NLQT	.326	.051	.244	6.348	.003
NLCT	.268	.066	.332	5.282	.000

Kết quả trên bảng cho thấy hệ số hồi quy của các biến độc lập đều $< 0,5$. Do đó, các biến này đều có ý nghĩa giải thích cho biến phụ thuộc và phương trình hồi quy có dạng sau:

$$HĐXK = 0.116 + 0.129CSNN + 0.312SPTKT + 0.244NLQT + 0.332NLCT$$

Kết luận: Qua phương trình hồi quy cho thấy, ảnh hưởng của các nhân tố tác động đến Hiệu quả quản lý tài chính trong các CSGDĐHCL tự chủ có mức độ khác nhau. Trong đó:

+ Trình độ, năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp có tác động lớn nhất và có quan hệ cùng chiều với hoạt động xuất khẩu, bởi hệ số Beta dương = 0.332 và Sig. = 0.000 < 0.05, nghĩa là khi các nhân tố khác không đổi nếu tăng năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp lên 1 đơn vị thì hiệu quả của hoạt động xuất khẩu sẽ tăng lên 0.332 đơn vị. Kết quả này chỉ ra rằng, khi doanh nghiệp có năng lực cạnh tranh tốt, sản phẩm đáp ứng chất lượng, mẫu mã đẹp, phù hợp với thị hiếu người tiêu dùng sẽ làm tăng hiệu quả hoạt động xuất khẩu cho doanh nghiệp.

+ Sự phát triển của nền kinh tế có tác động lớn thứ hai và có quan hệ cùng chiều với hoạt động xuất khẩu, bởi Beta = 0.312 > 0 và Sig = 0,000 < 0,05, nghĩa là khi các nhân tố khác không đổi nếu sự phát triển của nền kinh tế tăng lên 1 đơn vị thì hiệu quả hoạt động xuất khẩu tăng lên 0.312 đơn vị. Kết quả này chỉ ra rằng, nhân tố về sự phát triển của nền kinh tế tương thích với hiệu quả hoạt động xuất khẩu. Vì vậy, để phát triển xuất khẩu bền vững cần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, đổi mới cơ cấu nền kinh tế để thúc đẩy phát triển.

+ Năng lực quản trị của nhà quản trị trong doanh nghiệp có tác động lớn thứ ba và có quan hệ cùng chiều với hoạt động xuất khẩu, bởi Beta dương = 0.244 > 0 và Sig = 0.003 < 0.05, nghĩa là khi các nhân tố khác không đổi, nếu năng lực của nhà quản trị trong doanh nghiệp có năng lực quản trị tốt, có sự phân cấp, phân quyền phù hợp, tăng lên 1 đơn vị thì hiệu quả hoạt động xuất khẩu của doanh nghiệp sẽ tăng lên 0.244 đơn vị.

+ Chính sách phát triển xuất khẩu của Nhà nước có tác động lớn thứ tư và có quan hệ cùng chiều với hiệu quả hoạt động xuất khẩu, bởi Beta dương = 0.129 > 0 và Sig = 0.004 < 0,05, nghĩa là khi các nhân tố khác không đổi nếu chính sách phát triển xuất khẩu và các chính sách kinh tế vĩ mô khác như chính sách thuế, chính sách tín dụng xuất khẩu hợp lý, tăng lên 1 đơn vị thì hiệu quả hoạt động xuất khẩu tăng lên 0.129 đơn vị.

6. Một số khuyến nghị

Trên cơ sở phân tích trên, nhóm tác giả nêu ra một số khuyến nghị như sau:

Một là, các doanh nghiệp XNK cần có sự đầu tư mạnh hơn cho việc nâng cao chất lượng sản phẩm, mẫu mã sản phẩm và hạ giá thành sản phẩm. Đây là một trong những nhân tố rất quan trọng để nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh

nh nghiệp. Theo đó, cần đầu tư đổi mới quy trình sản xuất, tăng hàm lượng khoa học-công nghệ của sản phẩm; đảm bảo nâng cao uy tín của doanh nghiệp trong việc thực hiện tốt hợp đồng về thời gian giao hàng, thời hạn thanh toán. Mặt khác, cần xây dựng được Chiến lược xuất khẩu phù hợp với từng thời kỳ và với từng thị trường quốc tế, thị trường khu vực...

Hai là, các doanh nghiệp cần nâng cao năng lực quản trị của đội ngũ lãnh đạo các cấp thông qua đào tạo, bồi dưỡng nghiệp vụ quản lý xuất nhập khẩu; có chiến lược đào tạo hợp lý; kết hợp với các cơ sở giáo dục đào tạo, các viện nghiên cứu chuyên ngành để xây dựng và thực hiện các chương trình đào tạo, bồi dưỡng kiến thức chuyên môn, nghiệp vụ và kiến thức công nghệ thông tin nhằm bắt kịp với thời đại công nghệ số; xây dựng quy trình quản trị phù hợp, thực hiện phân cấp, phân quyền và chế độ thưởng, phạt nghiêm minh trong doanh nghiệp...

Ba là, đối với Nhà nước cần rà soát các chính sách quản lý kinh tế vĩ mô để kịp thời chính sửa, bổ sung cho phù hợp với từng giai đoạn phát triển của đất nước như chính sách phát triển, hỗ trợ xuất khẩu; chính sách tài chính nói chung và chính sách thuế, chính sách tín dụng hỗ trợ xuất khẩu...đổi mới cơ cấu kinh tế, tăng cường cơ sở hạ tầng, chính sách đối ngoại...tạo điều kiện cho các doanh nghiệp trong việc nâng cao hiệu quả và thúc đẩy hoạt động xuất khẩu bền vững./.

Tài liệu tham khảo:

Albertina Paula Monteiro, Ana Maria Soares, Orlando Lima Rua (2019), *Linking intangible Resources and entrepreneurial orientation to export performance: The mediating effect of dynamic capabilities*. *Journal of Innovation & Knowledge*, 4,179-187;

Hashen Madushanka và Vilani Sachitra (2021) "Factors influencing the export participation of small and medium enterprises in Sri Lanka: a resource-based perspective";

Ngô Thị Ngọc Huyền và Nguyễn Viết Bằng (2020) "Mô hình các nhân tố tác động đến thành tựu xuất khẩu gạo và cà phê Việt Nam", *tạp chí Phát triển Khoa học - Công nghệ - Kinh tế - Luật và Quản lý*;

Tapchicongthuong.vn/bai-viet/yeu-to-tac-dong-den-hoat-dong-xuat-cua-cac-doanh-nghiep-tren-dia-ban-thanh-pho-ho-chi-minh-102899.html;

Hồ Trung Thanh (2009), "Xuất khẩu bền vững ở Việt Nam trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế" luận án tiến sĩ;

Nguyễn Thị Thu Thủy (2014), "Tác động của xuất khẩu hàng hóa tới tăng trưởng kinh tế Việt Nam", luận án tiến sĩ.

TÁC ĐỘNG CỦA ĐA DẠNG HOÁ THU NHẬP ĐẾN HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM

TS. Đào Lê Kiều Oanh* - TS. Dương Quỳnh Nga**

Bài viết xem xét ảnh hưởng của đa dạng hóa doanh thu đến hiệu quả hoạt động được đo lường bằng ROA, NIM, ROE và NNIM của 31 ngân hàng thương mại. Kết quả cho thấy đa dạng hóa thu nhập giúp nâng cao hiệu quả hoạt động. Tính thích hợp về vốn chủ sở hữu, tỷ lệ tăng trưởng tài sản, tỷ lệ cho vay và tỷ lệ tăng trưởng kinh tế đều có tác động tích cực đến hoạt động tài chính và ngân hàng. Tỷ lệ tăng trưởng tín dụng, tỷ lệ tiền gửi, chi phí hoạt động và tỷ lệ lạm phát ảnh hưởng tiêu cực đến hiệu quả hoạt động tài chính của ngân hàng. Ngoài ra, bài viết đưa ra một số khuyến nghị nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động của các ngân hàng thương mại ở Việt Nam.

- Từ khóa: Đa dạng hoá thu nhập, hiệu quả hoạt động, các ngân hàng thương mại Việt Nam.
- Mã phân loại bài báo: G20, G21, G24

The article examines the impact of revenue diversification on operational efficiency, measured by metrics such as Return on Assets (ROA), Net Interest Margin (NIM), Return on Equity (ROE), and Net Non-Interest Margin (NNIM), across 31 commercial banks in Vietnam. The results demonstrate that income diversification enhances operational efficiency. Factors such as appropriate capital adequacy, asset growth rate, loan-to-deposit ratio, and economic growth rate positively influence financial and banking activities. Conversely, credit growth rate, deposit ratio, operating costs, and inflation rate negatively affect the financial operational efficiency of banks. Furthermore, the article provides recommendations to enhance the operational efficiency of Vietnamese commercial banks.

- Keywords: Income diversification, operational efficiency, Vietnamese commercial banks.
- JEL codes: G20, G21, G24

1. Tổng quan

Tại Việt Nam, theo nội dung đề án Tái cơ cấu hệ thống các tổ chức tín dụng giai đoạn 2011-2015 (ban hành kèm theo quyết định số 254) sẽ “từng bước chuyển đổi mô hình kinh doanh của các ngân hàng thương mại nhằm giảm sự phụ thuộc vào hoạt động tín dụng và tăng nguồn thu từ hoạt động dịch vụ phi tín dụng” (Chính phủ, 2012). Khi các ngân hàng thương mại dần thay đổi và đa dạng hóa hoạt động kinh doanh của ngân hàng, thu nhập ngoài lãi bắt đầu đóng vai trò quan trọng và trở thành một bộ phận lớn trong cơ cấu lợi nhuận ngân hàng.

Ngày nhận bài: 10/7/2023

Ngày gửi phản biện: 15/7/2023

Ngày nhận kết quả phản biện: 20/8/2023

Ngày chấp nhận đăng: 30/8/2023

Vì vậy, nhiều nghiên cứu về tác động của đa dạng hóa thu nhập đến hoạt động tài chính của các ngân hàng thương mại đã được tiến hành không chỉ trên toàn cầu mà còn ở Việt Nam. Tuy nhiên, nghiên cứu về hiệu quả của đa dạng hóa vẫn còn nhiều tranh cãi. Nhóm nghiên cứu sử dụng mô hình hồi quy SGMM với nguồn dữ liệu của 31 ngân hàng thương mại Việt Nam để xem xét mối quan hệ giữa đa dạng hóa thu nhập và hiệu quả hoạt động ngân hàng giai đoạn 2010-2021 nhằm làm sáng tỏ hơn về tác động của thu nhập ngoài lãi đến hoạt động của các ngân hàng thương mại ở Việt Nam hiện nay.

2. Cơ sở lý thuyết

Theo Sanya & Wolfe (2011), đa dạng hóa là một chiến lược đầu tư nhằm tối thiểu hóa rủi ro bằng cách kết hợp những khoản đầu tư khác nhau. Ngân hàng có thể lựa chọn cách thức đa dạng hóa cho riêng mình tùy theo từng chiến lược mỗi thời kỳ. Mục tiêu cuối cùng là tăng doanh số, giảm thiểu chi phí, tối đa hóa lợi nhuận, đảm bảo sự hiện diện, tìm kiếm khách hàng của ngân hàng và sự phát triển bền vững ổn định. Do đó, đa dạng hóa thu nhập là một chỉ báo tốt về kết quả của chiến lược đầu tư và không được coi là một hình thức đa dạng hóa quy trình (Baele và cộng sự 2007, Campa & Kedia, 2002, Chiorazzo, 2008, Lepetit, 2008). Đa dạng hóa thu nhập do đó ngân hàng không còn tập

* Trường Đại học Ngân hàng Thành Phố Hồ Chí Minh; email: oanhdlk@buh.edu.vn

** Học viện Hàng Không Việt Nam; email: ngadq@vaa.edu.vn

trung vào hoạt động kinh doanh ngân hàng truyền thống mà chia thu nhập gộp thành thu nhập lãi thuần và thu nhập ngoài lãi. Phát triển sản phẩm tài chính sinh lời cao như chuyển tiền trong và ngoài nước, ngân hàng điện tử, kinh doanh ngoại hối, môi giới đầu tư chứng khoán, thanh toán quốc tế, đồng đại lý kết hợp bảo hiểm rủi ro ngân hàng.

Lý thuyết đa dạng hóa danh mục đầu tư (Markowitz, 1952) cho rằng rủi ro cá nhân sẽ giảm khi danh mục đầu tư được đa dạng hóa. Đa dạng hóa danh mục đầu tư đem lại lợi nhuận và làm giảm rủi ro lại bị phụ thuộc vào mối tương quan giữa các khoản đầu tư trong danh mục đầu tư. Lý thuyết này cho rằng giảm thiểu rủi ro và tăng hiệu quả trong hoạt động tài chính là kết quả của việc đa dạng hóa thu nhập của ngân hàng. Đa dạng hóa góp phần tăng khả năng sinh lời đồng thời giảm thiểu rủi ro cho ngân hàng khi các nguồn thu là độc lập và không có tương quan cùng chiều với rủi ro phát sinh.

3. Mô hình nghiên cứu

Thông qua các nghiên cứu trước của Chiorazoo và cộng sự (2008), Lee (2014), Meslier (2014), chúng tôi xây dựng mô hình đa dạng hóa doanh thu ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của các ngân hàng thương mại Việt Nam như sau:

$$Y_{it} = \beta_0 + \beta_1 Y_{it-1} + \beta_2 DIV_{it} + \sum_{j=1}^j \beta_j X_{it} + \mu_{it}$$

Trong đó:

Y_{it} : là hiệu quả hoạt động ngân hàng được đo lường bằng ROA, ROE, NIM và NNIM

DIV: Chỉ số đa dạng hóa thu nhập của ngân hàng được đo lường bằng chỉ số HHI (Herfindahl Hirschman Index), để ước lượng mức độ đa dạng hóa thu nhập ngân hàng. Mức độ đa dạng hóa được tính theo công thức sau:

$$DIV = 1 - HHI = 1 - (INT^2 + NON^2)$$

INT: Tỷ lệ thu nhập thuần từ lãi trên tổng thu nhập hoạt động.

NON: Tỷ lệ thu nhập thuần ngoài lãi trên tổng thu nhập hoạt động.

Công thức tính đa dạng hóa được viết lại là:

$$DIV = 1 - HHI = 1 - \left[\left(\frac{NET}{NETOP} \right)^2 + \left(\frac{NOI}{NETOP} \right)^2 \right]$$

NET: Thu nhập lãi thuần.

NOI: Thu nhập thuần ngoài lãi. Bao gồm thu nhập thuần từ phí dịch vụ, thu nhập thuần từ kinh

doanh ngoại hối, thu nhập thuần từ đầu tư kinh doanh chứng khoán và thu nhập thuần từ hoạt động khác.

NETOP: Tổng thu nhập thuần từ hoạt động của ngân hàng gồm thu nhập lãi thuần và thu nhập thuần ngoài lãi.

$$NETOP = NET + NOI$$

Trường hợp thu nhập thuần ngoài lãi bị âm thì nghiên cứu đưa tỷ lệ thu nhập thuần ngoài lãi bằng 0 thể hiện thu nhập từ các hoạt động ngoài lãi không đóng góp gì cho thu nhập thuần (Nguyễn Thị Cảnh, 2015).

X: Các biến kiểm soát

β_i, β_j : Các hệ số hồi quy

μ_{it} : Phần dư của mô hình

Từ mô hình (*), chúng tôi đưa ra 4 mô hình nghiên cứu cụ thể sau và giả thuyết nghiên cứu:

$$ROA_{it} = \beta_0 + \beta_1 DIV_{it} + \beta_2 OTR_{it} + \beta_3 SIZE_{it} + \beta_4 ETA_{it} + \beta_5 GTA_{it} + \beta_6 LGR_{it} + \beta_7 LLP_{it} + \beta_8 LTA_{it} + \beta_9 DEA_{it} + \beta_{10} NPL_{it} + \beta_{11} GDP_{it} + \beta_{12} INF_{it} + \mu_{it} \text{ [Mô hình 1]}$$

$$ROE_{it} = \beta_0 + \beta_1 DIV_{it} + \beta_2 OTR_{it} + \beta_3 SIZE_{it} + \beta_4 ETA_{it} + \beta_5 GTA_{it} + \beta_6 LGR_{it} + \beta_7 LLP_{it} + \beta_8 LTA_{it} + \beta_9 DEA_{it} + \beta_{10} NPL_{it} + \beta_{11} GDP_{it} + \beta_{12} INF_{it} + \mu_{it} \text{ [Mô hình 2]}$$

$$NIM_{it} = \beta_0 + \beta_1 DIV_{it} + \beta_2 OTR_{it} + \beta_3 SIZE_{it} + \beta_4 ETA_{it} + \beta_5 GTA_{it} + \beta_6 LGR_{it} + \beta_7 LLP_{it} + \beta_8 LTA_{it} + \beta_9 DEA_{it} + \beta_{10} NPL_{it} + \beta_{11} GDP_{it} + \beta_{12} INF_{it} + \mu_{it} \text{ [Mô hình 3]}$$

$$NNIM_{it} = \beta_0 + \beta_1 DIV_{it} + \beta_2 OTR_{it} + \beta_3 SIZE_{it} + \beta_4 ETA_{it} + \beta_5 GTA_{it} + \beta_6 LGR_{it} + \beta_7 LLP_{it} + \beta_8 LTA_{it} + \beta_9 DEA_{it} + \beta_{10} NPL_{it} + \beta_{11} GDP_{it} + \beta_{12} INF_{it} + \mu_{it} \text{ [Mô hình 4]}$$

Giả thuyết H_1 : Đa dạng hóa thu nhập tác động cùng chiều (+) đến hiệu quả hoạt động của ngân hàng

Chúng tôi sử dụng dữ liệu thứ cấp từ các báo cáo tài chính đã được kiểm toán của 31 ngân hàng thương mại Việt Nam giai đoạn 2010 - 2021 từ các trang web chính thức của các ngân hàng thương mại và cổng thông tin tài chính chứng khoán. Ngoài ra, một số dữ liệu tài chính hàng năm của ngân hàng không có sẵn, các nguồn dữ liệu bổ sung từ tiêu điểm ngân hàng Orbis được sử dụng. Các chỉ số vĩ mô được thu thập từ Ngân hàng Thế giới, IFM.

4. Kết quả và thảo luận

Chúng tôi sử dụng ước lượng SGMM là mô hình khắc phục biến nội sinh của mô hình và có độ trễ để khắc phục tính tương quan để đưa ra kết luận cuối cùng.

Kết quả thấy rằng, kiểm định Sargan, Hansen có giá trị P-value > 5% cho thấy các biến ngoại sinh đều phù hợp với mô hình. Kiểm định AR (2) p-value > 5% nghĩa là phần dư trong mô hình không có hiện tượng tự tương quan bậc 2.

Dựa trên bảng kết quả, có 9 biến tác động đến biến phụ thuộc ROA, 8 biến tác động đến biến phụ thuộc ROE, 6 biến tác động đến biến phụ thuộc NIM và 6 biến tác động đến biến phụ thuộc NNIM. Trong đó, DIV, LGR, INF tác động đến cả 4 mô hình. Biến SIZE, LLP không có ý nghĩa thống kê ở 4 mô hình, Trong đó ETA không có ý nghĩa thống kê ở mô hình ROE, GTA thì không có ý nghĩa thống kê ở mô hình biến phụ thuộc là NIM. Bên cạnh đó DEA, OTR không có ý nghĩa thống kê với biến phụ thuộc NNIM. Với biến NPL thì không có ý nghĩa thống kê ở 3 biến phụ thuộc ROA, ROE và NIM. GDP và INF không có ý nghĩa thống kê ở mô hình biến NIM và NNIM

$$ROA_{it} = -0.03134 + 0.00426 DIV_{it} + 0.07305 ETA_{it} + 0.01412 GTA_{it} + 0.00719 LTA_{it} - 0.01950 LGR_{it} - 0.00919 DEA_{it} - 0.00114 OTR_{it} + 0.03614 GDP_{it} - 0.04354 INF_{it} + U_{it} \text{ [Mô hình 1]}$$

$$ROE_{it} = -0.39738 + 0.05483 DIV_{it} + 0.15057 GTA_{it} + 0.12204 LTA_{it} - 0.27331 LGR_{it} + 0.15543 DEA_{it} - 0.01056 OTR_{it} + 0.39251 GDP_{it} - 0.47731 INF_{it} + U_{it} \text{ [Mô hình 2]}$$

$$NIM_{it} = -0.0283 - 0.0360 DIV_{it} + 0.404 ETA_{it} - 0.0453 LGR_{it} - 0.0255 DEA_{it} - 0.000511 OTR_{it} - 0.148 INF_{it} + U_{it} \text{ [Mô hình 3]}$$

$$NNIM_{it} = 0.00843 + 0.0254 DIV_{it} + 0.110 ETA_{it} + 0.020 GTA_{it} - 0.0283 LGR_{it} + 0.0672 NPL_{it} - 0.093 INF_{it} + U_{it} \text{ [Mô hình 4]}$$

Đa dạng hóa Thu nhập (DIV) cho thấy tác động tích cực của đa dạng hóa thu nhập đến hoạt động của ngân hàng với mức ý nghĩa thống kê là 5%. Kết quả cho thấy mức độ đa dạng hóa thu nhập càng cao thì hiệu quả hoạt động tài chính của các ngân hàng thương mại Việt Nam càng cao. Kết quả của nghiên cứu này cho thấy sự đa dạng hóa thu nhập của các ngân hàng thương mại Việt Nam là phù hợp với lý thuyết danh mục đầu tư hiện đại. Tương tự với các nghiên cứu của Chiorazoo và cộng sự (2008), Gamra và cộng sự (2011), Võ Xuân Vinh và cộng sự (2015). DIV có tác động ngược chiều với NIM. Hoạt động chính của Ngân hàng là thu

hút nguồn nhân rồi để cho vay những hoạt động ngoài lãi là những hoạt động nhằm phân tán rủi ro và cố gắng tối đa hóa lợi nhuận. Nhưng những năm gần đây những kênh mới cũng tiềm ẩn nhiều rủi ro do thị trường đầu tư các tài sản như chứng khoán, trái phiếu ở Việt Nam có sự khác biệt với các nước nên nếu ngân hàng lạm dụng quá nhiều đa dạng hóa có thể mang đến tác dụng ngược cho hiệu quả hoạt động của ngân hàng.

Tỷ lệ an toàn vốn (ETA) có tác động tích cực đến hoạt động tài chính của các ngân hàng được đo lường bằng ROA, NIM và NNIM với mức ý nghĩa 1% nhưng không có

Bảng 1: Tổng hợp kết quả hồi quy theo phương pháp FGLS và SGMM

	FGLS	SGMM	FGLS	SGMM	FGLS	SGMM	FGLS	SGMM
	ROA		ROE		NIM		NNIM	
L.ROA		0.62817***						
L.ROE				0.37662***				
L. NIM						0.246*		
L. NNIM								0.245**
DIV	0.00414***	0.00426**	0.03756**	0.05483**	-0.0235***	-0.0360***	0.0273***	0.0254***
SIZE	0.00258***	0.00163	0.03665***	0.02476	0.00349***	0.00521	0.00125***	-0.000976
ETA	0.07244***	0.07305**	0.15162	0.68551	0.144***	0.404***	0.0363***	0.110***
GTA	0.00275**	0.01412***	0.00854	0.15057***	-0.00931***	0.0288	-0.000533	0.0200***
LTA	0.01022***	0.00719*	0.12116***	0.12204**	0.0196***	0.0132	-0.00331	0.00147
LGR	0.00176	-0.01950***	0.01912*	-0.27331***	0.00156	-0.0453**	-0.000892	-0.0283***
LLP	-0.13714*	-0.07859	-1.42347	-2.2727	0.365**	0.675	0.113**	0.241
DEA	0.01697***	-0.00919**	-0.16599***	-0.15543***	-0.0241***	-0.0255**	-0.00419**	-0.000206
OTR	-0.00071***	-0.00114***	-0.00725***	-0.01056***	-0.000311***	-0.000511***	0.000100***	-0.0000464
NPL	0.02588***	0.02126	-0.31382***	-0.01106	-0.0304*	-0.00596	-0.00805	0.0672*
GDP	-0.00504	0.03614***	0.06513	0.39251***	-0.0528**	0.00685	-0.015	-0.00497
INF	0.01597**	-0.04354***	0.26182***	-0.47731***	0.0351**	-0.148***	-0.0110**	-0.0937***
Cons	-0.04099***	-0.03134***	-0.56482***	-0.39738	-0.000892	-0.0283***	-0.0223***	0.00843
Số nhóm		31		31		31		31
Số công cụ		30		30		30		30
AR2		0.295		0.102		0.63		0.514
Kiểm định Hasen		0.185		0.144		0.72		0.597
Kiểm định Sargan		0.929		0.887		0.519		0.381

*p<10%, **p<5%, ***p<1%

Nguồn: Kết quả tổng hợp từ phần mềm Stata.

ý nghĩa thống kê ở ROE. Các nghiên cứu của Athanasoglou và cộng sự (2008), Stiroh (2006) cũng cho kết quả tương tự. Kết quả nghiên cứu cho thấy tỷ lệ vốn hóa càng cao thì lợi nhuận tạo ra trên tổng tài sản càng cao.

Tăng trưởng tài sản (GTA) có tác động tích cực đến hiệu quả hoạt động được đo lường bằng chỉ tiêu ROA, ROE và NNIM với mức ý nghĩa 1% nhưng chưa đủ cơ sở để xác định sự ảnh hưởng đến NIM, tương tự như kết quả nghiên cứu của Chiorazzo và cộng sự (2008), Lepetit và cộng sự (2008)).

Tỷ lệ cho vay (LTA) có ảnh hưởng tích cực đến hiệu quả hoạt động khi được đo lường bằng ROA ở mức ý nghĩa 10% và ROE ở mức ý nghĩa 5%. Hoạt động cho vay là hoạt động chính đem lại nguồn lợi nhuận lớn cho các ngân hàng. Deyoung & Roland, 2001 cũng chứng minh rằng tỷ lệ cho vay góp phần giúp nâng cao hiệu quả hoạt động.

Tăng trưởng cho vay (LGR) có tác động tiêu cực đến hiệu quả hoạt động được đo lường bằng ROA, ROE và NNIM với mức ý nghĩa 1% và với NIM mức ý nghĩa 5%, tương tự như kết quả của Vinh và cộng sự (2015).

Tỷ lệ tiền gửi (DEA) có tác động tiêu cực đến hiệu quả hoạt động của ngân hàng được đo lường bằng NIM ở mức ý nghĩa 5% và ROA và ROE ở mức ý nghĩa 1%. Với tỷ lệ tiền gửi trên tài sản lớn trong hệ thống, áp lực trả lãi sẽ cao hơn trong khi ngân hàng sử dụng vốn vay kém hiệu quả, dẫn đến chênh lệch lớn giữa chi phí tiền gửi và lãi tiền vay.

Nợ xấu (NPL) có tác động tích cực ở mức ý nghĩa 10% đến NNIM. Vấn đề này cũng hợp lý vì NNIM là thu nhập ngoài lãi cận biên nên nợ xấu cao thì ngân hàng sẽ tìm kênh đầu tư khác để giảm rủi ro cho chính Ngân hàng. Những nghiên cứu trước đây chỉ dừng lại ở biến hiệu quả tài chính là ROA và ROE nên đem đến kết quả tiêu cực như nghiên cứu của Berger & Deyoung (1997), Sun & ctg (2017).

Chi phí hoạt động (OTR) có tác động ngược chiều đến hiệu quả hoạt động của các ngân hàng được đo lường bằng ROA, ROE và NIM ở mức ý nghĩa 1%, tương tự như nghiên cứu của Bourke (1989) và Lepetit và cộng sự (2007).

Tốc độ tăng trưởng kinh tế (GDP) có tác động cùng chiều đến hiệu quả hoạt động ngân hàng được đo lường bằng ROA và ROE ở mức ý nghĩa 1%, tương tự như kết quả của Hậu và cộng sự (2017), Meslier và cộng sự (2014) nhưng không có ý nghĩa thống kê trong chỉ số ROE.

Tỷ lệ lạm phát (INF) có tác động tích cực đến hoạt động của ngân hàng được đo lường bằng ROA, ROE, NIM và NNIM ở mức ý nghĩa 1%. Lạm phát khó lường, ít ngân hàng điều chỉnh lãi suất kịp thời nên chi phí tăng nhanh hơn thu nhập, làm giảm lợi nhuận ngân hàng.

5. Kết luận

Nghiên cứu sử dụng phương pháp ước lượng SGMM để khắc phục hiện tượng tự tương quan, phương sai biến và tính nội sinh để thu được kết quả đáng tin cậy nhất. Kết quả cho thấy, bất kể phương pháp ước tính được sử dụng và đo lường hiệu quả hoạt động tài chính bằng biến phụ thuộc ROA, ROE, NIM hoặc NNIM, đa dạng hóa thu nhập có tác động tích cực đến hiệu quả hoạt động tài chính của các ngân hàng thương mại Việt Nam. Bài báo chỉ thực hiện đối với nhóm ngân hàng thương mại mà không thực hiện đối với nhóm ngân hàng chính trị, ngân hàng hợp tác xã, ngân hàng 100% vốn nước ngoài và ngân hàng liên doanh. Vì vậy, hướng nghiên cứu tiếp theo có thể mở rộng phạm vi nghiên cứu ra toàn bộ hệ thống các ngân hàng thương mại Việt Nam để có những đánh giá toàn diện hơn. Đồng thời, trong quá trình nghiên cứu, có thể chia mẫu ngân hàng thành nhiều mẫu nhỏ theo quy mô vốn, tài sản hoặc loại hình ngân hàng có vốn đầu tư của nhà nước và tư nhân./.

Tài liệu tham khảo:

- Baele, L., De Jonghe, O., & Vander Vennet, R. 2007, "Does the stockmarket value bank diversification?", *Journal of Banking & Finance*, 31(7), pp.1999-2023;
- Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., Merrouche, O., (2013). "Islamic vs. conventional banking: business model, efficiency and stability". *J. Bank. Finance* 37, 433-447;
- Chiorazzo, V., Milani, C., & Salvini, F. (2008), "Income diversification and bank performance: Evidence from Italian banks", *Journal of Financial Services Research*, 33(3), pp.181-203;
- Lê Long Hậu và Phạm Xuân Quỳnh (2016), "Tác động của đa dạng hóa thu nhập đến hiệu quả kinh doanh của NHTM Việt Nam", *Tạp chí Công nghệ ngân hàng*, số 124, tháng 7/2016, trang 11-22;
- Nguyễn Minh Sáng (2017), "Tác động của đa dạng hóa thu nhập đến hiệu quả hoạt động của NHTM tại Việt Nam", *Tạp chí Kinh tế và Phát triển*, số 241, tháng 7/2017, trang 40-49;
- Nguyễn Quang Khải (2016), "Đa dạng hóa thu nhập và hiệu suất điều chỉnh rủi ro của NHTM Việt Nam", *Tạp chí Tài chính*, kỳ 1, số 642, tháng 10/2016;
- Nguyễn Thị Doan Trang (2021), "Tác động của đa dạng hóa thu nhập đến hiệu quả hoạt động của NHTM Việt Nam", luận án Tiến sĩ kinh tế, trường Đại học Ngân hàng;
- Võ Xuân Vinh và Trần Thị Phương Mai (2015), "Lợi nhuận và rủi ro từ đa dạng hóa thu nhập của NHTM Việt Nam", *Tạp chí Phát triển kinh tế*, số 26 (8), trang 54-70.

MÔ HÌNH NGHIÊN CỨU NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN CHẤT LƯỢNG THÔNG TIN BÁO CÁO TÀI CHÍNH CỦA CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA

Ths. Phạm Huy Hùng*

Báo cáo tài chính là sản phẩm của kế toán, phản ánh một cấu trúc chặt chẽ tình hình tài chính, kết quả kinh doanh và các luồng tiền của doanh nghiệp. Do đó, chất lượng thông tin báo cáo tài chính của doanh nghiệp nói chung và của các doanh nghiệp nhỏ và vừa nói riêng rất quan trọng trong việc đáp ứng yêu cầu của người sử dụng thông tin để đưa ra các quyết định kinh tế. Tuy nhiên, chất lượng thông tin báo cáo tài chính của mỗi doanh nghiệp là khác nhau và phụ thuộc vào nhiều nhân tố. Do vậy, bằng phương pháp nghiên cứu định tính, trên cơ sở khảo cứu các tài liệu và các lý thuyết có liên quan, tác giả đề xuất giả thuyết và xây dựng mô hình nghiên cứu nhân tố ảnh hưởng tới chất lượng thông tin báo cáo tài chính của các doanh nghiệp nhỏ và vừa, làm cơ sở cho các nghiên cứu thực nghiệm ở Việt Nam trong các nghiên cứu tiếp theo.

- Từ khóa: Chất lượng thông tin báo cáo tài chính, báo cáo tài chính, doanh nghiệp nhỏ và vừa.
- Mã phân loại bài báo: G3, G39

Financial statements are the product of accounting, reflecting a tight structure of the financial situation, business results and cash flows of the business. Therefore, the quality of financial reporting information of enterprises in general and of small and medium enterprises in particular is important in meeting the requirements of information users to make economic decisions. However, the quality of financial reporting information of each business is different and depends on many factors. Therefore, by qualitative research method, based on the study of relevant documents and theories, the author proposes a hypothesis and builds a research model of factors affecting the quality of financial reporting information of small and medium enterprises, as a basis for empirical studies in Vietnam in subsequent studies.

- Keywords: Quality of financial reporting information, financial statements, small and medium enterprises.
- JEL codes: G3, G39

Ngày nhận bài: 10/6/2023

Ngày gửi phản biện: 16/6/2023

Ngày nhận kết quả phản biện: 15/8/2023

Ngày chấp nhận đăng: 30/8/2023

định. Báo cáo tài chính (BCTC) có chất lượng cao sẽ giảm sự bất cân xứng thông tin (Biddle và cộng sự, 2009). Mặt khác, khi tăng chất lượng BCTC thì hoạt động tài chính tại các doanh nghiệp sẽ được cải thiện (Nanyondo, 2014).

Doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) là những doanh nghiệp không có quy mô lớn về mặt vốn và lao động. Theo số liệu do Tổng cục thống kê công bố năm 2022 tỷ lệ các DNNVV được phân loại theo quy mô lao động chiếm khoảng 97,3% trong tổng số doanh nghiệp đăng ký kinh doanh. Các DNNVV giữ vai trò rất quan trọng trong nền kinh tế đóng góp đáng kể vào tổng sản lượng quốc gia, tạo việc làm cho người lao động, huy động các nguồn lực xã hội cho đầu tư phát triển, góp phần xóa đói giảm nghèo ở địa phương.

Tuy nhiên, thực tế hiện nay các DNNVV ở Việt Nam đang phải đối mặt với nhiều khó khăn. Trong đó, đáng quan tâm nhất là khó khăn về khả năng tiếp cận nguồn vốn của các DNNVV. Để thu hút được vốn đầu tư hay nói cách khác muốn vay được vốn thì các doanh nghiệp phải chứng minh được tình hình tài chính lành mạnh, đảm bảo khả năng sử dụng vốn hiệu quả và hoàn trả nợ đúng hạn. Trong khi đó, các DNNVV thường không cung cấp được thông tin tài chính có thể xác minh, một trong

1. Giới thiệu

Chất lượng thông tin báo cáo tài chính (CLTTBCTC) của doanh nghiệp được nhiều đối tượng quan tâm sử dụng để đưa ra các quyết định kinh tế. Tuy nhiên, vì nhiều nguyên nhân khác nhau và ảnh hưởng của thông tin bất cân xứng nên nhiều doanh nghiệp công khai báo cáo tài chính thiếu trung thực, chưa đầy đủ và kịp thời theo quy

* Trường Đại học Tài nguyên và Môi trường Hà Nội; email: phamhuyhung0302@gmail.com

những nguyên nhân chính của thực trạng trên đó là CLTTBCTC của các doanh nghiệp này bị hạn chế.

Đã có một số nghiên cứu trong và ngoài nước liên quan đến CLTTBCTC. Chẳng hạn, nghiên cứu của Maines & Wahlen (2006) cho rằng một báo cáo kiểm toán có ý kiến chấp nhận toàn phần là điều kiện cần thiết để nhận biết thông tin kế toán tài chính đáng tin cậy hoặc được trình bày trung thực. Bên cạnh đó, Chalaki và cộng sự (2012) đã thực hiện nghiên cứu về ảnh hưởng của các thuộc tính quản trị doanh nghiệp lên CLTTBCTC tại các công ty niêm yết trên sàn chứng khoán Tehran. Kết quả nghiên cứu cho thấy, CLTTBCTC không chịu ảnh hưởng bởi các thuộc tính quản trị doanh nghiệp. Hay nghiên cứu của Võ Văn Nhị & Trần Thị Thanh Hải (2013) qua phương pháp nghiên cứu tổng hợp lý thuyết và đúc kết từ thực tiễn, xác định các nhân tố có ảnh hưởng đến chất lượng thông tin kế toán trên BCTC, như: công tác tổ chức quản lý và người làm công tác kế toán. Tuy nhiên, CLTTBCTC của các DNNVV cũng như nghiên cứu về các nhân tố ảnh hưởng đến CLTTBCTC của đối tượng doanh nghiệp này ở Việt Nam nói chung và ở các tỉnh, thành phố nói riêng, vẫn chưa được quan tâm nghiên cứu nhiều.

Do vậy, việc tìm hiểu các nhân tố có ảnh hưởng đến CLTTBCTC có ý nghĩa cả về mặt lý luận và thực tiễn. Mục tiêu của nghiên cứu này là xây dựng mô hình lý thuyết về nhân tố ảnh hưởng đến CLTTBCTC của các DNNVV tại Việt Nam. Mô hình này sẽ giúp các DNNVV hiểu được các nhân tố ảnh hưởng đến CLTTBCTC của doanh nghiệp mình, đồng thời làm cơ sở cho các nghiên cứu thực nghiệm ở Việt Nam nhằm nhận diện các nhân tố tác động đến CLTTBCTC của các DNNVV trong thời gian tới.

2. Cơ sở lý thuyết và tổng quan nghiên cứu

2.1. Cơ sở lý thuyết

2.1.1. Doanh nghiệp nhỏ và vừa

Tại Việt Nam, DNNVV được xác định là những doanh nghiệp có số lao động ít và quy mô vốn nhỏ hoặc doanh thu ở mức hạn chế đáp ứng một trong các tiêu chí sau đây: Tổng số lao động tham gia bảo hiểm xã hội bình quân trong năm không quá 200 lao động, tổng nguồn vốn không quá 100 tỷ đồng hoặc tổng doanh thu của năm trước liền kề không quá 300 tỷ đồng. DNNVV được phân theo quy mô, bao gồm: doanh nghiệp siêu nhỏ, doanh nghiệp nhỏ và doanh nghiệp vừa được xác định

theo lĩnh vực nông nghiệp, lâm nghiệp, thủy sản; công nghiệp và xây dựng; thương mại và dịch vụ. Nghiên cứu này xác định DNNVV căn cứ theo số lượng lao động và theo Nghị định số 39/2018 NĐ-CP của Chính phủ ngày 11/3/2018.

2.1.2. Chất lượng thông tin báo cáo tài chính

Theo Baltzan (2012), thông tin có chất lượng tốt nếu nó được xem là phù hợp với các yêu cầu của người sử dụng thông tin bao gồm: Chính xác, đầy đủ, phù hợp, kịp thời và nhất quán. Bên cạnh đó, khái niệm về CLTTBCTC được quy định rất cụ thể dưới dạng khuôn mẫu bởi các tổ chức lập quy như: FASB, IASB... Ngoài ra, CLTTBCTC ở mỗi quốc gia sẽ có những quy định riêng. Ở nước ta, quy định về CLTTBCTC cũng được đề cập đến trong luật và chuẩn mực kế toán Việt Nam.

Theo quan điểm của FASB, CLTTBCTC là các thuộc tính làm cho thông tin trở nên hữu ích cho các quyết định kinh doanh và kinh tế (FASB, 1980). Theo quan điểm IASB, CLTTBCTC là những thuộc tính làm cho thông tin BCTC trở nên hữu ích cho việc ra quyết định của các nhà đầu tư hiện tại và tiềm năng, người cho vay và các chủ nợ khác (IASB, 2010). Nhiều nhà nghiên cứu theo hướng cơ bản cũng đã đưa ra những khái niệm đa dạng về CLTTBCTC. Trong đó, Jonas & Blanchet (2000), cho rằng CLTTBCTC thể hiện ở việc cung cấp đầy đủ và rõ ràng các thông tin tài chính, tránh gây nhầm lẫn hoặc thay đổi quyết định của người sử dụng. Kế toán Việt Nam quy định, thông tin trình bày trong BCTC phải đảm bảo các yêu cầu: Trung thực, hợp lý, thích hợp, đầy đủ, có thể kiểm chứng, kịp thời, dễ hiểu, nhất quán và có thể so sánh được (Bộ tài chính, 2002). Do đó, để phù hợp với điều kiện nghiên cứu tại Việt Nam và đối tượng nghiên cứu là CLTTBCTC của các DNNVV trên địa bàn thành phố Hà Nội, nghiên cứu này sử dụng quan điểm theo Chuẩn mực kế toán Việt Nam số 01 để làm cơ sở đánh giá CLTTBCTC của các DNNVV.

2.2. Các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng thông tin báo cáo tài chính của DNNVV

Các công trình nghiên cứu trong nước và ngoài nước đã khẳng định sự ảnh hưởng trực tiếp hoặc gián tiếp của các nhân tố đến CLTTBCTC của các DNNVV, cụ thể như sau:

2.2.1. Năng lực nhân viên kế toán

Nhân tố năng lực nhân viên kế toán là một nhân tố quan trọng tác động đến CLTTBCTC,

bởi lẽ nhân viên kế toán là những người trực tiếp vận hành kế toán tại đơn vị. Nếu năng lực nhân viên kế toán không đáp ứng yêu cầu sẽ ảnh hưởng không tốt đến CLTTBCTC. Theo Setiyawati (2013) năng lực nhân viên kế toán là nhân tố có liên quan đáng kể đến CLTTBCTC. Võ Văn Nhị (2013) qua phương pháp nghiên cứu tổng hợp lý thuyết và đúc kết từ thực tiễn, xác định các nhân tố có ảnh hưởng đến CLTTBCTC thuộc về năng lực của người làm công tác kế toán. Bên cạnh đó, Chen & Xie (2014) xem xét tác động của năng lực nhân viên kế toán đối với gian lận BCTC, kết quả nghiên cứu cho thấy, nhân viên kế toán có năng lực cao hơn có liên quan đến khả năng gian lận BCTC thấp hơn. Các tác giả kết luận rằng, đầu tư vào đào tạo và phát triển nhân viên kế toán có thể cải thiện CLTTBCTC. Sawalha & Alrawadieh (2019) xem xét các thông lệ lập BCTC của các DNNVV ở Jordan, tập trung vào các yếu tố ảnh hưởng đến CLTTBCTC. Nghiên cứu cho thấy các DNNVV ở Jordan thường thiếu nguồn tài chính và kiến thức chuyên môn cần thiết để lập BCTC chất lượng cao. DNNVV ưu tiên tăng trưởng và đổi mới hơn là CLTTBCTC, dẫn đến BCTC không đầy đủ hoặc không đáng tin cậy. Do vậy, tác giả cho rằng:

H1: Tồn tại quan hệ thuận chiều giữa Năng lực nhân viên kế toán và CLTTBCTC của DNNVV

2.2.2. Ứng dụng công nghệ và phần mềm kế toán

Công nghệ thông tin và phần mềm kế toán là những nhân tố quan trọng góp phần nâng cao hiệu quả công tác kế toán. Việc sử dụng phần mềm kế toán sẽ giải quyết được các vấn đề về chứng từ, sổ sách kế toán, đồng thời, phần mềm kế toán cũng giúp các doanh nghiệp trong việc lập và trình bày các báo cáo tài chính. Công nghệ hiện đại đảm bảo yêu cầu về mặt kỹ thuật; phần mềm kế toán được xây dựng phù hợp với đặc điểm hoạt động của đơn vị; phần mềm cập nhật, ít bị lỗi, giao diện thân thiện với người sử dụng là các tiêu chí quyết định đến CLTTBCTC. Adu (2017) so sánh các thông lệ BCTC của các DNNVV ở Ghana và Nam Phi, tập trung vào các yếu tố ảnh hưởng đến CLTTBCTC. Nghiên cứu cho thấy, các DNNVV ở cả hai quốc gia có nguồn lực hạn chế về tài chính cho việc ứng dụng các công nghệ như phần mềm kế toán hiện đại để nâng cao CLTTBCTC. Nghiên cứu cũng chỉ ra rằng, môi trường pháp lý ở mỗi quốc gia có thể ảnh hưởng đến CLTTBCTC, với các DNNVV ở Nam Phi có các yêu cầu báo cáo nghiêm ngặt hơn so với các DNNVV ở Ghana. Đồng quan điểm với

các nghiên cứu kể trên, các kết luận tương tự cũng đã được khẳng định trong nghiên cứu của Dechow và cộng sự (2007); Hajiha (2011); Ghasemi và cộng sự (2011)... đã lập luận về mối quan hệ giữa nhân tố công nghệ thông tin và CLTTBCTC. Do vậy, giả thuyết thứ hai được đặt ra như sau:

H2: Tồn tại mối quan hệ thuận chiều giữa Ứng dụng công nghệ và phần mềm kế toán kế toán với CLTTBCTC của DNNVV.

2.2.3. Kiểm soát nội bộ

Kiểm soát nội bộ là một nhân tố quan trọng tác động đến CLTTBCTC. Kiểm soát nội bộ vận hành nhằm đảm bảo độ tin cậy của thông tin kế toán, đảm bảo phù hợp quy mô và sự phát triển của doanh nghiệp, phục vụ nhu cầu thông tin của nhà quản trị.

Djama (2010) và Iatridis (2011) cho rằng, thông tin kế toán được xem là một đòn bẩy quyền lực đối với các nhà quản lý và có thể gây thiệt hại cho các đối tác trong khuôn khổ các mối quan hệ trong hợp đồng. Thông qua các chính sách kế toán, các nhà quản lý có thể tác động quá trình xử lý thông tin kế toán nhằm cung cấp thông tin không đúng với thực tế của doanh nghiệp. Vì vậy, các nhà quản lý có thể khai thác thông tin kế toán để đáp ứng những ràng buộc trong hợp đồng với các nhà đầu tư. Tuy nhiên, việc khai thác công cụ kế toán cho những hành vi tư lợi về phía nhà lãnh đạo sẽ bị hạn chế bởi việc thực hiện một cơ chế giám sát từ phía bên trong lẫn bên ngoài doanh nghiệp. Dựa vào lập luận trên, tác giả trên cho rằng vai trò của kiểm soát nội bộ có mối quan hệ với CLTTBCTC. Qua đó, giả thuyết tiếp theo được đưa ra:

H3: Tồn tại mối quan hệ thuận chiều giữa Kiểm soát nội bộ và CLTTBCTC của DNNVV

2.2.4. Kiểm toán độc lập

Bell & Carcello (2000), Ambler & Neely (2007), Djama (2010) cho rằng, việc giải quyết những mâu thuẫn về lợi ích của các bên liên quan trong doanh nghiệp đã dẫn đến việc thiết lập hệ thống kiểm soát từ phía bên trong lẫn bên ngoài doanh nghiệp như là cơ chế nhằm khuôn khổ hóa những hành động của các nhà quản lý và giảm thiểu những chi phí phát sinh từ những mâu thuẫn này. Điều này thể hiện ở vai trò của các nhân tố giám sát từ bên ngoài như kiểm toán độc lập trong việc đảm bảo sự trung thực của thông tin kế toán. Một số nghiên cứu cũng chỉ ra rằng những nhà đầu tư có niềm tin lớn hơn đối với những BCTC đã

được kiểm toán bởi các công ty kiểm toán mang tính quốc tế (Teoh & Wong 1993). Bên cạnh đó, nghiên cứu của Chalaki và cộng sự (2012) đều cho thấy, kiểm toán là yếu tố có tác động đáng kể đến CLTTBCTC. Vì vậy, tác giả giả định:

H4: Tồn tại mối quan hệ thuận chiều giữa Kiểm toán độc lập với CLTTBCTC của DNNVV.

2.2.5. Hành vi quản trị lợi nhuận của chủ doanh nghiệp

Hành vi quản trị lợi nhuận được Vidal (2008) nêu rõ: “Là khả năng của nhà quản trị trong việc định hướng thông tin được công bố theo hướng có lợi cho bản thân hoặc vì lợi ích của doanh nghiệp”. Wang & Han (2017) xem xét mối quan hệ giữa hành vi quản lý lợi nhuận của nhà quản lý doanh nghiệp và CLTTBCTC. Nghiên cứu cho thấy, hành vi quản lý thu nhập ảnh hưởng tiêu cực đến CLTTBCTC. Cụ thể, CLTTBCTC giảm khi các nhà quản lý tham gia vào việc quản lý thu nhập, dẫn đến giảm tính hữu ích và độ tin cậy của BCTC. Zheng & Lee (2019) xem xét ảnh hưởng của quản trị công ty đến mối quan hệ giữa hành vi quản lý lợi nhuận của nhà quản lý doanh nghiệp và CLTTBCTC. Kết quả nghiên cứu cho thấy rằng, hội đồng quản trị độc lập và ủy ban kiểm toán đóng vai trò quan trọng trong việc giám sát hành vi của các nhà quản lý và làm giảm khả năng quản lý thu nhập. Ngoài ra, nghiên cứu cho thấy rằng sự hiện diện của các thành viên hội đồng quản trị độc lập và ủy ban kiểm toán có liên quan đến thông tin báo cáo tài chính có chất lượng cao hơn. Bên cạnh đó, nghiên cứu của Phạm Quốc Thuần (2016) cho rằng hành vi quản trị lợi nhuận của các nhà quản lý trong doanh nghiệp có ảnh hưởng quan trọng đến CLTTBCTC của doanh nghiệp. Do vậy, giả thuyết được đưa ra như sau:

H5: Tồn tại mối quan hệ ngược chiều giữa Hành vi quản trị lợi nhuận của doanh nghiệp với CLTTBCTC của DNNVV.

2.2.6. Áp lực từ thuế

Áp lực từ thuế được hiểu là sức ép từ thuế dẫn đến doanh nghiệp phải vận dụng các quy định của thuế khi xử lý thông tin trình bày trên BCTC (Phạm Quốc Thuần, 2016). Barth và cộng sự (2008) điều tra tác động của chính sách thuế đến CLTTBCTC. Họ lập luận rằng các chính sách thuế có thể tạo động lực cho các nhà quản lý thao túng BCTC nhằm giảm nghĩa vụ thuế của họ. Bên cạnh đó, Tang và cộng sự (2019) điều tra tác động của chính sách thuế đến CLTTBCTC trong

bối cảnh đa quốc gia. Các tác giả lập luận rằng, các chính sách thuế có thể ảnh hưởng khác nhau đến CLTTBCTC ở các quốc gia khác nhau do sự khác biệt về môi trường thể chế và chuẩn mực kế toán. Sử dụng một mẫu các công ty từ 39 quốc gia, các tác giả nhận thấy rằng các công ty ở các quốc gia có thuế suất cao hơn có CLTTBCTC thấp hơn. Hơn nữa, họ nhận thấy rằng tác động của các chính sách thuế đối với chất lượng BCTC rõ rệt hơn ở các quốc gia có môi trường thể chế yếu hơn và các tiêu chuẩn kế toán kém minh bạch hơn. Ở một khía cạnh khác, các doanh nghiệp Việt Nam khi xử lý công việc kế toán vẫn đang chịu nhiều áp lực từ phía cán bộ quản lý thuế và điều này làm cản trở việc tuân thủ các nguyên tắc và chuẩn mực kế toán của các doanh nghiệp và làm cho BCTC giảm chất lượng (Phạm Quốc Thuần, 2016). Do đó, giả thuyết thứ 6 được tác giả đưa ra như sau:

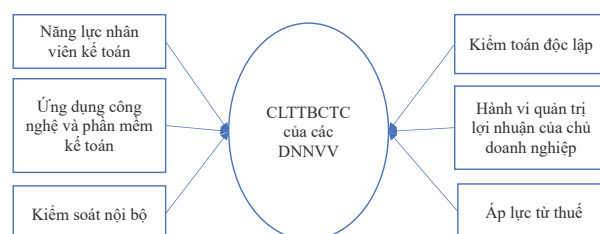
H6: Tồn tại mối quan hệ thuận chiều giữa Áp lực từ thuế đến CLTTBCTC của DNNVV.

3. Phương pháp nghiên cứu

3.1. Mô hình và giả thuyết nghiên cứu

Từ các giả thuyết ở trên tác giả đề xuất mô hình nghiên cứu chính thức như sau:

Hình 1: Mô hình nghiên cứu đề xuất



Nguồn: Tác giả đề xuất

Với mô hình hồi quy tuyến tính bội như sau:

$$CL = \beta_0 + \beta_1*HV + \beta_2*KS + \beta_3*NL + \beta_4*CN + \beta_5*KiT + \varepsilon$$

Trong đó:

$\beta_1, \beta_2, \dots$ là hệ số hồi quy, β_0 là hệ số chặn, ε là phần dư.

Biến phụ thuộc:

CL: CLTTBCTC của DNNVV

Biến độc lập:

HV: Hành vi quản trị lợi nhuận của chủ DN

KS: Kiểm soát nội bộ

NL: Năng lực nhân viên kế toán

CN: Ứng dụng công nghệ và phần mềm kế toán

KiT: Kiểm toán độc lập

AL: Áp lực từ thuế

4. Kết luận và hướng nghiên cứu trong tương lai

Thông tin công bố trên BCTC của các DNNVV được rất nhiều đối tượng quan tâm và sử dụng. CLTTBCTC giúp cho người sử dụng có thể đưa ra được các quyết định phù hợp. Mặc dù, CLTTBCTC đã được các DNNVV, các cơ quan quản lý, hiệp hội nghề nghiệp ở nhiều quốc gia chú trọng từ lâu. Tuy nhiên, tại Việt Nam CLTTBCTC của các DNNVV chưa được quan tâm đúng mức. Điều này, có thể là do sự ảnh hưởng của nhiều nhân tố, như: Hành vi quản trị lợi nhuận của chủ doanh nghiệp; Kiểm soát nội bộ; Năng lực nhân viên kế toán; Ứng dụng công nghệ và phần mềm kế toán; Kiểm toán độc lập; và Áp lực từ thuế.

Mục đích chính của bài viết là xây dựng mô hình lý thuyết cho các nghiên cứu thực nghiệm về các nhân tố ảnh hưởng đến CLTTBCTC của các DNNVV ở Việt Nam. Trong thời gian tới, các nghiên cứu thực nghiệm sẽ được thực hiện để kiểm chứng các giả thuyết được phát triển từ mô hình nghiên cứu đề xuất. Những phát hiện từ các nghiên cứu thực nghiệm sẽ là cơ sở cho các khuyến nghị, nhằm nâng cao CLTTBCTC của các DNNVV tại Việt Nam./.

Tài liệu tham khảo:

- Adu, I. K. (2017). *The Financial Reporting Practices of Small and Medium-sized Enterprises: A Comparative Analysis of Ghana and South Africa*. *Journal of Accounting and Management Information Systems*, 16(4), 526-548;
- Ambler, T., & Neely, A. (2007). *Narrative reporting in company annual accounts*. Available at SSRN 1030724;
- Baltzan, P., 2012. *Business Driven Information Systems*. Third Edition. New York: McGraw Hill, International Edition;
- Barth, M. E., Landsman, W. R., & Lang, M. H. (2008). Taxation and the quality of financial statements. *The Accounting Review*, 83(3), 617-650;
- Bell, T. B., & Carcello, J. V. (2000). *A decision aid for assessing the likelihood of fraudulent financial reporting*. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 19(1), 169-184;
- Biddle, G. C., Hilary, G., & Verdi, R. S. (2009). How does financial reporting quality relate to investment efficiency?. *Journal of accounting and economics*, 48(2-3), 112-131;
- Bộ Tài Chính, 2002. *Chuẩn mực số 01: Chuẩn mực chung*;
- Chalaki, P., Didar, H., & Riahinezhad, M. (2012). Corporate governance attributes and financial reporting quality: Empirical evidence from Iran. *International Journal of Business and Social Science*, 3(15);
- Chen, F., & Xie, H. (2014). Accounting staff capacity and financial statement fraud. *Journal of Business Ethics*, 123(1), 65-76;
- Dechow, N., Granlund, M., & Mouritsen, J. (2007). Interactions between modern information technology and management control. *Issues in management accounting*, 3, 45-64;
- Djama, C. (2010, May). *Le Controle Institutionnel De L'Information Comptable Et Financiere*. In *Crises et nouvelles problématiques de la Valeur* (pp. CD-ROM);

FASB, 1980. *Statement of Financial Accounting Concepts No. 2:Qualitative Characteristics of Accounting Information*. Financial Accounting Standards Board;

FASB, 1993. *Statement of Financial Accounting Concepts No.2, Qualitative Characteristics of Accounting Information*. Financial Accounting Standards Board, <http://www.fasb.org/jsp/FASB/Page/PreCodSectionPage&cid=1176156317989>.

Ghasemi, M., Shafeiepour, V., Aslani, M., & Barvayeh, E. (2011). *The impact of Information Technology (IT) on modern accounting systems*. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 28, 112-116;

Hajiha, Z. (2011). *Effective factors on alignment of accounting information systems in manufacturing companies: evidence from iran*. *Information Management and Business Review*, 3(3), 158-170;

Iatridis, G. E. (2011). *Accounting disclosures, accounting quality and conditional and unconditional conservatism*. *International Review of Financial Analysis*, 20(2), 88-102;

IASB, 2001. *Framework for the preparation and presentation of financial statements*. IFRS, <http://www.ifrs.org/IFRSs/Documents/ConceptualFramework>;

IASB - International Accounting Standards Board, 2010. *The Conceptual Framework for Financial Reporting*. IFRS Foundation;

Jonas, G. J., & Blanchet, J. (2000). *Assessing quality of financial reporting*. *Accounting horizons*, 14(3), 353;

Maines, L. A., & Wahlen, J. M. (2006). *The nature of accounting information reliability: Inferences from archival and experimental research*. *Accounting Horizons*, 20(4), 399-425;

Nanyondo, M. (2013). *Quality of financial statements, information asymmetry perceived risk, and access to finance: A study of Small and Medium Enterprises in Kampala District* (Doctoral dissertation, Makerere University);

Phạm Quốc Thuần, 2016. *Các nhân tố tác động đến chất lượng thông tin báo cáo tài chính trong các doanh nghiệp tại Việt Nam*. Luận án tiến sĩ. Đại học Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh;

Sawalha, F., & Alrawadie, Z. (2019). *Financial Reporting Practices of Small and Medium-sized Enterprises: Empirical Evidence from Jordan*. *International Journal of Economics and Finance*, 11(10), 79-93;

Setiyawati, H. (2013). *The effect of internal accountants' competence, managers' commitment to organizations and the implementation of the internal control system on the quality of financial reporting*. *International journal of business and management invention*, 2(11), 19-27;

Tang, W., You, J., & Zhang, T. (2019). *Tax policy and financial reporting quality: Evidence from cross-country comparisons*. *The Journal of International Accounting Research*, 18(2), 43-66;

Teoh, S. H., & Wong, T. J. (1993). *Perceived auditor quality and the earnings response coefficient*. *Accounting review*, 346-366;

Vidal, O. (2008). *Gestion du résultat et seuils comptables: Impact des choix méthodologiques et proposition d'un instrument de mesure des irrégularités*. Paris: Ecole des Hautes Etudes Commerciales de Paris;

Võ Văn Nhị & Trần Văn Hải (2013), *Một số ý kiến về chất lượng báo cáo tài chính của doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam*, *Tạp chí Kinh tế - Kỹ thuật*, Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Bình Dương, 6(2), 3-12;

Zheng, X., & Lee, K. (2019). *Corporate Governance and the Effect of Profit Management Behavior on the Quality of Financial Reporting Information*. *Asia-Pacific Journal of Accounting & Economics*, 26(1-2), 144-163. doi: 10.1080/16081625.2018.1543818;

Wang, Y., & Han, S. (2017). *The Effect of Profit Management Behavior of Corporate Managers on the Quality of Financial Reporting Information*. *Journal of Accounting and Economics*, 63(2-3), 418-435. doi: 10.1016/j.jaccoco.2016.12.002.

NÂNG CAO GIÁ TRỊ THƯƠNG HIỆU CÁC DỊCH VỤ PHÁT TRIỂN THƯƠNG MẠI XUẤT NHẬP KHẨU HÀNG HOÁ ĐƯỜNG BIÊN

TS. Khúc Đại Long*

Sự phát triển thương mại qua đường biên giới cùng với sự phát triển phân công lao động và thương mại nội địa tạo nên những điểm đầu mối quan hệ về luồng hàng hóa, tiền tệ và giao thông. Dịch vụ phát triển thương mại xuất nhập khẩu (XNK) hàng hoá đường biên đã đang và tiếp tục trở thành ngành dịch vụ quan trọng của Việt Nam trong quá trình hội nhập kinh tế thế giới. Bài viết phân tích tình hình hoạt động của các khu kinh tế cửa khẩu ở Việt Nam hiện nay. Từ đó đưa ra một số giải pháp nhằm gợi ý cho các tổ chức, các doanh nghiệp để họ có thể nâng cao giá trị thương hiệu cho các dịch vụ phát triển thương mại XNK hàng hoá đường biên trong thời gian tới.

- Từ khóa: Giá trị thương hiệu, dịch vụ, thương mại xuất nhập khẩu, khu kinh tế cửa khẩu.
- Mã phân loại bài báo: L8, L89

The development of cross-border trade, together with the development of the division of labor and domestic trade, created the focal points for the flow of goods, money, and traffic. Services for the development of border trade, import and export of border goods have been and continue to become an important service industry of Vietnam in the process of world economic integration. The article analyzes the current operating situation of border gate economic zones in Vietnam. From there, some solutions are proposed to suggest to organizations and businesses so that they can improve the brand value for border trade development services in the near future.

- Keywords: Brand value, service, import-export trade, delicate border gate area.
- JEL codes: L8, L89

Ngày nhận bài: 10/7/2023

Ngày gửi phản biện: 15/7/2023

Ngày nhận kết quả phản biện: 20/8/2023

Ngày chấp nhận đăng: 30/8/2023

cho sản xuất. Gần đây, quy mô thương mại phát triển lớn hơn đã kéo theo các ngành dịch vụ: kho chứa, đổi tiền tệ, ăn uống, chế biến, bảo quản, ... phát triển. Ngày nay, các trung tâm Đồng Đăng, Móng Cái, Lào Cai đã trở thành các khu kinh tế cửa khẩu và được hưởng những chính sách ưu đãi đặc biệt.

Mặc dù hoạt động thương mại xuất nhập khẩu hàng hóa đường biên của Việt Nam và các nước láng giềng ngày càng nhộn nhịp, đóng góp vào nguồn thu ngân sách nhà nước ngày càng lớn, tuy nhiên vẫn còn một số tồn tại đặc thù trong công tác quản lý thương mại biên giới hiện nay. Đó là việc quản lý, điều hành chưa linh hoạt chủ yếu vẫn thực hiện theo cơ chế chính sách chung về XNK nên chưa phát huy được những tiềm năng, lợi thế riêng của loại hình thương mại biên giới. Chính sách thương mại của nước bạn linh hoạt, có nhiều lúc thay đổi nên hoạt động XNK, trao đổi hàng hóa bị ảnh hưởng. Tại các cửa khẩu, lối mở của địa phương nhìn chung hạ tầng còn hạn chế, thiếu vốn đầu tư, dự án dở dang nên thu hút đầu tư, thương mại chưa thực sự khởi sắc; năng lực và nguồn lực của ngành và doanh nghiệp cung ứng dịch vụ phát triển thương mại xuất nhập khẩu của địa phương còn chưa cao, trình độ người làm dịch vụ còn thấp. Vấn đề đặt ra là tìm kiếm những giải pháp khả thi nhằm thúc đẩy hơn nữa hoạt động thương mại xuất nhập khẩu đường biên giữa Việt Nam và các nước láng giềng. Hiện nay hoạt động xuất nhập khẩu hàng hóa được tiến hành đa dạng với nhiều phương thức khác nhau, tuy nhiên các phương thức này được thực hiện theo

1. Đặt vấn đề

Hiện nay, hoạt động thương mại biên giới giữa Việt Nam với các nước có chung đường biên giới đất liền ngày càng được chú trọng, quan tâm tạo điều kiện để phát triển, hoạt động thương mại biên giới đóng vai trò quan trọng trong việc phát triển kinh tế - xã hội và đời sống dân cư biên giới. Có thể thấy trong từng tiểu vùng, từng tỉnh, từng huyện đều có những địa điểm nổi lên làm trung tâm giao dịch, xúc tiến thương mại du lịch và dịch vụ. Dưới tác động của giao lưu kinh tế qua biên giới, cơ cấu kinh tế có sự chuyển đổi theo hướng phát triển các ngành dịch vụ, thương mại, ngân hàng, vận tải, bưu điện ... Kích thích các ngành sản xuất phát triển theo hướng thị trường, tăng nhanh các sản phẩm công nghiệp, nông - lâm nghiệp, phục vụ

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

2 hình thức chủ yếu là xuất nhập khẩu tiểu ngạch và chính ngạch.

Khái niệm *giá trị thương hiệu* (Brand equity) đã được các nhà khoa học trên thế giới đề cập từ những năm 1990. Kể từ đó, khái niệm này đã liên tục nhận được sự quan tâm của cộng đồng các nhà khoa học. Lassar & ctg (1995) đề nghị 5 thành phần của giá trị thương hiệu bao gồm: (1) Chất lượng cảm nhận, (2) Giá trị cảm nhận, (3) Ấn tượng thương hiệu, (4) Lòng tin về thương hiệu của khách hàng, (5) Cảm tưởng của khách hàng về thương hiệu. Keller (1993) đã đưa ra một mô hình khác về giá trị thương hiệu bao gồm 2 thành tố chính là nhận biết thương hiệu và hình ảnh thương hiệu. Đến năm 2003, ông tiếp tục phát triển quan điểm này về giá trị thương hiệu dựa trên tiếp cận khách hàng. Theo Aaker (1991), giá trị thương hiệu dựa vào khách hàng được định nghĩa như là một tập hợp các giá trị gắn liền với tên hoặc biểu tượng của thương hiệu, những giá trị này sẽ được cộng vào sản phẩm hay dịch vụ nhằm gia tăng giá trị đối với những người liên quan. Dựa theo nghiên cứu của Zeithmal và cộng sự (1988) (trích trong Phan Chí Anh, 2015) với mô hình SERVQUAL để đánh giá cảm nhận của khách hàng về chất lượng dịch vụ gồm 5 đặc tính chất lượng dịch vụ là: Sự tin cậy, Sự đáp ứng, Năng lực phục vụ, Sự đồng cảm và Yếu tố hữu hình.

Trước những yêu cầu mới trong phát triển thương mại nói chung và thương mại xuất nhập khẩu hàng hoá đường biên nói riêng, việc nâng cao giá trị thương hiệu các dịch vụ phát triển thương mại xuất nhập khẩu hàng hoá đường biên là vấn đề cần được quan tâm hiện nay. Hoạt động này được thực hiện thông qua quá trình không ngừng mở rộng quy mô, nâng cấp trình độ và chuyển dịch cơ cấu dịch vụ xuất nhập khẩu tại một tỉnh biên giới theo cả chiều rộng và chiều sâu, nâng cao chất lượng, hiệu quả các hoạt động trao đổi, mua bán sản phẩm, hàng hóa trên địa bàn nội tỉnh, giữa tỉnh biên giới với các địa phương khác trong cả nước và với nước ngoài. Từ đó gia tăng các hoạt động mua bán, trao đổi hàng hóa của cư dân biên giới, hoạt động XNK hàng hóa qua biên giới và hoạt động buôn bán tại chợ biên giới, chợ cửa khẩu, chợ trong khu kinh tế cửa khẩu... Góp phần thực hiện mục tiêu, định hướng phát triển kinh tế - xã hội của các tỉnh biên giới trong từng thời kỳ.

2. Khái quát về các dịch vụ phát triển thương mại xuất nhập khẩu hàng hoá đường biên

Để xuất nhập khẩu phát triển, không chỉ cần các yếu tố truyền thống như nguồn cung, nguồn cầu, hạ tầng..., mà vai trò của các dịch vụ hỗ trợ ngày càng trở nên quan trọng. Các dịch vụ phát triển thương mại XNK hàng hoá đường biên phổ biến hiện nay bao gồm:

- **Dịch vụ kho bãi, vận tải, logistics:** Theo Luật Thương mại năm 2005, dịch vụ logistics là một hoạt động thương mại trong đó thương nhân tổ chức thực hiện một hoặc nhiều công việc bao gồm nhận hàng, vận chuyển, lưu kho, lưu bãi, làm thủ tục hải quan, các thủ tục giấy tờ khác, tư vấn khách hàng, đóng gói bao bì, ghi ký mã hiệu, giao hàng hoặc các dịch vụ khác có liên quan đến hàng hóa theo thỏa thuận với khách hàng để hưởng thù lao. Có bốn loại dịch vụ được coi là dịch vụ logistic chủ yếu, bao gồm: (i) *Dịch vụ bốc xếp hàng hóa*, gồm cả hoạt động bốc xếp container; (ii) *Dịch vụ kho bãi và lưu giữ hàng hóa*, gồm cả hoạt động kinh doanh kho bãi container và kho xử lý nguyên liệu, thiết bị; (iii) *Dịch vụ đại lý vận tải*, gồm cả hoạt động đại lý làm thủ tục hải quan và lập kế hoạch bốc dỡ hàng hóa; (iv) *Dịch vụ hỗ trợ khác*, gồm cả hoạt động tiếp nhận, lưu kho và quản lý thông tin liên quan đến vận chuyển và lưu kho hàng hóa trong suốt cả chuỗi logistics; hoạt động xử lý lại hàng hóa bị khách hàng trả lại, hàng hóa tồn kho, hàng quá hạn, lỗi mốt và tái phân phối hàng hóa đó, các hoạt động cho thuê và thuê mua container.

- **Dịch vụ thông quan:** Tất cả hàng hóa xuất nhập khẩu đều phải làm thủ tục hải quan để thông quan hàng hóa thì hàng hóa mới được đưa vào thị trường trong nước hay xuất ra nước ngoài. Hiện nay, việc khai báo hải quan có thể do doanh nghiệp XNK tự đảm nhiệm (tự làm các thủ tục thông quan) hoặc doanh nghiệp XNK có thể thuê các doanh nghiệp chuyên cung cấp các dịch vụ hải quan, họ sẽ thay mặt chủ hàng thực hiện trách nhiệm làm các thủ tục để thông quan hàng hóa theo thỏa thuận trong hợp đồng. Việc kê khai phải đảm bảo đầy đủ, chi tiết về đặc điểm, số lượng, trọng lượng, trị giá, quy cách, phẩm chất và mã số của hàng hóa và phải nộp tờ khai hải quan theo mẫu do Tổng cục hải quan ban hành.

- **Dịch vụ tư vấn và thông tin:** Dịch vụ tư vấn là dịch vụ đưa ra lời khuyên về khách hàng, về hợp đồng, về các nội dung thủ tục liên quan đến hoạt động xuất khẩu cho các đối tượng và phục vụ cho các tổ chức, cá nhân và được thực hiện bởi những người có đủ trình độ chuyên môn và được đào tạo đặc biệt để giúp đỡ một cách khách quan và độc lập với tổ chức khách hàng, để nhận dạng những vấn đề, phân tích các vấn đề, đưa ra những giải pháp cho những vấn đề này và giúp đỡ khi được yêu cầu - thực hiện các giải pháp đó.

- **Dịch vụ môi giới nhà nhập khẩu:** Hầu hết các mặt hàng xuất khẩu chính ngạch của nước ta lại là hàng nhập khẩu tiểu ngạch của các nước láng giềng như Trung Quốc, Lào, Campuchia chính vì vậy các doanh nghiệp xuất khẩu có gặp được khách hàng có đầy đủ năng lực, có đạo đức kinh doanh hay không không phải lúc nào cũng thu được kết quả như ý muốn.

Mặt khác, doanh nghiệp xuất khẩu cũng phải đối mặt với một số thách thức như cách biệt về khoảng cách địa lý, bất đồng ngôn ngữ hoặc vì một lý do nào đó không có được thông tin đầy đủ từ các đối tác nước ngoài. Để doanh nghiệp không thất bại trong môi trường làm ăn quốc tế, tiếp cận được khách hàng đi đến thành công, phương pháp tối ưu là thông qua dịch vụ môi giới dễ gặp được đối tác tin cậy.

- Dịch vụ chứng thực xuất xứ hàng xuất khẩu:

Giấy chứng nhận xuất xứ hàng hóa (C/O) là một chứng từ quan trọng trong xuất nhập khẩu, Nó cho biết nguồn gốc xuất xứ của hàng hóa được sản xuất tại vùng lãnh thổ, hay quốc gia nào; là một loại chứng từ quan trọng trong hoạt động thương mại quốc tế. Việc xin cấp Giấy chứng nhận xuất xứ là để xác nhận hàng hóa có xuất xứ Việt Nam và gửi cho đối tác nhập khẩu để được hưởng các ưu đãi về thuế quan theo các Hiệp định khu vực thương mại tự do, Hiệp định đối tác kinh tế toàn diện và các Hiệp định mà Việt Nam đã ký kết với một hoặc nhiều nước, vùng lãnh thổ. Do đó để tiết kiệm thời gian và chi phí, cần thiết phải có dịch vụ chứng thực xuất xứ hàng hóa.

- Dịch vụ hải quan điện tử: Khai hải quan điện tử là việc doanh nghiệp thực hiện khai báo hải quan thông quan phần mềm kê khai hải quan, dữ liệu tờ khai hải quan sẽ được gửi lên Cơ quan hải quan thông qua môi trường Internet. Việc tiếp nhận, xử lý thông tin khai hải quan, ra quyết định (cấp số, trả kết quả phân luồng...) được thực hiện thông qua phần mềm Hải quan điện tử.

3. Khái quát tình hình thương mại xuất nhập khẩu đường biên ở các khu kinh tế cửa khẩu của Việt Nam

Các khu kinh tế cửa khẩu ở Việt Nam hiện nay có các đặc trưng sau: (i) Các khu kinh tế cửa khẩu cách xa trung tâm kinh tế - chính trị - văn hóa của đất nước; (ii) Dân cư tại các khu kinh tế cửa khẩu với dân cư địa phương lân cận của các nước láng giềng có sự tương đồng nhau về văn hóa, truyền thống, tín ngưỡng và tôn giáo; (iii) Có sự khác biệt về trình độ phát triển kinh tế - xã hội - môi trường và chất lượng cuộc sống; (iv) Hợp tác và giao lưu kinh tế dựa trên nguyên tắc tôn trọng chủ quyền của nhau, bình đẳng các bên cùng có lợi. Kết quả phát triển Khu kinh tế cửa khẩu ở Việt Nam với 3 quốc gia chính là Trung Quốc, Lào và Campuchia thể hiện ở một số điểm như sau:

- Về phát triển các khu kinh tế cửa khẩu với Trung Quốc: Trong những năm qua, phát huy lợi thế có chung đường biên giới với Trung Quốc, 7 tỉnh biên giới Việt Nam là Quảng Ninh, Lạng Sơn, Cao Bằng, Hà Giang, Lào Cai, Lai Châu và Điện Biên đã chủ động hợp tác phát triển kinh tế với các tỉnh biên giới

của Trung Quốc là Vân Nam và Quảng Tây. Nhiều khu kinh tế cửa khẩu đã được xây dựng ở 7 tỉnh biên giới này với Trung Quốc, trong đó phát triển mạnh nhất là Khu kinh tế cửa khẩu Móng Cái (Quảng Ninh), khu kinh tế cửa khẩu tại Lạng Sơn, khu kinh tế cửa khẩu Lào Cai. Nhờ phát triển mạnh mẽ các khu kinh tế cửa khẩu này mà hạ tầng cơ sở và hạ tầng xã hội tại các tỉnh này đã được chú trọng đầu tư phát triển đồng bộ. Hoạt động giao thương, trao đổi buôn bán giữa các Khu kinh tế cửa khẩu diễn ra sôi động, góp phần quan trọng vào thúc đẩy phát triển kinh tế - xã hội các khu vực vùng biên giới.

- Về phát triển khu kinh tế cửa khẩu với Lào: Lào được coi là đối tác thương mại truyền thống và quan trọng đối với Việt Nam. Trong các khu kinh tế cửa khẩu với Lào, khu kinh tế - thương mại đặc biệt Lao Bảo không chỉ là tạo thuận lợi thương mại mà còn thu hút đầu tư từ trong nước và nước ngoài vào khu vực này. Đảng và Nhà nước ta đã đặc biệt coi trọng việc phát triển khu kinh tế cửa khẩu với Lào nhằm tăng cường giao lưu thương mại giữa hai nước, tuy nhiên, thực tiễn việc phát triển khu kinh tế cửa khẩu với Lào còn chưa tương xứng với tiềm năng của hai nước do còn gặp rất nhiều khó khăn.

- Về phát triển khu kinh tế cửa khẩu với Campuchia: Điều kiện địa lý và kinh tế - xã hội của một số tỉnh biên giới Việt Nam - Campuchia còn nhiều khó khăn do hệ thống cơ sở hạ tầng và hạ tầng xã hội còn chưa đồng bộ. Hệ thống chợ biên giới, chợ cửa khẩu, chợ trong Khu kinh tế cửa khẩu ở biên giới Việt Nam - Campuchia chủ yếu có quy mô nhỏ, còn nhiều chợ tạm phục vụ nhu cầu mua bán nhỏ lẻ của người dân biên giới. Hơn nữa, các khu kinh tế cửa khẩu giữa Việt Nam - Campuchia cũng chưa nhiều, chỉ có Khu kinh tế cửa khẩu Mộc Bài là khu kinh tế lớn giữa Việt Nam và Campuchia.

4. Một số giải pháp nâng cao giá trị thương hiệu dịch vụ phát triển thương mại XNK hàng hóa đường biên

Trong điều kiện hội nhập khu vực và quốc tế ngày càng phát triển cả về bề rộng và chiều sâu, nếu không tổ chức sắp xếp lại, tăng cường khả năng tích tụ và tập trung vốn, hoàn thiện cơ chế quản lý thì các doanh nghiệp dịch vụ hỗ trợ XNK đường biên sẽ khó có thể đứng vững. Để nâng cao giá trị thương hiệu dịch vụ phát triển thương mại XNK hàng hóa đường biên, các doanh nghiệp cần quan tâm đến những biện pháp sau:

Một là, nâng cao hiệu quả quá trình dịch vụ hỗ trợ XNK. Để có được quá trình phục vụ tốt cho khách hàng, doanh nghiệp cung cấp dịch vụ hỗ trợ cần: (1) **Đảm bảo năng lực tài chính của doanh nghiệp.** Đặc điểm của dịch vụ hỗ trợ XNK đường biên là gồm

nhiều loại dịch vụ, khi cung cấp, doanh nghiệp có thể phải ứng trước tiền thay mặt khách hàng thanh toán cho các nhà cung cấp. Doanh nghiệp có thể đồng thời phục vụ nhiều khách hàng, nhiều lô hàng của khách hàng nên việc quản lý nguồn tài chính đảm bảo duy trì các dòng tiền của doanh nghiệp rất quan trọng. Ngoài việc tăng vốn cho doanh nghiệp thì công tác thu hồi công nợ cần được chú trọng, tránh nợ xấu.

(2) *Đảm bảo độ chính xác của chứng từ khi cung cấp cho khách hàng.* Để đảm bảo độ chính xác của chứng từ khi cung cấp cho khách hàng, doanh nghiệp cần: (a) Đưa ra quy chuẩn, quy trình rõ ràng cho nhân viên; (b) Thường xuyên đào tạo cập nhật kiến thức cho nhân viên; (c) Có cơ chế theo dõi, kiểm tra chéo để tránh sai sót trong chứng từ. (3) *Đảm bảo cung cấp giá dịch vụ phù hợp cho khách hàng.* Do đặc điểm của các công ty dịch vụ hỗ trợ XNK đường biên là cung cấp dịch vụ, và đầu vào lại là dịch vụ của các nhà cung cấp khác, nên việc duy trì mối quan hệ tốt với nhà cung cấp (hãng tàu, cơ quan quản lý ga cảng....) và mở rộng các liên kết với các nhà cung cấp khác sẽ giúp doanh nghiệp có giá đầu vào tốt từ đó cung cấp cho khách hàng mức giá hợp lý và vẫn đảm bảo lợi nhuận của doanh nghiệp. (4) *Đảm bảo nhân viên có cung cách phục vụ tốt và nhanh chóng, linh hoạt trong quá trình phục vụ.* Điều này có được khi nâng cao chất lượng nhân lực, sẽ được đề cập trong giải pháp tiếp theo. Đảm bảo doanh nghiệp có cách ứng xử có trách nhiệm với xã hội và con người.

Hai là, nâng cao năng lực cung ứng dịch vụ phát triển XNK đường biên. Để nâng cao năng lực cung ứng dịch vụ phát triển XNK đường biên, các doanh nghiệp trong ngành cần tập trung vào một số nội dung sau: (1) *Đa dạng hóa dịch vụ và gói dịch vụ.* Mỗi doanh nghiệp cần hướng tới việc phát triển và tích hợp các dịch vụ. Các doanh nghiệp muốn phát triển không thể tự bó hẹp mình trong một môi trường kinh doanh nhỏ hẹp với các loại hình đơn giản. Hơn thế nữa, xu hướng phát triển logistics và các loại hình vận tải là xu hướng toàn cầu và tích hợp nhiều dịch vụ gia tăng. Nhu cầu về hoạt động hỗ trợ XNK tại các nước như Trung Quốc, Lào, Campuchia là rất lớn. Chính vì lẽ đó, yêu cầu quan trọng là mở rộng thị trường, đa dạng hóa loại hình kinh doanh là rất cần thiết. Các doanh nghiệp có thể phát triển thêm các dịch vụ giao nhận quốc tế đa phương thức, vận tải siêu trường siêu trọng, đóng gói, dán nhãn, logistics trọn gói từ cửa tới cửa... (2) *Khác biệt hóa chào hàng thị trường dịch vụ.* Trước hết, họ cần thu thập thông tin, tìm hiểu nhu cầu khách hàng, thấu hiểu dịch vụ mà mình cung ứng để bất cứ khi nào cũng có thể tiếp nhận và giải đáp các thắc mắc của khách hàng. Đây chính là sự khác biệt về nhân sự. Bên cạnh đó, sự khác biệt về hình

ảnh thương hiệu cũng cần được các doanh nghiệp cân nhắc với các yếu tố như tên gọi, logo, nhãn mác, bầu không khí... Ngoài ra, giá cả cũng là một công cụ cạnh tranh quan trọng của nhiều công ty nhưng việc sử dụng cạnh tranh về giá cũng cần phải cân nhắc cẩn thận bởi nó sẽ dễ dẫn đến hoài nghi về chất lượng dịch vụ.

(3) *Nâng cao năng suất và chất lượng tăng trưởng quy mô dịch vụ.* Tập trung cải cách khâu lưu thông hàng hoá, thu hút mạnh mẽ các hoạt động xuất nhập khẩu qua địa bàn. Phát triển các dịch vụ phụ trợ cho các hoạt động xuất khẩu như: phát triển các ngành dịch vụ vận tải, kho ngoại quan, bưu chính viễn thông, dịch vụ tư vấn, thông tin... xây dựng, hiện đại hóa các trung tâm thương mại, hệ thống chợ nội địa, chợ khu vực cửa khẩu, trung tâm hội chợ, triển lãm trên địa bàn tỉnh nhằm đẩy mạnh các hoạt động xuất nhập khẩu với sự tham gia của mọi thành phần kinh tế. Khuyến khích đẩy mạnh các hoạt động xuất nhập khẩu qua địa bàn. Tiếp tục triển khai hiện đại hoá ngành hải quan, thực hiện hải quan điện tử. Tập trung phát triển các ngành dịch vụ phụ trợ cho hoạt động xuất nhập khẩu; đổi mới công tác thu thập, cung cấp thông tin phục vụ cho các hoạt động xuất nhập khẩu. Huy động và thu hút mọi nguồn vốn đầu tư để phát triển các ngành dịch vụ. Đào tạo, phát triển nguồn nhân lực tổ chức quản lý, sản xuất kinh doanh thương mại, dịch vụ. Tăng cường công tác nghiên cứu thị trường, giữ vững thị trường xuất nhập khẩu hiện có, tiếp tục khai thác những thuận lợi trong quan hệ hợp tác quốc tế, nhất là với Trung Quốc để mở rộng thị trường. Tổ chức nguồn hàng xuất khẩu ổn định tạo ra mặt hàng xuất khẩu chủ lực. Hướng nhập khẩu vào mục đích phục vụ sản xuất và tiêu dùng ở địa phương. (4) *Đẩy mạnh ứng dụng và chuyển giao công nghệ tiên tiến* nhằm nâng cao hiệu quả trong quản lý cũng như trong sản xuất, kinh doanh. Hàng năm bố trí khoản ngân sách hợp lý để thực hiện việc nghiên cứu ứng dụng và chuyển giao khoa học công nghệ. Khuyến khích các thành phần kinh tế đầu tư đổi mới công nghệ chất lượng tạo ra các sản phẩm hàng hoá có tính cạnh tranh cao trên thị trường. Đổi mới công tác quản lý khoa học công nghệ phù hợp với cơ chế thị trường và yêu cầu hội nhập quốc tế. Tiếp tục củng cố và hoàn thiện hệ thống quản lý nhà nước về khoa học công nghệ. Tăng cường hợp tác, liên kết trong việc nghiên cứu, ứng dụng chuyển giao công nghệ và đào tạo nguồn nhân lực khoa học công nghệ trong và ngoài nước, tăng cường, công tác đào tạo về dịch vụ XNK.

Ba là, nâng cao hiệu quả năng lực quản lý của doanh nghiệp. Để có được năng lực quản lý tốt, doanh nghiệp cung cấp dịch vụ hỗ trợ cần: Tiếp nhận và phản hồi nhanh chóng các yêu cầu từ khách hàng, đảm bảo luồng thông tin, chứng từ giữa doanh nghiệp

- khách hàng và doanh nghiệp - nhà cung cấp được diễn ra thông suốt. Doanh nghiệp luôn không ngừng cải thiện quá trình quản lý, điều hành công việc hướng đến khách hàng. Nâng cao uy tín, thương hiệu của doanh nghiệp trên thị trường để có được sự tiếp nhận và tin tưởng từ phía cộng đồng khách hàng.

Bốn là, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực phục vụ dịch vụ phát triển XNK đường biên. Trong quá trình cung cấp dịch vụ hỗ trợ vận tải biên, đội ngũ nhân viên có vai trò quan trọng để đạt được sự hài lòng của khách hàng. Để có thể hoàn thiện yếu tố về con người, các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ hỗ trợ XNK đường biên cần có các chính sách khác nhau cho các nhóm đối tượng: nhân viên mới tuyển dụng, nhân viên đang làm việc và cán bộ quản lý. Đối với nhân viên đang làm việc: công ty cần có các giải pháp các nhân sự này làm việc tốt hơn, nâng cao chất lượng dịch vụ trong quá trình doanh nghiệp phục vụ khách hàng.

Năm là, áp dụng khoa học công nghệ và đầu tư cơ sở vật chất. Để giúp nâng cao năng lực quản trị và hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp cung cấp dịch vụ hỗ trợ vận tải biên như các giải pháp đề cập trên thì một yếu tố cần được quan tâm phát triển là áp dụng khoa học công nghệ và đầu tư cơ sở vật chất. Các doanh nghiệp được góp ý theo dõi sát sao hơn từng đơn hàng và liên tục rà soát các phản hồi của khách hàng ở từng công đoạn nhỏ nhất cũng như đầu tư hoặc cải thiện đường dây nóng để khách hàng có thể phản ánh và truy vấn thông tin một cách nhanh chóng. Việc tích hợp thêm ứng dụng “theo dõi và truy xuất” trên website để khách hàng có thể chủ động kiểm tra được 24/7 tình trạng hàng hóa trong quá trình vận tải một cách nhanh chóng nhất cũng là vấn đề cần được quan tâm và đầu tư. Về mặt công nghệ thông tin, nhà cung cấp dịch vụ hỗ trợ vận tải biên được mong đợi có hệ thống thông tin đồng nhất, linh hoạt, ổn định hơn và có những dịch vụ sau đây được đáp ứng tốt hơn trong tương lai: ứng dụng ERP, dịch vụ quản lý, tổng hợp hệ thống phân phối, hệ thống quản lý EDI container cũng như quản lý kho, dịch vụ quản lý tồn kho. Nguyên tắc JIT được đề xuất áp dụng trong khâu vận tải và kiểm soát đơn hàng nhằm tiết kiệm chi phí và giảm thiểu đáng kể lượng hàng tồn kho.

Sáu là, liên kết các nhà cung cấp dịch vụ hỗ trợ XNK đường biên để tạo ra sức mạnh nhóm. Trong cuộc cạnh tranh ngày càng gay gắt hiện nay, các doanh nghiệp hoạt động một cách độc lập sẽ rất khó tạo được ưu thế nổi trội. Việc phối hợp giữa các doanh nghiệp là một biện pháp hữu hiệu và rất quan trọng để tăng hiệu quả sử dụng nguồn lực của mỗi doanh nghiệp, giảm chi phí và nâng cao chất lượng dịch vụ. Khi đó, lợi ích của từng doanh nghiệp sẽ tốt hơn khi hoạt động độc lập và tạo được sức mạnh chung. Các bên cung

cấp dịch vụ cũng được đề xuất cần có phương án phát triển lâu dài và liên kết với các nhà cung cấp khác để có thể đáp ứng nhu cầu đa dạng của người sử dụng với đầy đủ các loại hình dịch vụ. Đề xuất các doanh nghiệp vận tải có thể đầu tư vào đội xe hoặc kết hợp với các nhà xe khác để có thể tiết kiệm chi phí, tận dụng quãng đường xe chạy có tải cả chặng đi và về. Tuy nhiên, để làm được điều này, cần phải xoá bỏ thói quen cũ về tập quán cạnh tranh cũng như sử dụng sản phẩm vận tải để tìm kiếm các xe chạy rỗng trên hành trình nhờ ứng dụng công nghệ thông tin và sự phát triển mạnh mẽ của kinh tế chia sẻ hiện nay.

Kết luận

Trong quá trình phát triển và hội nhập kinh tế quốc tế, thương mại xuất nhập khẩu của các tỉnh biên giới đã có những bước phát triển nhanh và đóng góp tích cực và quan trọng trong phát triển kinh tế - xã hội của địa phương. Thị trường dịch vụ hỗ trợ XNK đường biên của Việt Nam sẽ tiếp tục phát triển đồng thời đón nhận nhiều thử thách cũng như cơ hội. Trên cơ sở tận dụng lợi thế về vị trí địa lý của từng địa phương, chính sách mở cửa của Nhà nước để chủ động tham gia có hiệu quả vào hội nhập kinh tế quốc tế, nâng cao năng lực cạnh tranh của các sản phẩm địa phương, khu vực doanh nghiệp; Tạo môi trường thông thoáng để thu hút đầu tư trong và ngoài nước vào xây dựng kết cấu hạ tầng, đầu tư sản xuất và chế biến hàng xuất khẩu ổn định; Phát huy tối đa tiềm năng thiên nhiên, con người và truyền thống văn hoá, lịch sử của địa phương; Khai thác tối đa lợi thế so sánh của địa phương để đẩy mạnh các hoạt động xuất nhập khẩu, thâm nhập có hiệu quả vào thị trường, các doanh nghiệp dịch vụ hỗ trợ XNK đường biên cần tiếp tục nâng cao năng lực cạnh tranh để có thể đứng vững và mở rộng thị phần cũng như nâng cao giá trị thương hiệu cho dịch vụ phát triển thương mại XNK hàng hoá đường biên của Việt Nam trong thời gian tới./.

Tài liệu tham khảo:

- Phan Chí Anh, Nguyễn Thu Hà, Nguyễn Huệ Minh (2013), *Nghiên cứu các mô hình đánh giá chất lượng dịch vụ*, Tạp chí Khoa học ĐHQG gia, Kinh tế và kinh doanh;
- Nguyễn Bách Khoa, Phạm Minh Đạt (2015), *Hoạch định chuỗi cung ứng xuất khẩu đặc sản nông nghiệp vùng Tây Bắc Việt Nam*, Tạp chí Khoa học thương mại số 81;
- Nguyễn Hoàng Việt (2015), *Mô hình nghiên cứu chuỗi cung ứng xuất khẩu đặc sản nông nghiệp Việt Nam trong bối cảnh hiện nay*, Tạp chí Khoa học thương mại số 81;
- Parasuraman, A., Zeithaml, V.A. & Berry L.L. (1985), *A Conceptual Model of Service Quality and Its Implications for Future Research*, Journal of Marketing, 49: 44-50;
- Parasuraman, A., Zeithaml, V.A., Berry, L.L., “A conceptual model of service quality and its implications for future research”, Journal of Marketing, 49 (3) (1985), 41-50;
- Tạp chí Vietnam Logistics Review: <https://www.vlr.vn>;
- Tạp chí VCCI News: <https://vccinews.com>;
- Tổng cục Hải quan Việt Nam: <https://www.customs.gov.vn>.

KHẢ NĂNG TIẾP CẬN VỐN VAY ĐỐI VỚI CHƯƠNG TRÌNH CHO VAY NHÀ Ở XÃ HỘI TẠI NGÂN HÀNG CHÍNH SÁCH XÃ HỘI VIỆT NAM, CHI NHÁNH TỈNH TRÀ VINH

PGS.TS. Nguyễn Hồng Hà* - Nguyễn Thị Minh Luyên**

Mục tiêu của nghiên cứu phân tích khả năng tiếp cận vốn vay đối với chương trình cho vay nhà ở xã hội tại Ngân hàng Chính sách Xã hội tỉnh Trà Vinh nhằm thúc đẩy quá trình tiếp cận vốn vay nhà ở xã hội của người lao động tại tỉnh Trà Vinh. Nhóm tác giả khảo sát thông tin từ 140 người lao động đến đăng ký vay vốn, trong đó có 72 khách hàng đáp ứng điều kiện vay vốn và 68 khách hàng chưa đủ điều kiện vay vốn mua nhà ở xã hội tại Ngân hàng Chính sách Xã hội tỉnh Trà Vinh. Nhóm tác giả đã sử dụng mô hình hồi quy Binary logistic đã tìm ra các yếu tố tác động đến khả năng tiếp cận chương trình vay mua nhà ở xã hội tại NHCSXH tỉnh Trà Vinh bao gồm: Tuổi người vay, Trình độ học vấn người vay, Số người phụ thuộc, Tình trạng hôn nhân, Tổng thu nhập của hộ vay, Tỷ lệ vốn tự có, Giá trị tài sản thế chấp. Trong đó, yếu tố tình trạng hôn nhân và Giá trị tài sản thế chấp của người vay có tác động mạnh nhất đến khả năng tiếp cận chương trình vay mua nhà ở xã hội tại NHCSXH tỉnh Trà Vinh. Từ kết quả nghiên cứu, nhóm tác giả đã đề xuất các hàm ý chính sách nhằm nâng cao hơn nữa khả năng tiếp cận vốn vay đối với chương trình cho vay nhà ở xã hội tại Ngân hàng Chính sách Xã hội tỉnh Trà Vinh thời gian tới.

• Từ khóa: Nhà ở xã hội, khả năng tiếp cận, người lao động, Ngân hàng chính sách xã hội, hàm ý chính sách,...

The objective of the study to analyze the accessibility of loans for social housing lending program at Viet Nam bank for social policies, Tra Vinh province Branch is that to promote the access to social housing loans of employees in Tra Vinh province. The authors surveyed information from 140 employees who applied for loans, of which 72 customers met the loan conditions and 68 customers were not eligible for loans to buy social housing at the this Bank. The authors used Binary logistic regression model to find out the factors affecting the accessibility to social housing loan program at VBSP in Tra Vinh province, including: Age, Education level, Number of dependents, Marital status, Total income, Equity ratio, Collateral value. In particular, the marital status and the borrower's collateral value have the strongest impact on the accessibility to the social housing loan program at VBSP in Tra Vinh province. From the research results, the authors have proposed policy implications to further improve the accessibility of loans for the social housing lending program at the Viet Nam bank for social policies, Tra Vinh province branch in coming time.

• Keywords: Social housing, accessibility, employees, Bank for social policies, policy implications,...

Ngày nhận bài: 20/7/2023

Ngày gửi phản biện: 25/7/2023

Ngày nhận kết quả phản biện: 25/8/2023

Ngày chấp nhận đăng: 26/8/2023

1. Giới thiệu

Trước nhu cầu nhà ở ngày càng tăng cao của người dân, tháng 4/2020, Chính phủ và Ủy ban thường vụ Quốc hội thống nhất bổ sung thêm 3.000 tỷ đồng để thực hiện chính sách nhà ở xã hội. Riêng Ngân hàng Chính sách được phân bổ 1.000 tỷ đồng, 2.000 tỷ đồng còn lại được phân bổ cho 4 ngân hàng thương mại được Nhà nước chỉ định. Cũng trong năm 2020, Thống đốc của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đã ban hành Quyết định số 2196/QĐ-NHNN về mức lãi suất của các ngân hàng thương mại áp dụng trong năm 2021 là 4,8%/năm đối với dư nợ của các khoản cho vay thuê, mua nhà ở xã hội và thuê, mua nhà ở thương mại có diện tích nhỏ hơn 70m², với giá bán dưới 15 triệu đồng/m². Mức lãi suất này tiếp tục được áp dụng trong năm 2022 tại Quyết định số 1956/QĐ-NHNN của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.^[1]

Thực trạng phát triển nhà ở xã hội ở các tỉnh thành khu vực Đồng bằng sông Cửu Long cho thấy nguồn cung về nhà ở còn quá ít trong khi nhu cầu

* Trường Kinh tế, Luật; Trường Đại học Trà Vinh; email: hongha@tvu.edu.vn

** Ngân hàng Chính sách Xã hội tỉnh Trà Vinh; email: minhluynenvbsp81@gmail.com

thực tế của người dân về nhà ở thì quá cao. Nguyên nhân dẫn đến mất cân đối cung cầu nhà ở xã hội là do áp lực dân số tăng so với diện tích ở, tốc độ đô thị hóa chậm hơn tốc độ tăng dân số ở đô thị, và các chủ đầu tư kinh doanh bất động sản chủ yếu tập trung vào phân khúc thị trường bất động sản trung cấp và cao cấp. Tỉnh Trà Vinh đang thực hiện chính sách phát triển nhà ở xã hội tại địa phương nhằm đáp ứng nhu cầu về nhà ở cho người thu nhập thấp trên địa bàn, qua đó góp phần làm cho thị trường bất động sản ở địa phương hoạt động tốt hơn, kinh tế địa phương tăng trưởng hơn, nhiều người thu nhập thấp mua được nhà ở xã hội thì an sinh xã hội của tỉnh cũng sẽ được nâng lên. Chính sách này đã có những thực tế để tiếp cận được nguồn vốn này không dễ dàng, nhiều người có nhu cầu và đã quyết định vay nguồn vốn này để mua nhà ở xã hội nhưng không vay được. Vậy nguyên nhân do đâu? Các nhân tố nào ảnh hưởng làm cho người thu nhập thấp gặp nhiều khó khăn trong việc vay nguồn vốn này để mua nhà ở xã hội? ^[5]

Ngân hàng Chính sách xã hội tỉnh Trà Vinh (NHCSXH tỉnh Trà Vinh) đã tăng cường công tác phối hợp tuyên truyền, triển khai chương trình cho vay nhà ở xã hội theo Nghị định số 100/2015/NĐ-CP của Chính phủ. Đây là một chương trình mới với nhiều ưu đãi hấp dẫn, qua đó tạo điều kiện cho các gia đình có thu nhập thấp được vay vốn để mua, thuê mua nhà ở xã hội; xây dựng mới hoặc cải tạo, sửa chữa nhà để ở, ổn định cuộc sống. Tính đến cuối năm 2021, NHCSXH tỉnh Trà Vinh cho vay 20 chương trình tín dụng cho các đối tượng như hộ nghèo, hộ cận nghèo, hộ thoát nghèo, dân tộc thiểu số, ... với tổng dư nợ hơn 3.455 tỷ đồng với 156.423 khách hàng. Tuy nhiên, dư nợ cho vay nhà ở xã hội tại NHCSXH tỉnh Trà Vinh rất thấp với 21 tỷ đồng với 70 khách hàng còn dư nợ. Mặc dù có nhiều dự án nhà ở xã hội trên địa bàn tỉnh nhưng việc tiếp cận của các đối tượng được phép vay theo Nghị định số 100/2015/NĐ-CP của Chính phủ còn gặp nhiều khó khăn. Do đó, cần có các giải pháp căn cơ để giúp các đối tượng vay nhà ở xã hội dễ dàng tiếp cận và vay vốn tại NHCSXH tỉnh Trà Vinh góp phần tạo điều kiện cho các đối tượng có thu nhập thấp xây dựng nhà ở ổn định, được an cư lạc nghiệp. Việc tiếp cận chương trình cho vay mua nhà ở xã hội được người dân đặc biệt quan tâm nhưng có ít nghiên cứu về vấn đề này ở Việt Nam, trong đó việc nghiên cứu tiếp cận vốn vay từ chương trình cho vay nhà ở xã hội tại NHCSXH tỉnh Trà Vinh chưa được đề cập tại bất kỳ nghiên cứu nào.

2. Lược khảo tài liệu

Phan Đình Khôi, Nguyễn Trung Đông và Trương Thị Thúy Hằng (2019) cho rằng các yếu tố như: hôn nhân, trình độ học vấn, thu nhập, số người phụ thuộc, vay không chính thức có ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận vốn vay ngân hàng để mua nhà ở xã hội của người thu nhập thấp. Do vậy, các giải pháp huy động các nguồn vốn trong và ngoài nước cho người thu nhập thấp vay vốn với thời gian dài, cải cách thủ tục hành chính liên quan đến vay vốn ngân hàng để đầu tư xây dựng và mua nhà ở xã hội cần thực hiện để hiện thực hóa chương trình cho vay mua nhà ở xã hội tại thành phố Cần Thơ.

Nguyễn Quốc Nghi (2009) chỉ ra thực trạng nhu cầu nhà ở của công nhân tại TP. Cần Thơ. Tỷ lệ công nhân có ý định mua nhà là 67%, trong đó có 12,5% có ý định mua nhà từ khi mới vào nghề. Số lượng công nhân mong muốn nhà ở mức giá từ 200 triệu đồng trở xuống với diện tích là 60 m² trở xuống chiếm tỷ lệ 78%.

Nguyễn Ngọc Vinh (2011) khẳng định các yếu tố tác động đến nhu cầu nhà ở bao gồm: giá nhà, thu nhập, tập quán, thị hiếu, chính sách, tâm lý và quy mô dân số, thủ tục hành chính, lãi suất cho vay. Để có thể tiếp cận nguồn vốn ngân hàng cho mục đích mua nhà, hiện nay khách hàng phải chứng minh được còn trong độ tuổi và có tổng thu nhập 1 tháng từ 16 triệu đồng trở lên để có thể trả tiền vay gốc và lãi khoảng 10 triệu đồng/tháng, đối với các khách hàng được vay đến 90% giá trị tài sản thì cần phải có thêm tài sản đảm bảo khác.

Trần Hà Kim Thanh (2011) cho thấy có 6 yếu tố ảnh hưởng đến xu hướng, khả năng phát triển tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp của ngân hàng thương mại tại TP. HCM được sắp xếp theo mức độ tác động giảm dần như sau: chính sách ưu đãi đặc biệt, nguồn vốn, tài sản đảm bảo, giá trị khoản vay, cơ chế quản lý tín dụng, khả năng tích lũy và trả nợ.

Nguyen et al. (2019) đã khảo sát 1.000 người dân về tiếp cận tín dụng của người mua nhà và sự hài lòng về nhà ở của các hộ gia đình mua căn hộ giá rẻ ở các đô thị Việt Nam cụ thể: Thành phố Hà Nội, Đà Nẵng và Thành phố Hồ Chí Minh. Kết quả nghiên cứu cho thấy: việc tiếp cận các khoản vay mua nhà ưu đãi có tác động tích cực mạnh mẽ đến sự hài lòng về nhà ở, sau khi đã kiểm soát tất cả các yếu tố khác trong mô hình. Các chương trình cho vay mua nhà ưu đãi đóng một vai trò quan trọng

trong việc giúp các hộ gia đình thu nhập thấp sở hữu căn hộ giá rẻ và tăng mức độ hài lòng về nhà ở của họ.

Ho and Kwong (2002) cho thấy các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng sở hữu nhà ở thương mại tại Quảng Châu bao gồm tuổi của chủ hộ, giới tính, trình độ học vấn, nghề nghiệp, tổng thu nhập, số người phụ thuộc trong gia đình. Trong đó, tuổi, giới tính, trình độ học vấn, tổng thu nhập của hộ có tác động cùng chiều với biến phụ thuộc, các yếu tố nghề nghiệp, số người phụ thuộc có tương quan nghịch với khả năng tiếp cận vốn mua nhà ở xã hội.

Pan (2004) chỉ ra các yếu tố ảnh hưởng bao gồm tuổi, đảng viên, chăm sóc sức khỏe, ngạch công việc, thời gian làm việc, người làm công thường xuyên, tổng thu nhập của hộ gia đình và tài sản thế chấp. Trong đó, tuổi, đảng viên, thời gian làm việc, chăm sóc sức khỏe, ngạch công việc, tổng thu nhập của hộ gia đình, tài sản thế chấp có tác động cùng chiều với khả năng tiếp cận vốn vay mua nhà ở xã hội.

Wang et al. (2014) sử dụng mô hình Logit để xác định khả năng tiếp cận vốn vay các tổ chức tài chính của người thu nhập thấp để mua nhà ở tại đô thị Trung Quốc. Sử dụng số liệu sơ cấp thông qua bảng câu hỏi phỏng vấn trực tiếp 760 hộ được chọn theo phương pháp chọn mẫu ngẫu nhiên thuận tiện tại TP. Đại Liên thuộc tỉnh Liêu Ninh của Trung Quốc. Kết quả nghiên cứu cho thấy các yếu tố giới tính, tình trạng hôn nhân, trình độ học vấn, thu nhập và thời gian làm việc có tương quan đến khả năng vay vốn từ chương trình vay Quỹ tiết kiệm để mua nhà ở xã hội.

Wang et al. (2018) nghiên cứu về quyền sở hữu nhà ở đô thị Trung Quốc: một nghiên cứu thực nghiệm về đặc điểm của người đi vay và chương trình Quỹ cung cấp nhà ở ở Côn Minh. Kết quả mô hình hồi quy Binary logistic cho thấy các yếu tố tình trạng hôn nhân, trình độ học vấn, tuổi tác, thời gian làm việc và người sử dụng lao động có liên quan đáng kể đến việc sử dụng khoản vay HPF để sở hữu nhà.

Nhìn chung, các nghiên cứu về các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận vốn vay chương trình mua nhà ở xã hội tại Việt Nam còn ít và chịu ảnh hưởng bởi một số yếu tố như: Hôn nhân, trình độ học vấn, thu nhập, số người phụ thuộc, vay không chính thức... Bên cạnh đó, mô hình hồi quy bội, logit... được sử dụng để phân tích. Các nghiên cứu

thực nghiệm ngoài nước và trong nước đã chỉ ra các yếu tố có ảnh hưởng có thể làm nền tảng để thực hiện nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận chương trình cho vay mua nhà ở xã hội. Nghiên cứu này sử dụng mô hình hồi quy Binary logistic để ước lượng các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận chương trình vay mua nhà ở xã hội tại NHCSXH tỉnh Trà Vinh.

3. Phương pháp nghiên cứu

Qua tổng quan các tài liệu có liên quan đến vấn đề nghiên cứu ở trong và ngoài nước, tác giả lược khảo chi tiết kết quả từng nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận vốn vay nhà ở xã hội từ các nghiên cứu trước, từ đó làm cơ sở để xuất mô hình nghiên cứu cụ thể phù hợp cho đề tài của tác giả. Mô hình nghiên cứu như sau:

$$\text{Log} \frac{P(Y=1)}{P(Y=0)} = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_9 X_9 + \varepsilon$$

Trong đó:

Y là biến phụ thuộc có dạng nhị phân (dummy) thể hiện các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận chương trình vay mua nhà ở xã hội tại NHCSXH tỉnh Trà Vinh.

- Y = 1: Nếu khách hàng được khảo sát tiếp cận được vốn vay từ chương trình vay mua nhà ở xã hội tại NHCSXH tỉnh Trà Vinh.

- Y = 0: Nếu khách hàng được khảo sát không tiếp cận được vốn vay từ chương trình vay mua nhà ở xã hội tại NHCSXH tỉnh Trà Vinh.

Các biến này được định nghĩa và diễn giải chi tiết ở Bảng 1.

Sau khi có được danh sách của 2 nhóm, phương pháp chọn mẫu ngẫu nhiên được sử dụng để tổng cộng 140 khách hàng trong đó: chọn lựa 70 người vay được vốn và 70 người không vay được vốn từ chương trình cho vay vốn nhà ở xã hội để thu thập thông tin. Bảng câu hỏi phỏng vấn trực tiếp 140 người vay được vốn từ chương trình để mua nhà ở xã hội được sử dụng để thu thập thông tin. Ứng dụng mô hình Mô hình nghiên cứu Binary logistic để thể hiện các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận chương trình vay mua nhà ở xã hội tại NHCSXH tỉnh Trà Vinh.

4. Kết quả nghiên cứu và thảo luận

4.1. Kết quả nghiên cứu

Mô hình Binary logistic được sử dụng để phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận

Bảng 1: Diễn giải các biến trong mô hình hồi quy

Biến	Diễn giải	Đơn vị	Dấu kỳ vọng của β	Tham khảo
GTINH (X_1)	Giới tính người vay	1: Nam 0: Nữ	+	Phan Đình Khôi, Nguyễn Trung Đông và Trương Thị Thúy Hằng (2019); Ho and Kwong (2002); Wang et al. (2014)
TUOI (X_2)	Tuổi người vay	năm	+	Phan Đình Khôi, Nguyễn Trung Đông và Trương Thị Thúy Hằng (2019); Ho and Kwong (2002); Pan (2004)
TDO (X_3)	Trình độ học vấn người vay	Lớp	+	Ho and Kwong (2002); Wang et al. (2014)
PTHUOC (X_4)	Số người phụ thuộc	Người	-	Ho and Kwong (2002)
HNHAN (X_5)	Tình trạng hôn nhân	1: Có gia đình 0: Khác (li dị, chưa có gia đình,...)	+	Phan Đình Khôi, Nguyễn Trung Đông và Trương Thị Thúy Hằng (2019); Wang et al. (2014)
THU NHAP (X_6)	Tổng thu nhập của hộ	Triệu đồng	+	Phan Đình Khôi, Nguyễn Trung Đông và Trương Thị Thúy Hằng (2019); Nguyễn Ngọc Vinh (2011); Ho and Kwong (2002); Pan (2004); Wang et al. (2014)
VTDO (X_7)	Tỷ lệ vốn tự có	%	+	Phan Đình Khôi, Nguyễn Trung Đông và Trương Thị Thúy Hằng (2019);
TSTC (X_8)	Giá trị tài sản thế chấp	Triệu đồng	+	Trần Hà Kim Thanh (2011); Pan (2004)

Nguồn: Tổng hợp của tác giả.

chương trình vay mua nhà ở xã hội tại NHCSXH tỉnh Trà Vinh. Trước khi trình bày kết quả của mô hình, một số kiểm định cần thiết cũng như kiểm tra sự phù hợp của mô hình đã được tiến hành với biến phụ thuộc là khả năng tiếp cận chương trình vay mua nhà ở xã hội tại NHCSXH tỉnh Trà Vinh và 08 biến độc lập (Bảng 2).

Kết quả ước lượng trong Bảng 4.7 cho thấy giá trị các biến độc lập trong mô hình phù hợp để giải thích biến khả năng tiếp cận chương trình (Prob > Chi2 có giá trị là 0,0000). Bảng 2 cũng cho thấy: Mức độ dự báo đúng của mô hình là 82,86% cho thấy khả năng dự báo đúng của mô hình Binary logistic là khá cao.

Bảng 2: Kết quả chạy hồi quy

Biến số	Hệ số β	Sai số chuẩn	Giá trị P	dy/dx
Hằng số	-10,967	2,194	0,000	
Giới tính người vay	0,500	0,031	0,319	0,124
Tuổi người vay	0,074**	0,536	0,016	0,018
Trình độ học vấn người vay	1,179**	0,354	0,028	0,285
Số người phụ thuộc	-0,875**	0,491	0,013	-0,219
Tình trạng hôn nhân	1,196**	0,098	0,015	0,291
Tổng thu nhập của hộ	0,377***	0,027	0,000	0,094
Tỷ lệ vốn tự có	0,073***	0,001	0,007	0,018
Giá trị tài sản thế chấp	-0,003***	0,001	0,010	0,001
Số quan sát	140			
Pseudo R2	0,4453			
LR chi2 (8)	86,37			
Prob > chi2	0,000			
Log likelihood	-53,796			
Phần trăm dự báo đúng	82,86%			

(Ghi chú: *** là có ý nghĩa ở mức 1% và ** là có ý nghĩa ở mức 5%)

Nguồn: Kết quả thống kê hồi quy.

4.2. Thảo luận

Biến Tuổi của người vay (TUOI): dương và có ý nghĩa ở mức ý nghĩa 5%. Điều đó cho thấy tuổi chủ hộ càng tăng thì khả năng tiếp cận chương trình vay mua nhà ở xã hội tại NHCSXH tỉnh Trà Vinh càng tăng. Thực tế khảo sát cho thấy những khách hàng đến vay vốn có tuổi đời từ 34 đến 44 thì sẽ dễ dàng tiếp cận hơn so với các hộ có tuổi đời thấp. Kết quả nghiên cứu này đúng với kỳ vọng ban đầu của tác giả và phù hợp với nghiên cứu của Phan Đình Khôi, Nguyễn Trung Đông và Trương Thị Thúy Hằng (2019); Ho and Kwong (2002); Pan (2004). Cụ thể, khi tuổi của người vay tăng lên 1 tuổi khả năng tiếp cận chương trình vay mua nhà ở xã hội tại NHCSXH tỉnh Trà Vinh tăng 1,8%.

Trình độ học vấn của người vay (TDO): có ý nghĩa ở mức ý nghĩa 5%. Điều đó cho thấy nếu người vay có trình độ học vấn thuộc nhóm từ cao đẳng, đại học trở lên thì khả năng tiếp cận chương trình vay mua nhà ở xã hội tại NHCSXH tỉnh Trà Vinh cao hơn nhóm có trình độ trung cấp trở xuống. Thực tế khảo sát cho thấy những khách hàng có trình độ học vấn cao thì sẽ dễ dàng tiếp cận hơn so với các khách hàng có trình độ học vấn thấp. Kết quả nghiên cứu này đúng với kỳ vọng ban đầu của tác giả và phù hợp với nghiên cứu của Ho and

Kwong (2002); Wang et al. (2014). Cụ thể, khi người vay có trình độ từ cao đẳng, đại học trở lên thì khả năng tiếp cận chương trình vay mua nhà ở xã hội tại NHCSXH tỉnh Trà Vinh cao hơn so với người vay có trình độ từ trung cấp trở xuống.

Số người phụ thuộc của người vay (PTHUOC): âm và có ý nghĩa ở mức ý nghĩa 5%. Điều đó cho thấy số người phụ thuộc của hộ càng tăng thì khả năng tiếp cận chương trình vay mua nhà ở xã hội tại NHCSXH tỉnh Trà Vinh càng giảm. Thực tế khảo sát cho thấy những khách hàng được vay vốn đa số là những khách hàng có ít người phụ thuộc. Kết quả nghiên cứu này đúng với kỳ vọng ban đầu của tác giả và phù hợp với nghiên cứu của Ho and Kwong (2002). Cụ thể, khi số người phụ thuộc của người vay tăng lên 1 người thì khả năng tiếp cận chương trình vay mua nhà ở xã hội tại NHCSXH tỉnh Trà Vinh giảm 21,9%.

Biến Tình trạng hôn nhân của người vay (HNHAN): dương và có ý nghĩa ở mức ý nghĩa 5%. Điều đó cho thấy nếu người vay đã lập gia đình thì khả năng tiếp cận chương trình vay mua nhà ở xã hội tại NHCSXH tỉnh Trà Vinh cao hơn so với người vay chưa lập gia đình. Thực tế khảo sát cho thấy những khách hàng được vay vốn đa số là những khách hàng đã lập gia đình do có người đồng trả nợ và thu nhập được nâng lên do tính chung cho cả 2 người. Kết quả nghiên cứu này đúng với kỳ vọng ban đầu của tác giả và phù hợp với nghiên cứu của Phan Đình Khôi, Nguyễn Trung Đông và Trương Thị Thúy Hằng (2019); Wang et al. (2014). Cụ thể, khi người vay đã có gia đình thì khả năng tiếp cận chương trình vay mua nhà ở xã hội tại NHCSXH tỉnh Trà Vinh cao hơn 29,1% so với người vay chưa lập gia đình.

Biến thu nhập của gia đình người vay (THUNHAP): dương và có ý nghĩa ở mức ý nghĩa 1%. Điều đó cho thấy thu nhập của gia đình người vay càng tăng thì khả năng tiếp cận chương trình vay mua nhà ở xã hội tại NHCSXH tỉnh Trà Vinh càng tăng. Thực tế khảo sát cho thấy những khách hàng được vay vốn đa số là những gia đình khách hàng có thu nhập tương đối cao. Kết quả nghiên cứu này đúng với kỳ vọng ban đầu của tác giả và phù hợp với nghiên cứu của Phan Đình Khôi, Nguyễn Trung Đông và Trương Thị Thúy Hằng (2019); Nguyễn Ngọc Vinh (2011); Ho and Kwong (2002); Pan (2004); Wang et al. (2014). Cụ thể, khi thu nhập của người vay tăng lên 1 triệu đồng thì khả năng tiếp cận chương trình vay mua nhà ở xã hội tại NHCSXH tỉnh Trà Vinh tăng 9,4%.

Biến Tỷ lệ vốn tự có (VTCO): dương và có ý nghĩa ở mức ý nghĩa 1%. Điều đó cho thấy tỷ lệ vốn tự có của người vay càng nhiều thì khả năng tiếp cận chương trình vay mua nhà ở xã hội tại NHCSXH tỉnh Trà Vinh càng tăng. Thực tế khảo sát cho thấy những khách hàng có nguồn vốn tự có lớn thì dễ vay hơn. Kết quả nghiên cứu này đúng với kỳ vọng ban đầu của tác giả và phù hợp với nghiên cứu của Phan Đình Khôi, Nguyễn Trung Đông và Trương Thị Thúy Hằng (2019). Cụ thể, khi tỷ lệ vốn tự có của khách hàng tăng lên 1% thì khả năng tiếp cận chương trình vay mua nhà ở xã hội tại NHCSXH tỉnh Trà Vinh tăng 1,8%.

Biến Giá trị tài sản thế chấp (TSTC): dương và có ý nghĩa ở mức ý nghĩa 1%. Điều đó cho thấy giá trị tài sản thế chấp của người vay càng nhiều thì khả năng tiếp cận chương trình vay mua nhà ở xã hội tại NHCSXH tỉnh Trà Vinh càng tăng. Thực tế khảo sát cho thấy những khách hàng giá trị tài sản thế chấp lớn thì dễ vay hơn, đặc biệt là những hộ có sẵn tài sản thế chấp chứ không phải thế chấp căn nhà đang mua. Kết quả nghiên cứu này đúng với kỳ vọng ban đầu của tác giả và phù hợp với nghiên cứu của Trần Hà Kim Thanh (2011); Pan (2004). Cụ thể, khi giá trị tài sản thế chấp của khách hàng tăng lên 1 triệu đồng thì khả năng tiếp cận chương trình vay mua nhà ở xã hội tại NHCSXH tỉnh Trà Vinh tăng 0,1%.

Giới tính của người vay (GTINH): không có ý nghĩa trong mô hình. Điều đó cho thấy; bình đẳng giới đã sâu rộng và không còn phân biệt nam nữ nên việc người vay là khách hàng nam hay nữ đi vay vốn tại ngân hàng không còn ảnh hưởng đến việc vay vốn nữa nên yếu tố giới tính của người vay khả năng tiếp cận chương trình vay mua nhà ở xã hội tại NHCSXH tỉnh Trà Vinh. Điều này phù hợp với nghiên cứu của Phan Đình Khôi, Nguyễn Trung Đông và Trương Thị Thúy Hằng (2019).

5. Hàm ý chính sách nhằm nâng cao khả năng tiếp cận vốn vay đối với chương trình cho vay nhà ở xã hội tại ngân hàng chính sách xã hội tỉnh Trà Vinh

5.1. Đối với yếu tố tuổi người vay

Kết quả nghiên cứu cho thấy tuổi chủ hộ càng tăng thì khả năng tiếp cận chương trình vay mua nhà ở xã hội tại NHCSXH tỉnh Trà Vinh càng tăng. Vì vậy, người vay cần tìm hiểu chính sách, quy định vay vốn nhà ở xã hội của NHCSXH thật kỹ và thực

hiện đúng quy định nhằm phù hợp với điều kiện của NHCSXH.

5.2. Đối với yếu tố trình độ học vấn của người vay

Người vay cần cử đại diện đứng vay có trình độ học vấn càng cao càng tốt do khi chấm điểm tín dụng khách hàng vay có tiêu chí trình độ học vấn nên người vay có học vấn cao sẽ dễ dàng tiếp cận vốn vay chương trình nhà ở xã hội của NHCSXH.

5.3. Đối với yếu tố người phụ thuộc

Kết quả nghiên cứu cho thấy số người phụ thuộc của hộ càng tăng thì khả năng tiếp cận chương trình vay mua nhà ở xã hội tại NHCSXH tỉnh Trà Vinh càng giảm. Do đó, nếu gia đình khách hàng có đông người phụ thuộc thì cần phải tìm kiếm thêm việc làm nâng cao thu nhập, đồng thời những người phụ thuộc còn khả năng lao động cần tìm kiếm việc làm, đóng góp vào tổng thu nhập gia đình và làm giảm gánh nặng chi tiêu của gia đình.

5.4. Đối với yếu tố tình trạng hôn nhân

Kết quả nghiên cứu cho thấy những người đã có gia đình dễ dàng tiếp cận được vốn vay ngân hàng để mua nhà ở xã hội so với những người chưa có gia đình bởi lẽ ràng buộc gia đình do áp lực ghép cặp (peer monitoring) gắn với cam kết trả nợ tốt hơn ràng buộc cá nhân. Vì vậy, người vay cần lập gia đình trước khi vay để có người đồng sở hữu, có thêm nguồn thu nhập trả nợ cho ngân hàng. Tuy nhiên, đối với những khách hàng chưa muốn lập gia đình thì cần bổ sung người đồng vay nhằm nâng cao việc tiếp cận vốn vay chương trình nhà ở xã hội.

5.5. Đối với yếu tố thu nhập của gia đình người vay

Kết quả mô hình Binary logistic cho thấy yếu tố thu nhập được ngân hàng rất quan tâm khi quyết định cho vay, vì tiền tiết kiệm được mỗi tháng có đảm bảo trả được nợ vay hay không đều dựa vào thu nhập, do đó những hộ gia đình có thu nhập cao hơn thì họ dễ dàng tiếp cận được chương trình tín dụng nhà ở xã hội hơn những hộ có thu nhập thấp hơn. Do đó, gia đình khách hàng vay cần đầu tư mở rộng sản xuất kinh doanh, nâng cao nguồn thu nhập cho gia đình, các thành viên hộ cần tích cực tìm kiếm việc làm đem lại nguồn thu nhập để đóng góp chung vào tổng thu nhập gia đình.

5.6. Đối với yếu tố tỷ lệ vốn tự có

Nghiên cứu cho thấy yếu tố tỷ lệ vốn tự có của người vay càng nhiều thì khả năng tiếp cận chương

trình vay mua nhà ở xã hội tại NHCSXH tỉnh Trà Vinh càng tăng. Do đó, người vay cần căn cứ vào tỷ lệ tối thiểu của ngân hàng để có nguồn vốn tự có cho phù hợp với quy định, cần chủ động nâng cao tỷ lệ vốn tự có nhằm tăng khả năng xét duyệt cho vay.

5.7. Đối với yếu tố giá trị tài sản thế chấp

Kết quả nghiên cứu cho thấy giá trị tài sản thế chấp của người vay càng nhiều thì khả năng tiếp cận chương trình vay mua nhà ở xã hội tại NHCSXH tỉnh Trà Vinh càng tăng. Do đó, người vay cần đem đến NHCSXH tỉnh Trà Vinh những tài sản có giá trị cao (đất thổ cư, đất nông nghiệp có mặt tiền đường, sở hữu nhà...) để thế chấp và dùng tài sản đang có để vay vốn thì khả năng duyệt sẽ cao hơn. Bên cạnh đó, nếu người vay thế chấp tài sản hình thành trong tương lai (nhà ở xã hội dự định mua) thì cần tìm hiểu những vấn đề liên quan thật rõ ràng, chính xác như: việc cấp giấy sở hữu nhà, đăng ký thế chấp, nhà mà chủ đầu tư đang xây có đem thế chấp tại ngân hàng thương mại nào hay không?... nhằm có đầy đủ thông tin xác định nhà ở xã hội có thể chấp vay vốn tại NHCSXH được hay không./.

Tài liệu tham khảo:

- Green, S. B. (1991). How many subjects does it take to do a regression analysis. *Multivariate behavioral research*, 26(3), 499-510;
- Ho, M. H., & Kwong, T. M. (2002). Housing reform and home ownership behaviour in China: A case study in Guangzhou. *Housing Studies*, 17(2), pp.229-244;
- Nguyen, T. A., Tran, T. Q., Van, H. V., & Luu, D. Q. (2019). Access to homebuyer credit and housing satisfaction among households buying affordable apartments in urban Vietnam. *Cogent Economics & Finance*, 7(1), 1638112;
- Pan, Z. (2004). Commercial housing ownership predictors in urban China: An analysis of a national survey. *Construction Management and Economics*, 22(1), pp. 85-91;
- Ngân hàng Chính sách xã hội tỉnh Trà Vinh (2021). Báo cáo tổng kết năm 2021;
- Nguyễn Ngọc Vinh (2011). Vì sao giá nhà đất ở đô thị tại nước ta cao? *Tạp chí phát triển & hội nhập*, số 1(11), trang 54-58;
- Nguyễn Quốc Nghi (2009). Nhu cầu nhà ở của công nhân tại các khu công nghiệp trên địa bàn TP. Cần Thơ: Thực trạng và giải pháp. *Tạp chí phát triển kinh tế*, 227: 47-50;
- Phan Đình Khôi, Nguyễn Trung Đông và Trương Thị Thủy Hằng (2019). Tiếp cận chương trình cho vay mua nhà ở xã hội: Nghiên cứu thực nghiệm ở Cần Thơ, *tạp chí Khoa học trường Đại học Cần Thơ*, 55(5), trang 82-90;
- Trần Hà Kim Thanh (2011). Phát triển tín dụng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp, *Luận án Tiến sĩ, trường Đại học Kinh tế TP. Hồ Chí Minh*, trang 129-149;
- Wang, W., Gan, C., Chang, Z., Cohen, D.A. and Li, Z. (2018). Homeownership in urban China: an empirical study of borrower characteristics and the Housing Provident Fund program in Kunming. *Journal of Asia Business Studies*, Vol. 12 No. 3, pp. 318-339;
- Wang, W., Gan, C., Li, Z., & Tran, M. M. C. (2014). Homeownership in urban China: An empirical study of the Housing Provident Fund, *Lincoln University, Faculty of Commerce*.

DỊCH VỤ SỐ HÓA NĂNG LỰC QUẢN LÝ NHÂN LỰC CHO DOANH NGHIỆP TƯ NHÂN TẠI VIỆT NAM HIỆN NAY

Ths. Nguyễn Hoàng Thanh Lam*

Trong nội dung bài viết, tác giả sẽ đánh giá thực trạng dịch vụ số hóa năng lực quản lý nhân sự cho doanh nghiệp tư nhân ở Việt Nam, chỉ ra những kết quả, hạn chế, nguyên nhân hạn chế và đưa ra giải pháp. các giải pháp phát triển loại hình dịch vụ này đáp ứng yêu cầu phát triển của doanh nghiệp tư nhân trong điều kiện mới của cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ tư hiện nay.

- Từ khóa: Năng lực quản lý nguồn nhân lực, dịch vụ số hóa; doanh nghiệp tư nhân.
- Mã phân loại bài báo: M50, M51, M59

Digitizing human resource management services for enterprises is an increasingly popular development trend in the digital economy. The development of various types of services to digitize human resource management capacity will contribute to promoting enterprises to digitalize management activities, including human resource management activities, thereby improving efficiency. business activities. In the content of this article, the author will evaluate the current status of human resource management capacity digitization services for private enterprises in Vietnam, point out the results, limitations, causes of limitations and give solutions. solutions to develop this type of service to meet the development requirements of private enterprises in the new conditions of the current fourth industrial revolution.

- Keywords: Human resource management capacity digitization service; private enterprises; Vietnam.
- JEL codes: M50, M51, M59

Ngày nhận bài: 10/6/2023

Ngày gửi phản biện: 16/6/2023

Ngày nhận kết quả phản biện: 15/8/2023

Ngày chấp nhận đăng: 30/8/2023

“Phát triển nhanh và bền vững dựa chủ yếu vào khoa học công nghệ, đổi mới sáng tạo và chuyển đổi số ...” [3], đồng thời Đảng cũng nêu rõ quan điểm về phát triển kinh tế tư nhân, coi kinh tế tư nhân là “động lực quan trọng” của nền kinh tế, điều đó thể hiện qua những mục tiêu cụ thể: “Phấn đấu đến năm 2030, có ít nhất 2 triệu doanh nghiệp với tỷ trọng đóng góp của khu vực kinh tế tư nhân vào GDP đạt 60-65%” [4]. Để kinh tế tư nhân phát huy được vai trò là một “động lực quan trọng” của nền kinh tế thì trước hết bản thân các doanh nghiệp tư nhân phải nhận thức, đổi mới mạnh mẽ mô hình quản lý nhân lực. Một trong những giải pháp tối ưu cho quản lý nhân lực là sử dụng dịch vụ số hóa năng lực quản lý nhân lực do các công ty chuyên cung cấp dịch vụ thực hiện. Trong phạm vi bài viết này, tác giả sẽ đánh giá thực trạng dịch vụ số hóa năng lực quản lý nhân lực cho doanh nghiệp tư nhân ở Việt Nam, chỉ ra hạn chế và đưa ra giải pháp để phát triển loại hình dịch vụ này nhằm đáp ứng yêu cầu phát triển của các doanh nghiệp tư nhân trong điều kiện mới của cách mạng công nghiệp lần thứ tư đang diễn ra hiện nay.

2. Nội dung

2.1. Thực trạng dịch vụ số hóa năng lực quản lý nhân lực cho doanh nghiệp tư nhân tại Việt Nam

Cùng với sự phát triển của nền kinh tế thị trường và quá trình thực hiện công nghiệp hóa,

1. Đặt vấn đề

Cách mạng công nghiệp lần thứ tư đã và đang có những tác động mạnh mẽ tới mọi lĩnh vực kinh tế - xã hội của các quốc gia trên thế giới. Một trong những biểu hiện của nó là sự xuất hiện các mô hình cung cấp dịch vụ công nghệ số, dịch vụ số hóa nói chung và số hóa năng lực quản lý nhân lực cho các doanh nghiệp nói riêng. Ở Việt Nam, để nâng cao hiệu quả và tính bền vững cho nền kinh tế trong điều kiện mới, Văn kiện Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ XIII nêu rõ:

* Học viện Chính trị quốc gia Hồ Chí Minh

hiện đại hóa nền kinh tế, thị trường dịch vụ số hóa năng lực quản lý nhân lực cho doanh nghiệp tại Việt Nam cũng có sự phát triển mạnh mẽ. Có thể đánh giá khái quát qua các nội dung sau:

Thứ nhất, kết quả phát triển dịch vụ số hóa năng lực quản lý nhân lực cho doanh nghiệp:

Một là, về quy mô nhu cầu thị trường số hóa năng lực quản lý nhân lực:

Quy mô nhu cầu thị trường dịch vụ số hóa năng lực quản lý nhân lực cho doanh nghiệp là tổng số lượng khách hàng tối đa có nhu cầu và mức chi tiêu trung bình của một khách hàng để sử dụng dịch vụ số hóa năng lực quản lý nhân lực trong thời gian nhất định (thường là 1 năm). Theo số liệu của Tổng cục Thống kê, tính đến hết năm 2021 nước ta có 684,3 nghìn doanh nghiệp đang hoạt động [10], ngoại trừ các tập đoàn kinh tế lớn thì chủ yếu các doanh nghiệp thuộc quy mô vừa và nhỏ, trong những năm tới số lượng doanh nghiệp sẽ tiếp tục có sự tăng trưởng mạnh mẽ nhờ những chính sách của Đảng và nhà nước ta trong định hướng phát triển doanh nghiệp. Do tác động của nền kinh tế thị trường nên hầu hết các doanh nghiệp đều có kế hoạch chuyển đổi số các hoạt động quản lý nhân lực thông qua các phần mềm quản lý nhân lực do các doanh nghiệp dịch vụ cung cấp. Theo báo cáo của Vietnamworks về việc áp dụng công nghệ vào quy trình quản lý nhân sự (tháng 6/2021) có: 13% doanh nghiệp quy mô từ 500 nhân viên, 26% doanh nghiệp từ 50 nhân viên và nhiều nhất là doanh nghiệp từ 100 - 500 nhân viên với 31%; Đánh giá sự cần thiết phải ứng dụng công nghệ số cho hoạt động quản trị nhân lực có 68% doanh nghiệp cho rằng rất cần thiết, 32% trả lời là cần thiết; Về loại hình doanh nghiệp đánh giá sự cần thiết áp dụng công nghệ vào quản lý nhân lực có tới 91% doanh nghiệp thuộc khối tư nhân, trong đó: công ty cổ phần chiếm 38%, công ty TNHH một thành viên chiếm 34%, doanh nghiệp tư nhân chiếm 19%, công ty liên doanh chiếm 6%, doanh nghiệp nhà nước chiếm 3%; Về mức đầu tư ban đầu mà doanh nghiệp sẵn sàng đầu tư để sử dụng dịch vụ số hóa năng lực quản lý nhân lực theo điều tra có: 36% doanh nghiệp đồng ý đầu tư ngân sách trên 200 triệu cho triển khai ứng dụng công nghệ, 27% đồng ý ngân sách từ 50 - 200 triệu, 23% đồng ý ngân sách 30-50 triệu, 14% không có ý kiến; Về chi phí hàng năm để duy trì khai thác và sử dụng

dịch vụ có: 32% doanh nghiệp sẵn sàng chi phí từ 20-30 triệu, 31% doanh nghiệp sẵn sàng chi phí từ 10-20 triệu, 23% doanh nghiệp sẵn sàng chi phí từ 5-10 triệu, 14% không có ý kiến [16].

Như vậy, với khoảng 86% doanh nghiệp tương đương khoảng 588 nghìn doanh nghiệp đang có nhu cầu và sẽ triển khai sử dụng dịch vụ với quy mô chi phí ban đầu ước đạt gần 3 tỷ USD và chi phí khai thác hàng năm ước đạt 400 triệu USD. Có thể khẳng định đây là thị trường vô cùng tiềm năng cho các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ số hóa năng lực quản lý nhân lực hoạt động.

Hai là, về năng lực cung ứng dịch vụ số hóa năng lực quản lý nhân lực của các doanh nghiệp cung ứng dịch vụ.

Năng lực cung ứng dịch vụ số hóa năng lực quản lý nhân lực được hiểu là khả năng sản xuất ra hàng hóa dịch vụ để đáp ứng nhu cầu của khách hàng của các đơn vị cung cấp dịch vụ. Khác với hàng hóa tiêu dùng thông thường, dịch vụ số hóa năng lực quản lý nhân lực gắn với con người (tuyển dụng, đánh giá, sử dụng và đào tạo người lao động). Do vậy, các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ phải có năng lực tốt, đủ khả năng đáp ứng được những yêu cầu chung của thị trường và những yêu cầu cá biệt của từng doanh nghiệp trong việc xây dựng các phần mềm quản lý vừa đảm bảo tính bảo mật cao, thân thiện với người sử dụng và cho phép chia sẻ những thông tin cơ bản về nhân lực để góp phần hình thành thị trường sức lao động. Đánh giá năng lực cung cấp dịch vụ của các doanh nghiệp có thể dựa vào số lượng doanh nghiệp cung cấp dịch vụ số hóa năng lực quản lý nhân lực cho doanh nghiệp và chi phí dịch vụ số hóa năng lực quản lý nhân lực của doanh nghiệp Việt Nam so với doanh nghiệp nước ngoài cung cấp.

Về số lượng doanh nghiệp cung cấp dịch vụ: Khác với các loại thị trường hàng hóa thông thường, thị trường dịch vụ số hóa năng lực quản lý nhân lực là loại thị trường đặc biệt. Do đó ngay tại các nước có nền kinh tế thị trường phát triển số lượng doanh nghiệp cung cấp dịch vụ số hóa năng lực quản lý nhân lực cho doanh nghiệp không nhiều như các lĩnh vực dịch vụ khác (Mỹ có các doanh nghiệp như BambooHR, Paycor, Gusto HR, Zenefits, Asana; Anh có các doanh nghiệp như Cloud HR, CakeHR). Tại thị trường Việt Nam, cho đến nay có hơn 20 đơn vị cung cấp dịch vụ quản lý nhân sự là doanh nghiệp Việt Nam, ngoài

ra còn có các đại lý ủy quyền, các chi nhánh của các doanh nghiệp nước ngoài hoạt động tại Việt Nam. Như vậy, có thể nói về số lượng các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ số hóa năng lực quản lý nhân lực khá phong phú, đa dạng, đồng thời tạo môi trường cạnh tranh giữa các doanh nghiệp, góp phần hình thành thị trường dịch vụ số hóa năng lực quản lý nhân lực cho doanh nghiệp phát triển.

Về chi phí dịch vụ số hóa năng lực quản lý nhân lực của doanh nghiệp Việt Nam: So với các phần mềm quản lý nhân sự có nguồn gốc từ nước ngoài như BambooHR, CakeHR, Asana... các phần mềm có nguồn gốc do các doanh nghiệp Việt Nam cung cấp như Base HR, Tanca, Zenifit... có chi phí thấp hơn tương đối nhiều. Ta có thể thấy qua Bảng 1.

Từ bảng so sánh chi phí của một số phần mềm do các nhà cung cấp dịch vụ trong và ngoài nước trên cho ta thấy chi phí cả gói tiêu chuẩn, gói nâng cao theo cấp độ quy mô doanh nghiệp của các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ Việt Nam đều cạnh tranh hơn các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ nước ngoài.

Ba là, về nhân lực cho dịch vụ số hóa năng lực quản lý nhân lực.

Để phát triển dịch vụ số hóa năng lực quản lý nhân lực cho doanh nghiệp ngoài nhu cầu thị trường, năng lực của doanh nghiệp cung ứng dịch vụ còn đòi hỏi phải có lực lượng lao động có trình độ tay nghề cao, đảm bảo về số lượng để đáp ứng yêu cầu xây dựng, vận hành, quản lý và phát triển các phần mềm ứng dụng đã được xây dựng. Theo thống kê cho thấy: Việt Nam hiện có hơn 1 triệu

lao động trong các doanh nghiệp công nghệ thông tin và truyền thông, trong đó, lao động trong lĩnh vực sản xuất phần cứng chiếm khoảng 75% với hơn 800.000 người. Chuyên gia, lao động làm việc trong lĩnh vực phần mềm, nội dung số và dịch vụ công nghệ thông tin chiếm khoảng 25% tương đương gần 200.000 người. Hàng năm số lượng sinh viên đào tạo ngành công nghệ thông tin ra trường đạt khoảng 70 nghìn lao động, tuy nhiên chất lượng lao động chưa đáp ứng yêu cầu thực tiễn. So với quy mô và nhu cầu thực tiễn của ngành công nghiệp phần mềm nước ta hiện thiếu khoảng 500 nghìn lao động có trình độ tay nghề cao (Việt Nam hiện đứng trong top 6 nước xuất khẩu phần mềm lớn nhất thế giới) [13].

Từ thực tế về nguồn nhân lực công nghệ thông tin, nhất là công nghệ phần mềm cho ta thấy nếu xây dựng được nguồn nhân lực có trình độ tay nghề cao và đảm bảo về số lượng sẽ giúp cho doanh nghiệp cung ứng dịch vụ có khả năng mở rộng thị trường, nâng cao năng lực cạnh tranh của sản phẩm và doanh nghiệp trên thị trường trong nước và quốc tế từ đó thúc đẩy doanh nghiệp phát triển.

Thứ hai, những hạn chế của dịch vụ số hóa năng lực quản lý nhân lực cho doanh nghiệp tư nhân tại Việt Nam:

- Về thể chế, chính sách của Nhà nước: Dịch vụ số hóa năng lực quản lý nhân lực là lĩnh vực liên quan tới đánh giá, tuyển dụng, sử dụng, đào tạo và sa thải con người. Tuy nhiên cho đến nay chưa có những chính sách cụ thể mang tính đặc thù để vừa tạo lập môi trường pháp lý cho doanh nghiệp cung cấp dịch vụ hoạt động, vừa bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của người lao động.

- Đối với doanh nghiệp cung cấp dịch vụ: nhìn chung các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ còn thiếu nhân lực công nghệ thông tin, nhất là nhân lực có năng lực về công nghệ phần mềm có kỹ năng, kinh nghiệm để triển khai các dự án theo yêu cầu của khách hàng nhằm đáp ứng những công việc có tính chất chuyên biệt. Bên cạnh đó, việc huy động

Bảng 1: So sánh chi phí thuê dịch vụ phần mềm quản lý nhân sự của các nhà cung cấp dịch vụ (tại thời điểm tháng 1/2022)

STT	Đơn vị cung cấp dịch vụ	Gói cơ bản VNĐ/tháng	Gói tiêu chuẩn VNĐ/tháng	Gói nâng cao VNĐ/tháng	Tài khoản/tháng VNĐ
1	Tanca (Việt Nam)	600.000	1.200.000 (60 nhân viên)	2.000.000 (60-100 nhân viên)	20.000
2	Base (Việt Nam)	600.000	1.200.000 (60 nhân viên)	12.000.000 (không giới hạn)	
3	Oneoffice (Việt Nam)	2.400.000/tháng (60 nhân viên)	3.600.000 (60 nhân viên)	6.000.000 (60-100 nhân viên)	
4	Sinnova (Việt Nam)		100.000/1 nhân viên		
5	CakeHR (Anh)		16\$/1 nhân viên (384.000/1 nhân viên)		
6	Asana (Mỹ)		10,99\$/1 nhân viên (263.000/1 nhân viên)	24,99\$/1 nhân viên (600.000/1 nhân viên)	

Số liệu được tác giả tổng hợp dựa trên bảng so sánh giá dịch vụ quản lý nhân sự của Tanca.vn [14]

vốn từ các quỹ tài chính trong nước và nước ngoài còn nhiều hạn chế dẫn tới không có khả năng triển khai các dự án nghiên cứu khoa học đòi hỏi thời gian dài, vốn lớn.

- Đối với doanh nghiệp sử dụng dịch vụ: còn nhiều doanh nghiệp chưa nhận thức đầy đủ về tầm quan trọng của việc ứng dụng số hóa năng lực quản lý nhân lực để nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Nhiều doanh nghiệp còn thiếu những thông tin cần thiết để triển khai dự án chuyển đổi số hoạt động quản lý nhân lực; Đa phần doanh nghiệp vừa và nhỏ khi triển khai dự án số hóa năng lực quản lý nhân lực chưa xây dựng một chiến lược hoàn chỉnh với các mục tiêu rõ ràng, còn hiểu sai vai trò của chuyển đổi số hoạt động quản lý nhân sự. Nhiều doanh nghiệp chưa có sự chuẩn bị đầy đủ về con người và nguồn lực tài chính cho quá trình số hóa năng lực quản lý nhân lực. Việc thiếu chuẩn bị nhân sự đủ khả năng làm chủ công nghệ sẽ dẫn tới hiệu quả thu về từ các ứng dụng khi triển khai kém hiệu quả. Bên cạnh đó việc dự trù và chuẩn bị đầy đủ nguồn kinh phí để triển khai dự án (kể cả các chi phí phát sinh), do vậy khi xảy ra các phát sinh doanh nghiệp thường khó cân đối nguồn vốn bổ sung làm chậm tiến độ và hiệu quả dự án.

2.2. Một số ý kiến mang tính giải pháp để phát triển dịch vụ số hóa năng lực quản lý nhân lực cho doanh nghiệp tư nhân tại Việt Nam hiện nay

Từ thực trạng và những hạn chế của dịch vụ số hóa năng lực quản lý nhân lực cho doanh nghiệp tư nhân tại Việt Nam trong những năm qua. Kết hợp với xu hướng cách mạng công nghiệp đang diễn ra trên thế giới và đường lối công nghiệp hóa, hiện đại hóa của Đảng ta trong Chiến lược phát triển kinh tế - xã hội 2021-2030, tầm nhìn 2045. Tác giả đưa ra một số ý kiến mang tính giải pháp nhằm thúc đẩy phát triển thị trường dịch vụ này trong những năm tiếp theo, cụ thể như sau:

Một là, về thể chế chính sách: Để thúc đẩy phát triển bền vững thị trường dịch vụ số hóa năng lực quản lý nhân lực Nhà nước cần nghiên cứu ban hành những chính sách cụ thể để tạo môi trường pháp lý thuận lợi cho doanh nghiệp cung cấp dịch vụ số hóa năng lực quản lý nhân lực phát triển. Những chính sách cần tập chung vào một số lĩnh vực cụ thể như: hỗ trợ doanh nghiệp đào tạo phát triển nhân lực, nhất là nhân lực ngành phần mềm công nghệ thông tin có trình độ cao, đáp ứng được

yêu cầu thực tiễn; có chính sách hấp dẫn để thu hút nhân lực trình độ cao từ các nước có nền kinh tế và tiềm lực khoa học công nghệ phát triển; có cơ chế đặc thù cho việc huy động vốn từ các tổ chức tài chính trong nước và quốc tế cho phát triển các doanh nghiệp cung ứng dịch vụ số.

Hai là, về xây dựng nguồn nhân lực cho phát triển dịch vụ số hóa năng lực quản lý nhân lực cho doanh nghiệp tư nhân:

Để đào tạo nguồn nhân lực chất lượng cao đáp ứng yêu cầu thực tiễn các doanh nghiệp cung ứng dịch vụ cần: tuyển dụng những kỹ sư, cử nhân chuyên ngành lập trình máy tính và công nghệ phần mềm được đào tạo trong nước và tiến hành đào tạo bồi dưỡng thêm những kỹ năng chuyên biệt để đảm bảo năng lực làm việc theo yêu cầu; ký các hợp đồng hợp tác sản xuất với các doanh nghiệp có tiềm lực nhân lực tốt từ nước ngoài để tận dụng lực lượng lao động có trình độ và kinh nghiệm tay nghề cao từ nước ngoài để triển khai các dự án, một mặt thông qua quan hệ hợp tác để đào tạo nhân lực, chuyển giao kinh nghiệm cho lao động của doanh nghiệp, mặt khác giúp nguồn nhân lực có cơ hội tiếp cận với phương pháp làm việc và môi trường lao động của nước ngoài; thuê nhân lực có trình độ tay nghề cao từ nước ngoài để đảm nhiệm những khâu, những vị trí then chốt trong hoạt động của doanh nghiệp cung cấp dịch vụ, thông qua đó góp phần cải thiện năng lực cung cấp phần mềm dịch vụ và môi trường lao động của doanh nghiệp.

Bên cạnh đó cần nâng cao trình độ công nghệ của đội ngũ quản lý nhân lực tại các doanh nghiệp sử dụng dịch vụ số hóa năng lực quản lý nhân lực, cụ thể: đào tạo nhân lực làm công tác quản lý có trình độ tổ chức quản lý tốt, có khả năng đánh giá và sử dụng, bố trí nhân lực, am hiểu về công nghệ thông tin, nhất là các phần mềm mà doanh nghiệp đang triển khai để có thể đánh giá một cách chính xác mức độ đáp ứng yêu cầu của doanh nghiệp trong quản lý nhân lực mà dịch vụ số hóa quản lý nhân lực đang triển khai sử dụng; ngoài ra cần đào tạo nhân lực trực tiếp thực hiện các hoạt động quản lý nhân lực trên cơ sở khai thác, sử dụng các phần mềm ứng dụng của dịch vụ số hóa quản lý nhân lực để đảm bảo tối đa hóa các tính năng phục vụ cho hoạt động của doanh nghiệp.

Ba là, giải quyết mối quan hệ lợi ích giữa các chủ thể tham gia dịch vụ số hóa năng lực quản lý nhân lực cho doanh nghiệp tư nhân: Dịch vụ số

hóa năng lực quản lý nhân lực cho doanh nghiệp là hoạt động nghiên cứu ứng dụng triển khai dựa trên nền tảng công nghệ thông tin, kết quả của hoạt động nghiên cứu là các phần mềm ứng dụng dùng trong hoạt động quản lý nhân lực cho các doanh nghiệp. Do vậy việc bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ đối với các sản phẩm công nghệ của các doanh nghiệp cung ứng dịch vụ có ý nghĩa hết sức quan trọng, đó là điều kiện để thực hiện quan hệ "hàng hóa - tiền tệ" trong nền kinh tế thị trường và đảm bảo cho các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ nhận được lợi ích kinh tế chính đáng dựa trên hoạt động cung cấp các dịch vụ cho doanh nghiệp sử dụng dịch vụ. Ngoài ra cần bảo vệ lợi ích của doanh nghiệp sử dụng dịch vụ số hóa năng lực quản lý nhân lực như: đảm bảo việc bảo mật dữ liệu thông tin chung về nhân sự của doanh nghiệp (kế hoạch tuyển dụng, đào tạo, bố trí công việc), thông tin cá nhân của người lao động (toàn bộ dữ liệu thông tin cá nhân, nghề nghiệp, tài khoản bảo hiểm y tế, ngân hàng...); xử lý các tranh chấp về đề lộ thông tin gây tổn hại tới lợi ích hợp pháp của doanh nghiệp sử dụng dịch vụ phải theo hướng vào lợi ích cho doanh nghiệp sử dụng dịch vụ khi xảy ra sự cố. Chỉ khi đảm bảo được quyền và lợi ích hợp pháp của doanh nghiệp sử dụng dịch vụ mới tạo lập được niềm tin vào các ứng dụng quản lý nhân lực mà doanh nghiệp cung cấp dịch vụ triển khai.

Ngoài ra, để phát triển dịch vụ số hóa năng lực quản lý nhân lực cho doanh nghiệp tư nhân cần nâng cao nhận thức của các doanh nghiệp tư nhân. Trong điều kiện hiện nay với 30,7% doanh nghiệp chưa biết bắt đầu từ đâu để thực hiện quá trình chuyển đổi số các hoạt động quản lý nhân lực phản ánh rõ việc thiếu những thông tin đầy đủ để doanh nghiệp thay đổi nhận thức, hiểu rõ tầm quan trọng của việc ứng dụng công nghệ vào quản trị nhân lực; bên cạnh đó cần đa dạng hóa các hình thức cung cấp dịch vụ số hóa năng lực quản lý nhân lực cho doanh nghiệp là giải pháp nhằm đáp ứng những nhu cầu khác nhau của các doanh nghiệp sử dụng dịch vụ. Ngoài ra, việc đa dạng hóa các cấp độ và hình thức sẽ giúp cho doanh nghiệp sử dụng dịch vụ có thể lựa chọn các gói dịch vụ và hình thức thực hiện phù hợp với quy mô, yêu cầu và nhiệm vụ của doanh nghiệp; kết hợp giữa tư vấn với chăm sóc khách hàng nâng cao chất lượng dịch vụ, từ đó góp phần tạo lập thương hiệu, uy tín và niềm tin cho khách hàng.

3. Kết luận

Dịch vụ số hóa năng lực quản lý nhân lực cho doanh nghiệp là một trong những nội dung của chuyển đổi số nền kinh tế nói chung và chuyển đổi số của doanh nghiệp tư nhân nói riêng. Đây là xu hướng tất yếu mà mọi doanh nghiệp trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế phải thực hiện. Việc phát triển dịch vụ số hóa năng lực quản lý nhân lực cho doanh nghiệp sẽ góp phần quan trọng trong việc tối ưu hóa mô hình quản lý của doanh nghiệp để từ đó một mặt nâng cao năng suất lao động của nhân lực, tiết kiệm chi phí và nâng cao hiệu quả kinh doanh, một mặt nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường trong nước và quốc tế góp phần thực hiện công nghiệp hóa, hiện đại hóa nền kinh tế để thực hiện mục tiêu dân giàu, nước mạnh, dân chủ, công bằng, văn minh./.

Tài liệu tham khảo:

- Chính phủ, Chỉ thị số 01/CT-TTg (2020), "Chỉ thị về thúc đẩy phát triển doanh nghiệp công nghệ số Việt Nam";
- Chính phủ, Quyết định số 749-QĐ/TTg (2020), phê duyệt "Chương trình chuyển đổi số quốc gia đến năm 2025, định hướng đến năm 2030";
- Đảng Cộng sản Việt Nam (2021), Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ XIII, NXB. Chính trị quốc gia - Sự thật, Hà Nội. T1, tr.214-215;
- Đảng Cộng sản Việt Nam (2021), Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ XIII, NXB. Chính trị quốc gia - Sự thật, Hà Nội. T1, tr.240;
- Đảng Cộng sản Việt Nam (2021), Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ XIII, NXB. Chính trị quốc gia - Sự thật, Hà Nội. T1, tr.123-124;
- Đảng Cộng sản Việt Nam (2021), Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ XIII, NXB. Chính trị quốc gia - Sự thật, Hà Nội. T1, tr.123;
- Đảng Cộng sản Việt Nam (2021), Chiến lược phát triển kinh tế - xã hội 10 năm 2021-2030. <https://tulieuvankien.dangcongsan.vn/ban-chap-hanh-trung-uong-dang/dai-hoi-dang/lan-thu-xiii/chien-luoc-phat-trien-kinh-te-xa-hoi-10-nam-2021-2030-3671>;
- ĐCSVN, Nghị quyết số 52-NQ/TW (2019), "Nghị quyết về một số chủ trương, chính sách chủ động tham gia cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ tư";
- Nguyễn Thị Nam Phương (2021), "Phần mềm HMR - Kinh nghiệm triển khai tại Việt Nam". <https://ocd.vn/dieu-kien-ap-dung-phan-mem-quan-tri-nhan-su/>;
- Peter Nguyễn (2021), Vòng xanh và câu chuyện chuyển đổi số để mở rộng quy mô vượt bậc. <https://customers.base.vn/vong-xanh-va-cau-chuyen-chuyen-doi-so-de-mo-rong-quy-mo-vuot-bac/>;
- Tổng cục Thống kê (2021), Thông cáo báo chí kết quả chính thức tổng điều tra kinh tế 2021. Trang tin điện tử của Tổng cục Thống kê <https://www.gso.gov.vn/du-lieu-va-so-lieu-thong-ke/2022/07/thong-cao-bao-chi-ket-qua-chinh-thuc-tong-dieu-tra-kinh-te-nam-2021/>;
- New.checkin.vn, Báo giá phần mềm quản lý nhân sự tổng thể mới nhất năm 2022. <https://news.acheckin.vn/bao-gia-phan-mem-quan-ly-nhan-su-tong-the-moi-nhat-2022/>;
- Trần Long, Trần Huy (2021), Giải bài toán nhân lực ngành công nghệ phần mềm. <https://vtv.vn/vtv8/giai-bai-toan-nhan-luc-nganh-cong-nghe-phan-mem-20211210140623512.htm>;
- Tanca, Bảng so sánh giá dịch vụ cho thuê phần mềm. <https://tanca.io/files/tanca/tanca-bang-so-sanh-gia-cac-phan-mem-cho-thue>;
- VnResource, Đánh giá của khách hàng. <https://vnresource.vn/khach-hang/>;
- Vietnamworks (2021), Báo cáo áp dụng công nghệ số trong quản trị nhân sự năm 2021.

ĐẶC ĐIỂM HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÁC DOANH NGHIỆP CUNG CẤP DỊCH VỤ LOGISTICS TRÊN ĐỊA BÀN THÀNH PHỐ HÀ NỘI ẢNH HƯỞNG TỚI KẾ TOÁN DOANH THU CHI PHÍ

Vũ Duy Cường

Cùng với xu hướng toàn cầu hóa, dịch vụ logistics đã ra đời nhằm tối ưu hóa các quá trình vận động, lưu chuyển giúp cho hàng hóa được vận chuyển tối ưu, đúng chủng loại, đúng thời điểm, đúng vị trí với thời gian và chi phí nhỏ nhất. Hiệu quả logistics là một trong những nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh và cạnh tranh thương mại của các quốc gia, địa phương và đô thị. Việt Nam nói chung và Hà Nội nói riêng có tiềm năng rất lớn trong phát triển dịch vụ logistics nhưng năng lực của các doanh nghiệp còn hạn chế. Trong bài viết này tác giả tập trung phân tích đặc điểm dịch vụ logistics, đặc điểm hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ logistics trên địa bàn thành phố Hà Nội ảnh hưởng tới kế toán doanh thu, chi phí tại các doanh nghiệp đảm bảo hệ thống kế toán cung cấp thông tin hữu ích, phù hợp giúp cho nhà quản trị ra các quyết định điều hành hoạt động kinh doanh phù hợp, nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường.

- Từ khóa: Dịch vụ logistics, địa bàn thành phố Hà Nội, kế toán doanh thu chi phí.
- Mã phân loại bài báo: M40, M48, M49

Vietnam in general and Hanoi in particular have great potential in developing logistics services, but the capacity of enterprises is still limited. In this article, the author focuses on analyzing the characteristics of logistics services, the characteristics of business activities of logistics service providers in Hanoi city, affecting the revenue and cost accounting at the logistics service providers. This enterprise to find solutions to improve revenue and cost accounting at enterprises to ensure that the accounting system provides useful and appropriate information to help managers make operating decisions. appropriate business activities, improve competitiveness in the market.

- Keywords: Logistics services, Hanoi city, cost revenue accounting.
- JEL codes: M40, M48, M49

Ngày nhận bài: 10/6/2023

Ngày gửi phản biện: 16/6/2023

Ngày nhận kết quả phản biện: 15/8/2023

Ngày chấp nhận đăng: 30/8/2023

nhằm dịch chuyển hàng hóa từ quốc gia này đến quốc gia khác một cách hợp lý và giảm thiểu chi phí. Dịch vụ logistics đã có từ lâu trên thế giới và theo thời gian nó ngày càng phát triển và giữ vai trò ngày càng quan trọng đối với nền kinh tế thế giới nói chung và đối với nền kinh tế của mỗi quốc gia nói riêng. Nước ta, kể từ sau khi tiến hành mở cửa nền kinh tế, dịch vụ logistics mới bắt đầu thực hiện và có cơ hội để phát triển. Mặc dù còn non trẻ so với nhiều quốc gia khác nhưng dịch vụ này đã bước đầu đạt được những thành tích đáng khích lệ. Các doanh nghiệp cung ứng dịch vụ logistics ở Việt Nam nói chung và doanh nghiệp cung ứng dịch vụ logistics trên địa bàn thành phố Hà Nội nói riêng đã và đang cố gắng hoàn thiện mình để đạt được những bước tiến lớn hơn nữa góp phần vào sự phát triển chung của nền kinh tế. Tuy nhiên hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ logistics trên địa bàn thành phố Hà Nội có nhiều điểm đặc thù chi phối lớn đến kế toán doanh thu, chi phí tại các doanh nghiệp này.

2. Nội dung

2.1. Dịch vụ logistics

Thuật ngữ “logistics” có nguồn gốc từ tiếng Hy Lạp cổ “logistikos”, nghĩa là kỹ năng tính toán. Ban đầu, thuật ngữ này sử dụng trong lĩnh vực quân sự, gọi là “hậu cần”, nghĩa là cung cấp những thứ cần thiết từ hậu phương ra tiền tuyến. Từ điển tiếng Anh

1. Mở đầu

Dịch vụ logistics là dịch vụ nhận hàng, vận chuyển, lưu kho, lưu bãi, làm thủ tục hải quan, các thủ tục giấy tờ khác, tư vấn khách hàng, đóng gói bao bì, ghi mã hiệu, giao hàng hoặc các dịch vụ khác có liên quan đến hàng hoá theo thỏa thuận với khách hàng để hưởng thù lao. Trong thương mại quốc tế, việc dịch chuyển hàng hóa từ người bán đến người mua thường phải trải qua nhiều hơn một phương thức vận tải với các thủ tục xuất khẩu, nhập khẩu và những thủ tục liên quan khác. Vì vậy xuất hiện doanh nghiệp cung cấp dịch vụ logistics với nhiệm vụ thu xếp tất cả những vấn đề thủ tục và các phương thức vận tải

Oxford định nghĩa logistics là một lĩnh vực của khoa học quân sự liên quan đến việc mua sắm, duy trì và vận chuyển vật tư, người và phương tiện. Từ điển khác định nghĩa logistics là bố trí các nguồn lực một cách hợp lý về thời gian.

Logistics ngày càng được áp dụng rộng rãi trong đời sống kinh tế trên phạm vi toàn cầu nhằm giải quyết bài toán hiệu quả kinh tế. Bản chất của hoạt động logistics là tổng hợp các hoạt động quản lý dòng luân chuyển hàng hóa, vật tư từ nơi sản xuất đến nơi tiêu thụ và đến tay người tiêu dùng. Trong chuỗi các hoạt động của dịch vụ logistics, vận tải là hoạt động kinh doanh chủ yếu nên đôi khi có một số quan niệm cho rằng logistics là một hoạt động vận chuyển hàng hóa, một loại hình vận tải đa phương tiện.

Theo Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), Logistics được định nghĩa là chuỗi cung ứng dịch vụ, bao gồm lập kế hoạch, thực hiện và kiểm soát sự dịch chuyển và lưu kho hàng hóa, dịch vụ và thông tin liên quan từ nơi sản xuất đến nơi tiêu thụ nhằm đáp ứng yêu cầu của khách hàng. Dịch vụ logistics truyền thống bao gồm các dịch vụ vận tải, kho bãi, giao nhận, các dịch vụ giá trị gia tăng của bên thứ ba (như làm việc theo yêu cầu của khách hàng).

Luật Thương mại năm 1997 của Việt Nam gọi dịch vụ logistics là dịch vụ giao nhận hàng hóa và quy định: “*Dịch vụ giao nhận hàng hóa là hành vi thương mại, theo đó, người làm dịch vụ giao nhận hàng hóa nhận hàng từ người gửi, tổ chức việc vận chuyển, lưu kho, lưu bãi, làm các thủ tục giấy tờ và các dịch vụ khác có liên quan để giao hàng cho người nhận hàng theo sự ủy thác của chủ hàng, của người vận tải hoặc của người làm dịch vụ giao nhận khác (gọi chung là khách hàng)*”.

Đến Luật Thương mại năm 2005, lần đầu tiên pháp luật Việt Nam đưa quy định về dịch vụ logistics vào trong văn bản luật, theo Điều 233 Luật Thương mại năm 2005 quy định:

“*Dịch vụ Logistics là hoạt động thương mại, trong đó, thương nhân tổ chức thực hiện một hoặc nhiều công việc bao gồm nhận hàng, vận chuyển, lưu kho, lưu bãi, làm thủ tục hải quan, các thủ tục giấy tờ khác, tư vấn khách hàng, đóng gói bao bì, ghi mã kí hiệu, giao hàng hoặc các dịch vụ khác có liên quan đến hàng hóa theo thỏa thuận với khách hàng để hưởng thù lao*”.

Với những định nghĩa trên, theo nghĩa hẹp, dịch vụ logistics gắn liền cả quá trình nhập nguyên, nhiên vật liệu làm đầu vào cho quá trình sản xuất, sản xuất ra hàng hóa và đưa vào các kênh lưu thông, phân phối để đến tay người tiêu dùng cuối cùng. Theo nghĩa rộng, bản chất của dịch vụ logistics là việc tập

hợp các yếu tố hỗ trợ cho quá trình vận chuyển sản phẩm từ nơi sản xuất tới nơi tiêu thụ.

Ở Việt Nam dịch vụ logistics theo nghĩa hẹp là dịch vụ giao nhận vận tải. Tuy nhiên định nghĩa trong Luật Thương mại năm 2005 có tính mở, đó là quy định: “*hoặc các dịch vụ khác có liên quan tới hàng hóa*”. Theo đó, ngoài các dịch vụ được liệt kê ra trong điều luật thì các thương nhân cũng có thể kinh doanh các dịch vụ khác có liên quan tới hàng hóa cũng có thể thuộc kinh doanh dịch vụ logistics.

2.2. Vai trò của dịch vụ logistics

Trong điều kiện hội nhập quốc tế hiện nay, dịch vụ logistics đã và đang khẳng định vai trò cầu nối cho sự phát triển, mở rộng giao lưu thương mại không chỉ trong phạm vi quốc gia mà còn vươn xa ra tầm quốc tế, cụ thể là:

Dịch vụ logistics góp phần quan trọng nâng cao hiệu quả kinh tế - xã hội. Logistics là một chuỗi các hoạt động liên tục, có quan hệ mật thiết với nhau, tác động qua lại lẫn nhau, nó là mối liên kết kinh tế xuyên suốt gần như toàn bộ quá trình sản xuất, lưu thông hàng hóa và phân phối hàng hóa. Mỗi hoạt động trong chuỗi đều có một vị trí và chiếm một khoản chi phí nhất định. Một nghiên cứu của trường Đại học Quốc gia Michigan (Hoa Kỳ) cho thấy, chi riêng hoạt động logistics đã chiếm từ 10% đến 15% GDP của hầu hết các nước lớn ở châu Âu, Bắc Mỹ và một số nền kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương.

Dịch vụ logistics góp phần tăng năng lực cạnh tranh của nền kinh tế và của quốc gia. Thế giới đang trong quá trình toàn cầu hóa, nền sản xuất toàn cầu đang ngày càng bị chia sẻ, sự cạnh tranh ngày càng gay gắt đã làm cho dịch vụ logistics trở thành một trong các lợi thế cạnh tranh của các quốc gia. Logistics hỗ trợ cho luồng chu chuyển các giao dịch kinh tế. Nền kinh tế chỉ có thể phát triển nhịp nhàng, đồng bộ một khi chuỗi logistics hoạt động liên tục, nhịp nhàng.

Dịch vụ logistics góp phần nâng cao hiệu quả quản lý, giảm thiểu chi phí trong quá trình sản xuất, tăng cường sức cạnh tranh cho doanh nghiệp. Logistics cho phép nhà quản lý kiểm soát và ra quyết định chính xác về các vấn đề như: nguồn nguyên liệu cung ứng, số lượng và thời điểm hiệu quả để bổ sung nguồn nguyên liệu, phương tiện và hành trình vận tải, địa điểm, khi nào bán thành phẩm,... để giảm tối đa chi phí phát sinh đảm bảo hiệu quả trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

Dịch vụ logistics có tác dụng tiết kiệm và giảm chi phí trong hoạt động lưu thông, phân phối. Giá cả hàng hóa trên thị trường chính bằng giá cả ở nơi sản xuất cộng với chi phí lưu thông. Chi phí lưu thông hàng hóa, chủ yếu là chi phí vận tải chiếm một tỉ lệ

không nhỏ và là bộ phận cấu thành giá cả hàng hóa trên thị trường, đặc biệt là hàng hóa trong buôn bán quốc tế. Trong khi đó, vận tải là yếu tố quan trọng nhất trong chuỗi các dịch vụ logistics cho nên nếu dịch vụ logistics ngày càng hoàn thiện và hiện đại sẽ tiết kiệm cho chi phí vận tải và các chi phí phát sinh khác trong quá trình lưu thông hàng hóa.

2.3. Đặc điểm hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ logistics trên địa bàn thành phố Hà Nội ảnh hưởng tới kế toán doanh thu chi phí

Thứ nhất, về nội dung của dịch vụ logistics rất đa dạng và phong phú bao gồm một chuỗi các dịch vụ từ khâu cung ứng, sản xuất, phân phối và tiêu dùng. Dịch vụ logistics bao gồm các dịch vụ cụ thể sau:

Nhận hàng từ người gửi để tổ chức việc vận chuyển: đóng gói bao bì, ghi ký mã hiệu, chuyển hàng từ kho của người gửi tới cảng, bến tàu, bến xe và địa điểm giao hàng khác theo thỏa thuận giữa người vận chuyển với người thuê vận chuyển.

Làm các thủ tục, giấy tờ cần thiết (thủ tục hải quan, vận đơn vận chuyển, làm thủ tục gửi giữ hàng hóa, làm các thủ tục nhận hàng hóa,...) để gửi hàng hóa hoặc nhận hàng hóa được vận chuyển đến.

Giao hàng hóa cho người vận chuyển, xếp hàng hóa lên phương tiện vận chuyển theo quy định, nhận hàng hóa được vận chuyển đến.

Tổ chức nhận hàng, lưu kho, lưu bãi, bảo quản hàng hóa hoặc thực hiện việc giao hàng hóa được vận chuyển đến cho người có quyền nhận hàng.

Với đặc điểm này, kế toán doanh thu, chi phí tại các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ logistics nói chung và các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ logistics trên địa bàn thành phố Hà Nội nói riêng cần theo dõi chi tiết doanh thu, chi phí của từng loại dịch vụ mà doanh nghiệp cung cấp như dịch vụ vận chuyển, dịch vụ gom hàng, dịch vụ niêm chì, nâng container, hạ container, dịch vụ làm chứng từ giao hàng và nhận hàng, dịch vụ bốc xếp... Trong điều kiện hiện nay phần lớn các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ logistics trên địa bàn thành phố Hà Nội đều sử dụng phần mềm kế toán, do vậy việc theo dõi doanh thu, chi phí theo từng loại dịch vụ được thực hiện thông qua việc mã hóa các loại dịch vụ mà doanh nghiệp cung cấp.

Thứ hai, dịch vụ logistics mang tính đặc thù riêng cho từng lô hàng với từng khách hàng. Dịch vụ logistics bao gồm cả dịch vụ vận chuyển, dịch vụ làm chứng từ, dịch vụ khai hải quan, dịch vụ giao hàng, dịch vụ nhận hàng, dịch vụ bốc xếp... Tuy nhiên tùy thuộc vào năng lực của từng khách hàng mà phần việc khách hàng cần doanh nghiệp logistics cung cấp dịch vụ cho mình là không giống nhau. Có những khách hàng cần doanh

nh nghiệp cung cấp toàn bộ dịch vụ giao nhận vận tải bao gồm cả vận chuyển nội địa, làm thủ tục hải quan và chứng từ giao nhận hàng, tổ chức giao nhận hàng nội địa (gom hàng, niêm chì, nâng container, hạ container, bốc xếp, giao và nhận hàng...), vận chuyển quốc tế, giao nhận hàng quốc tế.... Có những khách hàng chỉ cần doanh nghiệp cung cấp một số dịch vụ trong đó vì các dịch vụ còn lại khách hàng tự thực hiện dẫn đến nội dung dịch vụ logistics cho từng lô hàng với từng khách hàng là không giống nhau và mang tính cá biệt cho từng lô hàng.

Đặc điểm này dẫn đến kế toán doanh thu, chi phí của doanh nghiệp cung cấp dịch vụ logistics nói chung và các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ logistics trên địa bàn Hà Nội nói riêng cần được theo dõi và kiểm soát theo từng lô hàng với từng khách hàng. Ngay từ khâu định giá bán của dịch vụ đã phải căn cứ vào các chi phí ước tính thực hiện dịch vụ để xác định giá dịch vụ theo từng lô hàng, trong quá trình thực hiện phải kiểm soát chi phí phát sinh theo từng lô hàng.

Thứ ba, dịch vụ logistics bao gồm dịch vụ vận chuyển, làm chứng từ, dịch vụ giao nhận cả nội địa và quốc tế. Với các dịch vụ vận chuyển, làm chứng từ, dịch vụ giao nhận... nội địa chịu thuế giá trị gia tăng theo phương pháp khấu trừ với mức thuế suất thuế giá trị gia tăng là 10% hoặc 8% (tùy theo từng khoảng thời gian cụ thể). Còn các dịch vụ vận chuyển quốc tế, dịch vụ giao nhận quốc tế... chịu thuế GTGT với thuế suất 0%. Hơn thế nữa, thực tế cung cấp dịch vụ logistics tại các doanh nghiệp trên địa bàn Hà Nội ta thấy tỷ suất sinh lời từ việc cung cấp các dịch vụ vận chuyển, dịch vụ giao nhận... quốc tế cao hơn rất nhiều so với việc cung cấp dịch vụ vận chuyển, dịch vụ giao nhận... nội địa.

Do vậy để phục vụ cho việc kê khai, xác định thuế giá trị gia tăng phải nộp với từng loại dịch vụ nội địa và quốc tế đồng thời phục vụ cho công tác quản lý, điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh của các nhà quản trị kế toán doanh thu, chi phí tại các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ logistics cần phải theo dõi riêng doanh thu, chi phí đối với các dịch vụ vận chuyển, dịch vụ làm hàng, dịch vụ làm thủ tục hải quan, dịch vụ làm chứng từ, dịch vụ giao nhận... quốc tế với doanh thu, chi phí đối với các dịch vụ vận chuyển, dịch vụ làm hàng, dịch vụ làm thủ tục hải quan, dịch vụ làm chứng từ, dịch vụ giao nhận... nội địa.

Thứ tư, mô hình tổ chức hoạt động kinh doanh và tổ chức quản lý tại các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ logistics trên địa bàn thành phố Hà Nội rất phức tạp. Các doanh nghiệp này thường đặt trụ sở làm việc chính tại Hà Nội đồng thời có các chi nhánh tại các tỉnh Hải Phòng, Thành phố Hồ Chí Minh, Quảng Ninh... nơi có các cảng biển và chi nhánh tại các

tỉnh như Hải Dương, Bắc Ninh, Vĩnh Phúc ... nơi tập trung nhiều các doanh nghiệp xuất nhập khẩu để thuận tiện cho việc thực hiện các dịch vụ logistics. Hơn nữa, ngoài hoạt động cung cấp dịch vụ logistics, các doanh nghiệp còn thực hiện các khoản đầu tư vào công ty con, công ty liên kết trong cùng lĩnh vực. Do nội dung của dịch vụ logistics rất đa dạng, phong phú nên trong quá trình thực hiện các chi nhánh, các doanh nghiệp trong tập đoàn có thực hiện cung cấp dịch vụ lẫn nhau.

Với đặc điểm này, các khoản doanh thu chi phí dịch vụ tại các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ logistics trên địa bàn thành phố Hà Nội được theo dõi riêng cho từng chi nhánh phục vụ cho việc đánh giá hiệu quả hoạt động của từng chi nhánh đồng thời theo dõi riêng các khoản doanh thu, chi phí, công nợ phải thu, công nợ phải trả, các khoản đi vay và cho vay, lãi vay trong nội bộ tập đoàn với các khoản doanh thu, chi phí, công nợ phải thu, công nợ phải trả, các khoản đi vay và cho vay, lãi vay phát sinh ngoài tập đoàn để phục vụ cho việc lập Báo cáo tài chính hợp nhất của Công ty mẹ.

Thứ năm, về chi phí dịch vụ tại các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ logistics trên địa bàn thành phố Hà Nội.

Trong quá trình cung cấp dịch vụ logistics, các doanh nghiệp trên địa bàn thành phố Hà Nội thường không trực tiếp cung cấp dịch vụ vận chuyển nội địa, vận chuyển quốc tế thông qua đường biển, hàng không, đường bộ, đường thủy... Các dịch vụ vận chuyển nội địa theo đường bộ, đường thủy này thường được mua ngoài từ các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ vận chuyển. Với dịch vụ vận chuyển quốc tế đường hàng không, một số các doanh nghiệp lớn cung cấp dịch vụ logistics trên địa bàn thành phố Hà Nội làm đại lý cho các Hãng hàng không quốc tế để có được mức giá ưu đãi. Dịch vụ vận chuyển đường biển, các doanh nghiệp này thường ký hợp đồng với các hãng tàu. Các dịch vụ bốc xếp, niêm chì, nâng hàng, hạ hàng thường phải thanh toán cho cảng vận chuyển, hãng tàu, hãng hàng không... Dẫn đến trong chi phí và giá thành dịch vụ logistics cung cấp cho khách hàng, khoản mục chi phí sản xuất chung mà chi tiết là chi phí dịch vụ mua ngoài chiếm tỷ trọng lớn trong tổng chi phí và giá thành dịch vụ.

Các khoản mục chi phí cấu thành nên giá thành dịch vụ logistics không bao gồm chi phí nguyên vật liệu trực tiếp, mà chỉ bao gồm chi phí nhân công trực tiếp và chi phí sản xuất chung. Trong đó chi phí nhân công trực tiếp bao gồm tiền lương, các khoản trích theo lương của cán bộ nhân viên tại các bộ phận thực hiện hoạt động cung cấp dịch vụ như bộ phận làm giá, bộ phận làm thủ tục hải quan và chứng từ... Chi phí sản xuất chung bao gồm các chi phí ngoài chi phí nhân công trực tiếp liên quan đến việc thực hiện dịch

vụ, trong đó chi phí mua ngoài dịch vụ vận chuyển, bốc xếp, làm hàng ... chiếm tỷ trọng lớn.

Hơn nữa, các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ logistics nói chung và các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ logistics trên địa bàn thành phố Hà Nội nói riêng thường giành cho các nhà môi giới khoản tiền mà họ đã giới thiệu khách hàng đến cho doanh nghiệp. Khoản tiền môi giới này được các doanh nghiệp hạch toán vào chi phí sản xuất chung chi tiết cho chi phí dịch vụ mua ngoài.

Với những đặc điểm về chi phí dịch vụ logistics, các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ logistics trên địa bàn thành phố Hà Nội tập hợp chi phí dịch vụ bao gồm chi phí nhân công trực tiếp và chi phí sản xuất chung. Toàn bộ các chi phí dịch vụ tập hợp được trong kỳ cuối kỳ được kết chuyển để tính giá thành dịch vụ và kết chuyển tiếp vào giá vốn hàng bán để xác định kết quả kinh doanh trong kỳ vì đây là doanh nghiệp cung cấp dịch vụ nên cuối kỳ coi như không có dịch vụ cung cấp dở dang cũng như không có dịch vụ hoàn thành tồn kho chờ tiêu thụ.

3. Kết luận

Logistics đã và đang trở thành một trong những ngành đóng vai trò quan trọng trong sự phát triển kinh tế - xã hội nhằm tối ưu hóa các quá trình vận động, lưu chuyển của dòng vật chất, công nghệ với chi phí nhỏ nhất. Hà Nội là trung tâm kinh tế, chính trị của cả nước nên các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ logistics có nhiều ưu thế. Các đặc điểm về tính đa dạng, phong phú của dịch vụ logistics; tính cá biệt theo từng lô hàng với từng khách hàng; những khác biệt về thuế và tỷ suất sinh lời của dịch vụ nội địa và quốc tế; đặc điểm về mô hình tổ chức kinh doanh; đặc thù về chi phí phát sinh trong quá trình cung cấp dịch vụ ảnh hưởng lớn tới công tác kế toán doanh thu, chi phí tại các doanh nghiệp này. Nghiên cứu và làm rõ đặc điểm hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ logistics trên địa bàn thành phố Hà Nội ảnh hưởng tới kế toán doanh thu, chi để từ đó tìm ra các giải pháp hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí tại các doanh nghiệp đảm bảo hệ thống kế toán cung cấp thông tin hữu ích, phù hợp giúp cho nhà quản trị ra các quyết định điều hành hoạt động kinh doanh phù hợp, nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường./.

Tài liệu tham khảo:

TS. Bùi Thị Hoàng Lan, *Phát triển hoạt động doanh nghiệp cung ứng dịch vụ logistics trên địa bàn thành phố Hà Nội*, Tạp chí Kinh tế và dự báo - Tháng 5/2020;

Luật sư Lê Minh Trường, *Khái niệm, đặc điểm và vai trò của dịch vụ logistics?*, Website Công ty TNHH Luật Minh Khuê;

Hiệp hội các doanh nghiệp dịch vụ logistics Việt Nam (qua các năm), Tạp chí Việt Nam Logistics số 88,89,91.