

# Tạp chí Nghiên cứu TÀI CHÍNH KẾ TOÁN

## TỔNG BIÊN TẬP

PGS.TS. NGUYỄN TRỌNG CƠ

## PHÓ TỔNG BIÊN TẬP

PGS.TS. TRƯƠNG THỊ THÙY

## CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG BIÊN TẬP

GS.TS. NGÔ THẾ CHI

## ỦY VIÊN HỘI ĐỒNG BIÊN TẬP

GS.TS. ĐINH VĂN SƠN  
GS.TS. TRẦN VĂN NHUNG  
GS. JON SIBSON  
GS. NICK HAND  
GS. MARK HOLMES  
GS.TS. VŨ VĂN HÓA  
GS.TS. NGUYỄN ĐÌNH 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 LIÊN  
PGS.TS. NGUYỄN VŨ VIỆT  
PGS.TS. TRẦN XUÂN HẢI  
PGS.TS. LÊ XUÂN TRƯỜNG  
PGS.TS. NGUYỄN BẢ MINH  
PGS.TS. LƯU ĐỨC TUYÊN  
PGS.TS. NGUYỄN MẠNH THIỀU  
PGS.TS. NGUYỄN LÊ CƯỜNG  
PGS.TS. SIMONE DOMENICO SCAGNELLI  
PGS. CHUNG TRAN  
PGS.TS. VŨ DUY NGUYỄN  
PGS.TS. NGÔ THANH HOÀNG  
TS. NGUYỄN VĂN BÌNH  
TS. LÊ THỊ THÙY VÂN  
TS. NGUYỄN THỊ LAN  
TS. LƯU HỮU ĐỨC  
TS. LƯƠNG THỊ ÁNH HOA

## TRỊ SỰ

PGS.TS. NGÔ THANH HOÀNG

## THƯ KÝ TÒA SOẠN

Ths. NGUYỄN THỊ THANH HUYỀN  
ĐT: 0904755576

## HỖ TRỢ TRỰC TUYẾN

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

## TÒA SOẠN

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

Điện thoại: 024.32191967

E-mail: tapchinctkt@hvtc.edu.vn

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

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

## KINH TẾ, TÀI CHÍNH VĨ MÔ

5 Chống gian lận thuế nhập khẩu - Những vấn đề lý thuyết  
PGS.TS. Nguyễn Thị Thanh Hoài - Ths. Chu Văn Hùng

9 Giải pháp hoàn thiện công tác quản lý thu ngân sách nhà nước trên địa bàn tỉnh Kiên Giang

PGS.TS. Nguyễn Hồng Hà - Phạm Văn Tấn

## NGHIÊN CỨU TRAO ĐỔI

13 Các nhân tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của người dân đối với quản lý nhà nước về đất đai tại thành phố Hải Phòng

Ths. Phạm Thị Bảo Thoa - PGS.TS. Nguyễn Ngọc Toàn

19 Chính sách làm mượt cổ tức: Bằng chứng thực nghiệm từ các doanh nghiệp niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam

Trần Ngọc Mai - Hoàng Thị Yến

25 Yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng ngân hàng của các doanh nghiệp nông nghiệp niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam

TS. Đoàn Thị Hân

31 Mức độ chính xác của các mô hình định giá cổ phần: Bằng chứng từ các báo cáo phân tích trên thị trường chứng khoán Việt Nam

TS. Nguyễn Anh Vũ

37 Quản lý huy động vốn của các công ty chứng khoán tại Việt Nam

TS. Đoàn Thục Quyên

42 Tác động của tiền lương tới cảm nhận của người lao động về trả lương công bằng trong các doanh nghiệp nhà nước tại Việt Nam

TS. Ngô Thị Ngọc Anh

## TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP

47 Ảnh hưởng hình ảnh thương hiệu đến quyết định mua sắm điện thoại thông minh của giới trẻ trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh

PGS.TS. Phạm Hùng Cường - Nguyễn Lê Quỳnh Như

**51** Mối quan hệ giữa sự hài lòng và lòng trung thành của khách hàng đối với chất lượng dịch vụ của các doanh nghiệp kiểm toán độc lập

**PGS.TS. Đỗ Đức Tài - PGS.TS. Ngô Thị Thu Hồng**

**56** Khả năng phát triển của sản phẩm UPAS L/C trong thanh toán quốc tế và tài trợ thương mại của các ngân hàng thương mại Việt Nam

**TS. Phan Tiến Nam  
Nguyễn Đức Huy**

**63** Hiện đại công tác giám sát quản lý hải quan - Gỡ vướng cho doanh nghiệp gia công, sản xuất xuất khẩu và chế xuất

**TS. Nguyễn Thị Minh Hòa**

**68** Mô hình đánh giá mức độ trưởng thành quản trị dữ liệu: Thực nghiệm tại các ngân hàng Việt Nam

**TS. Nguyễn Văn Thủy  
TS. Chu Thị Hồng Hải**

**73** Thực trạng và giải pháp thúc đẩy tái cơ cấu ngành lâm nghiệp ở Việt Nam hiện nay

**Ths. Hoàng Thị Vân**

**78** Phát triển du lịch tỉnh Thừa Thiên Huế trong liên kết với các địa phương vùng phụ cận

**Ths. Huỳnh Thị Hồng Hạnh**

## **KINH TẾ, TÀI CHÍNH QUỐC TẾ**

**83** Tác động của việc áp dụng chuẩn mực báo cáo tài chính quốc tế đến sự phát triển thị trường chứng khoán các quốc gia đang phát triển khu vực châu Á và bài học cho Việt Nam

**Ths. Phan Thị Huyền Trang  
Nguyễn Đình Quỳnh - Lý Quốc Hà**

**89** Giải pháp tăng cường thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài vào ngành du lịch ở Cộng hòa dân chủ nhân dân Lào hiện nay

**Sinthone KEOKHAMPHENG**

## **VẤN ĐỀ HÔM NAY**

**94** Đảng bộ Học viện Tài chính tiếp tục “Đẩy mạnh học tập và làm theo tư tưởng, đạo đức, phong cách Hồ Chí Minh” trong giai đoạn mới

**Ths. Nguyễn Thị Minh Kiên**

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: 0904755576

## ONLINE SUPPORT

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

## EDITORIAL OFFICE

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

Phone: 024.32191967

Email: tapchinctkt@hvtc.edu.vn

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

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

## MACROECONOMICS AND FINANCE

5 Preventing import tax fraud - Theoretical issues

Assoc.Prof.PhD. Nguyen Thi Thanh Hoai

MSc. Chu Van Hung

9 Solutions for improving the state budget management at the provincial level of Kien Giang province

Assoc.Prof.PhD. Nguyen Hong Ha

Pham Van Tan

## STUDY EXCHANGE

13 Factors influencing citizens' satisfaction with state management on land in Hai Phong city

MSc. Pham Thi Bao Thoa

Assoc.Prof.PhD. Nguyen Ngoc Toan

19 Dividend smoothing policies: Experimental evidence from listed companies in the Vietnamese stock market

Tran Ngoc Mai - Hoang Thi Yen

25 Factors affecting agricultural companies' access to bank credit on the Vietnamese stock market

PhD. Doan Thi Han

31 Accuracy of stock valuation models: Evidence from analytical reports in the Vietnamese stock market

PhD. Nguyen Anh Vu

37 Capital mobilization management of securities companies in Vietnam

PhD. Doan Thuc Quyen

42 Impact of salary on workers' perception of fair compensation in state-owned enterprises in Vietnam

PhD. Ngo Thi Ngoc Anh

## CORPORANCE FINANCE

47 Influence of brand image on young consumers' smartphone purchasing decisions in Ho Chi Minh City

Assoc.Prof.PhD. Pham Hung Cuong

Nguyen Le Quynh Nhu

**51** The relationship between customer satisfaction and loyalty to the service quality of independent audit firms

**Assoc.Prof.PhD. Do Duc Tai**  
**Assoc.Prof.PhD. Ngo Thi Thu Hong**

**56** The development ability of the UPAS L/C product in international payments and trade finance of Vietnamese commercial banks

**PhD. Phan Tien Nam - Nguyen Duc Huy**

**63** Modern customs management supervision - Removing obstacles for outsourcing, export production and export processing enterprises

**PhD. Nguyen Thi Minh Hoa**

**68** Data management maturity assessment model: Empirical study in Vietnamese banks

**PhD. Nguyen Van Thuy - PhD. Chu Thi Hong Hai**

**73** Current situation and solutions for restructuring the forestry sector in Vietnam

**MSc. Hoang Thi Van**

**78** Developing tourism in Thua Thien Hue province in connection with neighboring localities

**MSc. Huynh Thi Hong Hanh**

## **INTERNATIONAL ECONOMICS AND FINANCE**

**83** Impact of adopting international financial reporting standards on stock markets in developing Asian countries and lessons for Vietnam

**MSc. Phan Thi Huyen Trang**  
**Nguyen Dinh Quynh - Ly Quoc Hao**

**89** Solutions to enhance foreign direct investment in the tourism sector in the Laos People's Democratic Republic

**Sinthone KEOKHAMPHENG**

## **ISSUES TODAY**

**94** The Academy of Finance's Party continues to "Strengthen learning and implementation of Ho Chi Minh's ideology, ethics and style" in the new period

**MSc. Nguyen Thi Minh Kien**

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

# CHỐNG GIAN LẬN THUẾ NHẬP KHẨU - NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ THUYẾT

PGS.TS. Nguyễn Thị Thanh Hoài\* - Ths. Chu Văn Hùng\*\*

Trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng, hoạt động nhập khẩu ở Việt Nam được tạo điều kiện rất thuận lợi, một số doanh nghiệp nhập khẩu lợi dụng sự thông thoáng khi làm thủ tục nhập khẩu để thực hiện các hành vi gian lận thương mại, gian lận thuế nhập khẩu. Tình trạng gian lận thuế nhập khẩu diễn ra ngày càng phổ biến, tinh vi, điều này không chỉ gây thất thu cho NSNN, mà còn gây mất công bằng trong việc thực hiện nghĩa vụ thuế. Do vậy cơ quan quản lý thuế cần thực thi các giải pháp để chống gian lận thuế nhập khẩu. Bài viết tập trung trình bày các nội dung dưới góc độ lý luận về gian lận thuế và chống gian lận thuế nhập khẩu.

• Từ khóa: gian lận thuế, thuế nhập khẩu.

*In the context of deepening international economic integration, import activities in Vietnam are facilitated very favorably, some importers take advantage of the openness when doing import procedures to carry out import procedures. commercial fraud, import tax fraud. Import tax fraud is becoming more and more common and sophisticated, which not only causes loss of revenue to the state budget, but also causes unfairness in the implementation of tax obligations. Therefore, tax authorities need to implement measures to combat import tax fraud. The article focuses on presenting the content from a theoretical perspective on tax fraud and combating import tax fraud.*

• Key words: tax fraud, import tax.

JEL codes: H10, H26, H29

Ngày nhận bài: 25/7/2023

Ngày gửi phản biện: 28/7/2023

Ngày nhận kết quả phản biện: 22/8/2023

Ngày chấp nhận đăng: 26/8/2023

## 1. Gian lận thuế nhập khẩu

### 1.1. Khái niệm gian lận thuế nhập khẩu

Theo Từ điển tiếng Việt, gian lận là “Có hành vi dối trá, mảnh khóc lừa lọc”. Theo Từ điển Investopedia, “Tax fraud involves the deliberate misrepresentation or omission of data on a tax

return”, nghĩa là: Gian lận thuế là hành vi cố ý kê khai sai hoặc không kê khai tài liệu trên tờ khai thuế.

Ta có thể nêu khái niệm về gian lận thuế nhập khẩu như sau: Gian lận thuế nhập khẩu là hành vi vi phạm pháp luật của người nộp thuế thông qua việc cố ý không kê khai hoặc kê khai sai các căn cứ tính thuế để không phải nộp toàn bộ hoặc một phần số thuế nhập khẩu phải nộp theo quy định tại Luật thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu.

Gian lận thuế nhập khẩu xảy ra gắn với từng lô hàng nhập khẩu cụ thể. Một doanh nghiệp có thể mở tờ khai hàng hóa nhập khẩu ở nhiều chi cục hải quan khác nhau. Do vậy, doanh nghiệp có hàng hóa nhập khẩu không chịu sự quản lý thường xuyên bởi một cơ quan hải quan cụ thể nào.

### 1.2. Các hình thức gian lận thuế nhập khẩu

Các hình thức gian lận thuế nhập khẩu bao gồm các loại chủ yếu sau:

- Gian lận thông qua khai báo sai số lượng và chất lượng hàng hóa: Người nhập khẩu thường khai số lượng hàng hóa trên tờ khai Hải quan thấp hơn số lượng hàng hóa thực tế nhập khẩu. Với hình thức gian lận này, các đối tượng có xu hướng làm giả hợp đồng và các chứng từ liên quan để nộp cho cơ quan Hải quan nhằm gian lận thuế nhập khẩu.

- Gian lận thông qua khai sai trị giá

Người nhập khẩu có xu hướng khai thấp trị giá thực tế đã thanh toán hay sẽ phải thanh toán nhằm giảm số thuế nhập khẩu phải nộp. Có hai hình thức

\* Học viện Tài chính

\*\* Đại học Quốc tế, Đại học Quốc gia Hà Nội

gian lận chủ yếu là khai trị giá thấp để giảm số thuế phải nộp khi NK và khai trị giá cao để gian lận ở quá trình thuế nội địa về sau như hoàn thuế, ưu đãi đầu tư, khấu hao tài sản...

Để khai sai trị giá tính thuế nhằm giảm số thuế phải nộp ở khâu nhập khẩu, người nhập khẩu có thể sử dụng các biện pháp như: Cố tình kê khai sai, khai thấp giá hàng nhập khẩu; Sử dụng giấy tờ giả để chứng minh hàng nhập khẩu có giá thấp; Làm sai giá hóa đơn; Giả mạo hóa đơn sử dụng máy tính cá nhân; Tráo đổi các tài liệu hoặc có sự đánh giá thấp trị giá hàng nhập khẩu giữa các công ty liên quan...

- *Gian lận thông qua mô tả sai hàng hoá nhập khẩu*

Hình thức gian lận này thường xảy ra khi người nhập khẩu cố tình phân loại và áp mã số thuế hàng hóa không chính xác. Đối tượng nộp thuế đã lợi dụng sự phức tạp trong cơ cấu sản phẩm cũng như tên gọi, đặc biệt là những sản phẩm mới, là hỗn hợp của nhiều chất hoặc linh kiện khó có thể phân biệt bằng cảm quan để kê khai vào mã số có thuế suất thấp nhằm giảm số tiền thuế phải nộp. Việc gian lận này thường diễn ra đối với những hàng hóa có nhiều tên gọi khác nhau, cách hiểu khác nhau; hàng hóa có nhãn mác khác nhau; hàng hóa nhập khẩu có mức độ gia công, chế biến khác nhau; hàng hóa có nhiều chi tiết tách rời; hàng nhiều thành phần với xuất xứ khác nhau; hàng hóa hỗn hợp, đa thành phần; hàng hóa có nhiều tác dụng.

- *Gian lận thông qua giả mạo xuất xứ:* Thuế suất thuế nhập khẩu phụ thuộc vào xuất xứ hàng nhập khẩu. Các đối tượng thường lợi dụng các Hiệp định ưu đãi thuế quan của một nước ký kết với các nước khác để nhập khẩu hàng hóa từ nước có thuế suất cao. Các đối tượng gian lận dưới hình thức này thường sử dụng C/O giả hoặc chuyển tải qua nước có ưu đãi thuế ký kết, khai gian xuất xứ hàng hóa để được cấp C/O của nước đó rồi nhập khẩu. Gian lận thường thực hiện dưới các hình thức: Thay đổi xuất xứ hàng hóa tại nước thứ ba; Sử dụng nước thứ ba và nhà cung cấp để che dấu xuất xứ thực sự của hàng hóa và lộ trình di chuyển của lô hàng; Thay đổi xuất xứ thông qua các nước thứ ba để tránh mức thuế suất cao hơn...

- *Buôn lậu và thông quan hàng hóa trái phép.*

Đối tượng cố tình nhập khẩu những mặt hàng có thuế suất cao, nhưng vẫn làm thủ tục Hải quan

đầy đủ thông qua việc khai báo thành mặt hàng khác hoặc lợi dụng các kẽ hở trong quy trình nghiệp vụ hải quan. Việc buôn lậu gây thất thu thuế nhập khẩu bao gồm các trường hợp như: Buôn lậu hàng hóa (nhập một mặt hàng nhưng khai mặt hàng khác có thuế suất thấp để được miễn thuế hoặc hưởng thuế suất thấp); Bóc dỡ hàng hóa trái phép khi đang quá cảnh hải quan; Trao đổi hàng hóa dưới hình thức thủ tục nhập khẩu tạm thời; Bán lại hàng hóa trái phép dưới sự kiểm soát hải quan; Thay đổi số series hàng hóa;...

- *Gian lận thuế thông qua giả mạo trong giao dịch:* Các đối tượng thường có xu hướng tạo các giao dịch ảo để làm thay đổi số thuế phải nộp hoặc lợi dụng các hình thức ưu đãi như kho ngoại quan, cửa hàng miễn thuế, để thực hiện giao dịch. Các trường hợp gian lận thuế nhập khẩu thường diễn ra với các trường hợp như: Giả mạo con dấu; Sử dụng giấy phép nhập khẩu giả; Gian lận trong loại hình gia công (đánh tráo chủng loại hàng gia công rồi bán vào thị trường nội địa, khai sai định mức gia công để bán phần nguyên liệu thừa vào nội địa); Gian lận trong loại hình đầu tư (Các đối tượng thường có xu hướng lợi dụng qui định ưu đãi miễn, giảm thuế nhập khẩu với một số mặt hàng doanh nghiệp nhập khẩu như hàng nhập khẩu để tạo tài sản cố định, hàng hoá là nguyên liệu thuộc loại trong nước chưa sản xuất được hoặc hàng hoá nhập khẩu đối với các ngành, lĩnh vực được nhà nước khuyến khích đầu tư phát triển để nhập khẩu hàng hóa với thuế suất thấp hoặc hàng được miễn thuế nhập khẩu để bán vào thị trường nội địa hoặc lợi dụng việc bán thanh lý để gian lận); Gian lận trong loại hình hàng tạm nhập tái xuất, chuyển cửa khẩu, quá cảnh (doanh nghiệp làm thủ tục nhập khẩu nhưng không xuất khẩu rồi tìm cách tiêu thụ trên thị trường nội địa), kho ngoại quan, kho bảo thuế, lợi dụng tiêu chí rủi ro, lợi dụng khu công nghiệp, khu chế xuất; lợi dụng khu kinh tế cửa khẩu; lợi dụng ưu đãi hạn ngạch dành cho một số nước; lợi dụng loại hình xuất khẩu tại chỗ (lợi dụng qui định cho phép doanh nghiệp có thể gửi hàng vào các kho ngoại quan, kho bảo thuế... chờ làm thủ tục xuất khẩu hoặc nhập khẩu, các doanh nghiệp thực hiện hành vi gian lận thuế nhập khẩu bằng cách đánh tráo hàng, thông đồng tìm cách lấy hàng ra khỏi kho ngoại quan, kho bảo thuế để tiêu thụ nội địa nhằm mục đích trốn thuế)...

### 1.3. Ảnh hưởng của gian lận thuế nhập khẩu

- *Đối với cân đối ngân sách nhà nước:* Cân đối ngân sách nhà nước là một trong những chỉ tiêu cân đối lớn của nền kinh tế. Ngân sách nhà nước được xác lập trên cơ sở dự toán nhu cầu chi tiêu và khả năng đảm bảo nhu cầu chi tiêu của Nhà nước, trong đó thu từ thuế nhập khẩu có vai trò rất quan trọng. Nếu việc nộp thuế bị chậm trễ hoặc người nhập khẩu cố tình trốn tránh nghĩa vụ nộp thuế, thì việc thực hiện dự toán thu ngân sách sẽ không được đảm bảo. Gian lận thuế nhập khẩu làm giảm nguồn thu của Chính phủ, ảnh hưởng đến việc thực hiện dự toán thu thuế nói riêng và dự toán thu NSNN nói chung.

- *Đối với môi trường kinh doanh:* Gian lận thuế ảnh hưởng đến trật tự xã hội, vi phạm pháp luật ngày càng tăng, những người trốn lậu thuế xem thường luật pháp, coi nhẹ kỷ cương của nhà nước, còn những người chấp hành nghiêm chỉnh luật pháp thực hiện đầy đủ nghĩa vụ nộp thuế với NSNN thì mất lòng tin vào chính sách, chế độ pháp luật thuế. Gian lận thuế nhập khẩu sẽ ảnh hưởng đến môi trường kinh doanh, tạo ra môi trường cạnh tranh không công bằng.

- *Về xã hội:* Gian lận thuế sẽ làm ảnh hưởng tới việc thực hiện công bằng xã hội và gây ra những tiêu cực xã hội khác. Xảy ra tình trạng gian lận thuế nhập khẩu thì sự công bằng không thể thực hiện được giữa những người nhập khẩu, giữa người nhập khẩu và người sản xuất trong nước, những người nhập khẩu trốn lậu được thuế khâu nhập khẩu thì họ sẽ giảm giá bán, đẩy nhanh việc tiêu thụ, thu hồi vốn và quay vòng vốn nhanh, ngược lại, người không trốn được thuế (tức là chấp hành nghiêm chỉnh nghĩa vụ nộp thuế khâu nhập khẩu) thì chi phí tăng lên dẫn đến giá bán sản phẩm cao, số lượng sản phẩm tiêu thụ chậm, vòng quay vốn chậm dẫn đến sản xuất không phát triển và có thể dẫn đến tình trạng phá sản. Việc xảy ra tình trạng gian lận thuế nhập khẩu sẽ tạo điều kiện cho những hoạt động kinh doanh trái pháp luật, những hoạt động thu lợi bất chính phát triển. Không những thế, gian lận thuế còn làm ảnh hưởng đến trật tự xã hội, làm cho pháp luật bị vi phạm, kỷ cương của Nhà nước không nghiêm...

## 2. Chống gian lận thuế nhập khẩu

### 2.1. Khái niệm

Ta có thể nêu khái niệm chống gian lận thuế nhập khẩu như sau: *Chống gian lận thuế hàng*

*nhập khẩu là hoạt động của cơ quan hải quan và cơ quan nhà nước có thẩm quyền nhằm phòng ngừa, phát hiện và xử lý hành vi gian lận thuế nhập khẩu để đảm bảo thực thi nghiêm túc pháp luật thuế, giảm tới mức thấp nhất có thể thất thu ngân sách do hành vi gian lận thuế gây ra.*

- Chống gian lận thuế được thực hiện thông qua hoạt động nghiệp vụ, chuyên môn trước hết được thực hiện bởi các bộ phận chức năng trong cơ quan hải quan. Để hoạt động chống gian lận thuế nhập khẩu có hiệu quả, cơ quan hải quan cần phối hợp chặt chẽ với các cơ quan QLNN khác có liên quan như: Kho bạc, Công an, Bộ đội biên phòng, Quản lý thị trường, ngân hàng thương mại, ngoài ra cần có sự vận động, tuyên truyền để toàn xã hội cùng tham gia.

- Mục tiêu cuối cùng của chống gian lận thuế nhập khẩu là giảm tới mức thấp nhất có thể thất thu ngân sách do hành vi gian lận thuế gây ra. Để thực hiện được mục tiêu này, công tác chống gian lận thuế phải phát hiện được hành vi gian lận thuế và xử lý nghiêm minh vi phạm. Ngoài ra, các biện pháp chống gian lận thuế cần góp phần cảnh báo, ngăn ngừa những người nộp thuế khác có ý định gian lận thuế phải từ bỏ ý định gian lận.

### 2.2. Một số phương pháp chống gian lận thuế nhập khẩu của cơ quan Hải quan

- *Áp dụng biện pháp kiểm tra sau thông quan trong chống gian lận thuế*

Để đáp ứng được yêu cầu tạo điều kiện thuận lợi cho thương mại quốc tế, đồng thời kiểm soát được hàng hóa nhập khẩu, Hải quan mỗi nước phải đẩy mạnh cải cách thể chế, phát triển, hiện đại hóa các hoạt động từ cơ chế chính sách quản lý nhà nước về Hải quan, thực hiện thủ tục Hải quan điện tử, chuyển mạnh công tác kiểm tra hàng hóa NK từ tiền kiểm sang hậu kiểm, hướng tới thực hiện theo chuẩn mực thông lệ quốc tế, hoạt động kiểm tra Hải quan chủ yếu là kiểm tra sau thông quan. Nhiệm vụ của nghiệp vụ kiểm tra sau thông quan là nhằm đánh giá tính chính xác, trung thực nội dung các chứng từ, hồ sơ mà người khai hải quan đã khai, nộp, xuất trình với cơ quan hải quan; đánh giá việc tuân thủ pháp luật hải quan và các quy định khác của pháp luật liên quan đến quản lý xuất khẩu, nhập khẩu của người khai hải quan. Thông qua kiểm tra sau thông quan mà phát hiện được các trường hợp gian lận của người nhập khẩu như khai sai trị giá hàng nhập khẩu,

áp mã hàng hóa nhập khẩu không chính xác dẫn đến xác định sai thuế suất thuế nhập khẩu, xác định sai các ưu đãi thuế nhập khẩu. Việc kiểm tra sau thông quan đạt được trình độ chuyên nghiệp, chuyên sâu, hiệu quả dựa trên phương pháp quản lý rủi ro với quy trình nghiệp vụ được chuẩn hóa trên cơ sở ứng dụng công nghệ thông tin kết hợp với các biện pháp chế tài, xử lý nghiêm minh. Cùng với việc áp dụng rộng rãi hệ thống thông quan tự động, thời gian kiểm soát trong thông quan giảm, việc áp dụng cơ chế doanh nghiệp tự khai, tự chịu trách nhiệm thì yêu cầu đối với kiểm tra sau thông quan càng phải tăng cường.

- *Áp dụng biện pháp chống buôn lậu và gian lận thương mại*

Để chống buôn lậu và gian lận thương mại, Hải quan các nước thường áp dụng các phương pháp sau:

Áp dụng phương pháp sử dụng chuyên gia mặt hàng: hàng hóa nhập khẩu hết sức phong phú và đa dạng về chủng loại, mặt khác hoạt động gian lận thương mại cũng diễn ra dưới nhiều hình thức và với những thủ đoạn hết sức tinh vi. Vì vậy, rất khó phát hiện được những mâu thuẫn giữa việc khai báo của chủ hàng trên hồ sơ chứng từ với thực tế của hàng hóa, đặc biệt là với những hàng hóa chuyên dụng, đặc chủng nếu như không sử dụng các chuyên gia mặt hàng là những người giỏi chuyên môn nghiệp vụ và am hiểu sâu sắc, thấu đáo về đặc điểm vật chất, kỹ thuật của mặt hàng. Nhờ am hiểu sâu sắc về mặt hàng nên các chuyên gia có thể xác định được và dễ phát hiện ra các gian lận trong khai báo.

Áp dụng phương pháp kiểm tra thực tế hàng hóa: Khi hoạt động thương mại phát triển, lưu lượng hàng hóa ngày càng gia tăng ở các cửa khẩu, nếu áp dụng biện pháp kiểm tra chi tiết và toàn bộ các lô hàng xuất, nhập khẩu thì tất yếu sẽ dẫn đến sự ách tắc hàng hóa tại cửa khẩu, do đó, sẽ không phù hợp và không đáp ứng được yêu cầu thực tiễn của thương mại hiện đại. Nếu thực hiện việc kiểm tra trực tiếp hàng hóa NK có trọng điểm trên cơ sở phân tích, chọn lọc đối tượng kiểm tra, mặt hàng kiểm tra thì việc kiểm tra là rất cần thiết và có hiệu quả. Thông qua kiểm tra thực tế sẽ giúp cho cán bộ Hải quan phát hiện những trường hợp gian lận. Tuy nhiên, để công tác kiểm tra thực tế hàng hóa NK đạt hiệu quả như mong

muốn, khi tiến hành nên có chuyên gia mặt hàng cùng sự tham gia với nhân viên Hải quan.

Áp dụng phương pháp tham vấn: phương pháp này dùng để bổ sung thêm các thông tin có liên quan đến lô hàng mà chủ hàng không khai báo hoặc không ghi trên các chứng từ sổ sách.

Áp dụng phương pháp kiểm tra tại các địa điểm mà thực tế hàng hóa nhập khẩu đang được bán: với phương pháp này sẽ giúp cho cơ quan Hải quan thẩm định lại tính chính xác của hàng hóa mà chủ hàng đã khai báo.

Áp dụng phương pháp kiểm tra các chứng từ thanh toán qua Ngân hàng để xem thực tế có nhận tiền hoặc trả tiền đúng như trong các hóa đơn, giấy tờ khai báo hay không.

Áp dụng các biện pháp sử dụng các lực lượng tuần tra, kiểm soát biên giới và các khu vực trong phạm vi kiểm soát Hải quan nhằm có tác dụng răn đe, đấu tranh hiệu quả với các hành vi buôn lậu và vận chuyển hàng hóa qua biên giới.

- *Hợp tác quốc tế trong chống gian lận thuế đối với hàng nhập khẩu*

Hoạt động gian lận thuế diễn ra ở hầu hết các quốc gia. Tuy các quốc gia có những lợi ích khác nhau trong các chính sách thuế nhưng vẫn có thể hợp tác với nhau thông qua các cơ chế trao đổi thông tin, công nhận kết quả kiểm tra của nhau, liên kết trong cộng đồng liên minh hải quan, thuế quan... Việc hợp tác quốc tế giúp Hải quan các nước tiếp cận các thông tin từ hải quan nước khác nhanh hơn, qua đó có thời gian nghiên cứu sâu hơn về các lô hàng sắp tiếp nhận, góp phần nhanh chóng thực thi các biện pháp nghiệp vụ Hải quan để chống gian lận thuế và buôn lậu qua biên giới.

### Tài liệu tham khảo:

Mai Thị Vân Anh (2015), *Giải pháp chống thất thu thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu ở Việt Nam trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế*, Luận án tiến sĩ kinh tế, Học viện Tài chính.

PGS. TS. Nguyễn Thị Thanh Hoài (2012), *"Giải pháp chống thất thu thuế TNDN ở Việt Nam"*, đề tài NCKH Học viện Tài chính.

Tô Văn Tuấn (2020), *Luận án tiến sĩ kinh tế, "Giải pháp chống thất thu thuế TNDN trên địa bàn thành phố Hải Phòng"*, Học viện Tài chính.

Lê Xuân Trường (2016), *Giáo trình Quản lý thuế*, HVTC.

Lê Xuân Trường (2014), *Chống gian lận thuế trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản ở Việt Nam*, Đề tài NCKH cấp Học viện Tài chính.



# GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN CÔNG TÁC QUẢN LÝ THU NGÂN SÁCH NHÀ NƯỚC TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH KIÊN GIANG

PGS.TS. Nguyễn Hồng Hà\* - Phạm Văn Tấn\*\*

*Nghiên cứu giải pháp hoàn thiện công tác quản lý thu ngân sách nhà nước trên địa bàn tỉnh Kiên Giang bằng phương pháp thu thập dữ liệu thứ cấp từ UBND tỉnh Kiên Giang, Sở Tài chính tỉnh Kiên Giang và Cục Thuế tỉnh Kiên Giang giai đoạn 2018 - 2022 và thu thập dữ liệu sơ cấp từ 41 đối tượng liên quan đến công tác quản lý thu ngân sách. Nhóm tác giả sử dụng phương pháp thống kê mô tả, phân tích, đánh giá và suy luận, kết quả nghiên cứu đã đánh giá được thực trạng quản lý thu NSNN trên địa bàn thời gian qua, những kết quả đạt được và những hạn chế còn tồn tại trong công tác quản lý thu ngân sách Nhà nước trên địa bàn tỉnh Kiên Giang. Dựa vào kết quả phân tích thực trạng, nhóm tác giả đề xuất giải pháp nhằm hoàn thiện công tác quản lý thu ngân sách Nhà nước trên địa bàn tỉnh Kiên Giang thời gian tới.*

• Từ khóa: quản lý thu, NSNN, hoàn thiện, giải pháp, tỉnh Kiên Giang...

*The researching solutions to improve the management of state budget revenue in the locality of Kien Giang province by collecting secondary data from the People's Committee of Kien Giang province, Kien Giang province Department of Finance and the Department of Taxation of Kien Giang province in the period 2018 - 2022 and collect primary data from 41 subjects related to budget revenue management. Using descriptive statistical methods, analysis, evaluation and inference, the research results have assessed the current state of state budget revenue management in the area over the past time, achieved results and limitations existing in the management of state budget revenue in Kien Giang province. Based on the results of the situation analysis, the authors proposes solutions to improve the management of state budget revenue in Kien Giang province in the coming time.*

• Key words: revenue management, state budget, improvement, solutions, Kien Giang province...

JEL codes: H60, H61, H69

Ngày nhận bài: 17/7/2023

Ngày gửi phản biện: 22/7/2023

Ngày nhận kết quả phản biện: 22/8/2023

Ngày chấp nhận đăng: 26/8/2023

(trong đó: thu nội địa là 31.472 tỷ đồng, thu từ hoạt động xuất nhập khẩu là 457,5 tỷ đồng), tăng 69,11% so với thực hiện giai đoạn 2011-2015 và đạt chỉ tiêu dự toán thu năm 2020 tăng gấp 2 lần so năm 2015 theo kế hoạch đã đề ra. Số thu giai đoạn 2016-2020 tăng cao qua từng năm là do phát sinh mới một số khoản thu chiếm tỷ trọng lớn (như thuế thu từ bất động sản, bia, dịch vụ Casino và tiền thuê đất nộp một lần cho cả thời gian thuê,...) và do từ năm 2017 nguồn thu xổ số kiến thiết được đưa vào cân đối ngân sách. Trong bối cảnh nguồn thu ngày càng khó khăn do tác động của dịch bệnh, dư địa chính sách tài khóa, tiền tệ giảm... tạo áp lực lên đảm bảo mức bội chi ngân sách tại địa phương. Mặc dù Tỉnh ủy, UBND tỉnh có những biện pháp mạnh mẽ, chủ động, quyết liệt và tích cực trong việc tiết kiệm chi tiêu từ NSNN, hệ thống chính sách thuế tiếp tục có nhiều bước cải cách căn bản và quan trọng...

Tuy nhiên, phân tích về quy mô và cơ cấu thu NSNN tại địa phương thời gian qua cho thấy, Kiên Giang đang phải đối mặt với một số thách thức liên quan đến tính bền vững trong trung, dài hạn, đó là quy mô và cơ cấu động viên NSNN chưa thực sự bền vững. Đồng thời, trong giai đoạn 2016-2020 địa phương phát sinh một số nguồn thu đột biến nhưng

## 1. Giới thiệu

Trong thời gian qua, các giải pháp về thu, chi và cân đối ngân sách đã được thực hiện để đảm bảo nguồn lực phát triển nền kinh tế và phòng, chống dịch bệnh trên địa bàn tỉnh Kiên Giang. Kết quả thu NSNN giai đoạn 2016-2020 đạt 40.071,5 tỷ đồng

\* Trường Kinh tế, Luật; Trường Đại học Trà Vinh; email: hongha@tvu.edu.vn

\*\* Tỉnh ủy Kiên Giang; email: tanubkttukg@gmail.com

không ổn định như: Số thu từ hoạt động kinh doanh bất động sản. Tuy nhiên nguồn thu này có khả năng giảm nhiều trong thời gian tới do các dự án bán căn biệt thự và nhà ở du lịch trên địa bàn huyện Phú Quốc hiện nay không còn nhiều và khả năng không phát sinh trong thời gian tới. Tiền sử dụng đất và tiền thuê đất có tỷ trọng thu lớn trong tổng thu nội địa nhưng không ổn định, nguyên nhân là do liên quan đến các dự án lớn nên rủi ro cao, hiện nay một số dự án đang bị đóng băng và ít có dự án mới được triển khai nên các khoản thu này sẽ giảm trong các năm tiếp theo. Tăng thu NSNN có xu hướng chậm lại do ảnh hưởng của việc thực hiện cơ cấu lại nền kinh tế, chuyển đổi mô hình tăng trưởng; nguồn thu tiền sử dụng đất có xu hướng giảm dần; thu cổ tức và lợi nhuận sau thuế, thu xuất nhập khẩu tăng chậm,... làm ảnh hưởng đến việc cân đối các nhiệm vụ chi ngân sách địa phương. Việc đẩy mạnh cơ chế giá thị trường, cơ cấu lại khu vực sự nghiệp công lập, tăng giá, phí dịch vụ sự nghiệp công đã tác động nhất định tới tiêu dùng xã hội; các vấn đề thiên tai dịch bệnh, ô nhiễm môi trường gắn với quá trình đô thị hóa, phát triển sản xuất kinh doanh,... tác động tới đầu tư, sản xuất kinh doanh (Cục Thuế tỉnh Kiên Giang, 2023).

**2. Thực trạng thu NSNN và quản lý thu NSNN tại tỉnh Kiên Giang giai đoạn 2018-2022**

**2.1. Thu NSNN trên địa bàn tỉnh Kiên Giang**

Qua số liệu tại Bảng 1 cho thấy, nhìn chung kết quả thu NSNN giai đoạn 2018 - 2022 có sự tăng giảm, tuy nhiên, nhìn chung kết quả thu ngân sách đạt vượt so với dự toán thu của từng năm, trong đó, kết quả thu ngân sách đạt vượt thấp nhất là 118,48% ở năm 2021, kết quả đạt vượt cao nhất là 125,22% ở năm 2020.

**Bảng 1: Kết quả thu ngân sách nhà nước giai đoạn 2018 - 2022 (Tỷ đồng)**

Chỉ tiêu	Năm									
	2018		2019		2020		2021		2022	
	Thực hiện	Đạt tỷ lệ (%)	Thực hiện	Đạt tỷ lệ (%)	Thực hiện	Đạt tỷ lệ (%)	Thực hiện	Đạt tỷ lệ (%)	Thực hiện	Đạt tỷ lệ (%)
Thu thuế công thương nghiệp, dịch vụ ngoài quốc doanh	3.150	89,2	3.584	92,8	3.419	78	3.547	98,5	4.336	117,4
Thuế giá trị gia tăng	1.689	117,5	1.588	82,8	1.818	81,8	1.644	98,1	2.056	120,2
Thuế tiêu thụ đặc biệt	752	95,1	1.063	102,7	889	73,7	853	79,7	875	99,9
Thuế thu nhập doanh nghiệp	681	53,7	897	102	677	74,8	1.015	124,2	1.356	127,8
Thuế tài nguyên	27	82,3	34	127,7	34	94,9	33	91,4	47	103,1

Chỉ tiêu	Năm									
	2018		2019		2020		2021		2022	
	Thực hiện	Đạt tỷ lệ (%)	Thực hiện	Đạt tỷ lệ (%)	Thực hiện	Đạt tỷ lệ (%)	Thực hiện	Đạt tỷ lệ (%)	Thực hiện	Đạt tỷ lệ (%)
Thuế bảo vệ môi trường	327	72,7	702	117,0	659	80,4	404	51,8	155	55,6
Thu lệ phí trước bạ	482	126,9	445	81,0	378	80,5	353	95,5	579	152,5
Thuế sử dụng đất phi nông nghiệp	2.2		1.7	133,2	2.1	218	1.2	121,9	1.1	119,3
Thuế thu nhập cá nhân	911	101,2	984	98,4	920	76,6	920	109,5	1.421	135,3
Thu phí, lệ phí	164	86,5	156	87,1	147	81,8	158	94,0	178	104,8
Tiền thuê mặt đất, mặt nước	690	230,2	1.321	103,3	1.600	290,9	2.063	143,7	388	35,0
Tiền sử dụng đất	1.430	143,1	1.421	142,1	1.609	160,9	913	70,2	1.418	109,1
Thu từ quỹ đất công ích	0.558	5,07	0.496	70,8	0.633	211	0.581	82,2	2	99,3
Thu thuê nhà thuộc sở hữu nhà nước	0.188	2,3	0.12	2,40	0.155		0.212		0.118	
Thu khác của ngân sách	265	120,5	385	154,1	405	162,9	339	121,4	483	123,8
<b>Tổng cộng</b>	<b>7.425</b>	<b>125,0</b>	<b>9.004</b>	<b>122,9</b>	<b>9.142</b>	<b>125,2</b>	<b>8.702</b>	<b>118,4</b>	<b>8.965</b>	<b>122,4</b>

Nguồn: Cục Thuế tỉnh Kiên Giang, 2022

Đối với khoản thu thuế công thương nghiệp, dịch vụ ngoài quốc doanh giai đoạn 2018 - 2022 có xu hướng tăng giảm, tuy nhiên nhìn chung, khoản thu này có xu hướng tăng, năm 2018 thu được 3.150.560 triệu đồng (đạt 89,25% so với dự toán thu), tăng lên 4.336.512 triệu đồng ở năm 2022 (đạt 117,43% so với dự toán thu).

Thu thuế bảo vệ môi trường giai đoạn 2018 - 2022 có xu hướng tăng giảm, tuy nhiên nhìn chung, khoản thu này có xu hướng giảm, năm 2018 thu được 327.392 triệu đồng (đạt 72,75% so với dự toán thu), giảm còn 155.880 triệu đồng ở năm 2022 (đạt 55,67% so với dự toán thu). Đối với khoản thu thu lệ phí trước bạ giai đoạn 2018 - 2022 có xu hướng tăng giảm, tuy nhiên nhìn chung, khoản thu này có xu hướng tăng, năm 2018 thu được 482.203 triệu đồng (đạt 126,9% so với dự toán thu), tăng lên 579.609 triệu đồng ở năm 2022 (đạt 152,53% so với dự toán thu).

Thu thuế sử dụng đất phi nông nghiệp giai đoạn 2018 - 2022 có xu hướng tăng giảm, tuy nhiên, nhìn chung, khoản thu này có xu hướng giảm, năm 2018 thu được 2.292 triệu đồng (không giao dự toán thu), giảm còn 1.194 triệu đồng ở năm 2022 (đạt 119,36% so với dự toán thu). Đối với khoản thu thuế thu nhập cá nhân giai đoạn 2018 - 2022 có xu hướng tăng giảm, tuy nhiên nhìn chung, khoản thu này có xu hướng tăng, năm 2018 thu được 911.460 triệu đồng (đạt 101,27% so với dự toán thu), tăng lên 1.421.412

triệu đồng ở năm 2022 (đạt 135,37% so với dự toán thu). Đối với khoản thu phí, lệ phí giai đoạn 2018 - 2022 có xu hướng tăng giảm, tuy nhiên nhìn chung, khoản thu này có xu hướng tăng, năm 2018 thu được 164.445 triệu đồng (đạt 86,55% so với dự toán thu), tăng lên 178.156 triệu đồng ở năm 2022 (đạt 104,8% so với dự toán thu).

Thu tiền thuê mặt đất, mặt nước giai đoạn 2018 - 2022 có xu hướng tăng giảm, tuy nhiên nhìn chung, khoản thu này có xu hướng giảm, năm 2018 thu được 690.592 triệu đồng (đạt 230,2% so với dự toán thu), giảm còn 388.859 triệu đồng ở năm 2022 (đạt 35,06% so với dự toán thu). Thu tiền sử dụng đất giai đoạn 2018 - 2022 có xu hướng tăng giảm, tuy nhiên nhìn chung, khoản thu này có xu hướng giảm, năm 2018 thu được 1.430.974 triệu đồng (đạt 143,1% so với dự toán thu), giảm còn 1.418.791 triệu đồng ở năm 2022 (đạt 109,14% so với dự toán thu).

Đối với khoản thu thu từ quỹ đất công ích giai đoạn 2018 - 2022 có xu hướng tăng giảm, tuy nhiên nhìn chung, khoản thu này có xu hướng tăng, năm 2018 thu được 558 triệu đồng (đạt 5,07% so với dự toán thu), tăng lên 2.189 triệu đồng ở năm 2022 (không giao dự toán thu). Khoản thu thu thuê nhà thuộc sở hữu nhà nước giai đoạn 2018 - 2022 có xu hướng tăng giảm, tuy nhiên nhìn chung, khoản thu này có xu hướng tăng, năm 2018 thu được 118 triệu đồng (đạt 2,35% so với dự toán thu), tăng lên 212 triệu đồng ở năm 2021, năm 2022 thu được 118 triệu đồng (không giao dự toán thu ở năm 2020 - 2022).

Thu khác của ngân sách giai đoạn 2018 - 2022 có xu hướng tăng giảm, tuy nhiên nhìn chung, khoản thu này có xu hướng tăng, năm 2018 thu được 265.125 triệu đồng (đạt 120,51% so với dự toán thu), tăng lên 483.131 triệu đồng ở năm 2022 (đạt 123,88% so với dự toán thu).

## 2.2. Đánh giá công tác quản lý thu NSNN trên địa bàn thời gian qua

Qua số liệu tại Bảng 2 cho thấy, tình hình quyết toán thu ngân sách trên địa bàn tỉnh Kiên Giang giai đoạn 2018 - 2022, kết quả thu ngân sách các năm đều vượt so với dự toán, năm 2018 thu ngân sách đạt 7.425.789 triệu đồng (vượt 25,03% so với dự toán thu), năm 2022 thu ngân sách đạt 8.965.851 triệu đồng (vượt 22,43% so với dự toán thu).

Cơ cấu thu NSNN chưa thật sự bền vững. Trong các nguồn thu, thì thu thuế giá trị gia tăng chiếm tỷ trọng cao nhất so với các khoản thu khác, tuy nhiên, tỷ trọng chiếm cao nhất là ở năm 2022, chỉ chiếm

22,94%, trong khi nguồn thu tiền sử dụng đất, mang tính chất không bền vững, thiếu sự ổn định do nguồn thu này thu từ việc chuyển nhượng quyền sử dụng đất của các tổ chức, cá nhân (phụ thuộc vào sự phát triển của thị trường bất động sản), có năm 2018 chiếm tỷ trọng cao nhất là 19,27%.

**Bảng 2: Tình hình quyết toán thu ngân sách trên địa bàn tỉnh Kiên Giang (Tỷ đồng)**

STT	Chỉ tiêu	Năm				
		2018	2019	2020	2021	2022
1	Dự toán	5.939	7.325	7.301	7.345	7.323
2	Thực hiện	7.425	9.004	9.142	8.702	8.965
3	Tỷ lệ thực hiện/Dự toán (%)	125,03	122,92	125,22	118,48	122,43

Nguồn: Cục Thuế tỉnh Kiên Giang

Công tác kiểm soát thu ngân sách cấp chưa hiệu quả do khâu lập dự toán thu NSNN do cơ quan thuế - tài chính đảm nhận còn nặng về chỉ tiêu phân bổ dự toán NS cho các đơn vị và nhìn chung định mức hướng dẫn có phần chung chung của cơ quan tài chính.

## 3. Giải pháp hoàn thiện công tác quản lý thu ngân sách nhà nước trên địa bàn tỉnh Kiên Giang

### 3.1. Nâng cao chất lượng công tác tổ chức bộ máy quản lý thu ngân sách Nhà nước

Tiếp tục làm tốt công tác rà soát để phân công chức năng, nhiệm vụ cho từng đơn vị (Tài chính, Kho bạc, Thuế) trong thực hiện quản lý thu NSNN, qua đó, giúp bộ máy hoạt động nhịp nhàng, đồng bộ, tránh tình trạng chồng chéo khi thực hiện nhiệm vụ, đồng thời, giúp bộ máy phát huy tính dân chủ của các cấp, tập trung trong chỉ đạo, xác định số lượng nhân sự đảm bảo với từng đơn vị. Tiếp tục nghiên cứu và quy định rõ cơ chế điều hành, phối hợp giữa các cơ quan Tài chính, giữa cơ quan Tài chính cấp trên với cơ quan Tài chính cấp dưới. Nghiên cứu, đề xuất xây dựng mô hình tổ chức bộ máy, bộ phận tài chính ở cơ sở cho phù hợp để đảm nhiệm tốt công tác quản lý thu tài chính ở cơ sở, có cơ chế phối hợp giữa các cơ quan tài chính với các bộ phận tài chính của các ngành, đơn vị, tiến tới thành lập mô hình kế toán công để nâng cao chất lượng hoạt động của lĩnh vực tài chính ở địa phương.

Con người là chủ thể quan trọng chủ động thực hiện nhiệm vụ, ảnh hưởng đến kết quả thu NSNN. Do đó, cần không ngừng đào tạo, bồi dưỡng, tập huấn cho cán bộ, công chức, từ đó, đội ngũ nhân viên sẽ được nâng cao trình độ chuyên môn, phẩm chất đạo đức, kỹ năng mềm, kỹ năng sử dụng máy vi tính khi thực hiện nhiệm vụ. Bên cạnh đó, Nhà nước cần

có chính sách khuyến khích cán bộ đi học để nâng cao trình độ nghiệp vụ chuyên môn quản lý kinh tế, tài chính ở cấp đại học và sau đại học.

### 3.2. Nâng cao chất lượng công tác ban hành văn bản quản lý thu ngân sách Nhà nước

Nhà nước cần thường xuyên, làm tốt công tác tuyên truyền nội dung văn bản đã ban hành đến các cơ quan, đơn vị thực hiện nhiệm vụ quản lý thu ngân sách và các đơn vị chịu thu ngân sách để mọi đơn vị nắm được những quy định và thực hiện đúng quy định đã ban hành. Công tác tuyên truyền đã được tiến hành nhưng hiệu quả vẫn chưa cao, chưa đi vào chiều sâu, còn nặng về phổ biến các quy định của chính sách thuế mới, phương thức tuyên truyền còn đơn điệu, cứng nhắc, chưa thường xuyên liên tục và có tính hình thức, chưa áp dụng công nghệ thông tin hiện đại. Do đó, cần thành lập tổ tuyên truyền làm tốt việc đa dạng nội dung, hình thức, phương tiện để tuyên truyền và hướng dẫn, hỗ trợ tổ chức, cá nhân nộp thuế.

### 3.3. Các giải pháp liên quan đến việc tổ chức thực hiện thu ngân sách Nhà nước

Việc lập dự toán được đánh giá là xác với thực tiễn, tuy nhiên, nếu hoạt động thực hiện thu NSNN không được thực hiện tốt thì cũng sẽ ảnh hưởng đến việc đánh giá lập dự toán ở năm sau. Do đó, nâng cao hiệu quả chấp hành dự toán thu NSNN là rất quan trọng đối với việc đảm bảo nguồn tài chính cung cấp cho các hoạt động điều hành, quản lý, đầu tư phát triển KT - XH của tỉnh trong năm sau và những năm tiếp theo. Bên cạnh việc Nhà nước xây dựng kế hoạch chấp hành dự toán để thực hiện, thì việc ứng dụng công nghệ thông tin và uỷ nhiệm thu cho đơn vị khác cũng cần quan tâm làm tốt, cụ thể như sau:

Việc đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin, máy vi tính, mạng internet, công nghệ số đối với việc thu NSNN là hết sức cần thiết nhằm đảm bảo tính chất nhanh, chính sách, dễ quản lý, năng suất cao. Việc ứng dụng công nghệ thông tin để xây dựng cấu trúc hệ thống thuế để quản lý là nhiệm vụ quan trọng để nâng cao hiệu lực, hiệu quả quản lý thu ngân sách. Đây là cơ sở để đảm bảo thực hiện các chức năng quản lý thuế, cắt giảm thủ tục hành chính và hạn chế mất thời gian do tiếp xúc giữa người nộp thuế với cơ quan thuế.

### 3.4. Nâng cao chất lượng công tác quyết toán thu ngân sách Nhà nước

Quyết toán thu NSNN là khâu cuối trong chu trình thu NSNN nhằm tổng kết, đánh giá việc thực

hiện ngân sách cũng như các chính sách của năm ngân sách đã qua. Do đó, công tác lập báo cáo quyết toán ngân sách phải đảm bảo tính chính xác, sát thực tế. Phải thống nhất từ các đơn vị thụ hưởng cho đến đơn vị cấp trên. Kèm theo các báo cáo là phân giải trình và đánh giá lập dự toán, thực hiện thu ngân sách, xác định nguyên nhân và đề xuất giải pháp cho năm sau.

Từ thực trạng, Nhà nước cần rút ngắn quy trình, thời gian quyết toán. Khi đó, cần xây dựng lộ trình rút ngắn quy trình, thời gian quyết toán NSNN được xây dựng theo hướng: Tăng tính chủ động, tự chịu trách nhiệm của các cấp chính quyền trong công tác tổng hợp, lập báo cáo quyết toán và phê chuẩn quyết toán ngân sách các cấp; tăng cường trách nhiệm của các đơn vị đối với công tác quyết toán NSNN. Đồng thời, cơ quan tài chính các cấp thực hiện kiểm tra, rà soát số liệu quyết toán NSNN, không thẩm định quyết toán NSNN.

### 3.5. Tăng cường công tác thanh tra, kiểm tra, xử lý vi phạm về thuế và thu hồi các khoản nợ thuế đối với ngân sách

Thanh tra, kiểm tra, kiểm soát và xử lý vi phạm liên quan đến công tác thu ngân sách là một biện pháp hết sức quan trọng. Nếu công tác thanh tra tài chính về kiểm soát thu NSNN, góp phần đảm bảo nguồn lực tài chính cho tỉnh đầu tư phát triển kinh tế, xã hội. Phải tăng cường công tác kiểm tra, giám sát thanh tra tài chính đối với việc thu ngân sách. Tăng cường sự kiểm tra, kiểm soát và xử phạt nghiêm minh những tập thể, cá nhân có hành vi trốn thuế, vi phạm Luật NSNN, thực hành việc tiết kiệm, chống lãng phí.

#### Tài liệu tham khảo:

Hồ Thị Diệp (2017), *Quản lý thu ngân sách nhà nước trên địa bàn quận Tân Bình, Thành phố Hồ Chí Minh*, Luận văn Thạc sỹ, Học viện Hành chính Quốc gia, TP. Hồ Chí Minh.

Cục thuế tỉnh Kiên Giang (2023), *Tổng kết tình hình thực hiện nhiệm vụ thuế giai đoạn 2018 - 2022*; 04-18.

Nguyễn Hoàng Giang (2022), "Thực trạng và một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động thu - chi ngân sách nhà nước", *Tạp chí Công Thương*, số 2/2022.

Đoàn Thị Hân và ctv (2020), "Giải pháp hoàn thiện công tác quản lý thu ngân sách huyện: nghiên cứu điển hình tại huyện Vân Đồn, tỉnh Quảng Ninh", *Tạp chí Khoa học và Công nghệ lâm nghiệp*, số 1 - 2020.

Nguyễn Hoàn Hào (2021), "Hoàn thiện quy định pháp luật, đẩy mạnh hoạt động thu ngân sách nhà nước", *Tạp chí Tài chính*, số 7/2021.

Tô Thiên Hiền (2021), "Giải pháp nâng cao hiệu quả quản lý thu ngân sách nhà nước tỉnh An Giang", *Tạp chí Công thương*, số 4/2021.

Nguyễn Thị Thu Hiền (2018), *Quản lý thu ngân sách nhà nước quận Bắc Từ Liêm, Hà Nội*, Luận văn Thạc sỹ, Trường Đại học Kinh tế - Đại học Quốc gia Hà Nội.

Ngô Đoàn Vịnh và Nguyễn Ngô Việt Hoàng (2021), "Thu - chi ngân sách Nhà nước ở Việt Nam: Thực trạng và giải pháp nâng cao hiệu quả", *Tạp chí Khoa học và công nghệ*, tập 22, số 1 (2021): 3-9.

Cao Thu Hương (2006), *Quản lý thu ngân sách nhà nước ở Việt Nam*, Luận văn thạc sĩ Kinh tế, Trường Đại học Kinh tế - Đại học Quốc gia Hà Nội.

Phạm Thị Thu Hương (2019), *Hoàn thiện quản lý thu ngân sách nhà nước tại Kho bạc Nhà nước Lâm Đồng*, Luận văn Thạc sĩ Kinh tế, Trường Đại học Kinh tế TP. Hồ Chí Minh.

# CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN SỰ HÀI LÒNG CỦA NGƯỜI DÂN ĐỐI VỚI QUẢN LÝ NHÀ NƯỚC VỀ ĐẤT ĐAI TẠI THÀNH PHỐ HẢI PHÒNG

Ths. Phạm Thị Bảo Thoa\* - PGS.TS. Nguyễn Ngọc Toàn\*

*Nghiên cứu sử dụng mô hình phân tích nhân tố khám phá (EFA), phân tích nhân tố khẳng định (CFA), mô hình cấu trúc tuyến tính (SEM) để xác định 6 nhân tố ẩn có thể ảnh hưởng đến sự hài lòng của người dân đối với hoạt động quản lý nhà nước (QLNN) về đất đai tại Hải Phòng và kiểm định quan hệ giữa các nhân tố này. Kết quả phân tích đã chỉ ra 6 nhân tố này gồm: Chính sách, pháp luật đất đai; Môi trường thực thi pháp luật đất đai; Bộ máy và cán bộ QLNN về đất đai; Cơ sở vật chất; Kết quả giải quyết công việc; Nhận thức về pháp luật đất đai của người sử dụng đất. Các kết quả nghiên cứu góp phần hoàn thiện lý luận về các nhân tố ảnh hưởng tới QLNN về đất đai cấp tỉnh, đồng thời có thể sử dụng để xây dựng các giải pháp nâng cao sự hài lòng của người dân đối với QLNN về đất đai tại thành phố Hải Phòng.*

• Từ khóa: quản lý nhà nước về đất đai, sự hài lòng của người dân, mô hình cấu trúc tuyến tính, Hải Phòng.

*This study employs exploratory factor analysis (EFA), confirmatory factor analysis (CFA), Structural Equation Modeling (SEM) to identify 6 hidden factors that can affect people's satisfaction with the state management of land in Hai Phong city and test the relationship between these factors. The results have shown these 6 factors including: Land policy and law; Land law enforcement environment; The apparatus and officials of the State management of land; Infrastructure; Result of solving work; Land user's awareness of land law. The research results contribute to the literature on the factors affecting the state management of land at the provincial level, and can be used to develop solutions to improve people's satisfaction with the state management of land by the Hai Phong city.*

• Key words: state management of land, people's satisfaction, structural equation modeling, Hai Phong.

JEL codes: H7, R38, R39, R52

Ngày nhận bài: 01/7/2023

Ngày gửi phản biện: 05/7/2023

Ngày nhận kết quả phản biện: 22/8/2023

Ngày chấp nhận đăng: 26/8/2023

hoạt động của chính quyền địa phương cấp tỉnh để phân tích, xác định các nhân tố ảnh hưởng đến QLNN đối với đất đai là hướng nghiên cứu đang được nhiều nhà khoa học, quản lý quan tâm. Đây cũng là một trong những nhiệm vụ cấp bách đối với những địa phương có tốc độ tăng trưởng kinh tế thuộc nhóm dẫn đầu cả nước như thành phố Hải Phòng. Tuy nhiên, đến nay chưa có công trình nghiên cứu nào dùng mô hình định lượng để phân tích, đánh giá những nhân tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của người dân đối với QLNN về đất đai của chính quyền thành phố Hải Phòng. Thông qua đo lường sự hài lòng của người dân đối với QLNN về đất đai tại Hải Phòng, nghiên cứu này kiểm định các giả thuyết, từ đó xem xét ảnh hưởng của các nhân tố tác động đến QLNN về đất đai trên địa bàn thành phố. Dựa trên nghiên cứu về Mô hình đánh giá dựa trên kết quả hiện thực của Cronin và Taylor (1992) nghiên cứu đã xây dựng mô hình đo lường sự hài lòng của người dân đến hoạt động QLNN về đất đai tại Hải Phòng với 6

## Đặt vấn đề

Quản lý nhà nước về đất đai là một trong những hoạt động quan trọng của quản lý nhà nước tại bất cứ quốc gia nào. Tại Việt Nam hiện nay, tiếp cận từ sự hài lòng của người dân về

\* Email: baothoactthhp@gmail.com - toantokyo@gmail.com

nhân tố ảnh hưởng bao gồm: Chính sách, pháp luật đất đai; Môi trường thực thi pháp luật; Bộ máy và cán bộ quản lý nhà nước về đất đai; Cơ sở vật chất; Kết quả giải quyết công việc; Nhận thức về pháp luật đất đai của người sử dụng đất. Sử dụng phương pháp phân tích nhân tố khám phá (EFA), phân tích nhân tố khẳng định (CFA) và mô hình cấu trúc tuyến tính (SEM), nghiên cứu đã làm rõ mối quan hệ giữa các nhân tố ảnh hưởng đến QLNN về đất đai tại Hải Phòng.

### 1. Mô hình chất lượng dịch vụ và ứng dụng trong nghiên cứu quản lý nhà nước về đất đai

Mô hình chất lượng dịch vụ được khởi xướng bởi Cronin và Taylor (1992) khi hai ông nghiên cứu khái niệm và đo lường chất lượng dịch vụ và mối quan hệ giữa chất lượng dịch vụ, sự hài lòng của khách hàng với ý định mua hàng của họ (mô hình SERVPERF). Theo Cronin và Taylor, chất lượng dịch vụ thể hiện qua cảm nhận của khách hàng, do đó mô hình SERVPERF nghiên cứu 5 yếu tố cơ bản của chất lượng dịch vụ: yếu tố vật chất, sự tin cậy, khả năng đáp ứng, sự bảo đảm, sự đồng cảm. Mặc dù nghiên cứu chất lượng dịch vụ vốn chủ yếu được nghiên cứu tập trung ở qui mô doanh nghiệp thuộc nhiều lĩnh vực tại khu vực tư nhân trên thị trường, nhưng ứng dụng của những mô hình này lại có phạm vi khá rộng trong cả khu vực công trên thế giới cũng như tại Việt Nam. Chẳng hạn, Titu và Vlad (2014) nghiên cứu các chỉ số chất lượng liên quan đến việc đánh giá việc quản lý chất lượng dịch vụ trong cơ quan hành chính công địa phương. Hai tác giả đã kế thừa một số nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng dịch vụ từ mô hình SERVPERF như khả năng đáp ứng, sự đồng hành; sự đồng cảm. Gu và cộng sự (2022) nghiên cứu về sự quan tâm của người tiêu dùng đến chất lượng các dịch vụ công được tài trợ sử dụng tiếp cận của mô hình SERVPERF. Kết quả nghiên cứu chỉ ra, để nâng cao chất lượng dịch vụ công, các tổ chức cần chú trọng đến việc cụ thể, minh bạch thông tin giúp công chúng tiếp cận thông tin và hoạt động của nhà cung cấp một cách dễ dàng hơn.

Tại Việt Nam, một số nghiên cứu ứng dụng mô hình đo lường chất lượng dịch vụ tại các khu vực công đã được triển khai nghiên cứu. Nguyễn Quốc Nhi, Quan Minh Nhựt (2015) đã

chỉ ra các nhân tố ảnh hưởng đến mức độ hài lòng của người dân đối với chế độ một cửa liên thông tại quận Thốt Nốt, thành phố Cần Thơ: Cán bộ công chức; Thủ tục quy trình; Chi phí; Thời gian giải quyết; Thông tin phản hồi; Cơ sở vật chất. Nguyễn Hữu Tuấn, Vòng Thành Nam (2021) Đánh giá sự hài lòng của người dân về dịch vụ hành chính công tại ủy ban nhân dân huyện Ninh Phước, tỉnh Ninh Thuận qua sáu nhân tố: Thủ tục hành chính; Sự phục vụ của công chức; Điều kiện phục vụ, đón tiếp; Tiếp nhận, xử lý thông tin; Kết quả, tiến độ giải quyết công việc; Mức độ tiếp cận dịch vụ... Có thể thấy, các nhân tố mà các mô hình trên đề cập không hoàn toàn trùng khớp, nhưng có sự tương đồng, được phát triển từ các mô hình của Cronin và Taylor (1992) và các nhà nghiên cứu trước đó.

Một số công trình đã nghiên cứu sự hài lòng của người dân đến một số khía cạnh của QLNN về đất đai. Chẳng hạn, Ngô Thạch Thảo Ly và cộng sự (2019) sử dụng mô hình chất lượng dịch vụ để chỉ ra 4 nhân tố ảnh hưởng đến hài lòng của người dân đối với chất lượng dịch vụ công khi thực hiện các quyền về đất đai tại Cao Lãnh, Đồng Tháp là: Sự tin cậy; Thái độ phục vụ; Năng lực phục vụ của cán bộ; Quy trình thủ tục. Tuy nhiên, những nghiên cứu về sự hài lòng của người dân đến hoạt động QLNN về đất đai của chính quyền địa phương nói chung còn tương đối hiếm.

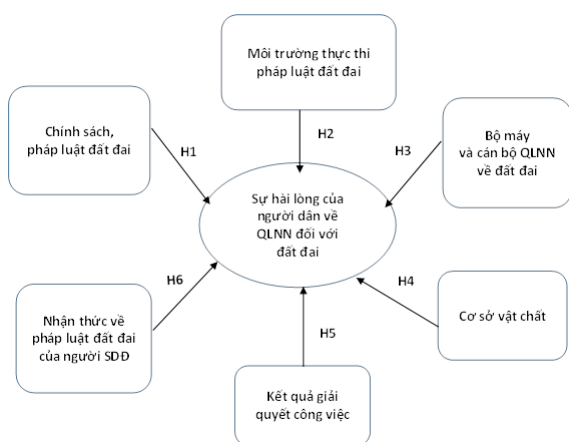
## 2. Mô hình và dữ liệu nghiên cứu

### 2.1. Mô hình nghiên cứu

Để nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của người dân đối với quản lý nhà nước về đất đai, có thể coi toàn bộ quá trình QLNN về đất đai của chính quyền cấp tỉnh là một dịch vụ công được cung cấp đến những khách hàng là những người sử dụng đất. QLNN về đất đai là hoạt động quản lý có tính chất đặc thù, phức tạp hơn so với việc cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp hoặc các dịch vụ hành chính công khác. Do đó, mô hình được lựa chọn trong nghiên cứu này có sự điều chỉnh so với mô hình SERVPERF của Cronin và Taylor (1992). Chúng tôi lựa chọn 6 nhân tố có thể ảnh hưởng đến sự hài

lòng của người dân đối với QLNN về đất đai cấp tỉnh tương ứng với các nhân tố trong mô hình SERVPERF. Đó là: (1) Chính sách, pháp luật đất đai (CS); (2) Môi trường thực thi pháp luật đất đai (MT); (3) Bộ máy và cán bộ quản lý nhà nước về đất đai (BM); (4) Cơ sở vật chất (CSVC); (5) Kết quả giải quyết công việc (KQ); (6) Nhận thức về pháp luật đất đai của người sử dụng đất (NT). Trong đó, nhân tố chính sách, pháp luật đất đai có thể xem là các nhân tố tương ứng với nhân tố khả năng đáp ứng; Môi trường thực thi pháp luật đất đai tương ứng với nhân tố sự tin cậy; Bộ máy và cán bộ quản lý nhà nước về đất đai thể hiện cho nhân tố sự đồng cảm; Cơ sở vật chất tương ứng với nhân tố vật chất; Kết quả giải quyết công việc tương ứng với nhân tố sự đảm bảo trong mô hình SERVPERF. Mô hình nghiên cứu này bổ sung thêm một nhân tố có thể ảnh hưởng đến sự hài lòng của người sử dụng đất là *Nhận thức về pháp luật đất đai của người sử dụng đất*. QLNN về đất đai dựa trên cơ sở hệ thống pháp luật rất phức tạp. Việc nhận thức chưa đầy đủ về pháp luật đất đai của người sử dụng đất có thể gây khó khăn trong quá trình quản lý, thậm chí xuất hiện nhiều xung đột, mâu thuẫn. Do đó, chúng tôi cho rằng cần thiết phải bổ sung yếu tố nhận thức về pháp luật đất đai của người sử dụng đất vào mô hình đo lường sự hài lòng của người dân đối với QLNN về đất đai. Mô hình nghiên cứu được thể hiện cụ thể như sau:

Hình 1: Mô hình nghiên cứu



Mô hình có các giả thuyết nghiên cứu sau đây:

*Giả thuyết 1 (H1):* Chính sách, pháp luật đất đai có sự tác động cùng chiều đối với sự hài lòng của người dân về QLNN đối với đất đai. Nếu chính sách, pháp luật đất đai càng rõ ràng, ít chồng chéo, mâu thuẫn thì càng làm gia tăng sự hài lòng của người dân về QLNN đối với đất đai.

*Giả thuyết 2 (H2):* Sự hài lòng của người dân về QLNN đối với đất đai phụ thuộc vào môi trường thực thi pháp luật đất đai. Môi trường thực thi pháp luật đất đai càng hiện đại, minh bạch thì người dân, người sử dụng đất càng hài lòng.

*Giả thuyết 3 (H3):* Sự hài lòng của người dân phụ thuộc vào bộ máy quản lý và cán bộ QLNN về đất đai. Bộ máy càng bớt công kênh, cán bộ đầy đủ năng lực, thái độ làm việc tốt thì người sử dụng đất càng hài lòng và ngược lại.

*Giả thuyết 4 (H4):* Cơ sở vật chất là nhân tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của người dân đối với QLNN về đất đai. Mức độ hài lòng sẽ cao hơn nếu cơ sở vật chất hiện đại, đáp ứng được các yêu cầu trong QLNN trong bối cảnh cách mạng công nghiệp và chuyển đổi số hiện nay.

*Giả thuyết 5 (H5):* Sự hài lòng của người dân về QLNN về đất đai có thể được hình thành từ kết quả giải quyết công việc mà họ nhận được.

*Giả thuyết 6 (H6):* Nhận thức về pháp luật đất đai của người dân có tác động thuận chiều với sự hài lòng của người dân đối với quản lý nhà nước về đất đai. Nhận thức về pháp luật đất đai của người dân cao, người dân hiểu quy định của pháp luật đất đai sẽ có thái độ, hành động đúng đắn hơn trong thực thi pháp luật đất đai.

## 2.2. Dữ liệu nghiên cứu và phương pháp phân tích

Để kiểm định các giả thuyết của mô hình, nhóm nghiên cứu thực hiện điều tra khảo sát bằng bảng hỏi với 35 câu hỏi theo thang đo Likert 5 điểm. Khảo sát được thực hiện đối với người sử dụng đất tại các huyện Kiến Thụy, huyện Thủy Nguyên, huyện An Dương, quận Hồng Bàng, quận Ngô Quyền, quận Lê Chân. Mỗi quận, huyện chọn những người sử dụng đất ngẫu nhiên để khảo sát. Dựa trên nghiên cứu của

Hair và cộng sự (2014), số lượng mẫu tối thiểu cần đạt là 5 quan sát trên một biến. Nếu gọi N là số biến nghiên cứu thì có thể sử dụng công thức: số mẫu tối thiểu -  $N \times 5$ . Bên cạnh đó, để đảm bảo mô hình cấu trúc tuyến tính (SEM) đảm bảo độ tin cậy, số lượng mẫu tối thiểu cho mô hình có từ 7 nhân tố trở xuống là 150 mẫu. Mô hình trong nghiên cứu này gồm 35 biến chia làm 7 nhóm. Từ những cơ sở lý thuyết trên, nghiên cứu đã thực hiện khảo sát với 223 người sử dụng đất tại các địa điểm nêu trên, số mẫu khảo sát chính thức là 223 phiếu, thời gian thực hiện khảo sát từ 01/4/2022 đến 30/6/2022.

Các kết quả điều tra sẽ được kiểm định độ tin cậy của mỗi thang đo bằng kiểm định Cronbach's alpha. Sau đó, chúng tôi thực hiện phân tích nhân tố khám phá (EFA) và phân tích nhân tố khẳng định (CFA) để xác định các nhân tố trong mô hình. Cuối cùng phân tích mô hình cấu trúc tuyến tính (SEM) được thực hiện để xác định mối quan hệ và kiểm định các giả thuyết.

### 3. Kết quả nghiên cứu

#### 3.1. Kiểm định Cronbach's Alpha

Kết quả nghiên cứu cho thấy các biến đo lường đều có hệ số tương quan biến tổng (Corrected Item - Total Correlation) lớn hơn 0,3; các thang đo đều có hệ số tin cậy Cronbach's Alpha lớn hơn 0,6 và không có biến nào khiến hệ số Cronbach's Alpha cao hơn khi bị loại.

#### 3.2. Phân tích nhân tố khám phá

*\* Thực hiện phân tích nhân tố khám phá với các nhóm biến độc lập*

Kết quả phân tích nhân tố khám phá với nhóm biến độc lập cho thấy Chỉ số KMO = 0,889 > 0,5, chứng tỏ phân tích các nhân tố các nhóm biến độc lập là phù hợp. Chỉ số Bartlett's Test (Sig) = 0,000 có nghĩa các biến quan sát có sự tương quan lẫn nhau trong tổng thể các thang đo được nghiên cứu. Tuy nhiên, từ ma trận của các nhân tố trên cho thấy, biến BM1, NT3, CSV1 có hệ số tải nhỏ hơn 0,5 và biến CSV1 có hệ số tải chéo khi cùng giữa nhân tố 6 và nhân tố 3, do đó các biến BM1, NT3, CSV1 bị loại. Các biến còn lại được tiếp tục phân tích nhân tố khám phá lần thứ hai với kết quả với Chỉ số KMO = 0,885

>0,5 cho thấy phân tích các nhân tố độc lập trên là phù hợp. Chỉ số Kiểm định Bartlett (Sig) = 0,000 (<0,05) có nghĩa các biến quan sát có sự tương quan lẫn nhau trong tổng thể các thang đo được nghiên cứu. Tổng phương sai trích = 65,424% > 50%. Điều này chứng tỏ 65,424% biến thiên của dữ liệu được giải thích bởi 6 nhân tố.

Kết quả phân tích cho thấy, 6 nhóm biến độc lập đều đáp ứng được yêu cầu đối với phân tích nhân tố khám phá. Kết quả phân tích nhân tố khám phá trùng với 6 biến ẩn được dự kiến trong mô hình nghiên cứu.

*\* Thực hiện phân tích nhân tố khám phá với biến phụ thuộc*

Kết quả kiểm định KMO = 0,854 cho thấy phân tích nhân tố phụ thuộc là phù hợp. Với chỉ số Bartlett's Test có giá trị 480,210 với mức ý nghĩa Sig = 0,000 (Sig < 0,05) chứng tỏ các biến quan sát có tương quan với nhau trong tổng thể. Tổng phương sai trích = 64,581% > 50%. Điều này chứng tỏ 64,581% biến thiên của dữ liệu được giải thích bởi 1 nhân tố. Hệ số tải của các biến quan sát đều lớn hơn 0,5 do đó, các biến quan sát trong nhóm biến phụ thuộc đều có ý nghĩa đóng góp vào mô hình nghiên cứu (Hair và cộng sự, 2009).

#### 3.3. Phân tích nhân tố khẳng định (CFA)

Nhằm khẳng định mô hình đo lường các biến ẩn được khám phá trong mô hình phân tích nhân tố khám phá, nghiên cứu tiếp tục phân tích nhân tố khẳng định để có thêm những bằng chứng thuyết phục về giá trị hội tụ (các biến trong cùng một thang đo có sự liên hệ mạnh với nhau) và các giá trị phân biệt (các biến ở những thang đo khác nhau không có mối quan hệ mạnh với nhau) trong mô hình cấu trúc tuyến tính.

Kết quả phân tích cho thấy các chỉ số kiểm định CMIN/DF, CFI, TLI, RMSEA, PCLOSE đều cho kết quả tốt (Dựa trên kết quả nghiên cứu của Hair và cộng sự, 2010, về các chỉ số đo độ phù hợp của mô hình). Cụ thể:

$$\begin{aligned} \text{CMIN/DF} &= 1,281 < 3 \\ \text{GFI} &= 0,867 > 0,8 \\ \text{CFI} &= 0,963 > 0,9 \end{aligned}$$



TLI = 0,958 > 0,9

RMSEA = 0,036 < 0,08

PCLOSE = 0,998 > 0,05

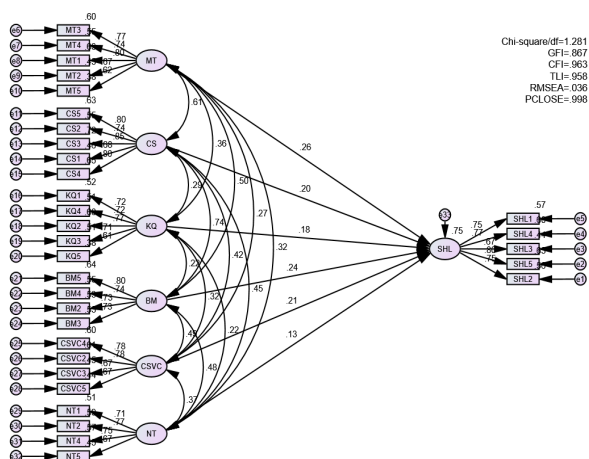
Kết quả nghiên cứu cho thấy tất cả các biến quan sát có ý nghĩa trong mô hình; độ lớn hệ số hồi quy của các biến đều có sự tác động thuận chiều với tổng thể thang đo chứa biến đó. Tất cả các trọng số chuẩn hóa đều lớn hơn 0.5, chứng tỏ các biến quan sát đều có mức độ phù hợp cao (Hair và cộng sự, 2010).

Tính hội tụ của các thang đo thể hiện ở chỉ số CR và AVE. Kết quả nghiên cứu cho thấy các giá trị CR của 7 biến đều lớn hơn 0,7, điều này có nghĩa độ tin cậy của thang đo được đảm bảo; giá trị AVE của 7 biến đều lớn hơn 0,5, do đó tính phân biệt giữa các biến được đảm bảo.

**3.4. Kiểm định giả thuyết bằng mô hình cấu trúc tuyến tính**

Trong mô hình phân tích nhân tố khám phá, các giả thuyết từ H1 đến H6 đã được đặt ra nhằm mô tả mối liên hệ giữa các nhân tố: MT, CS, KQ, BM, CSVC, NT với sự SHL. Nghiên cứu đã thực hiện kiểm định những giả thuyết này bằng mô hình cấu trúc tuyến tính SEM. Kết quả nghiên cứu được thể hiện trong Hình 2.

**Hình 2: Kết quả ước lượng mô hình cấu trúc tuyến tính SEM**



Từ kết quả cho thấy, giá trị R<sup>2</sup> của biến phụ thuộc SHL là 0,754, nghĩa là các biến độc lập giải thích 75,4% sự biến thiên của biến phụ thuộc. Tất cả các biến đều có giá trị P nhỏ hơn 0,05, do đó, cả 6 nhân tố đều có ý nghĩa thống

kê ở mức 0,05%. Nói cách khác, cả 6 nhân tố đều có ảnh hưởng tới tới sự hài lòng của người dân đối với quản lý nhà nước về đất đai. Sự tác động của các yếu tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của người dân đối với quản lý nhà nước về đất đai theo mức độ giảm dần như sau:

*Môi trường thực thi pháp luật đất đai* có tác động mạnh nhất đến sự hài lòng của người sử dụng đất với mức ước lượng hệ số chuẩn hóa là 0,255. Kết quả này tương đối phù hợp đối với thực trạng QLNN tại Việt Nam nói chung và Hải Phòng nói riêng. Với thể chế pháp luật đất đai tại Việt Nam hiện nay, các địa phương đều thống nhất thực hiện Luật Đất đai và các quy định liên quan đến đất đai, sự khác biệt chủ yếu giữa các địa phương trong QLNN về đất đai phải kể đến môi trường thực thi pháp luật. Nhân tố môi trường thực thi pháp luật cùng với các biến số về tính minh bạch; sự trách nhiệm của chính quyền thành phố; thông tin; thời gian thực hiện thủ tục hành chính và các chi phí không chính thức có tác động trực tiếp và tạo cho người sử dụng đất ấn tượng về QLNN đối với đất đai tại địa phương. Nếu môi trường thực thi pháp luật minh bạch, thông tin rõ ràng, kịp thời sẽ mang lại sự hài lòng cho người sử dụng đất và ngược lại.

*Bộ máy và cán bộ quản lý nhà nước về đất đai* có tác động mạnh thứ hai đến sự hài lòng của người dân với hệ số ước lượng chuẩn hóa là 0,238. Kết quả này cũng phản ánh đúng thực tế về sự quan tâm của người sử dụng đất đối với trình độ, trách nhiệm, thái độ của cán bộ QLNN về đất đai. Kết quả nghiên cứu này khá đồng nhất với sự đánh giá của người dân, doanh nghiệp tại Hải Phòng về thái độ sự thân thiện của công chức Hải Phòng (thường không cao) theo PCI các năm<sup>1</sup>.

*Cơ sở vật chất* là yếu tố có tác động mạnh thứ ba đến sự hài lòng của người dân về QLNN đối với đất đai tại Hải Phòng, hệ số ước lượng chuẩn hóa có giá trị 0,208. Nhân tố cơ sở vật chất có tác động cùng chiều đối với sự hài lòng của người dân. Điều này cho thấy người dân quan tâm đến việc sử dụng trang thiết bị hiện

<sup>1</sup> Theo PCI 2018, 2019: cán bộ công chức giải quyết công việc hiệu quả (xếp thứ 57/63 năm 2018 và 60/63 năm 2019); cán bộ công chức thân thiện (xếp thứ 63 năm 2018 và 60 năm 2019);

đại trong đo đạc, quy hoạch đất đai, khả năng giải quyết công việc qua internet mà không cần đến trụ sở các cơ quan QLNN về đất đai. Ứng dụng công nghệ thông tin có thể khiến người sử dụng đất tin tưởng vào tính minh bạch, rõ ràng hơn trong QLNN về đất đai.

Sau yếu tố Cơ sở vật chất, *Chính sách, pháp luật đất đai* có tác động đến sự hài lòng của người dân về QLNN về đất đai với hệ số chuẩn hóa là 0,197. Sự phù hợp, không chồng chéo, bảo vệ lợi ích của người sử dụng đất trong pháp luật đất đai là mong muốn, kỳ vọng của người sử dụng đất. Mặc dù còn nhiều hạn chế nhưng chính sách, pháp luật đất đai tại Việt Nam đã có nhiều sự thay đổi lớn, hướng tới đảm bảo hài hòa lợi ích giữa nhà nước, doanh nghiệp và người sử dụng đất. Cả người dân, doanh nghiệp cũng như chính quyền địa phương đều phải thống nhất thực hiện thể chế đất đai hiện hành.

Có tác động mạnh thứ năm đến sự hài lòng của người dân về hoạt động QLNN về đất đai của chính quyền thành phố Hải Phòng là nhân tố *Kết quả giải quyết công việc* với hệ số chuẩn hóa 0,180. Kết quả giải quyết công việc là yếu tố quan trọng để người dân đánh giá hoạt động QLNN về đất đai, giống như một khách hàng trải nghiệm dịch vụ của nhà cung cấp.

Cuối cùng, *nhận thức về pháp luật đất đai của người sử dụng đất* tác động đến sự hài lòng của người dân với hệ số chuẩn hóa là 0,129. Như giả thuyết đặt ra, nhận thức về pháp luật đất đai của người sử dụng đất có tác động và tác động cùng chiều đối với sự hài lòng của người dân về hoạt động QLNN về đất đai tại Hải Phòng.

#### 4. Kết luận

Xác định nhân tố ảnh hưởng tới sự hài lòng của người sử dụng đất đối với QLNN về đất đai, đo lường được mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố có ý nghĩa quan trọng trong tìm ra nguyên nhân của những kết quả và hạn chế trong QLNN về đất đai của chính quyền địa phương, từ đó có thêm căn cứ để đề xuất những giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động này. Qua kiểm định các giả thuyết, phân tích nhân tố khám phá, phân tích nhân tố khẳng định và sử dụng mô hình cấu trúc tuyến tính SEM để đo lường tác động của

các nhân tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của người dân về QLNN đối với đất đai tại Hải Phòng, kết quả cho thấy có cả 6 nhân tố trong giả thuyết đều được giữ lại trong mô hình, đó là: Chính sách, pháp luật đất đai; Môi trường thực thi pháp luật đất đai; Bộ máy và cán bộ quản lý nhà nước về đất đai; Cơ sở vật chất; Kết quả giải quyết công việc; Nhận thức về pháp luật đất đai của người sử dụng đất. Trong 6 nhân tố ảnh hưởng, Môi trường thực thi pháp luật đất đai có tác động mạnh nhất đến sự hài lòng của người dân về QLNN đối với đất đai tại Hải Phòng. Kết quả này đặt ra cho QLNN về đất đai của Hải Phòng yêu cầu xem xét, rà soát lại môi trường thực thi pháp luật đất đai, từ đó, song song cùng việc đề xuất ý kiến cho trung ương trong sửa đổi Luật Đất đai đang được triển khai, cần chú trọng đến xây dựng môi trường thực thi pháp luật đất đai, đảm bảo tính minh bạch, hiện đại.

#### Tài liệu tham khảo:

- Aurel Mihail Titu, Anca Ioana Vlad (2014), *Quality Indicators in Reference to the Evaluation of the Quality Management of Services in Local Public Administration*, *Procedia Economics and Finance*, Volume 16, 2014, Pages 131-140.
- Cronin, J.J., Taylor, S A., (1992), "Measuring service quality: a reexamination and extension", *Journal of Marketing*, 6 (1992), 55-68.
- Ngô Thạch Thảo Ly và cộng sự (2019), *Sự hài lòng của người dân đối với chất lượng dịch vụ công khi thực hiện các quyền về đất đai tại thành phố Cao Lãnh, tỉnh Đồng Tháp*, *Tạp chí Khoa học Đại học Huế: Nông nghiệp và Phát triển nông thôn*, 128(3C), 87-98.
- Nguyễn Quốc Nhi, Quan Minh Nhựt (2015), *ngiên cứu Các nhân tố ảnh hưởng đến mức độ hài lòng của người dân đối với chế độ một cửa liên thông tại quận Thốt Nốt, Thành phố Cần Thơ*, *Tạp chí Khoa học Trường Đại học Cần Thơ*, 38(2015), 91-97.
- Nunnally, J. (1978), *Psychometric Theory*, New York, McGraw-Hill
- Nguyễn Hữu Tuấn, Vòng Thành Nam (2021), *Đánh giá sự hài lòng của người dân về dịch vụ hành chính công tại Ủy ban nhân dân huyện Ninh Phước, tỉnh Ninh Thuận*; *Tạp chí Công Thương - Các kết quả nghiên cứu khoa học và ứng dụng công nghệ*, Số 25, tháng 10 năm 2021.
- Yiquan Gu, Alexander Rasch, Tobias Wenzel (2022), *Consumer salience and quality provision in (un)regulated public service markets*, *Regional Science and Urban Economics*, Volume 93, March 2022, 103754.

# CHÍNH SÁCH LÀM MƯỢT CỔ TỨC: BẰNG CHỨNG THỰC NGHIỆM TỪ CÁC DOANH NGHIỆP NIÊM YẾT TRÊN THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN VIỆT NAM

Trần Ngọc Mai\* - Hoàng Thị Yên\*

*Bài viết xem xét mối quan hệ giữa tỷ lệ chi trả cổ tức trong quá khứ và tình hình tài chính tới tỷ lệ chi trả cổ tức của các doanh nghiệp, qua đó gợi mở một số đề xuất cho doanh nghiệp và nhà đầu tư. Kết quả nghiên cứu trên dữ liệu 132 doanh nghiệp niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam giai đoạn 2014-2021 cho thấy chính sách cổ tức làm mượt được các doanh nghiệp áp dụng trong chi trả cổ tức. Tỷ lệ chi trả cổ tức trong quá khứ là một trong những căn cứ quan trọng để các doanh nghiệp xác định tỷ lệ chi trả cổ tức hiện tại. Ngoài ra, các doanh nghiệp có tiềm năng tăng trưởng tốt, tính thanh khoản cao là các doanh nghiệp có mức chi trả cổ tức cao.*

• Từ khóa: chính sách cổ tức, làm mượt cổ tức, tỷ lệ chi trả cổ tức.

*The article examines the relationship between the dividend payout ratio in the past and the financial situation to the dividend payout ratio of enterprises, thereby suggesting some recommendations for businesses and investors. Research results on data on 132 companies listed on Vietnam's stock market in the period 2014-2021 show that the smooth dividend policy is applied by enterprises in paying dividends. Past dividend payout ratio is one of the important bases for businesses to determine the current dividend payout ratio. In addition, businesses with good growth potential and high liquidity are those with high dividend payments.*

• Key words: dividend policy, dividend smoothing, dividend payout ratio.

JEL codes: G00, G12, G13, G14

Ngày nhận bài: 02/8/2023

Ngày gửi phản biện: 08/8/2023

Ngày nhận kết quả phản biện: 05/9/2023

Ngày chấp nhận đăng: 10/9/2023

tăng giá trị cũng như sự tăng trưởng bền vững của doanh nghiệp. Đối với doanh nghiệp, CSCT phải được điều tiết để đảm bảo sự phù hợp giữa mức chi trả cổ tức và lợi nhuận để lại, một mặt đáp ứng nhu cầu vốn phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh hàng ngày và hoạt động đầu tư phát triển, mặt khác đáp ứng nhu cầu của các cổ đông. Đối với các nhà đầu tư (NĐT) trên thị trường chứng khoán, chính sách cổ tức tác động trực tiếp tới dòng thu nhập và giá trị cổ phiếu nắm giữ, từ đó ảnh hưởng tới lợi ích của các cổ đông.

Do đó, việc xem xét CSCT ở Việt Nam và các nhân tố tác động tới tỷ lệ chi trả cổ tức là điều mà các nhà đầu tư và các bên liên quan hết sức chú trọng, đặc biệt là CSCT làm mượt. Làm mượt cổ tức được hiểu là chính sách trong đó doanh nghiệp có khuynh hướng giữ tỷ lệ chi trả cổ tức ổn định, chỉ tăng chi trả cổ tức khi có bằng chứng tin cậy về khả năng chi trả mức cổ tức này trong tương lai. Làm mượt cổ tức thể hiện quan điểm của doanh nghiệp trong việc sử dụng tỷ lệ chi trả cổ tức trong quá khứ làm một trong những căn

## 1. Đặt vấn đề

Chính sách cổ tức (CSCT) thể hiện cách thức mà các doanh nghiệp sử dụng để phân bổ kết quả kinh doanh cho các cổ đông của mình. Đây là một trong ba quyết định quan trọng trong tài chính doanh nghiệp, là mối quan tâm hàng đầu của các cổ đông cũng như ban quản trị điều hành doanh nghiệp. Một chính sách cổ tức phù hợp làm gia

\* Học viện Ngân hàng

cứ để quyết định mức chi trả hiện tại của công ty. Để hiểu rõ hơn về việc áp dụng CSCT làm mượt cũng như các nhân tố tác động tới CSCT của các doanh nghiệp Việt Nam, bài viết sử dụng dữ liệu của các DN niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam giai đoạn 2014-2021.

**2. Tổng quan nghiên cứu và các giả thuyết đề xuất**

**2.1. Các lý thuyết về chính sách cổ tức**

Có thể thấy các học thuyết khác nhau giải thích các yếu tố tác động tới chính sách chi trả cổ tức từ các góc độ khác nhau. Lintner (1956) cho rằng các doanh nghiệp có khuynh hướng duy trì cổ tức ổn định, và tăng trưởng đều theo thời gian. Lợi nhuận được ưu tiên sử dụng để đáp ứng nhu cầu vốn hằng ngày cũng như tái đầu tư giúp doanh nghiệp mở rộng quy mô và tăng trưởng. Doanh nghiệp chỉ gia tăng cổ tức khi có một sự tăng lên chắc chắn và lâu dài trong lợi nhuận làm ra. Các doanh nghiệp có thể sử dụng chính sách cổ tức nhằm truyền đi thông tin về hiệu quả hoạt động hiện tại cũng như các cơ hội tăng trưởng trong tương lai. Một sự ổn định, gia tăng trong mức chi trả cổ tức được cho là tín hiệu tích cực về doanh nghiệp trong khi việc cắt giảm cổ tức phát đi thông tin tiêu cực về tình hình tài chính cũng như khả năng tạo tiền trong tương lai của doanh nghiệp.

Modigliani và Miller (1961) dựa trên giả định thị trường hoàn hảo và không có thuế, không có sự bất cân xứng về mặt thông tin, không có chi phí giao dịch và cho rằng chính sách cổ tức không liên quan và không làm thay đổi giá trị của doanh nghiệp. Nói cách khác giá trị doanh nghiệp trước khi chi trả cổ tức và sau khi chi trả cổ tức là như nhau. Việc thay đổi trong mức chi trả cổ tức giữa các kỳ chỉ là sự điều chuyển dòng chi trả giữa các kỳ.

Gordon (1963) giải thích sự ưa thích cổ tức tiền mặt hơn là lợi nhuận giữ lại do tâm lý không thích rủi ro của NĐT. NĐT thích nhận tiền mặt hiện tại hơn là lãi vốn trong tương lai, vì thế đánh giá cao các công ty có CSCT cao trong hiện tại. Myers (1984) trong lý thuyết trật tự phân hạng của mình cho rằng lợi nhuận giữ lại là nguồn ưu tiên hàng đầu, vì thế doanh nghiệp có thể điều chỉnh chính sách chi trả cổ tức để giữ lại nhiều

hơn nguồn vốn nội sinh. Tiếp theo đó sẽ sử dụng nguồn vốn từ bên ngoài là nợ và vốn cổ phần mới.

**2.2. Các nghiên cứu thực nghiệm và các giả thuyết đề xuất**

Các nghiên cứu về chính sách cổ tức là không mới, tuy nhiên kết quả không đồng nhất với nhau. Liên quan đến nhóm chỉ tiêu thể hiện quy mô, khả năng sinh lời của doanh nghiệp, Juhmani (2009), Reedy và Rath (2005) tìm thấy tác động tích cực của các nhân tố này tới chính sách chi trả cổ tức. Lintner (1956) và Brittain (1964) cho rằng nguồn lực để chi trả cổ tức phụ thuộc vào thu nhập tạo ra và mức độ sinh lời của doanh nghiệp trong năm tài chính vì thế khả năng sinh lời trên tài sản ROA có ảnh hưởng thuận chiều tới chính sách chi trả cổ tức tại Mỹ. Reedy và Rath (2005) nhận thấy có mối liên hệ giữa mức chi trả cổ tức và khả năng sinh lời cũng như quy mô: khả năng sinh lời cao, quy mô lớn thường có mức chi trả cổ tức cao hơn. Fudenberg và Tirole (1995) cho rằng công ty trả cổ tức không chỉ trong trường hợp hoạt động kinh doanh hiệu quả hay cắt giảm cổ tức khi điều kiện kinh doanh bất lợi. Ngược lại, việc chi trả cổ tức được các công ty sử dụng như là một công cụ kiểm chế các cổ đông và làm dịu sự tức giận của họ.

Theo nghiên cứu của Al-Malkawi (2007), Theis và Dutta (2009), Patra và cộng sự (2012) và Al-Kayed (2017), các công ty có cơ hội đầu tư và tăng trưởng cao thường chi trả cổ tức ở mức thấp và dùng phần lớn nguồn lực này phục vụ hoạt động đầu tư. Quan điểm này cũng tương đồng với kết quả nghiên cứu của Arko và cộng sự (2014), Yusof và Ismail (2016) và Al-Kayed (2017). Abor và Fiador (2013) ngược lại, tìm ra mối quan hệ đồng thuận giữa tỷ lệ chi trả cổ tức và các cơ hội tăng trưởng. Tại Nam Phi, các công ty có tiềm năng tăng trưởng thường chi trả nhiều cổ tức do các cơ hội tăng trưởng này là nguồn lực giúp công ty duy trì chính sách chi trả này trong dài hạn.

Jensen và các cộng sự (1992), Kowalewski và cộng sự (2007), Al-Kawari (2009), Imad Jabbouri (2016) bàn đến yếu tố nợ và mối quan hệ ngược chiều giữa tỷ lệ nợ và CSCT. Các doanh nghiệp có tỷ lệ nợ cao có CSCT thấp. Tuy nhiên, Mollah (2001) giải thích mối quan hệ giữa tỷ lệ nợ với

chi phí sử dụng vốn: các doanh nghiệp có mức độ sử dụng nợ cao có chi phí giao dịch cao và vì thế phải trả cổ tức cao hơn để tránh chi phí tài trợ bên ngoài cũng như giảm thiểu vấn đề thông tin bất cân xứng. Đối với tính thanh khoản, Baker và các cộng sự (2015), Al-Kawari (2009), Chen và các cộng sự (2014) cho thấy tính thanh khoản cao tạo tiền đề để các doanh nghiệp chi trả cổ tức.

Đối với xu hướng chi trả cổ tức năm trước đó, Imran (2011), Dewasiri và các cộng sự (2019) tại các thị trường khác nhau, giai đoạn khác nhau đều cho thấy chính sách chi trả cổ tức trước đó tác động tích cực tới quyết định chi trả cổ tức của doanh nghiệp. Điều này đồng thuận với Lintner (1956) và các nghiên cứu về chính sách cổ tức làm mượt (Chemmanur và các cộng sự, 2010; Leary và Michaely, 2011; Javakhadze và các cộng sự, 2014) cho rằng các nhà quản lý khó có thể trả cổ tức vượt trội trừ khi họ tin rằng lợi nhuận của doanh nghiệp sẽ cao và duy trì mức tăng trưởng đều, ổn định trong các năm tiếp đó.

Tại Việt Nam, các nghiên cứu về CSCT còn chưa nhiều và chưa cập nhật do chưa có một bộ số liệu sẵn có về mức chi trả cổ tức. Đinh Bảo Ngọc và Nguyễn Chí Cường (2014), Trương Đông Lộc và Phạm Phát Tiến (2015) giải thích tác động của khả năng sinh lời, cổ tức trong quá khứ và lãi suất tới quyết định chi trả cổ tức. Nguyễn Thu Thủy và Nguyễn Văn Tiến (2021) tập trung vào nhóm doanh nghiệp bất động sản và đưa ra kết luận về các nhân tố ảnh hưởng bao gồm khả năng thanh toán, đòn bẩy tài chính và tỷ lệ chi trả cổ tức năm trước.

Như vậy, các nghiên cứu trước đây cho thấy mối quan hệ không đồng nhất về tác động của các nhân tố tới quyết định chi trả cổ tức của doanh nghiệp. Bài viết đề xuất các giả thuyết nghiên cứu sau:

H1: Khả năng sinh lời trên tài sản ROA của doanh nghiệp có mối tương quan thuận chiều với CSCT của doanh nghiệp

H2: Giá trị thị trường trên giá trị sổ sách có tương quan thuận chiều với CSCT của DN

H3: Tính thanh khoản có tương quan thuận chiều với CSCT của doanh nghiệp

H4: Tỷ lệ đòn bẩy tài chính có tương quan thuận chiều với CSCT của doanh nghiệp

H5: Tỷ lệ lợi nhuận chi trả cổ tức năm trước có tương quan thuận chiều với CSCT của doanh nghiệp.

**3. Dữ liệu và phương pháp nghiên cứu:**  
Do dữ liệu về chính sách cổ tức không được công bố đầy đủ và liên tục trong khoảng thời gian dài, mẫu nghiên cứu gồm 132 doanh nghiệp niêm yết. Bài nghiên cứu sử dụng các biến giải thích sau:

**Bảng 1. Các biến sử dụng trong bài viết**

Tên biến	Ý nghĩa	Cách tính
PAYOUT <sub>t</sub>	Tỷ lệ chi trả cổ tức hàng năm của doanh nghiệp	Cổ tức chi trả trong năm t/ Thu nhập của doanh nghiệp
SIZE	Quy mô doanh nghiệp	Logarith tự nhiên của tổng tài sản năm t
ROA	Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản	Lợi nhuận sau thuế năm t/Tổng tài sản bình quân năm t
MBR	Tỷ lệ giá trị thị trường trên giá trị sổ sách	Giá trị thị trường của vốn cổ phần năm t/ Giá trị sổ sách của vốn cổ phần năm t
LIQ	Tỷ số phản ánh khả năng thanh khoản	Tiền + Khoản phải thu + Hàng tồn kho / Tổng nợ ngắn hạn
LEV	Hệ số nợ	Nợ phải trả năm t/ vốn chủ sở hữu năm t
GR	Tăng trưởng doanh thu của doanh nghiệp	(Doanh thu năm t – doanh thu năm t-1)/ Doanh thu năm t-1
PAYOUT <sub>t-1</sub>	Tỷ lệ chi trả cổ tức năm trước	PAYOUT năm trước (với độ trễ là 1)

*Nguồn: Tác giả tự tổng hợp*

Bài nghiên cứu sử dụng mô hình Dewasiri và các cộng sự (2018) để xem xét các nhân tố tác động tới chính sách chi trả cổ tức đại diện bởi tỷ lệ chi trả cổ tức của doanh nghiệp:

$$PAYOUT_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 SIZE_{i,t} + \beta_2 ROA_{i,t} + \beta_3 MBR_{i,t} + \beta_4 LIQ_{i,t} + \beta_5 LEV_{i,t} + \beta_6 GR_{i,t} + \beta_7 PAYOUT_{t-1,i} + u_{i,t} \quad (1)$$

Với chỉ số i và t lần lượt biểu thị doanh nghiệp và thời điểm theo năm, t-1 biểu thị năm liền trước.

Mô hình hồi quy tuyến tính OLS, hồi quy dữ liệu bảng FEM, REM và hồi quy GMM được sử dụng để lựa chọn mô hình phù hợp cho phương trình (1).

## 4. Kết quả nghiên cứu

### 4.1. Thống kê mô tả

Nghiên cứu sử dụng dữ liệu từ 2014 đến nay của các doanh nghiệp niêm yết trên thị trường

chứng khoán Việt Nam thuộc các ngành bán buôn, bán lẻ, bất động sản, chế biến thủy sản, sản xuất nhựa - hoá chất, thực phẩm và đồ uống, vật liệu xây dựng và xây dựng. Thống kê mô tả các biến được trình bày ở Bảng 2 sau đây:

**Bảng 2. Thống kê mô tả các biến**

Tên biến	Quan sát	Giá trị trung bình	Độ lệch chuẩn	Giá trị nhỏ nhất	Giá trị lớn nhất
PAYOUT	1008	.739	.785	-1.033	11.765
SIZE	1063	27.487	1.461	24.409	31.774
ROA	930	.098	.081	-.055	.915
MBR	1063	1.322	1.085	0	12.681
LIQ	1063	2.387	2.645	.154	29.407
LEV	1063	.502	.215	.027	.971
GROWTH	930	.029	.328	-1.504	3.045
PAYOUT	1008	.739	.785	-1.033	11.765

Nguồn: Tác giả tự tổng hợp

Số liệu tại Bảng 3 Ma trận tương quan cho thấy các biến quy mô doanh nghiệp SIZE, tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản ROA, giá trị thị trường trên giá trị sổ sách MBR, tỷ lệ đòn bẩy tài chính LEV và tốc độ tăng trưởng GROWTH có mối tương quan ngược chiều với tỷ lệ chi trả cổ tức. Khả năng thanh toán ngắn hạn và tỷ lệ chi trả cổ tức năm trước có mối tương quan cùng chiều với tỷ lệ chi trả cổ tức. Các hệ số tương quan đều nhỏ hơn 0.6 cho thấy mô hình nghiên cứu là phù hợp.

**Bảng 3. Ma trận hệ số tương quan giữa các biến trong mô hình**

Tên biến	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
(1) PAYOUT	1.000							
(2) SIZE	-0.113	1.000						
(3) ROA	-0.139	-0.011	1.000					
(4) MBR	-0.036	0.222	0.531	1.000				
(5) LIQ	0.055	-0.153	0.076	-0.051	1.000			
(6) LEV	-0.018	0.271	-0.449	-0.067	-0.479	1.000		
(7) GROWTH	-0.073	0.108	0.178	0.095	-0.102	0.093	1.000	
(8) L.PAYOUT	0.366	-0.115	-0.105	-0.049	0.066	-0.027	-0.014	1.000

Nguồn: Tác giả tự tổng hợp

**4.2. Kết quả hồi quy các nhân tố tác động tới chính sách chi trả cổ tức**

Đánh giá các nhân tố tác động tới CSCT của DN được thực hiện thông qua mô hình hồi quy OLS, FE (fixed effect), RE (random effect) và mô hình FGLS. Cột (1) cho thấy quy mô SIZE, tỷ

suất sinh lời ROA có tác động ngược chiều tới tỷ lệ chi trả cổ tức trong khi MBR và tỷ lệ chi trả cổ tức năm trước L.PAYOUT có quan hệ cùng chiều. Để khẳng định tính bền vững của các mối quan hệ này, mô hình hồi quy dữ liệu bảng FE và RE được sử dụng. Kiểm định Hausman cho thấy mô hình hồi quy cố định FE là mô hình phù hợp.

**Bảng 4. Kết quả hồi quy theo mô hình OLS, FE, RE và FGLS**

BIẾN	(1)- OLS	(2) - FE	(3) - RE	(4) - FGLS
SIZE	-0.0447** (0.0195)	-0.114 (0.104)	-0.0447 (0.0283)	-0.0345*** (0.00556)
ROA	-1.644*** (0.463)	-1.288** (1.392)	-1.644** (0.777)	-1.181*** (0.145)
MBR	0.0642** (0.0290)	0.117** (0.106)	0.0642* (0.0359)	0.0391*** (0.0100)
LIQ	0.00879 (0.0120)	0.0130 (0.0146)	0.00879 (0.0130)	0.00884** (0.00403)
LEV	-0.155 (0.169)	0.155 (0.648)	-0.155 (0.206)	-0.0425 (0.0495)
GROWTH	-0.0768 (0.0872)	-0.0661 (0.102)	-0.0768 (0.0910)	-0.0896*** (0.0241)
L.PAYOUT	0.339*** (0.0320)	0.0477 (0.0573)	0.339*** (0.0725)	0.255*** (0.0301)
CONSTANT	1.861*** (0.526)	3.715 (2.766)	1.861** (0.732)	1.528*** (0.154)
Observations	857	857	857	857
R-squared	0.157	0.161	0.157	

Standard errors in parentheses

\*\*\* p<0.01, \*\* p<0.05, \* p<0.1

Nguồn: Tác giả tự tính toán

Kiểm định White cho thấy tồn tại hiện tượng phương sai sai số thay đổi trong mô hình (p-value <5%), kiểm định Wooldridge cho thấy mô hình có hiện tượng tự tương quan. Do đó phương pháp FGLS được sử dụng để phân tích tác động của các nhân tố tới tỷ lệ chi trả cổ tức. Kết quả nghiên cứu ở cột (4) cho thấy quy mô SIZE, tỷ suất sinh lời ROA và tốc độ tăng trưởng doanh thu GROWTH có mối quan hệ ngược chiều với tỷ lệ chi trả cổ tức PAYOUT, quy mô càng lớn, hiệu quả hoạt động và tốc độ tăng trưởng càng cao thì tỷ lệ chi trả cổ tức càng giảm. Tỷ lệ giá trị thị trường trên giá trị sổ sách MBR và tính thanh khoản có mối tương quan thuận chiều thể hiện

tiềm năng tăng trưởng trong tương lai cũng như tính thanh khoản là một trong những căn cứ giúp doanh nghiệp tăng mức chi trả cổ tức.

Tỷ lệ cổ tức chi trả năm trước được cho là có tương quan thuận chiều với tỷ lệ chi trả cổ tức năm liền sau. Do tồn tại mối quan hệ giữa tỷ lệ cổ tức và độ trễ của nó trong phương trình hồi quy, mô hình GMM được sử dụng nhằm xem xét các mối quan hệ trong bài.

**Bảng 5. Kết quả hồi quy theo mô hình GMM**

Tên biến	PAYOUT
L.PAYOUT	0.276** (0.119)
GROWTH	-0.0169 (0.0877)
SIZE	-0.0451** (0.0217)
ROA	-1.533*** (0.553)
MBR	0.0339 (0.0256)
LIQ	0.0200* (0.0110)
LEV	0.0657 (0.202)
CONSTANT	1.828** (0.702)
Industry effect	Yes
Year effect	Yes
Number of id	133

Standard errors in parentheses

\*\*\*  $p < 0.01$ , \*\*  $p < 0.05$ , \*  $p < 0.1$

Nguồn: Tác giả tự tính toán

Từ bảng 5, có thể thấy các biến về quy mô SIZE, tỷ suất sinh lời ROA, tính thanh khoản LIQ và tỷ lệ chi trả cổ tức năm trước có ý nghĩa thống kê. Trong đó ảnh hưởng của quy mô và tỷ suất sinh lời là ngược chiều, của khả năng thanh toán và tỷ lệ chi trả cổ tức năm trước là thuận chiều.

#### 4.3. Đánh giá kết quả nghiên cứu

*Thứ nhất*, quy mô doanh nghiệp SIZE và tỷ suất sinh lời có mối quan hệ ngược chiều với tỷ lệ chi trả cổ tức. Điều này hàm ý doanh nghiệp có quy mô lớn, có tỷ suất sinh lời cao có tỷ lệ chi trả

cổ tức thấp. Kết quả này trái ngược với kết quả nghiên cứu của Lintner (1956), Brittain (1964), Juhmani (2009) tuy nhiên lại đồng thuận với kết quả của Fudenberg và Tirole (1995), Franklin và Muthusamy (2010). Việc chi trả cổ tức được các doanh nghiệp Việt Nam sử dụng như là một công cụ để kiểm chế các cổ đông và làm giảm sự tức giận của họ, do đó khi tỷ lệ sinh lời giảm, tỷ lệ chi trả cổ tức tăng lên.

*Thứ hai*, giá trị thị trường trên giá trị sổ sách MBR có mối tương quan thuận chiều với tỷ lệ chi trả. MBR thể hiện tiềm năng tăng trưởng của doanh nghiệp: MBR tăng là dấu hiệu cho thấy các cơ hội đầu tư trong tương lai của doanh nghiệp. Kết quả nghiên cứu cho thấy các doanh nghiệp có tiềm năng tăng trưởng cao thường chi trả cổ tức nhiều hơn. Kết quả này trái ngược với nghiên cứu của Al-Malkawi (2007), Theis và Dutta (2009), Patra và cộng sự (2012) và Al-Kayed (2017) cho rằng các doanh nghiệp có nhiều cơ hội đầu tư thường sẽ phân phối cổ tức ở mức thấp để tập trung nguồn vốn cho các hoạt động kinh doanh và nhu cầu đầu tư trong tương lai. Tuy nhiên, kết quả nghiên cứu này lại tương đồng với Abor và Fiador (2013): các công ty với tiềm năng tăng trưởng thường sẽ chi trả cổ tức ở mức cao do có nguồn lực để chi trả và duy trì chính sách chi trả này. Điều này cho thấy giả thuyết H2 được chấp thuận.

*Thứ ba*, tính thanh khoản có mối quan hệ đồng biến với tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức. Kết quả này đồng thuận với nghiên cứu của Baker và các cộng sự (1985), Al-Kawari (2009), Chen và các cộng sự (2014) giải thích khả năng thanh toán là tiền đề giúp DN chi trả cổ tức.

*Thứ tư*, đòn bẩy tài chính có tương quan thuận chiều với tỷ lệ lợi nhuận chi trả. Điều này mâu thuẫn với Jensen (1992), Kowalski và cộng sự (2007), Al-Kawari (2009), Imad Jabbouri (2016) tuy nhiên lại đồng thuận với Mollah (2001) xem xét vai trò của chi phí nợ và vấn đề bất cân xứng thông tin. Tuy nhiên mối quan hệ này không có ý nghĩa thống kê do đó giả thuyết H4 bị bác bỏ.

*Thứ năm*, tỷ lệ lợi nhuận chi trả cổ tức năm trước có tác động cùng chiều tới tỷ lệ chi trả cổ tức năm liền sau. Nói cách khác, các doanh nghiệp niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt

Nam cân nhắc chính sách cổ tức làm mượt trong chi trả. Điều này đồng thuận với các nghiên cứu trước đây của Lintner (1956), Chemmanur và các cộng sự (2010), Leary và Michaely (2011) Javakhadze và các cộng sự (2014) về chính sách làm mượt cổ tức. Nhà quản trị doanh nghiệp khó có thể đề xuất cổ tức cao hơn mức chi trả năm trước trừ khi họ có căn cứ rằng lợi nhuận của doanh nghiệp sẽ cao và đạt tăng trưởng tốt trong những năm tới. Điều này cũng phù hợp với lý thuyết tín hiệu về vai trò truyền tin của chính sách cổ tức của doanh nghiệp. Nếu tỷ lệ chi trả cổ tức của doanh nghiệp giảm, các cổ đông có thể sẽ đánh giá rằng doanh nghiệp đang hoạt động kém hiệu quả cũng như ảnh hưởng tiêu cực đến uy tín, hình ảnh và giá trị cổ phiếu của doanh nghiệp. Do đó, tỷ lệ chi trả cổ tức năm trước được sử dụng làm một căn cứ quan trọng bên cạnh yếu tố hiệu quả hoạt động trong năm cũng như nhu cầu vốn, nhằm đưa ra mức chi trả cổ tức của năm hiện tại.

### 5. Kết luận và một số khuyến nghị

Kết quả nghiên cứu trên đây cho thấy tại thị trường Việt Nam, chính sách chi trả cổ tức làm mượt được các nhà quản trị quan tâm và áp dụng. Ban quản trị thường xem xét tỷ lệ chi trả cổ tức năm trước một cách kỹ lưỡng và chỉ gia tăng mức lợi nhuận phục vụ chi trả khi có sự chắc chắn về tiềm năng tăng trưởng và lợi nhuận trong tương lai.

Kết quả nghiên cứu gợi mở một số đề xuất cho các doanh nghiệp và các bên liên quan. Đối với doanh nghiệp, việc duy trì một chính sách cổ tức ổn định, hợp lý là điều cần thiết. Ban quản trị cần cân đối tỷ lệ lợi nhuận giữ lại phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh và tỷ lệ sử dụng chi trả cổ tức. Các doanh nghiệp cần cân nhắc quy mô, khả năng sinh lợi, tỷ lệ giá trị thị trường trên giá trị sổ sách, tính thanh khoản và đặc biệt là tỷ lệ chi trả cổ tức năm trước để đưa ra mức chi trả trong năm phù hợp.

Đối với các nhà đầu tư, lịch sử chi trả cổ tức, tỷ lệ lợi nhuận chi trả cổ tức trong quá khứ cũng như các biến tài chính là thông tin tham khảo đáng tin cậy và phù hợp cho các quyết định đầu tư. Các nhà đầu tư ưa thích cổ tức nên cân nhắc lựa chọn các doanh nghiệp có khả năng thanh toán tốt, có lịch sử chi trả cổ tức cao.

### Tài liệu tham khảo:

- Abor, J., & Fiador, V. (2013). Does corporate governance explain dividend policy in Sub-Saharan Africa?. *International Journal of Law and Management*, 55(3), 201-225.
- Al-Kayed, L. T. (2017). Dividend payout policy of Islamic vs conventional banks: case of Saudi Arabia. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 10(1), 117-128.
- Baker, H. K., & Weigand, R. (2015). Corporate dividend policy revisited. *Managerial Finance*, 41(2), 126-144.
- Brittain, J. A. (1964). The tax structure and corporate dividend policy. *The American economic review*, 54(3), 272-287.
- C. Arko, A., Abor, J., KD Adjasi, C., & Amidu, M. (2014). What influence dividend decisions of firms in Sub-Saharan African?. *Journal of Accounting in Emerging Economies*, 4(1), 57-78.
- Chemmanur, T. J., He, J., Hu, G., & Liu, H. (2010). Is dividend smoothing universal?: New insights from a comparative study of dividend policies in Hong Kong and the US. *Journal of Corporate Finance*, 16(4), 413-430.
- Dewasiri, N. J., & Yatiwella, W. B. (2016). Why do companies pay dividends?: a comment. Dewasiri, NJ, Weerakoon Banda. *YK, Why Do Companies Pay Dividends*, 443-453.
- Đinh Bảo Ngọc & Nguyễn Chí Cường (2014), “Các nhân tố ảnh hưởng đến chính sách cổ tức của các doanh nghiệp niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam”, *Phát triển Kinh tế*, 290, 42 –60.
- Fudenberg, D., & Tirole, J. (1995). A theory of income and dividend smoothing based on incumbency rents. *Journal of Political economy*, 103(1), 75-93.
- Gordon, M. J. (1963). Optimal investment and financing policy. *The Journal of finance*, 18(2), 264-272.
- Hoang, Y. T. (2023). Các nhân tố ảnh hưởng đến chính sách chi trả cổ tức của các doanh nghiệp niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam. [Khóa luận tốt nghiệp, hướng dẫn bởi TS. Trần Ngọc Mai].
- Imran, K. (2011). Determinants of dividend payout policy: A case of Pakistan engineering sector. *The Romanian Economic Journal*, 41(14), 47-59.
- Jabbouri, I. (2016). Determinants of corporate dividend policy in emerging markets: Evidence from MENA stock markets. *Research in International Business and Finance*, 37, 283-298.
- Javakhadze, D., Ferris, S. P., & Sen, N. (2014). An international analysis of dividend smoothing. *Journal of Corporate Finance*, 29, 200-220.
- Jensen, G. R., Solberg, D. P., & Zorn, T. S. (1992). Simultaneous determination of insider ownership, debt, and dividend policies. *Journal of Financial and Quantitative analysis*, 27(2), 247-263.
- John, S. F., & Muthusamy, K. (2010). Leverage, growth and profitability as determinants of dividend payout ratio-evidence from Indian paper industry. *Asian Journal of Business Management Studies*, 1(1), 26-30.
- Juhmani, O. I. (2009). Determinants of dividend payout policy: Evidence from Bahraini firms. *Journal of International Finance and Economics*, 9(2), 77-86.
- Kowalewski, O., Stetsyuk, I., & Talavera, O. (2007). Corporate governance and dividend policy in Poland.
- Leary, M. T., & Michaely, R. (2011). Determinants of dividend smoothing: Empirical evidence. *The Review of Financial Studies*, 24(10), 3197-3249.
- Lintner, J. (1956). Distribution of incomes of corporations among dividends, retained earnings, and taxes. *The American economic review*, 46(2), 97-113.
- Miller, M. H., & Modigliani, F. (1961). Dividend policy, growth, and the valuation of shares. *the Journal of Business*, 34(4), 411-433.



# YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN KHẢ NĂNG TIẾP CẬN TÍN DỤNG NGÂN HÀNG CỦA CÁC DOANH NGHIỆP NÔNG NGHIỆP NIÊM YẾT TRÊN THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN VIỆT NAM

TS. Đoàn Thị Hân\*

Tiếp cận tín dụng là một yếu tố quan trọng trong việc duy trì và phát triển của các doanh nghiệp nói riêng và của toàn xã hội nói chung. Mục tiêu chính của nghiên cứu này là xác định các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng thuộc về các doanh nghiệp đến việc tiếp cận nguồn vốn vay ngắn hạn và dài hạn ngân hàng của các doanh nghiệp nông nghiệp niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam. Sử dụng phân tích Binary Logistic từ dữ liệu của 57 doanh nghiệp nông nghiệp đã niêm yết trên thị trường chứng khoán trong 5 năm từ 2018 - 2022, kết quả cho thấy quy mô doanh nghiệp, giá trị còn lại TSCĐ, tỷ lệ nợ vay/tổng tài sản, thời gian hoạt động của doanh nghiệp và ROA là những yếu tố ảnh hưởng đáng kể đến khả năng tiếp cận tín dụng ngân hàng của các doanh nghiệp này.

• Từ khóa: doanh nghiệp nông nghiệp, tiếp cận tín dụng, thị trường chứng khoán.

Access to credit is an important factor in the maintenance and development of enterprises in particular and of the whole society in general. The main objective of this study is to determine the factors that affect the access to credit belonging to enterprises to the access to short-term and long-term bank loans of agricultural enterprises listed on the Vietnam Stock Market. Using Binary Logistic analysis from data of 57 agricultural enterprises listed on the Vietnam Stock Market for 5 years from 2018 to 2022, the results show the size of the enterprise, the residual value of fixed assets, the ratio of debt / total assets, operating time of the business and ROA are the factors that significantly affect the access to bank credit of these enterprises.

• Key words: agricultural enterprises, access to credit, stock market.

JEL codes: E50, E51, G30, G32

Ngày nhận bài: 13/7/2023

Ngày gửi phản biện: 17/7/2023

Ngày nhận kết quả phản biện: 28/8/2023

Ngày chấp nhận đăng: 06/9/2023

ngày càng bị thắt chặt, việc huy động vốn thông qua phát hành cổ phiếu, trái phiếu trở thành một kênh hút vốn hiệu quả của các doanh nghiệp nông nghiệp. Trên thực tế, có không nhiều các doanh nghiệp nông nghiệp tiếp cận kênh huy động vốn từ thị trường chứng khoán (TTCK). Đến một mức độ nhất định trong quá trình phát triển, vốn hiện có không đáp ứng được nhu cầu hoạt động sản xuất kinh doanh của mình, các doanh nghiệp phải tìm đến sự hỗ trợ từ các nguồn tín dụng, đặc biệt là tín dụng ngân hàng.

Từ thực tiễn về hoạt động của các doanh nghiệp nông nghiệp đã cho thấy, trong quá trình thực hiện các hoạt động sản xuất kinh doanh, các doanh nghiệp thiếu vốn, đặc biệt là vốn lưu động. Để giải quyết khó khăn này, ngoài phần bổ sung từ nguồn vốn tự tạo, các doanh nghiệp thường tìm đến nguồn vốn tín dụng ngân hàng. Tuy nhiên, việc tiếp cận tín dụng, đặc biệt là tín dụng chính thống từ ngân hàng, khả năng tiếp cận tín dụng của mỗi doanh nghiệp là khác nhau, điều đó phụ thuộc vào nhiều yếu tố từ phía doanh

## 1. Đặt vấn đề

Thời gian qua, các doanh nghiệp trong lĩnh vực nông nghiệp linh hoạt huy động vốn từ nhiều nguồn khác nhau như: các quỹ đầu tư, các công ty tài chính, phát hành trái phiếu, cổ phiếu... Khi nguồn vốn từ các quỹ đầu tư, công ty tài chính

\* Đại học Lâm nghiệp

ngành, hay từ phía ngân hàng và có nhiều yếu tố từ phía cơ quan nhà nước. Đối với các doanh nghiệp đã niêm yết trên thị trường chứng khoán, có nhiều yếu tố thuận lợi hơn so với các doanh nghiệp cùng lĩnh vực chưa được niêm yết. Tuy nhiên, khả năng tiếp cận của mỗi doanh nghiệp, lượng vốn tín dụng tiếp cận được không giống nhau giữa các doanh nghiệp này.

**2. Cơ sở lý thuyết và phương pháp nghiên cứu**

**2.1. Cơ sở lý thuyết**

International Finance Corporation (2009) đưa ra nhiều bằng chứng cho thấy doanh nghiệp nông nghiệp vẫn chưa được đáp ứng đầy đủ về các sản phẩm, dịch vụ tài chính nói chung và về tiếp cận tín dụng ngân hàng nói riêng. Rào cản cơ bản khiến các NHTM khó mở rộng tín dụng với các đơn vị kinh doanh trong lĩnh vực nông nghiệp là do thiếu hụt thông tin, chi phí phục vụ cao hơn, rủi ro lớn hơn các doanh nghiệp khác.

Trong các nghiên cứu đã công bố trước đây, ngoài các phân tích định tính thì các nghiên cứu cũng sử dụng khá đa dạng các mô hình kinh tế lượng để kiểm định các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng ưu đãi của doanh nghiệp như: mô hình hồi quy đa biến, mô hình Probit, mô hình Tobit, mô hình EFA, Binary,...

Nền tảng của các nghiên cứu thực nghiệm này mô hình 5C của Jankowicz và Hisrich (1987) trong nghiên cứu “Intuition in small business lending decisions”, nghiên cứu chỉ ra rằng khả năng tiếp cận tín dụng của doanh nghiệp phụ thuộc vào 5 yếu tố, đó là: vốn của doanh nghiệp (Capital), tài sản thế chấp (Collateral), năng lực trả nợ (Capacity), phẩm chất của chủ doanh nghiệp (Character) và các điều kiện cấp tín dụng của ngân hàng (Conditions).

Wageman (2011), Khalid (2014) cho rằng, các đặc điểm liên quan đến chủ DN (như: trình độ và kinh nghiệm kinh doanh, giới tính, tình trạng hôn nhân...) tuy không tác động trực tiếp nhưng sẽ có vai trò hình thành định hướng các chiến lược vay vốn kinh doanh.

Ajagbe (2013) sau khi tiến hành khảo sát 350 DN tại bốn khu vực chính của bang Oyo (Nigeria) và sử dụng phương pháp phân tích hồi quy Binary

logistic để tiến hành đánh giá sự ảnh hưởng tiếp cận tín dụng của doanh nghiệp cũng đã đưa ra kết luận tương đồng, đó là, các yếu tố liên quan đến đặc điểm của chủ DN nêu trên có tác động dương trong việc thúc đẩy hoạt động cho vay của ngân hàng đối với DN.

Không dừng ở đó, 3 yếu tố: Quy mô DN lớn, thời gian hoạt động DN dài và những DN có mối quan hệ tốt với ngân hàng luôn dễ dàng hơn trong vấn đề vay vốn (số lượng vốn vay và thời gian vay) đã được Khalid (2014) nhận định là có tác động đến tăng trưởng tín dụng ngân hàng thông qua một cuộc khảo sát 364 doanh nghiệp tại Libya bằng phương pháp phân tích hồi quy Binary logistic.

Nghiên cứu của Nghiêm Văn Bảy (2010) trong luận án tiến sĩ “Các giải pháp tín dụng nhằm thúc đẩy phát triển DNNVV ở Việt Nam” đã chỉ ra rằng các DNNVV Việt Nam gặp phải rất nhiều trở ngại về quy trình, thủ tục đi vay, do đó rất ít DNNVV có thể vay được vốn từ NHTM.

Nghiên cứu của Phan Đình Nguyên và Trương Thị Hồng Nhung (2014) về các nhân tố ảnh hưởng đến tín dụng của các DNNY tại Việt Nam với bộ dữ liệu gồm 228 doanh nghiệp giai đoạn 2007-2012. Bằng phương pháp ước lượng FEM và REM kết quả cho thấy các nhân tố ảnh hưởng đến khoản phải thu khách hàng gồm quy mô DN, tài chính ngắn hạn, tăng trưởng doanh thu, tỷ lệ hàng tồn kho, khả năng thanh khoản. Các nhân tố ảnh hưởng đến khoản phải trả người bán gồm tỷ lệ vay ngắn hạn, tăng trưởng doanh thu, tỷ lệ hàng tồn kho và khả năng thanh khoản.

Xoáy sâu vào phân tích các yếu tố liên quan đến nội tại doanh nghiệp ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận vốn, các tác giả Võ Trí Thành (2011), Hạ Thị Thiều Dao (2014), Đỗ Thị Thanh Vinh (2014)... sử dụng phương pháp phân tích hồi quy Binary logistic thu được kết luận: Quy mô DN, doanh thu DN, năng lực của DN, khả năng quay vòng vốn, mối quan hệ với ngân hàng, sử dụng tín dụng thấu chi, mức độ thanh khoản, tài sản đảm bảo... có tác động trực tiếp đến khả năng tiếp cận tín dụng ngân hàng của doanh nghiệp.

Tương tự, Nguyễn Hồng Hà (2013) đã sử dụng phương pháp phân tích hồi quy Binary logistic và phương pháp EFA linh hoạt chỉ ra rằng, 04

yếu tố từ phía doanh nghiệp gồm: Uy tín của DN, phương án sản xuất kinh doanh, lập báo cáo tài chính và tài sản đảm bảo đều tác động cùng chiều đến khả năng vay vốn của doanh nghiệp, trong đó biến uy tín của DN có tác động mạnh nhất do có hệ số điểm nhân tố lớn nhất (0,301). Về phía ngân hàng, các yếu tố: lãi suất, thủ tục, thời hạn và thời gian xem xét cho vay đều có tác động trực tiếp đến việc vay vốn của doanh nghiệp tại tỉnh Trà Vinh.

Theo Trần Ái Kết (2015) cho biết 5 yếu tố có ảnh hưởng trong nghiên cứu về các yếu tố ảnh hưởng tới tín dụng thương mại của doanh nghiệp bất động sản niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam.

Để nghiên cứu yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng, phương pháp phân tích hồi quy Binary logistic cũng được đa số nhà khoa học sử dụng như: Ricardo (2004), Võ Trí Thành (2011), Ajagbe (2012), Khalid (2014), Hạ Thị Thiều Dao (2014) sử dụng.

Như vậy, nhìn chung mỗi một hướng nghiên cứu nói trên đều đem lại những lợi ích nhất định đối với các đối tượng nghiên cứu và tạo ra các kết quả có giá trị đối với tiếp cận tín dụng với các doanh nghiệp nông nghiệp niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam.

## 2.2. Giả thuyết nghiên cứu

Theo tổng quan nghiên cứu, nhiều nhà nghiên cứu trong nước và thế giới đã quan tâm đến khả năng tiếp cận tín dụng, tín dụng thương mại của các doanh nghiệp. Tuy nhiên, các nghiên cứu cũng cho thấy sự không thống nhất về các yếu tố ảnh hưởng đến tín dụng hay tín dụng thương mại, nguyên nhân là do đặc điểm kinh tế thị trường ở các nước khác nhau và mỗi nhóm ngành khác nhau sẽ có mức độ sử dụng chính sách tín dụng khác nhau. Hiện nay, chưa có nghiên cứu nào ở Việt Nam xem xét một cách toàn diện các yếu tố ảnh hưởng đến tín dụng của các doanh nghiệp nông nghiệp nói chung và các doanh nghiệp nông nghiệp niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam (sau đây gọi là *Doanh nghiệp nông nghiệp*) nói riêng.

Ngoài ra, các giả thuyết nghiên cứu khác cũng được xây dựng từ các nghiên cứu đã được thực

hiện trước đây ở các khía cạnh khác nhau trên các doanh nghiệp ở các quốc gia trên thế giới. Cụ thể như sau:

Cách thức đo lường các biến được tóm tắt và trình bày tại Bảng 1.

**Bảng 1: Mô tả biến và kỳ vọng biến**

TT	Ký hiệu	Mô tả	Dấu kỳ vọng
1	NV (%)	Tỷ lệ nợ vay ngân hàng / Tổng tài sản của doanh nghiệp	+
2	TU (năm)	Số năm hoạt động của công ty	+
3	DT (đồng)	Doanh thu hàng năm	+
4	TS (đồng)	Giá trị còn lại TSCĐ	+
5	ROA (%)	Lợi nhuận của doanh nghiệp/tổng tài sản của doanh nghiệp	-
6	QM	1: Doanh nghiệp có quy mô lớn 0: Doanh nghiệp không có quy mô lớn	+
7	NN	1: Có vốn Nhà nước 0: Không có vốn Nhà nước	+
8	UD	1: Doanh nghiệp được tiếp cận tín dụng ưu đãi 0: Doanh nghiệp không được tiếp cận tín dụng ưu đãi	+

*Nguồn: Tác giả tổng hợp*

## 2.3. Phương pháp nghiên cứu

Nghiên cứu này nhằm xác định các yếu tố thuộc về doanh nghiệp nông nghiệp tác động như thế nào đến khả năng tiếp cận vốn tín dụng tại các ngân hàng thương mại. Để đủ điều kiện cho nghiên cứu, tác giả tiến hành thu thập thông tin từ báo cáo tài chính của 57 doanh nghiệp nông nghiệp niêm yết trên sàn HOSE và HNX trong 5 năm. Tổng mẫu đưa vào mô hình phân tích là 285 mẫu.

Tất cả các dữ liệu được phân tích bằng các kỹ thuật thống kê để phát hiện các câu trả lời cần thiết cho giả thuyết nghiên cứu đã xác định. Dữ liệu được thu thập phạm vi cho các biến cần thiết để xây dựng mô hình đa biến toàn diện về tiếp cận vốn tín dụng ngân hàng của các doanh nghiệp nông nghiệp. Trong phân tích dữ liệu, phần mềm SPSS 22 đã được sử dụng để thực hiện hồi quy Binary Logistic với biến phụ thuộc được lấy từ dữ liệu khảo sát, với câu hỏi là doanh nghiệp nông nghiệp đã từng tiếp cận vay vốn từ ngân hàng hay chưa. Nếu câu trả lời là có được mã hoá là 1, ngược lại được mã hoá là 0. Một tập hợp gồm các biến độc lập đã được rút ra trong nghiên cứu này

cho các yếu tố quyết định khả năng tiếp cận vốn tín dụng ngân hàng của các doanh nghiệp này.

Nghiên cứu sử dụng phương pháp phân tích định lượng mô hình hồi quy binary logistic cho dữ liệu bảng để xác định khả năng tiếp cận vốn tín dụng của các doanh nghiệp nông nghiệp niêm yết trên thị trường chứng khoán.

Về biến thể hiện khả năng tiếp cận tín dụng của các doanh nghiệp nông nghiệp niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam có 2 biểu hiện được mã hóa thành 2 giá trị: 0 và 1 - được gọi là biến nhị phân.

Phương trình hồi quy nhị phân Binary Logistic có dạng:

$$\text{Log}_e = [P_{i/1} - P_i] = \beta_0 + \beta_1 * NV + \beta_2 * TU + \beta_3 * DT + \beta_4 * TS + \beta_5 * ROA + \beta_6 * QM + \beta_7 * NN + \beta_8 * UD + \varepsilon$$

### 3. Kết quả nghiên cứu

#### 3.1. Đặc điểm cơ bản các doanh nghiệp nông nghiệp nghiên cứu

Doanh nghiệp niêm yết thuộc nhóm ngành nông nghiệp đang có sự tăng trưởng vượt trội so với bức tranh chung của ngành nông nghiệp.

Hiện tại, tính đến 31/12/2022, tổng số doanh nghiệp nông nghiệp đang niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam ở sàn HNX và sàn HOSE là 57 doanh nghiệp trong các lĩnh vực của nông nghiệp.

Năm 2021 là năm thăng hoa của cổ phiếu ngành nông nghiệp tại Việt Nam, trong đó, các nhóm ngành đã và đang niêm yết trên sàn chứng khoán có khởi sắc về giá cũng như tình hình kinh doanh của doanh nghiệp trong lĩnh vực này tăng trưởng tốt hơn.

Năm 2022, kim ngạch xuất khẩu toàn ngành nông nghiệp hoàn toàn có thể đạt mốc 55 tỷ USD. Với một ngành kinh tế nền tảng như nông nghiệp chắc chắn trong tương lai, các doanh nghiệp lớn của ngành này sẽ là những tên tuổi hút dòng vốn, được nhà đầu tư yêu thích trên thị trường chứng khoán.

Khu vực doanh nghiệp niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam vẫn đang có sự tăng trưởng vượt trội so với bức tranh chung của ngành nông nghiệp. Về quy mô, trên 95% là các

doanh nghiệp thuộc nhóm quy mô lớn. Các DN hoạt động trong lĩnh vực sản xuất là chủ yếu; còn lại thuộc lĩnh vực khác.

Theo kết quả thống kê BCTC của 57 doanh nghiệp từ năm 2018 - 2022, một số chỉ tiêu của các doanh nghiệp thể hiện qua bảng 2.

**Bảng 2. Tổng hợp chỉ tiêu tài chính của 57 doanh nghiệp nông nghiệp (Tỷ đồng)**

TT	Chỉ tiêu	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022
1	Tổng tài sản	231.581	234.576	239.077	251.678	262.821
2	Tổng vốn chủ sở hữu	123.570	128.283	132.000	141.755	156.263
3	Giá trị còn lại TSCĐ	69.997	71.352	75.588	74.139	70.140
4	Tổng doanh thu	144.892	153.724	151.099	182.299	195.175
5	Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	38.479	38.268	38.732	40.487	42.933
6	Vay và nợ thuê tài chính dài hạn	29.639	22.428	22.066	16.556	12.732
7	Doanh nghiệp có khoản vay ngân hàng ngắn hạn (DN)	46	45	56	45	46
8	Doanh nghiệp có khoản vay ngân hàng dài hạn (DN)	32	33	32	31	32

Nguồn: BCTC của 57 doanh nghiệp nghiên cứu

Qua kết quả tổng hợp trên bảng 3.1 cho thấy, tổng tài sản và tổng vốn chủ sở hữu của 57 doanh nghiệp nông nghiệp tăng qua 5 năm từ 2018 - 2022. Qua đó cho thấy, trong giai đoạn 5 năm từ 2018 - 2022, quy mô các DN niêm yết ngày càng mở rộng về quy mô vốn kinh doanh.

Khả năng tiếp cận các nguồn tín dụng của 57 doanh nghiệp này ít có sự thay đổi qua các năm. Đối với tín dụng ngắn hạn, qua 5 năm giao động từ 45 - 56 doanh nghiệp có khoản vay. Nhưng đối với khoản vay dài hạn chỉ có 31 - 33 doanh nghiệp tiếp cận.

Sau thời gian dài được đầu tư phát triển, đến nay chỉ có hơn 60% nguồn lực xã hội dành cho nông nghiệp. Đặc biệt, hiện chỉ khoảng 1% doanh nghiệp đầu tư vào nông nghiệp và số doanh nghiệp vốn hóa trên thị trường chứng khoán mới chiếm hơn 3%.

#### 3.2. Kết quả phân tích của mô hình

Mức độ phù hợp của mô hình hồi quy tổng thể được đo bằng các chỉ số -2 Log likelihood (-2LL) và các chỉ số R. -2LL càng nhỏ càng thể hiện độ phù hợp cao. Giá trị nhỏ nhất của -2LL là

0 (tức là không có sai số) khi đó mô hình có độ phù hợp hoàn hảo.

Kết quả phân tích cho thấy, -2LL cho giá trị 104,219 như vậy nó thể hiện một độ phù hợp khá tốt của mô hình tổng thể. Tiếp theo xét đến chỉ số R<sup>2</sup> của mô hình có Cox & Snell R Square là 0,454 và Nagelkerke R Square 0,731 cho thấy 73,1% sự biến thiên của biến phụ thuộc này được giải thích bởi các biến số trong mô hình.

Kết quả phân tích thông tin mô tả đặc điểm dữ liệu đưa vào phân tích hồi quy nhị phân cho thấy, có 285 quan sát được đưa vào phân tích, không có quan sát nào bị thiếu số liệu, không có quan sát nào không được chọn.

Mô hình với đầy đủ 8 biến độc lập được đưa vào xử lý với Sig. <0,05, do đó, mô hình hồi quy là phù hợp.

**Bảng 3. Bảng phân loại mức độ dự đoán**

TT	Quan sát		Dự đoán		
			TCTD		Tỷ lệ dự đoán đúng (%)
			Không tiếp cận	Tiếp cận	
Bước 1	TCTD	Không tiếp cận	43	11	79,6
		Tiếp cận	11	220	95,2
	Tỷ lệ % tổng thể				92,3

Nguồn: Kết quả phân tích mô hình

Bảng 3 cho thấy phân loại DN tiếp cận tín dụng và DN không tiếp cận tín dụng theo hai tiêu chí: quan sát thực tế và dự đoán.

Sau khi phân tích mô hình có 3 biến DT, UD, NN không đáp ứng điều kiện do Sig.>0,05. Sau khi đưa các biến chưa đủ điều kiện ra khỏi mô hình và phân tích, kết quả thể hiện qua bảng 4.

**Bảng 4. Tổng hợp các biến của phương trình**

	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)	
Step 1 <sup>a</sup>	NV	.023	.013	3.395	1	.045	1.023
	TU	.035	.016	5.014	1	.025	1.036
	TSCD	.000	.000	19.043	1	.000	1.000
	ROA	-.241	.053	20.493	1	.000	.786
	QM	-2.562	.852	9.038	1	.003	.077
	Constant	1.510	1.039	2.109	1	.146	4.526

a. Variable(s) entered on step 1: NV, TU, TSCD, ROA, QM.

Nguồn: Kết quả phân tích mô hình

Qua bảng 7 cho thấy, phương trình hồi quy được phân tích qua các thông tin sau:

Nhìn vào cột Sig của kiểm định, ta thấy Sig của kiểm định của NV, TU, TSCD, ROA, QM nhỏ hơn 0,05 (độ tin cậy 95%), các biến này là những tiêu chí để quyết định đến khả năng TCTD của các doanh nghiệp nông nghiệp niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam.

Cột B là hệ số hồi quy chưa chuẩn hóa của các biến độc lập. Vậy, trong mô hình và kỳ vọng về dấu của biến, trong những biến có ý nghĩa NV, TU, TSCD, ROA, QM trong mô hình đều thỏa mãn điều kiện kỳ vọng.

Kết quả ở bảng 4 cho thấy, 5 biến độc lập có mức ý nghĩa thống kê Wald là 0,05. Các kiểm định mô hình đều cho thấy độ phù hợp của mô hình hồi quy 5 biến độc lập.

Với kết quả ở trên, thế vào phương trình hồi quy logistic ta có (trường hợp biến độc lập có Sig kiểm định Wald > 0,05 sẽ không được đưa vào phương trình hồi quy):

$$\text{Log}_e = [P_{i/1} - P_i] = 0,23 \cdot \text{NV} + 0,35 \cdot \text{TU} + 0,0001 \cdot \text{TSCD} - 0,241 \cdot \text{ROA} - 2,562 \cdot \text{QM} + 1,51$$

Một điểm rất mạnh của hồi quy nhị phân đó chính là khả năng dự báo. Vì vậy, thay thế các giá trị vào mô hình đã được xác định. Mô hình Binary Logistic cho biết khả năng tiếp cận tín dụng của các DN này. Như vậy các doanh nghiệp sẽ chủ động trong việc tiếp cận tín dụng khi có thể đáp ứng đủ các điều kiện được xác định.

### 3.3. Thảo luận kết quả hồi quy

Kết quả hồi quy nhị phân cho thấy có 5 biến độc lập tác động đến việc tiếp cận tín dụng ngân hàng của các doanh nghiệp nông nghiệp niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam.

QM (Qui mô của DN): Kết quả cho thấy quy mô DN tác động đáng kể đến việc tiếp cận vốn tín dụng ngân hàng với hệ số hồi quy là 3,036, có ý nghĩa thống kê ở mức 1% (Bảng 3.6). Giả thuyết ban đầu được chấp nhận. Điều này có nghĩa là các DN nông nghiệp niêm yết có qui mô càng lớn thì khả năng tiếp cận vốn tín dụng ngân hàng càng thuận lợi. Hiện nay tại Việt Nam việc cho vay của các ngân hàng còn vướng nhiều rào cản vì vốn vay lớn, thời hạn vay dài nên rủi ro cho ngân hàng rất cao. Đó là lý do mà ngân hàng chọn lọc khách hàng rất kỹ trước khi cho vay, qui mô của DN cũng được đưa vào là một tiêu chí để chấm điểm tín dụng cho DN đó.

TU (Thời gian hoạt động/tuổi của doanh nghiệp): Kết quả nghiên cứu cho thấy thời gian hoạt động của các doanh nghiệp nông nghiệp có tác động tích cực đáng kể đến khả năng tiếp cận vốn tín dụng ngân hàng với hệ số beta là 0,38 có ý nghĩa thống kê ở mức 3%. Các ngân hàng có xu hướng gia tăng cho vay cho những doanh nghiệp nông nghiệp có thời gian hoạt động dài hơn, có thể do lo ngại sự biến động lớn trong kinh doanh dẫn đến khả năng dừng hoạt động của những DN có thời gian hoạt động hạn chế.

NV (Tỷ lệ vốn vay/tài sản của doanh nghiệp): Đối với các doanh nghiệp có khoản vay và nợ thuê tài chính nhỏ sẽ chủ động hơn trong quá trình sử dụng vốn, khả năng sử dụng vốn hạn chế rủi ro, ngoài ra khả năng dự đoán và chủ động đối phó để giảm bớt rủi ro được xác định. Tỷ lệ này có giá trị beta là -0,28 và có ý nghĩa thống kê mức 4%.

ROA (Tỷ suất lợi nhuận ròng/tổng tài sản): ROA ở mức trên 5% có thể được coi là tốt, và nếu đạt trên 20% là rất xuất sắc. Tỷ lệ này có giá trị beta là 0,273 và có ý nghĩa thống kê mức dưới 1%.

TSCĐ (giá trị còn lại của TSCĐ): Yếu tố này có giá trị beta là 0,001 và có ý nghĩa thống kê mức dưới 1%. Các doanh nghiệp sử dụng tài sản cố định hiệu quả hơn sẽ có được lợi thế cạnh tranh hơn so với các đối thủ trên thị trường. Bên cạnh việc tạo ra doanh thu cho doanh nghiệp thì TSCĐ còn được các nhà đầu tư xem xét kỹ lưỡng khi quyết định đầu tư vào một công ty đó hay là không, đặc biệt là với các ngân hàng và các tổ chức tín dụng. Đây được coi là tài sản đảm bảo cho các khoản tín dụng mà các doanh nghiệp tiếp cận được từ các tổ chức tín dụng nói chung và từ phía các ngân hàng nói riêng.

#### 4. Kết luận

Với các quy chuẩn niêm yết khá khắt khe trên sàn chứng khoán đặc biệt là sàn HOSE, với ràng buộc công bố thông tin và tài chính định kỳ giúp giải quyết vấn đề về sự minh bạch và đảm bảo quyền lợi của nhà đầu tư góp vốn.

Đối với tất cả các doanh nghiệp nói chung và doanh nghiệp nông nghiệp nói riêng, không thể tự đầu tư bằng vốn tự có và vốn vay để phát triển

mà cần có sự trợ lực lớn từ các nhà đầu tư tài chính. Các nhà đầu tư tài chính không chỉ mang đến cho doanh nghiệp nguồn vốn mà còn về quản trị, chiến lược giúp doanh nghiệp nhỏ từng bước phát triển mạnh. Vì vậy, khả năng tiếp cận tín dụng của các doanh nghiệp là vô cùng quan trọng trong quá trình phát triển.

Nghiên cứu này đã xác định được 5 yếu tố chính tác động đến khả năng tiếp cận tín dụng ngân hàng của DN niêm yết bao gồm: Tỷ lệ nợ vay ngân hàng/Tổng tài sản của doanh nghiệp; số năm hoạt động của công ty; Giá trị còn lại của tài sản cố định; Lợi nhuận của doanh nghiệp/tổng tài sản của doanh nghiệp; quy mô doanh nghiệp. Nghiên cứu cũng thông qua phương pháp hồi quy nhị phân để xác định được chiều hướng tác động của các nhân tố trên với khả năng tiếp cận tín dụng của ngân hàng của DN nông nghiệp niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam. Từ các kết quả thu được, tác giả đã đưa ra một số gợi ý nhằm nâng cao khả năng tiếp cận tín dụng ngân hàng của DN nông nghiệp niêm yết nói riêng và của DN Việt Nam nói chung.

#### Tài liệu tham khảo:

- Chính phủ (2020), Nghị định 155/2020/NĐ-CP ngày 31 tháng 12 năm 2020 quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật chứng khoán.
- Trần Trung Kiên (2015), "Nâng cao khả năng tiếp cận vốn của DNNVV từ góc nhìn người làm ngân hàng", Hội thảo Nâng cao khả năng tiếp cận vốn của các DNNVV trong bối cảnh Việt Nam hội nhập Cộng đồng Kinh tế ASEAN 2015, Hà Nội.
- Trần Ái Kết (2017), Các yếu tố ảnh hưởng tới tín dụng thương mại của doanh nghiệp ngành Giao thông vận tải niêm yết trên HOSE và HNX, Tạp chí Công Thương, Số 10, tr.285-294.
- Phan Đình Nguyên và Trương Thị Hồng Nhung (2014), Các nhân tố ảnh hưởng đến tín dụng thương mại của các doanh nghiệp niêm yết tại Việt Nam, Tạp chí Công nghệ ngân hàng, số 97, tr. 39-46;
- Ahmed, J., Xiaofeng, H., Khalid. (2014), Determinants of Trade Credit: The Case of a Developing Economy, European Researcher, 83(9-2): 1694-1706.
- Akinlo, A.E. (2012), The determinants of Trade Credit: Evidence from Nigerian Manufacturing Firms, Economic Journal of A2Z, 1(1): 31-42.
- Ajagbe, F.A. (2012), Features of small scale entrepreneur and access to credit in Nigeria: A microanalysis, American Journal Of Social And Management Sciences, 39- 44.
- Doherty, R. (2013), UK SMEs are Finding more Ways to Raise External Finance as Optimism Increases.
- Dang, T.H.T. (2016), Factors affecting the access to loans of small and medium enterprises in Hanoi, Economic Doctoral thesis, Foreign Trade University, Hanoi.
- Gbandi, D., & Amissah, G., (2014), Financing options for SMEs in Nigeria, European Scientific Journal, 10, 14-18.
- Vaidya, R. R. (2011), The Determinants of trade credit: Evidence from Indian manufacturing firms, Working Papers 2011-012, Indira Gandhi Institute of Development Research, Mumbai, India.

# MỨC ĐỘ CHÍNH XÁC CỦA CÁC MÔ HÌNH ĐỊNH GIÁ CỔ PHẦN: BẰNG CHỨNG TỪ CÁC BÁO CÁO PHÂN TÍCH TRÊN THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN VIỆT NAM

TS. Nguyễn Anh Vũ\*

Tác giả sử dụng phương pháp phân tích nội dung (Content analysis), xem xét mẫu nghiên cứu bao gồm 160 báo cáo phân tích công ty được các công ty chứng khoán thực hiện trong giai đoạn 2010 - 2020 nhằm đo lường, đánh giá mức độ chính xác của các mô hình định giá tại thị trường chứng khoán Việt Nam. Hai thước đo được sử dụng là Tỷ lệ chính xác của giá mục tiêu (Target price accuracy) và Sai số dự báo (Forecast error). Kết quả đo lường mức độ chính xác của các mô hình định giá cho thấy: (1) Kết quả định giá cổ phiếu tại các báo cáo phân tích được phát hành tại thị trường chứng khoán Việt Nam có mức độ chính xác thấp hơn so với các nước phát triển; (2) Mô hình định giá chiết khấu dòng tiền (DCF) có mức độ chính xác cao hơn so với mô hình định giá so sánh theo hệ số P/E; (3) Không đủ cơ sở để khẳng định việc sử dụng kết hợp (Combination) giữa mô hình DCF và mô hình P/E không góp phần cải thiện kết quả định giá. Kết quả nghiên cứu cung cấp thêm cơ sở cho việc lựa chọn và sử dụng các mô hình định giá tại TTCK Việt Nam, cũng như bổ sung thêm bằng chứng thực nghiệm tại các thị trường cận biên.

• Từ khóa: định giá cổ phần, báo cáo phân tích, mức độ chính xác, P/E, DCF, RIV, EV/EBITDA.

This study use content analysis approach, examine the sample of 160 equity analysis reports issued by securities companies during 2010 - 2020 period for measuring and assessing the accuracy of equity valuation models in Vietnam stock market. With two measure, target price accuracy and Forecast error measure the results reveal that: (1) The valuation accuracy of the equity reports in Vietnam stock market is lower in compare with other developed market. (2) The accuracy of DCF model is higher than P/E model in term of both Target price accuracy and Forecast error measurement (3) There is not enough evidence to assert the DCF - P/E models combination can improve the valuation accuracy. The results provide the justifications for choosing and using valuation models in Vietnam stock market as well as enriching the empirical evidence in the frontier markets.

• Key words: Valuation models, Analyst's reports, valuation accuracy, P/E, DCF, RIV, EV/EBITDA.

JEL codes: G10, G12

Ngày nhận bài: 30/7/2023

Ngày gửi phản biện: 01/8/2023

Ngày nhận kết quả phản biện: 29/8/2023

Ngày chấp nhận đăng: 30/8/2023

## 1. Giới thiệu

Trong quan điểm đầu tư giá trị nói chung và phân tích cơ bản nói riêng, định giá (Valuation) đóng vai trò rất quan trọng. Ngoài ra, kết quả định giá cổ phần, định giá doanh nghiệp còn được sử dụng trong các thương vụ phát hành cổ phiếu ra công chúng lần đầu (IPO), niêm yết cổ phiếu, mua bán và sáp nhập công ty, chuyển nhượng cổ phần...

Tại Việt Nam, với sự phát triển của thị trường cổ phiếu, công tác phân tích đầu tư nói chung và định giá nói riêng ngày càng được chú trọng. Tuy nhiên, hầu như chưa có các nghiên cứu thực nghiệm nhằm đo lường mức độ chính xác của các mô hình định giá để làm cơ sở cho việc lựa chọn và sử dụng các mô hình định giá. Do vậy, nghiên cứu này sẽ đo lường mức độ chính xác của các

\* Trường Đại học Ngân hàng TP. Hồ Chí Minh

phương pháp định giá trên TTCK Việt Nam; trên cơ sở đó, đưa ra những gợi ý, khuyến nghị liên quan đến việc lựa chọn và sử dụng các mô hình định giá.

**2. Cơ sở lý thuyết và các nghiên cứu thực nghiệm**

**2.1. Các hướng tiếp cận trong định giá cổ phần và các phương pháp định giá**

Có nhiều phương pháp định giá khác nhau, mỗi phương pháp định giá đều dựa trên một phương pháp luận hay còn gọi là cách tiếp cận định giá (Valuation Approach). Các phương pháp định giá chính bao gồm: Phương pháp định giá dựa trên tài sản (Asset - Based Valuation Method), dựa trên nền tảng của Hướng tiếp cận theo tài sản (Asset Approach) hay còn gọi là hướng tiếp cận theo chi phí (Cost Approach); Phương pháp định giá chiết khấu dòng tiền (Discounted Cash Flow Method) hay còn gọi là Phương pháp hiện giá (Present Value Method) dựa trên cơ sở của hướng tiếp cận theo dòng tiền (Cashflow Approach) hay còn gọi là hướng tiếp cận theo thu nhập (Income Approach); *Phương pháp định giá so sánh (Comparable Valuation)* được dựa trên cơ sở của hướng tiếp cận theo thị trường (Market Approach) hoặc còn gọi là tiếp cận theo so sánh (Comparable Approach); Mô hình định giá thu nhập thặng dư (Residual Income Valuation Model - RIV) là sự kết hợp giữa hướng tiếp cận tài sản (Asset Approach) và hướng tiếp cận dòng tiền (CashFlow Approach).

**2.2. Các nghiên cứu đo lường tính chính xác của các phương pháp định giá**

Nhằm đo lường mức độ chính xác của các phương pháp định giá (Valuation Accuracy), các nhà nghiên cứu sử dụng 02 cách tiếp cận chính: Hướng thứ nhất, so sánh giá trị dự kiến (Estimated Value) được tính toán bằng cách áp dụng các phương pháp định giá dựa trên dữ liệu thực tế của công ty và thị trường với giá thị trường thực tế tại thời điểm tương ứng. Các nghiên cứu theo hướng này có thể kể đến như: Afford (1992), Kaplan và Ruback (1995), Cheng và Mcnamara (2000), Lie và Lie (2002). Hướng thứ hai được nhiều nhà nghiên cứu sử dụng trong những năm gần đây là Phân tích nội dung (Content Analysis), xem xét và phân tích nội dung các báo cáo phân

tích định giá cổ phiếu do các nhà đầu tư tổ chức, công ty chứng khoán... phát hành, so sánh kết quả định giá cổ phiếu (target price) trong báo cáo phân tích công ty với giá thị trường thực tế của các cổ phiếu. Tiêu biểu là các nghiên cứu của Demirakos và cộng sự (2010), Kerl (2011), Imam và cộng sự (2013), Sayed (2017), Erkilet và cộng sự (2021)...

Asquith và cộng sự (2004) tiến hành nghiên cứu 1.126 báo cáo phân tích cổ phiếu được phát hành bởi các nhà đầu tư tổ chức tại Hoa Kỳ trong giai đoạn 1997 - 1999, trong đó có 818 báo cáo có xác định giá mục tiêu (target price) từ các mô hình định giá. Theo thước đo *giá mục tiêu được đạt đến hay không đạt đến trong suốt 12 tháng kể từ ngày báo cáo được công bố*, các báo cáo phân tích trong mẫu nghiên cứu của Asquith và cộng sự (2004) có tỷ lệ định giá chính xác xấp xỉ 54%. Tuy nhiên, nghiên cứu không tìm thấy mối quan hệ giữa các mô hình định giá được sử dụng với mức độ chính xác.

Demirakos và cộng sự (2010) nghiên cứu tác động của việc lựa chọn các mô hình định giá đến mức độ chính xác của giá mục tiêu (target price) dựa trên 490 báo cáo phân tích cổ phiếu của các tổ chức đầu tư quốc tế, đối tượng được phân tích là 94 công ty niêm yết UK, các báo cáo được phát hành trong giai đoạn tháng 7 năm 2002 đến tháng 6 năm 2004. Căn cứ vào kết quả của phương pháp đo lường *xem xét mức giá mục tiêu được đạt đến hay không đạt đến trong suốt 12 tháng kể từ ngày báo cáo được công bố và thước đo tỷ lệ chênh lệch giữa giá mục tiêu tại báo cáo định giá với giá thị trường thực tế của cổ phiếu trong ngày cuối cùng của tháng thứ 12 từ thời điểm định giá*, mô hình định giá so sánh theo bội số thu nhập (P/E) có mức độ chính xác cao hơn mô hình DCF.

Kerl (2011) sử dụng mẫu nghiên cứu bao gồm 1000 báo cáo phân tích các công ty trên thị trường chứng khoán Đức giai đoạn 2002 - 2004, trong đó có 950 báo cáo có xác định giá mục tiêu (target price). Sử dụng phương pháp tương tự như Asquith và cộng sự (2004). Kết quả nghiên cứu cho thấy 56,5% báo cáo phân tích có kết quả định giá chính xác.

Sayed (2017) đã tiến hành nghiên cứu dựa trên mẫu bao gồm 502 báo cáo phân tích công



ty đang có cổ phiếu giao dịch tại 07 thị trường mới nổi khu vực Châu Á bao gồm: Thái Lan, Malaysia, Đài Loan (Trung Quốc), Ấn Độ, Hàn Quốc, Philipines và Indonesia được phát hành trong khoảng thời gian 2008 - 2013. Tác giả cũng sử dụng 02 thước đo tương tự như nghiên cứu của Demirakos và cộng sự (2010), TPMETANY (giá thị trường đạt đến hay không đến giá mục tiêu trong vòng 12 tháng kể từ ngày định giá) và TPERROR (Sai số định giá). Kết quả nghiên cứu cho thấy, tỷ lệ định giá chính xác theo thước đo TPMETANY của mô hình DCF đạt 58,8%, P/E đạt 60,3%. Tỷ lệ sai số định giá theo thước đo TPERROR của mô hình DCF là 32,1%, mô hình định giá so sánh theo P/E đạt 30,7%.

Nghiên cứu của Erkilet và cộng sự (2021) tại thị trường chứng khoán Đức giai đoạn 2014 - 2017 sử dụng thước đo độ chênh lệch giữa giá mục tiêu và giá trị trường sau 12 tháng chia cho giá thị trường sau 12 tháng (TPE - Target price error). Kết quả nghiên cứu cho thấy, trung bình (mean) và trung vị (Median) của TPE lần lượt là 22%, 15% ; không có sự khác biệt đáng kể về sai số định giá giữa các mô hình chiết khấu dòng tiền và các mô hình định giá so sánh. Tuy nhiên, sự kết hợp giữa các mô hình dòng tiền và mô hình định giá so sánh (Hybrid Approach) lại có mức độ sai số cao hơn, tức mức độ chính xác trong kết quả định giá thấp hơn so với các mô hình dòng tiền và mô hình định giá so sánh khi sử dụng riêng rẽ, không có sự kết hợp.

### 3. Phương pháp và dữ liệu nghiên cứu

#### 3.1. Phương pháp nghiên cứu

Dựa theo các nghiên cứu của Bradshaw (2002), Asquith và cộng sự (2004), Demirakos và cộng sự (2010), Kerl (2011), Imam và cộng sự (2013), Sayed (2017), Erkilet và cộng sự (2021)... Tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu nội dung (Content Analysis) để đánh giá mức độ chính xác của các phương pháp định giá tại TTCK Việt Nam.

##### 3.1.1. Phân loại các mô hình định giá

Tác giả phân loại các mô hình định giá được sử dụng trong các báo cáo phân tích thành 04 nhóm như sau:

(1) Nhóm mô hình định giá so sánh (P/E, P/B, EV/EBITDA, P/S...)

(2) Nhóm mô hình định giá chiết khấu dòng tiền: DCF (bao gồm cả FCFF và FCFE), DDM

(3) Nhóm mô hình định giá theo hướng tiếp cận tài sản (Asset Based Approach): Chủ yếu là phương pháp tính Giá trị tài sản ròng (NAV).

(4) Mô hình giá trị thặng dư (RIV) - kết hợp giữa hướng tiếp cận tài sản và tiếp cận dòng tiền.

Mỗi báo cáo sẽ có 1 mô hình được sử dụng là mô hình định giá chủ đạo. Trường hợp báo cáo định giá sử dụng nhiều mô hình định giá khác nhau, mô hình định giá có tỷ trọng lớn nhất trong kết quả định giá cuối cùng (target price) sẽ được xác định là mô hình định giá chủ đạo. Trường hợp, các mô hình định giá có tỷ trọng ngang nhau trong việc xác định kết quả định giá cuối cùng, mô hình định giá chủ đạo được xác định là sự kết hợp của các mô hình.

Ngoài ra, tác giả bổ sung thêm cách phân loại bao gồm: (1) Thuần DCF: các báo cáo sử dụng duy nhất phương pháp chiết khấu dòng tiền tự do (DCF) không sử dụng cùng với bất cứ mô hình nào khác (2) Thuần P/E: các báo cáo sử dụng duy nhất phương pháp định giá so sánh theo hệ số P/E không sử dụng cùng với bất cứ mô hình nào khác. (3) Kết hợp giữa 02 mô hình P/E và DCF theo nhiều hình thức khác nhau.

##### 3.1.2. Phương pháp đo lường đo lường độ chính xác của các mô hình định giá

Để xác định mức độ chính xác của công tác định giá, mức giá trị nội tại/mục tiêu/giá ước tính (Intrinsic Value/Target price/Estimated Price) được lấy từ các báo cáo phân tích sẽ được so sánh với giá thị trường thực tế (Actual Price/Market Price). Tác giả sử dụng 02 phương pháp đo lường mức độ chính xác bao gồm:

(1) Mức giá mục tiêu được đạt đến hay không được đạt đến trong suốt 12 tháng kể từ ngày báo cáo được công bố (Met\_in): Đối với các báo cáo khuyến nghị mua (buy recommendation), giá mục tiêu được đạt đến nếu mức giá thị trường cao nhất trong khung thời gian dự báo 12 tháng cao hơn hoặc bằng giá mục tiêu. Tương tự, đối với các báo cáo khuyến nghị bán (sell recommendation), giá mục tiêu được đạt đến nếu mức giá thị trường nhỏ

nhất trong khung thời gian dự báo 12 tháng nhỏ hơn hoặc bằng giá mục tiêu. Trường hợp khuyến nghị nắm giữ (hold recommendation), nếu giá thị trường cao nhất hoặc thấp nhất trong khung thời gian dự báo nằm trong khoảng +/- 10% giá mục tiêu xem như được đạt đến.

(2) Sai số dự báo (forecast error): Được đo lường bằng độ chênh lệch giữa giá mục tiêu và giá thị trường thực tế của cổ phiếu trong ngày cuối cùng của 12 tháng dự báo. Do phần chênh lệch này có thể âm hoặc dương, nên NCS sẽ sử dụng giá trị tuyệt đối.

$$Verr = \frac{|TP - AP|}{TP}$$

+ Verr: Là sai số trong định giá và dự báo.

+ TP: Giá trị nội tại (giá mục tiêu - target price) là kết quả định giá trong báo cáo phân tích định giá.

+ AP: Giá thị trường thực tế (Actual Market Price) vào ngày cuối của tháng thứ 12 kể từ ngày báo cáo được thực hiện và phát hành.

### 3.2. Mẫu và dữ liệu nghiên cứu

#### 3.2.1. Mẫu nghiên cứu

Tác giả lựa chọn ngẫu nhiên 160 báo cáo phân tích cổ phiếu được các công ty chứng khoán phát hành trong khoảng thời gian 2010 - 2020. Để đảm bảo tính phổ biến và chất lượng của các báo cáo, tác giả lựa chọn mẫu nghiên cứu là báo cáo phân tích được phát hành bởi các công ty chứng khoán có uy tín hoặc nằm trong nhóm 10 công ty chứng khoán có thị phần môi giới cao nhất trên thị trường chứng khoán Việt Nam trong giai đoạn 5 năm gần nhất.

#### 3.2.2. Dữ liệu về giá chứng khoán

Dữ liệu về giá của các công ty niêm yết, đăng ký giao dịch tại Sở giao dịch chứng khoán TPHCM, Sở Giao dịch chứng khoán Hà Nội trong giai đoạn 2010 - 2021, đảm bảo thu thập đầy đủ giá thị trường của các cổ phiếu trong vòng 1 năm sau ngày báo cáo phân tích được phát hành, bao gồm cả dữ liệu giá điều chỉnh và chưa điều chỉnh được thu thập từ HOSE và HNX từ nguồn cơ sở dữ liệu của chuyên trang tài chính Cafef và dữ liệu của Refinitive Datastream.

## 4. Kết quả nghiên cứu và thảo luận

**Bảng 4.1. Đo lường mức độ chính xác của các mô hình định giá**

Mô hình định giá	Số lần được sử dụng là mô hình chủ đạo	Các tiêu chí đo lường chính xác			
		Target price met			Sai số định giá Valuation Error
		Báo cáo đạt	Báo cáo không đạt	Tỷ lệ chính xác	
<b>Mô hình định giá so sánh (1)</b>	66	23	43	35%	38%
P/E	19	5	14	26%	42%
P/B	7	4	3	57%	48%
EV/EBITDA	3	1	2	33%	32%
P/S	1	0	1	0%	6%
P/E kết hợp các bội số khác	16	5	11	31%	45%
P/E, các bội số khác kết hợp DCF	14	5	9	36%	24%
Các bội số khác và RI	6	3	3	50%	10%
<b>Mô hình chiết khấu dòng tiền (2)</b>	47	21	26	45%	36%
DDM	0	0	0	0%	0%
DCF	47	21	26	45%	36%
<b>Định giá theo tài sản (3)</b>	11	4	7	36%	43%
NAV	11	4	7	36%	43%
<b>Mô hình thu nhập thặng dư (4)</b>	0	N/A	N/A	N/A	N/A
RIV	0	N/A	N/A	N/A	N/A
<b>Kết hợp các mô hình (5)</b>	36	7	29	19%	30%
DCF và EV/EBITDA	4	0	4	0%	22%
DCF và các bội số khác	3	0	3	0%	46%
DCF và P/E	23	6	17	26%	31%
DDM và P/E	1	0	1	0%	22%
NAV kết hợp các bội số	3	1	2	33%	32%
RI và các bội số	2	0	2	0%	63%
<b>Tổng số</b>	<b>160</b>	<b>55</b>	<b>105</b>	<b>34%</b>	<b>36%</b>

Nguồn: Tác giả tổng hợp từ mẫu nghiên cứu

**Bảng 4.2: Thống kê mức độ chính xác của các báo cáo sử dụng thuần túy mô hình DCF, P/E và kết hợp 02 mô hình DCF - P/E**

Mô hình định giá	Số lần được sử dụng là mô hình chủ đạo	Các tiêu chí đo lường chính xác			
		Target price met			Sai số định giá Valuation Error
		Báo cáo đạt	Báo cáo không đạt	Tỷ lệ chính xác	
Kết hợp DCF và P/E	52	17	35	33%	32%
Thuần DCF	34	15	19	44%	37%
Thuần P/E	13	3	10	23%	45%
<b>Tổng</b>	<b>99</b>	<b>35</b>	<b>64</b>	<b>35%</b>	<b>N/A</b>

Nguồn: Tác giả tổng hợp từ mẫu nghiên cứu

#### 4.1. Mức độ chính xác của các mô hình định giá theo Tỷ lệ chính xác của giá mục tiêu (Target price accuracy)

Kết quả nghiên cứu từ mẫu 160 báo cáo phân tích cho thấy, 55/160 báo cáo sử dụng kết quả định giá để dự báo và đưa ra các khuyến nghị chính xác trong vòng 12 tháng, tỷ lệ chính xác bình quân của các mô hình định giá đạt 34%.

Các báo cáo sử dụng mô hình chiết khấu dòng tiền là mô hình định giá chủ đạo có tỷ lệ chính xác là 45% cao hơn so với các báo cáo sử dụng mô hình định giá so sánh làm mô hình chủ đạo (35%) và nhóm các báo cáo sử dụng mô hình định giá theo tài sản - NAV (36%).

Nếu xét cụ thể các mô hình, các báo cáo sử dụng mô hình DCF làm mô hình định giá chủ đạo có tỷ lệ chính xác đạt 45%, báo cáo chỉ sử dụng duy nhất mô hình DCF có tỷ lệ chính xác đạt 44%. Các báo cáo sử dụng mô hình định giá so sánh theo hệ số P/E làm mô hình định giá chủ đạo có tỷ lệ chính xác chỉ đạt 26%, các báo cáo sử dụng duy nhất mô hình P/E có tỷ lệ chính xác đạt 23%, thấp hơn mô hình DCF và tỷ lệ chính xác chung của toàn bộ các mô hình. Việc sử dụng kết hợp đều DCF (50%) - P/E (50%) để xác định giá mục tiêu cuối cùng tại các báo cáo cũng không mang lại hiệu quả cao khi tỷ lệ chính xác chỉ đạt 26%. Sự kết hợp giữa DCF và P/E là một xu hướng nổi bật, sự kết hợp này dưới nhiều phương thức khác nhau và có tới 52/160 báo cáo sử dụng. Các báo cáo sử dụng kết hợp 02 mô hình này có tỷ lệ chính xác đạt 33%.

Tỷ lệ chính xác của các mô hình định giá nói chung theo kết quả của nghiên cứu này thấp hơn đáng kể so với các nghiên cứu của Asquith và cộng sự (2004) tại thị trường Hoa Kỳ giai đoạn 1997 - 1999, Demirakos và cộng sự (2010) tại thị trường UK giai đoạn 2002 - 2004, Kerl (2011) tại thị trường chứng khoán Đức giai đoạn 2002 - 2004, Imam và cộng sự (2013) tại thị trường Châu Âu giai đoạn 2005 - 2007, Sayed (2017) tại các thị trường mới nổi khu vực Châu Á giai đoạn 2008 - 2013. Mô hình DCF có mức độ chính xác cao hơn mô hình P/E, sự kết hợp giữa hai mô hình không góp phần cải thiện mức độ chính xác của kết quả định giá.

#### 4.2. Mức độ chính xác của các mô hình định giá theo thước đo Sai số dự báo (forecast error)

Kết quả nghiên cứu từ mẫu 160 báo cáo phân tích cho thấy, sai số dự báo bình quân của các mô hình định giá là 36%, tức là bình quân giữa giá trị nội tại/giá mục tiêu được xác định trong các báo cáo phân tích cao hơn hoặc thấp hơn 36% so với với giá thị trường sau 12 tháng.

Sai số dự báo của các báo cáo sử dụng mô hình chiết khấu dòng tiền là mô hình định giá chủ đạo là 36% chênh lệch không đáng kể so với sai số dự báo của các báo cáo sử dụng mô hình định giá so sánh làm mô hình chủ đạo (38%). Nhóm các báo cáo sử dụng mô hình định giá theo tài sản - NAV có sai số dự báo là 43%, cao hơn nhóm chiết khấu dòng tiền và định giá so sánh.

Nếu xét cụ thể các mô hình, các báo cáo sử dụng mô hình DCF làm mô hình định giá chủ đạo có sai số dự báo là 36%, các báo cáo chỉ sử dụng DCF là mô hình định giá duy nhất có sai số dự báo là 37%. Sai số dự báo của báo cáo sử dụng mô hình định giá so sánh theo hệ số P/E làm mô hình định giá chủ đạo là 38%, của các báo cáo chỉ sử dụng P/E là mô hình định giá duy nhất là 45%, cao hơn so với mô hình DCF và sai số dự báo chung của toàn bộ các mô hình. Các báo cáo sử dụng kết hợp đều DCF (50%) - P/E (50%) để xác định giá mục tiêu cuối cùng có sai số dự báo là 31%. Bình quân 52 báo cáo sử dụng kết hợp giữa DCF và P/E dưới những hình thức khác nhau có sai số dự báo đạt 32%, thấp hơn sai số dự báo của các báo cáo sử dụng duy nhất DCF và P/E.

Sai số dự báo của các mô hình định giá theo kết quả của nghiên cứu của tác giả tại thị trường Việt Nam nhìn chung cao hơn so với các nghiên cứu Demirakos và cộng sự (2010) tại thị trường UK giai đoạn 2002 - 2004, Imam và cộng sự (2013) và cộng sự tại thị trường châu Âu giai đoạn 2005 - 2007, Sayed (2017) tại các thị trường mới nổi khu vực Châu Á giai đoạn 2008 - 2013. Nghiên cứu của Erkilet và cộng sự (2021) tại thị trường chứng khoán Đức giai đoạn 2014 - 2017. Tuy nhiên mức chênh lệch này thấp hơn so với thước đo tỷ lệ chính xác giá mục tiêu (Target price accuracy).

#### 4.3. Kết luận

Các kết quả nghiên cứu hậu thuẫn cho các kết luận sau:

Kết quả định giá cổ phiếu tại các báo cáo phân tích được phát hành tại thị trường chứng khoán Việt Nam có mức độ chính xác thấp hơn so với các thị trường phát triển.

Kết quả định giá của các báo cáo sử dụng mô hình định giá chiết khấu dòng tiền (DCF) có mức độ chính xác cao hơn so với các báo cáo sử dụng mô hình định giá so sánh theo hệ số P/E

Không đủ căn cứ để khẳng định việc kết hợp mô hình DCF và P/E khi định giá góp phần cải thiện mức độ chính xác của kết quả định giá.

### 5. Một số gợi ý và khuyến nghị

**Thứ nhất,** Kết quả nghiên cứu tại thị trường Việt Nam của tác giả cho thấy mô hình định giá chiết khấu dòng tiền (DCF) có mức độ chính xác cao hơn so với mô hình định giá so sánh theo hệ số P/E. Đây là một phát hiện quan trọng tại thị trường Việt Nam và cần những nghiên cứu bổ sung tăng thêm bằng chứng thực nghiệm khi nhiều nghiên cứu tại các thị trường các nước có những kết luận khác nhau về mối liên hệ giữa việc lựa chọn các mô hình định giá với mức độ chính xác. Tuy nhiên, đối với các nhà phân tích, việc lựa chọn mô hình định giá có tính chính xác cao và phù hợp với công ty được định giá là quyết định rất quan trọng trong quá trình thực hiện định giá.

**Thứ hai,** kết quả nghiên cứu cho thấy các nhà phân tích có xu hướng ưa thích sử dụng kết hợp các mô hình định giá, đặc biệt là mô hình định giá so sánh theo hệ số P/E với mô hình DCF. Theo mẫu nghiên cứu của tác giả, các nhà phân tích sử dụng bình quân 1,85 mô hình định giá cho 1 báo cáo phân tích. Khoảng 61% báo cáo sử dụng 02 mô hình định giá trở lên. Tuy nhiên, chưa thể khẳng định việc kết hợp mô hình DCF và P/E nói riêng và việc kết hợp các mô hình nói chung góp phần cải thiện, thậm chí có tiêu chí đo lường còn cho thấy sự kết hợp này làm giảm mức độ chính xác của kết quả định giá. Các nhà phân tích có thể sử dụng cùng một lúc nhiều phương pháp để so sánh, đối chiếu (double check) nhằm hạn chế những sai lệch quá mức của từng phương pháp cụ thể, nhưng cần cân nhắc kỹ việc tính giá trị nội tại cuối cùng bằng bình quân kết quả của các mô hình định giá khác nhau. Điều quan trọng nhất là nhà phân tích phải lựa chọn phương pháp định giá

phù hợp nhất và thực hiện quy trình định giá một cách cân trọng, chuyên nghiệp và khách quan.

**Thứ ba,** kết quả định giá cổ phiếu tại các báo cáo phân tích được phát hành tại thị trường chứng khoán Việt Nam có mức độ chính xác thấp hơn so với các nước phát triển. Theo Bilinski và cộng sự (2013), chất lượng thông tin kế toán, hệ thống luật pháp có ảnh hưởng tới mức độ chính xác của mức giá mục tiêu (target price). Để cải thiện mức độ chính xác và đáng tin cậy của công tác định giá cổ phần trên TTCK Việt Nam cần các biện pháp nhằm nâng cao chất lượng thông tin kế toán, khung pháp lý cũng như các biện pháp kiểm tra, giám sát cũng cần được thực thi chặt chẽ đồng bộ nhằm ngăn chặn các hành vi thao túng thị trường chứng khoán, cố tình cung cấp thông tin sai lệch, tạo cung cầu giả tạo để bóp méo, làm sai lệch giá cổ phiếu. Nghiên cứu của Bilinski và cộng sự (2013) cũng cung cấp bằng chứng thực nghiệm cho thấy mức độ chính xác của công tác định giá cũng phụ thuộc vào yếu tố chủ quan của nhà phân tích. Do vậy để nâng cao chất lượng và mức độ chính xác của công tác định giá, các nhà phân tích cũng cần không ngừng nâng cao năng lực chuyên môn và đảm bảo tính khách quan, chuyên nghiệp khi thực hiện công tác phân tích, định giá và đưa ra các khuyến nghị đầu tư.

### Tài liệu tham khảo:

- Demirakos, E. G., Strong, N. C., & Walker, M. (2010). Does Valuation Model Choice Affect Target Price Accuracy? *European Accounting Review*, 19(1), 35-72.
- Gülcan Erkilet, Gerrit Janke & Rainer Kasperzak (2021). How valuation approach choice affects financial analysts' target price accuracy. *Journal of Business Economics* (2021).
- Imam, S., Chan, J., Shah, S. Z. A. (2013). Equity valuation models and target price accuracy in Europe: Evidence from equity reports. *International Review of Financial Analysis*, 28, 9-19.
- Kerl, Alexander Gabriel, *Target Price Accuracy* (April 1, 2011). *BuR Business Research Journal*, Vol. 1, No. 1, pp. 74-96, March 2011, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1806927>
- Pawel Bilinski, Danielle Lyssimachou and Martin Walker (2013). Target Price Accuracy: International Evidence. *The Accounting Review*, Vol. 88, No. 3 (MAY 2013), pp. 825-851 (27 pages), published By: American Accounting Association. <https://www.jstor.org/stable/23526306>
- Sayed, S.A. (2017), «How much does valuation model choice matter? Target price accuracy of PE and DCF model in Asian emerging markets», *Journal of Accounting in Emerging Economies*, Vol. 7 No. 1, pp. 90-107. <https://doi.org/10.1108/JAEE-10-2014-0055>

# QUẢN LÝ HUY ĐỘNG VỐN CỦA CÁC CÔNG TY CHỨNG KHOÁN TẠI VIỆT NAM

TS. Đoàn Thục Quyên\*

*Công ty chứng khoán là một thành viên quan trọng và đóng góp lớn vào sự phát triển ổn định, bền vững của thị trường chứng khoán. Tại Việt Nam, việc quản lý các công ty chứng khoán nói chung, quản lý hoạt động huy động vốn nói riêng đã được ban hành thông qua một hệ thống các quy định pháp luật, được sửa đổi và cập nhật theo thời gian. Tuy nhiên, hiện các quy định này còn một số hạn chế dẫn đến giảm khả năng huy động vốn cũng như giám sát rủi ro của các công ty này. Bài viết đưa ra một số khuyến nghị nhằm tăng cường hiệu quả công tác quản lý huy động vốn của các công ty chứng khoán tại Việt Nam.*

• Từ khóa: công ty chứng khoán, huy động vốn, Việt Nam.

*The securities company is an important member and makes a great contribution to the stable and sustainable development of the stock market. In Vietnam, the management of securities companies in general and the management of capital mobilization activities in particular has been promulgated through a system of legal regulations, amended and updated over time. However, these regulations still have some limitations, leading to a decrease in the ability of these companies to raise capital as well as monitor risks. The article makes some recommendations to enhance the efficiency of capital mobilization management of securities companies in Vietnam.*

• Key words: securities company, capital mobilization, Vietnam.

JEL codes: G28, O16

Ngày nhận bài: 28/6/2023

Ngày gửi phản biện: 30/6/2023

Ngày nhận kết quả phản biện: 24/7/2023

Ngày chấp nhận đăng: 02/8/2023

chứng khoán”. Còn Luật Chứng khoán và Giao dịch Hàn Quốc thì quy định “CTCK là CTCP được Bộ Tài chính và kinh tế cấp phép kinh doanh chứng khoán”. Luật Chứng khoán Thái Lan định nghĩa “CTCK là công ty TNHH, công ty hữu hạn đại chúng hoặc tổ chức tài chính được cấp giấy phép hoạt động kinh doanh chứng khoán”. Luật Chứng khoán Nhật Bản thì quy định: “CTCK là bất kỳ một CTCP nào đó được Bộ trưởng Bộ Tài chính cấp phép kinh doanh chứng khoán”. Luật Chứng khoán của Liên minh châu Âu mở rộng các hình thức pháp lý, loại hình doanh nghiệp được phép kinh doanh lĩnh vực chứng khoán quy định “CTCK là pháp nhân hoặc không phải pháp nhân thực hiện các dịch vụ đầu tư kinh doanh chứng khoán cho bên thứ ba như là nghiệp vụ của chính mình”. Luật chứng khoán Mỹ cho phép CTCK được thành lập dưới cả ba hình thức đó là CTCP, công ty TNHH và công ty hợp danh.

Qua đó có thể khái quát định nghĩa về CTCK như sau: CTCK là CTCP, công ty TNHH hoặc công ty hợp danh được thành lập, hoạt động theo quy định pháp luật chứng khoán để thực hiện một, một số hoặc toàn bộ nghiệp vụ kinh doanh chứng khoán. Các hoạt động của loại hình doanh nghiệp này được quy định khác nhau tại quốc gia, tùy thuộc vào đặc điểm phát triển của thị trường và quan điểm quản lý.

## Vai trò quan trọng của quản lý huy động vốn của công ty chứng khoán

Công ty chứng khoán (CTCK) là một trung gian có vai trò quan trọng đối với thị trường chứng khoán (TTCK). Các nước trên thế giới có các quy định về CTCK khác nhau, các khác biệt này tập trung ở phạm vi hoạt động. Theo Luật Chứng khoán nhân dân Trung Hoa ban hành ngày 19/12/1998, “CTCK là một công ty trách nhiệm hữu hạn (TNHH) hoặc công ty cổ phần (CTCP) làm nghiệp vụ kinh doanh

\* Trường Đại học Công đoàn; email: quyendt@dhcd.edu.vn

Tuy nhiên, thông thường nó bao gồm một số hoạt động chính: (i) Hoạt động môi giới chứng khoán; (ii) Hoạt động bảo lãnh phát hành; (iii) Hoạt động tư vấn đầu tư; (iv) Hoạt động quản lý danh mục đầu tư; (v) Hoạt động tự doanh chứng khoán.

CTCK là một thành viên quan trọng trong thị trường chứng khoán (TTCK), đóng vai trò trung gian trong hoạt động giao dịch chứng khoán. Hoạt động của các CTCK giúp TTCK nâng cao hiệu quả cũng như hỗ trợ các nhà đầu tư (NĐT) thực hiện các hoạt động đầu tư. CTCK có 5 vai trò đối với TTCK nói chung, đó là: (i) cầu nối giữa cung - cầu chứng khoán; (ii) xác định giá và góp phần ổn định giá cả trên TTCK; (iii) thực hiện tính thanh khoản cho các loại chứng khoán; (iv) góp phần tạo ra sản phẩm và dịch vụ trên thị trường; (v) giúp cơ quan quản lý thị trường giám sát hoạt động giao dịch chứng khoán trên TTCK.

Với vai trò quan trọng trong việc phát triển ổn định, bền vững thị trường, việc quản lý các CTCK luôn được coi trọng, trong đó có quản lý việc huy động vốn của các công ty này. Để đảm bảo yêu cầu đó, hoạt động huy động vốn của các CTCK cần được quản lý chặt chẽ bởi các cơ quan nhà nước bên cạnh đó là việc giám sát tuân thủ các quy định. Một cách khái quát, có thể hiểu: Quản lý hoạt động huy động vốn của các CTCK là hoạt động ban hành các khuôn khổ pháp luật, tạo hành lang pháp lý cho hoạt động huy động vốn của các công ty này, đồng thời thực hiện việc giám sát sự tuân thủ trong hoạt động huy động vốn, phát hiện các hành vi sai phạm và đưa ra các biện pháp xử lý theo quy định.

Quản lý huy động vốn của CTCK hướng đến mục tiêu đảm bảo cung cấp đủ vốn cho các công ty này trong việc tài trợ cho các hoạt động đầu tư, kinh doanh, đồng thời bảo vệ NĐT, qua đó đảm bảo cho thị trường vận hành khách quan, an toàn, hiệu quả. Yêu cầu đặt ra đối với hoạt động này là phải đảm bảo sự bình đẳng giữa các chủ thể tham gia, từ công ty phát hành chứng khoán, Trung tâm lưu ký chứng khoán đến các Sở Giao dịch chứng khoán (GDCK) và các NĐT. Trong trường hợp có hành vi vi phạm, phải được điều tra và xử lý nghiêm minh, không có ngoại lệ. Với tính chất đối tượng giám sát khá rộng, thường xuyên thay đổi, để theo dõi, nắm bắt đầy đủ thông tin, ngăn chặn hành vi vi phạm, can thiệp vào sức cung, cầu thị trường vốn, các quốc gia cần phải xây dựng cho mình hệ thống quy định cũng như mô hình giám sát phù hợp. Tính hiệu quả trong việc quản lý sẽ phụ thuộc nhiều vào sự phù hợp của các

văn bản được ban hành với thực tế và diễn biến thị trường, đồng thời là khả năng phát hiện các sai phạm của các cán bộ trong bộ máy quản lý nhà nước.

**Thực trạng quản lý, giám sát huy động vốn của các CTCK**

Sự ra đời và phát triển của các CTCK tại Việt Nam gắn liền với quá trình phát triển của TTCK. Những năm đầu, TTCK mới đi vào hoạt động, số lượng CTCK khá ít. Năm 2000, toàn thị trường chỉ có 7 CTCK hoạt động, chủ yếu được thành lập bởi các định chế tài chính trên thị trường như Tổng CTCP bảo hiểm Việt Nam, Ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam, NHTM cổ phần Á Châu... tính đến cuối năm 2022, số lượng các CTCK trên thị trường là 73 công ty.

Hiện nay, số lượng các CTCK niêm yết trên các Sở GDCK là 25 công ty, chiếm 34,2% về số lượng nhưng chiếm đến 52,4% về giá trị vốn điều lệ. Đây phần lớn là các công ty có giá trị vốn hoá lớn, có hoạt động đa dạng, đóng vai trò quan trọng đối với hoạt động của TTCK. Các CTCK này chủ yếu được niêm yết chính thức (trên Sở GDCK Thành phố Hồ Chí Minh là 11 công ty, Sở GDCK Hà Nội là 12 công ty), chỉ có 2 công ty đăng ký giao dịch trên Upcom. Việc giao dịch trên các Sở GDCK tạo điều kiện tốt hơn cho các CTCK trong việc huy động vốn nói riêng và nâng cao hoạt động kinh doanh nói chung, đồng thời cũng yêu cầu cao hơn trong việc quản lý hoạt động, tuân thủ các quy định của pháp luật, đặc biệt là yêu cầu công khai, minh bạch thông tin. Các CTCK này được thành lập từ rất sớm, gắn liền với sự ra đời và phát triển của TTCK Việt Nam, tiêu biểu như CTCK SSI, CTCK Bảo Việt, CTCK Ngân hàng Đầu tư và phát triển Việt Nam thành lập năm 1999, CTCK Agribank, CTCK MB thành lập 2000, còn lại hầu hết các công ty thành lập trong giai đoạn phát triển mạnh (2006-2008).

**Các quy định pháp lý liên quan đến huy động vốn của các công ty chứng khoán**

**Huy động vốn thông qua phát hành cổ phiếu**

Việc huy động vốn thông qua phát hành cổ phiếu là hình thức huy động được nhiều CTCK lựa chọn bởi những ưu điểm của hình thức này như: không gắn với nghĩa vụ trả nợ (giảm áp lực trả nợ), có thể huy động được nguồn vốn lớn, có thể giữ được tỷ lệ sở hữu của các nhà quản trị (đối với việc phát hành cổ phiếu cho các cổ đông hiện hữu)... Tuy nhiên, hình thức này cũng có những hạn chế nhất định như: chỉ phù hợp với các công ty có uy tín, có mạng lưới phân phối rộng, có số lượng cổ đông lớn; có thể dẫn đến tình trạng mất quyền kiểm soát của các nhà

quản trị (đối với phát hành cổ phiếu ra công chúng), tính chủ động hạn chế hơn so với vay tín dụng. Bên cạnh đó, việc bổ sung vốn chủ sở hữu thông qua việc thanh toán cổ tức bằng cổ phiếu thay vì trả tiền mặt có thể gặp sự phản đối của cổ đông, ảnh hưởng đến uy tín của công ty.

Trong giai đoạn 2017-2022, việc phát hành cổ phiếu của CTCK có thể được chia thành 2 giai đoạn, mỗi giai đoạn có điều kiện khác nhau, do chịu sự điều chỉnh bởi các quy định khác nhau của pháp luật.

- Giai đoạn 1: 2017-2020. Chịu sự điều chỉnh của Luật Chứng khoán năm 2006, Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Chứng khoán năm 2010, Nghị định 58/2012/NĐ-CP<sup>1</sup> và Nghị định số 60/2015/NĐ-CP<sup>2</sup> sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 58/2012/NĐ-CP. Các văn bản đã đưa ra các quy định cụ thể về điều kiện phát hành cổ phiếu, yêu cầu về công bố thông tin (CBTT) và lưu ký cổ phiếu.

- Giai đoạn 2: 2021 trở đi. Việc huy động vốn thông qua phát hành cổ phiếu của các CTCK chịu sự điều chỉnh của Luật Chứng khoán 2019, Nghị định 155/2020/NĐ-CP. Một số quy định được ban hành theo hướng chặt chẽ hơn như: vốn điều lệ của công ty phát hành tối thiểu tăng lên (30 tỷ đồng so với 10 tỷ đồng trước đó), có cam kết và phải thực hiện niêm yết hoặc đăng ký giao dịch cổ phiếu trên hệ thống giao dịch chứng khoán sau khi kết thúc đợt chào bán, tổ chức phát hành phải mở tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phiếu của đợt chào bán, giá trị cổ phiếu phát hành thêm theo mệnh giá không lớn hơn tổng giá trị cổ phiếu đang lưu hành tính theo mệnh giá. Việc quy định chặt chẽ hơn về phát hành cổ phiếu là phù hợp với quy mô của nền kinh tế Việt Nam, quy mô và sự phát triển của TTCK cũng như thông lệ quốc tế. Đồng thời, đây được coi là biện pháp cần thiết nhằm bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của NĐT, nâng cao chất lượng chứng khoán chào bán và trách nhiệm của doanh nghiệp phát hành với NĐT và cộng đồng, cũng như tính ổn định của thị trường.

### **Huy động vốn qua phát hành trái phiếu**

(i) *Phát hành trái phiếu doanh nghiệp (TPDN) ra công chúng có thể được chia làm 2 giai đoạn:*

<sup>1</sup> Nghị định 58/2012/NĐ-CP ngày 20/7/2012 quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật chứng khoán và Luật chứng khoán sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật chứng khoán. Có hiệu lực từ ngày 15/9/2012, hết hiệu lực ngày 01/01/2021.

<sup>2</sup> Nghị định 60/2015/NĐ-CP ngày 26/6/2015 sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định 58/2012/NĐ-CP ngày 20/7/2012 quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật chứng khoán và Luật chứng khoán sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật chứng khoán. Có hiệu lực từ ngày 01/9/2015, hết hiệu lực ngày 01/01/2021.

- Giai đoạn 1: 2017-2020. Giai đoạn này với sự điều chỉnh của Luật Chứng khoán 2006, Luật Chứng khoán sửa đổi, bổ sung năm 2010, Nghị định 58/2012/NĐ-CP<sup>3</sup> và Nghị định số 60/2015/NĐ-CP<sup>4</sup> sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 58/2012/NĐ-CP.

- Giai đoạn 2: từ năm 2021. Việc huy động vốn thông qua phát hành TPDN ra công chúng của các CTCK chịu sự điều chỉnh của Luật Chứng khoán 2019, Nghị định 155/2020/NĐ-CP với các quy định chặt chẽ hơn so với giai đoạn trước đó. Theo đó, vốn điều lệ của công ty phát hành đã tăng lên 30 tỷ đồng (so với mức 10 tỷ của quy định trước đó), công ty phát hành phải mở tài khoản phong tỏa đối với nguồn vốn huy động được từ phát hành TPDN. Bên cạnh đó, còn có quy định về việc phải có sự tham gia của các công ty xếp hạng tín nhiệm được cấp phép trong quá trình phát hành trái phiếu trong một số trường hợp theo quy định.

#### *(ii) Phát hành trái phiếu riêng lẻ*

Phát hành TPDN riêng lẻ là giải pháp mà nhiều doanh nghiệp trong đó có các CTCK sử dụng để huy động vốn. Hình thức này về cơ bản có ưu điểm là đơn giản về thủ tục, điều kiện phát hành so với phát hành ra công chúng, do vậy tăng khả năng huy động vốn của các CTCK. Thực tế, các doanh nghiệp nói chung và CTCK nói riêng chủ yếu sử dụng hình thức phát hành trái phiếu riêng lẻ để huy động vốn, phát hành trái phiếu ra công chúng chỉ chiếm một tỷ lệ rất nhỏ 4-6% trên tổng giá trị.

Có thể chia hoạt động này thành 03 giai đoạn.

- Giai đoạn 1: năm 2017-2018. Giai đoạn này, hoạt động phát hành TPDN riêng lẻ chịu sự điều chỉnh của Luật Chứng khoán 2006, Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Chứng khoán năm 2010, Nghị định 90/2011/NĐ-CP. Các quy định về điều kiện phát hành đối với doanh nghiệp phát hành, điều kiện về CBTT và đăng ký lưu ký đã được ban hành cụ thể.

- Giai đoạn 2: năm 2019-2020. Hoạt động phát hành TPDN chịu sự điều chỉnh của Luật Chứng khoán 2006, Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của

<sup>3</sup> Nghị định 58/2012/NĐ-CP ngày 20/7/2012 quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật chứng khoán và Luật chứng khoán sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật chứng khoán. Có hiệu lực từ ngày 15/9/2012, hết hiệu lực ngày 01/01/2021.

<sup>4</sup> Nghị định 60/2015/NĐ-CP ngày 26/6/2015 sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định 58/2012/NĐ-CP ngày 20/7/2012 quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật chứng khoán và Luật chứng khoán sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật chứng khoán. Có hiệu lực từ ngày 01/9/2015, hết hiệu lực ngày 01/01/2021.

Luật Chứng khoán năm 2010, Nghị định 163/2018/NĐ-CP. Việc huy động vốn bằng hình thức có những điều chỉnh theo hướng nói lỏng hơn các quy định về phát hành, trong khi điều kiện về CBTT, đăng ký lưu ký không có nhiều thay đổi.

- Giai đoạn 3: từ năm 2021. Việc phát hành TPDN riêng lẻ được điều chỉnh bởi các quy định của Luật Chứng khoán năm 2019, Nghị định 153/2020/NĐ-CP. Các quy định tiếp tục được thực hiện theo hướng mở hơn cho các CTCK trong việc huy động vốn bằng phương thức này. Theo đó, đối với việc phát hành TPDN không chuyển đổi hoặc không kèm chứng quyền, đã bỏ quy định về thời gian thành lập và hoạt động. Tuy nhiên, quy định các CTCK phải thanh toán đủ cả gốc và lãi của trái phiếu đã phát hành hoặc thanh toán đủ các khoản nợ đến hạn trong 03 năm liên tiếp trước đợt phát hành trái phiếu vẫn được duy trì để đảm bảo chỉ các CTCK có tiềm lực tài chính tốt, thực hiện đúng các cam kết với NĐT mới được phát hành trái phiếu.

Nhằm hạn chế những rủi ro do việc phát hành TPDN riêng lẻ “quá nóng” dẫn đến việc mất an toàn cho các nhà đầu tư, Chính phủ đã ban hành Nghị định 65/2022/NĐ-CP đã sửa đổi, bổ sung một số nội dung quan trọng liên quan đến phát hành TPDN riêng lẻ (có hiệu lực từ 16/9/2022), theo hướng bảo vệ tốt hơn cho các NĐT, đảm bảo công khai, minh bạch trên thị trường.

Theo quy định, việc huy động vốn của các CTCK được thực hiện phù hợp với địa vị pháp lý của công ty, bên cạnh đó, còn bị chi phối với quy định về tỷ lệ giữa vốn vay với vốn chủ sở hữu và tỷ lệ nợ ngắn hạn với tài sản ngắn hạn. Theo đó, (i) tỷ lệ tổng nợ<sup>1</sup> trên vốn chủ sở hữu của CTCK không được vượt quá 03 lần (theo Điều 42 của Thông tư 210/2012/TT-BTC ngày 30/11/2012, có hiệu lực từ ngày 15/01/2013) và 05 lần (Điều 26, Thông tư 121/2020/TT-BTC ngày 31/12/2020, có hiệu lực từ ngày 15/2/2021); và (ii) Nợ ngắn hạn của CTCK tối đa bằng tài sản ngắn hạn. Việc tăng tỷ lệ tổng nợ/vốn chủ sở hữu từ tối đa 03 lần lên tối đa 05 đã tạo thuận lợi hơn cho các CTCK trong việc huy động vốn để mở rộng phục vụ hoạt động kinh doanh, phù hợp với yêu cầu và điều kiện thực tiễn. Vốn vay là nguồn vốn chiếm tỷ trọng lớn hơn, đồng thời khả năng mở rộng nguồn vốn này cũng tốt hơn so với vốn chủ sở hữu. Đây được xem là đòn bẩy tài chính quan trọng đối với các CTCK.

<sup>1</sup> Giá trị tổng nợ theo quy định này không bao gồm các khoản: Tiền gửi giao dịch chứng khoán của khách hàng; Quỹ khen thưởng phúc lợi; Dự phòng trợ cấp mất việc làm; Dự phòng bồi thường thiệt hại cho NĐT.

### **Một số vấn đề đặt ra**

**Thứ nhất**, vốn điều lệ tối thiểu khi thành lập CTCK ở mức thấp. Việt Nam quy định vốn điều lệ tối thiểu khi thành lập CTCK dựa vào số lượng chức năng mà các công ty này thực hiện, với việc thực hiện cả 4 chức năng thì số vốn tối thiểu cần có là 250 tỷ đồng. Tuy nhiên, trong bối cảnh TTCK đã có sự phát triển mạnh, đặc biệt là giai đoạn từ năm 2021-2022, vốn hóa thị trường tăng tới 41,7% trong năm 2021, trong khi số lượng các NĐT tăng hơn 50%. Hoạt động thị trường diễn ra sôi động hơn, thanh khoản tăng cao, khiến mức vốn tối thiểu yêu cầu hiện tại không đủ để đáp ứng cho việc bảo đảm khả năng an toàn trong hoạt động đầu tư, kinh doanh.

**Thứ hai**, chỉ có quy định về “hạn chế vay nợ”. Việc chỉ có chỉ tiêu này chưa phản ánh hết tình hình tài chính của công ty, qua đó là mức độ rủi ro của các công ty này. Tại Thái Lan, ngoài chỉ tiêu tỷ lệ vốn thuần (được tính bằng vốn chủ sở hữu/tổng nợ phải trả) còn có thêm chỉ tiêu về mức tối thiểu của vốn khả dụng. Trong khi đó, tại Hàn Quốc việc xem xét khả năng rủi ro được đánh giá trên cơ sở chỉ tiêu tỷ lệ vốn thuần/rủi ro tài sản. Hàn Quốc cũng có quy định về phân loại tài sản có rủi ro tín dụng và suy giảm tài sản rõ ràng, cụ thể, tương ứng với đó là mức độ trích lập dự phòng rủi ro cho từng loại tài sản<sup>2</sup>. Ngoài ra, nước này cũng có quy định về việc yêu cầu duy trì vốn hoạt động thuần trên cơ sở liên tục. Điều này cho phép đánh giá chính xác hơn mức độ rủi ro của các CTCK về khía cạnh tài chính.

**Thứ ba**, chưa xây dựng, ban hành được các tiêu chí xếp hạng tình hình tài chính của các CTCK. Hiện nay, chưa có bộ tiêu chí đánh giá, xếp loại tình hình tài chính của các CTCK để làm căn cứ cho các NĐT trước khi quyết định lựa chọn mua cổ phiếu hoặc trái phiếu. Đặc biệt là đối với hoạt động phát hành TPDN riêng lẻ thì thiếu vắng đánh giá xếp hạng của các tổ chức độc lập cũng như của các cơ quan nhà nước sẽ khiến các NĐT thiếu đi một cơ sở quan trọng trong việc đưa ra quyết định đầu tư. Tại Trung Quốc, Ủy ban Giám quản chứng khoán Trung Quốc đã xây dựng một hệ thống xếp

<sup>2</sup> Tài sản được phân thành một trong năm phân loại tài sản: bình thường, đề phòng, kém chất lượng, nghi ngờ và giả định là tổn thất. CTCK cũng phải trích lập dự phòng rủi ro tín dụng cho phù hợp: 0,5% đối với tài sản thông thường, 2% đối với tài sản đề phòng, 30% đối với tài sản không đạt tiêu chuẩn, 75% đối với tài sản nghi ngờ và 100% đối với tài sản được phân loại là tổn thất giả định.



hạng rủi ro tồn tại trong đó xếp hạng các trung gian theo năng lực quản lý rủi ro của họ và được chia thành 5 loại giảm dần với tổng số 11 cấp: A (AAA, AA, A), B (BBB, BB, B), C (CCC, CC, C), D và E đồng thời áp đặt các yêu cầu nghiêm ngặt và chi tiết hơn đối với các CTCK khi liên quan đến quản lý rủi ro. Bên cạnh đó, việc ban hành Hướng dẫn Quản lý Rủi ro Danh tiếng của CTCK, một quy định đặc biệt dựa trên Quy định năm 2016 về Quản lý Rủi ro Toàn diện của CTCK cũng tạo điều kiện để các công ty này hoàn thiện hơn trong hoạt động, đặc biệt là vấn đề quản trị rủi ro. Trong khi đó, tại Thái Lan, SEC cũng xếp hạng các CTCK và sử dụng các xếp hạng này để thiết kế các hình thức, tần suất kiểm soát phù hợp với từng đối tượng.

**Thứ tư, hiện chưa có quy định cụ thể về xử lý các vi phạm về “Hạn chế vay nợ”.** Đối với việc vi phạm các quy định về “Hạn chế vay nợ”, hiện nay trong quy định chưa ban hành nội dung cụ thể liên quan đến việc cảnh báo và xử lý trong trường hợp vi phạm. Việc này sẽ làm tính chủ động của các CTCK cũng như của các đơn vị thực thi hoạt động kiểm tra, xử lý vi phạm. Theo kinh nghiệm tại Hàn Quốc, khi tỷ lệ vốn thuần ở các ngưỡng cụ thể sẽ có tương ứng hình thức xử lý phù hợp. Khi tỷ lệ trên ở mức 150% thì cảnh báo sớm sẽ được đưa ra, nếu tỷ lệ này xuống dưới mức 120% thì tổ chức kinh doanh đầu tư tài chính được yêu cầu đóng cửa, thay thế cán bộ hoặc chuyển giao kinh doanh, trường hợp tỷ lệ vốn thuần xuống thấp hơn 100% cơ quan chức năng sẽ ra lệnh đình chỉ kinh doanh. Bên cạnh đó, nước này cũng đưa ra các mốc thời gian cụ thể để các CTCK khắc phục những điểm hạn chế trên.

### Một số kiến nghị

**Thứ nhất, nâng cao yêu cầu về vốn tối thiểu đối với thành lập các CTCK.** Việc xác định mức vốn tối thiểu tăng thêm tùy thuộc vào mức độ yêu cầu của từng nghiệp vụ, sự phát triển của thị trường cũng như xem xét tới khả năng đáp ứng của các CTCK. Theo đó, nghiệp vụ tự doanh và bảo lãnh phát hành chứng khoán là những nghiệp vụ đòi hỏi lượng vốn lớn, do vậy việc tăng vốn điều lệ tối thiểu của 02 nghiệp vụ này sẽ được yêu cầu ở mức cao hơn so với 02 nghiệp vụ còn lại.

**Thứ hai, bổ sung các tiêu chí đánh giá về tình hình tài chính của các CTCK.** Nghiên cứu xây dựng chỉ tiêu tài chính khác như quy định mức vốn thuần tối thiểu bên cạnh tỷ lệ vốn thuần/rủi ro theo

kinh nghiệm của Thái Lan có thể là một gợi ý đáng lưu tâm. Trong khi đó, để tăng khả năng đánh giá rủi ro tài sản của CTCK việc xem xét khả năng rủi ro được đánh giá trên cơ sở chỉ tiêu tỷ lệ vốn thuần/rủi ro tài sản như kinh nghiệm của Hàn Quốc cũng có thể áp dụng. Đồng thời, hoạt động đánh giá cần được tiến hành thường xuyên, liên tục để đảm bảo cập nhật với tình hình thực tế của các CTCK. Bên cạnh đó, kết quả của hoạt động này cần được công bố rộng rãi đến công chúng NĐT, đảm bảo tính dễ tiếp cận, dễ sử dụng.

**Thứ ba, quy định cụ thể hơn với việc vi phạm giới hạn quy định về “hạn chế vay vốn”.** Việt Nam có thể xem xét kinh nghiệm của Hàn Quốc trong trường hợp này. Theo đó, các cơ quan quản lý có thể đưa ra các cảnh báo sớm hơn (Ví dụ, tổng nợ trên vốn chủ sở hữu vượt quá 4 lần) sẽ đưa ra cảnh báo, đồng thời là các giải pháp hỗ trợ các CTCK khắc phục hạn chế sẽ giúp các công ty này tăng tính chủ động trong ứng phó, tránh nguy cơ đổ vỡ, thậm chí đổ vỡ trên diện rộng.

Bên cạnh đó, có thể quy định các mức vượt ngưỡng khác nhau, kèm theo đó là các biện pháp xử lý cũng như đưa ra yêu cầu về thời gian cụ thể để các công ty này có thể xử lý rủi ro trên. Biện pháp xử lý khi CTCK vi phạm tỷ lệ an toàn tài chính xuống dưới mức quy định thì cần thiết yêu cầu các CTCK hạn chế hoặc tạm dừng hoạt động kinh doanh, giải trình về biện pháp và thời gian khắc phục. Nếu không khắc phục được, CTCK có thể sẽ bị đình chỉ hoạt động hoặc thu hồi giấy phép hoạt động kinh doanh. Đây là những biện pháp xử lý mạnh mẽ hạn chế những rủi ro từ một CTCK cụ thể, từ đó có thể gây ra rủi ro trên toàn hệ thống./.

### Tài liệu tham khảo:

- Tạ Thanh Bình (2018), *Phát triển bền vững thị trường chứng khoán: Cơ sở lý luận, đánh giá thực trạng và giải pháp; Đề tài nghiên cứu khoa học cấp Bộ, Bộ Tài chính năm 2018.*
- Anh Minh (2022), *Tăng cường giám sát giao dịch chứng khoán, đảm bảo ổn định thị trường, Báo Chính phủ, tháng 9/2022.*
- Lê Hoàng Nga (2020), *Thị trường chứng khoán, Sách chuyên khảo, NXB Tài chính.*
- Nguyễn Thị Minh Huệ, Lê Thị Hương Lan (2019), *Giáo trình TTCK, NXB Đại học KTQD.*
- Báo cáo thường niên của Ủy ban Giám quản Chứng khoán Trung Quốc các năm 2015-2020 tại địa chỉ: <http://en.sasac.gov.cn/>*
- Báo cáo thường niên của Ủy ban Chứng khoán Thái Lan các năm 2015-2020 tại địa chỉ: <https://www.set.or.th/en/home>*
- Báo cáo thường niên của Ủy ban Giám sát Hàn Quốc các năm 2015-2020 tại địa chỉ: <https://www.fss.or.kr/eng/main/main.do>*

# TÁC ĐỘNG CỦA TIỀN LƯƠNG TỚI CẢM NHẬN CỦA NGƯỜI LAO ĐỘNG VỀ TRẢ LƯƠNG CÔNG BẰNG TRONG CÁC DOANH NGHIỆP NHÀ NƯỚC TẠI VIỆT NAM

TS. Ngô Thị Ngọc Anh\*

Tiền lương được coi là một công cụ kinh tế tác động đến nhận thức của người lao động về sự công bằng trong công việc, nhằm tạo động lực cho người lao động trong công tác quản trị nguồn nhân lực của doanh nghiệp. Nghiên cứu này tập trung vào việc kiểm tra mối quan hệ giữa tiền lương và nhận thức của người lao động về trả lương công bằng. Nghiên cứu sử dụng phương pháp định lượng thông qua thu thập dữ liệu từ điều tra bằng bảng hỏi để tìm hiểu vấn đề nghiên cứu trong các doanh nghiệp nhà nước (DNNN) của Việt Nam. Kết quả nghiên cứu là tài liệu khoa học hữu ích để đề xuất những thay đổi trong chế độ đãi ngộ tại các doanh nghiệp nhà nước, để thiết lập chế độ đãi ngộ công bằng, tạo động lực cho người lao động.

• Từ khóa: tiền lương, trả lương công bằng, Việt Nam, doanh nghiệp nhà nước.

Salary is considered as an economic tool that affects employees' perceptions of pay equity at work, to motivate employees in terms of human resources management. This study examines the relationship between salary and employees' perceptions of pay equity. The study uses a quantitative method through data collection through questionnaires and surveys to understand the research problem in Vietnam's state-owned enterprises (SOEs). The research results are scientific evidence to suggest changes in the remuneration regime at state-owned enterprises to establish a fair compensation system and create motivation for employees.

• Key words: salary, pay equity, Vietnam, state-owned enterprises.

JEL codes: H70, H75, H76, H79

Ngày nhận bài: 05/7/2023

Ngày gửi phản biện: 10/7/2023

Ngày nhận kết quả phản biện: 29/8/2023

Ngày chấp nhận đăng: 30/8/2023

còn nhiều hạn chế. Các chính sách tiền lương và thực thi chính sách tiền lương được nhiều nhà nghiên cứu cho rằng là nguyên nhân của tình trạng năng suất lao động không cao, chậm cải tiến trong các doanh nghiệp này. Nhiều quan điểm cho rằng chế độ đãi ngộ của các DNNN đã không khuyến khích người lao động cải thiện hiệu suất và năng suất lao động. Tuy nhiên, còn thiếu nghiên cứu về những vấn đề này ở Việt Nam. Vì vậy, nghiên cứu này sử dụng phương pháp nghiên cứu định lượng thông qua thu thập dữ liệu bằng bảng hỏi tập trung tìm hiểu vấn đề về cảm nhận của người lao động về tiền lương và trả lương công bằng tại các DNNN Việt Nam, trả lời câu hỏi nghiên cứu sau: Đầu là mối quan hệ giữa tiền lương và nhận thức của người lao động về trả lương công bằng trong các DNNN của Việt Nam?

## 2. Những vấn đề cơ bản về tiền lương và cảm nhận của người lao động về tiền lương công bằng

### Cảm nhận của người lao động về trả lương công bằng

Nhận thức về sự công bằng trong trả lương của người lao động đề cập đến nhận thức của người lao động về mức lương của họ khi họ so sánh với

## 1. Mở đầu

Việt Nam đã tiến hành cải cách nền kinh tế từ năm 1986, điều này đã tạo ra những thay đổi lớn trong cấu trúc tổ chức và quản lý DNNN. Sự chuyển đổi này đã tạo ra những thay đổi đáng kể về loại hình DNNN, cách quản lý cũng như chính sách và thông lệ tiền lương. Hàng loạt chính sách tiền lương được ban hành nhằm định hướng cải cách thực tiễn đãi ngộ đối với người lao động tại DNNN. Tuy nhiên, kể từ khi đổi mới, năng suất lao động, hiệu quả hoạt động của các DNNN vẫn

\* Viện Kinh tế, Học viện Chính trị quốc gia Hồ Chí Minh; email: ngocanhngo.npa@gmail.com

các yếu tố đầu vào (đóng góp) mà họ đang mang lại cho công việc (Adams, 1963). Một người lao động sử dụng nhiều yếu tố đầu vào cho công việc của mình, bao gồm kinh nghiệm, trình độ học vấn, trí thông minh, thể lực, cam kết và các mối quan hệ xã hội; sau đó mong đợi nhận được kết quả từ công việc mình đã thực hiện, hay còn gọi là sự đãi ngộ. Sự đãi ngộ có thể ở dạng địa vị, lợi ích phi vật chất và lợi ích bằng tiền. Người lao động luôn so sánh giữa đầu vào và đầu ra, nếu tỷ lệ giữa đầu vào và đầu ra bằng nhau thì họ cho rằng có sự công bằng trong trả lương, ngược lại sẽ có cảm giác trả lương không công bằng.

Finn và Lee (1972) nghiên cứu các nguồn so sánh mà các cá nhân sử dụng để đánh giá mức lương của họ. So sánh bên trong là so sánh đóng góp của họ cho công việc với đãi ngộ họ được nhận; so sánh bên ngoài là so sánh giữa đãi ngộ họ được nhận với đãi ngộ người khác được nhận ở vị trí công việc tương tự. Dựa trên các tài liệu liên quan, nghiên cứu này sử dụng nhiều khía cạnh để đo lường nhận thức về sự công bằng trong trả lương. Những khía cạnh tiếp cận đó là các tham chiếu bên trong và bên ngoài của người lao động về trả lương công bằng. Các tham chiếu nội bộ bao gồm sự tự so sánh và so sánh với những người khác trong một tổ chức. Tham chiếu bên ngoài là sự so sánh với những người khác đang làm công việc tương tự ở một đơn vị khác.

### Tiền lương

Tiền lương là phần thưởng bằng tiền mà người lao động thường nhận được hàng tháng dựa trên thời gian làm việc, số lượng và chất lượng công việc mà họ đã hoàn thành. Theo quy định tại Điều 90, Bộ luật Lao động 2019, lương (tiền lương) được quy định là tiền lương là số tiền mà người sử dụng lao động trả cho người lao động theo thỏa thuận để thực hiện công việc, bao gồm mức lương theo công việc hoặc chức danh, phụ cấp lương và các khoản bổ sung khác. Tiền lương được nghiên cứu thông qua các câu phân của nó, bao gồm lương cơ bản, lương kinh doanh, tiền thưởng và phụ cấp,

*Lương cơ bản:* Là mức lương được xác định trong hợp đồng lao động hoặc thỏa ước lao động giữa người lao động và người sử dụng lao động. Tiền thưởng là khoản tiền mà người sử dụng lao động thưởng cho người lao động căn cứ vào kết quả sản xuất kinh doanh hàng năm và mức độ hoàn thành công việc của người lao động (Milkovich et al. 2011).

*Lương kinh doanh:* Là mức lương được tính dựa trên kết quả kinh doanh của doanh nghiệp và hiệu quả công việc của người lao động.

*Tiền thưởng:* Là khoản thu nhập tăng thêm bằng tiền được các doanh nghiệp trả cho người lao động do thành tích vượt trội trong quá trình làm việc của họ. Tại các doanh nghiệp nhà nước hiện nay chủ yếu tính trên nền tảng của tiền lương cơ bản nhân với hệ số thưởng.

*Phụ cấp:* Là khoản tiền trả thêm khi khó khăn về vị trí, công việc và được xác định trong hợp đồng lao động, thỏa ước tập thể, quy chế sử dụng lao động.

*Mối quan hệ giữa tiền lương và nhận thức của nhân viên về trả lương công bằng*

Rất nhiều nghiên cứu trước đây đã chỉ rõ, cảm nhận của người lao động về số lương nhận được và cách tính lương có tác động đến sự hài lòng của họ về chế độ đãi ngộ của công ty. Khi người lao động cảm thấy số tiền họ nhận được ít và không xứng đáng với những nỗ lực của mình, họ sẽ ít hài lòng với sự đãi ngộ của công ty, kể cả khi các lợi ích khác không bằng tiền được công ty thực hiện tốt (McFarlin & Sweeney 1992; Heneman 1985), và kết quả là họ có xu hướng giảm sự nỗ lực trong công việc bằng cách tự cắt giảm thời gian làm việc, hoặc thậm chí tìm cách nghỉ việc (Telly et al. 1971; Greenberg 1990). Kumari (2016) thực hiện tổng quan các nghiên cứu về cảm nhận của người lao động về trả lương công bằng của nhân viên, chỉ ra rằng nhận thức của nhân viên về trả lương công bằng có liên quan chặt chẽ đến việc so sánh tiền lương nhận được có phù hợp với kỹ năng, nỗ lực và hiệu quả công việc của họ hay không. Nếu nhân viên thấy rằng mức lương hiện tại của họ là cạnh tranh trên thị trường lao động, họ sẽ có xu hướng coi đó là công bằng.

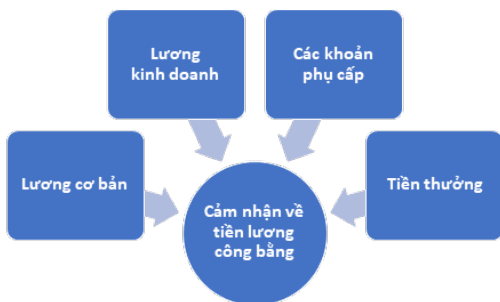
Đối với quy trình và phương pháp tính lương, Robert và Karren (2011), trong một nghiên cứu về mối quan hệ giữa sự công bằng của tổ chức và sự hài lòng về mức lương của người lao động, đã phát hiện ra rằng quy trình, phương pháp tính lương có ảnh hưởng mạnh nhất đến tổng mức hài lòng về tiền lương và cảm giác công bằng của người lao động. Tương tự, Zheng et al. (2014) phát hiện ra rằng quá trình ra quyết định trả lương có tác động nhiều hơn đến nhận thức về sự công bằng hơn là số tiền trả. Della và cộng sự (2015) chỉ ra rằng tính

minh bạch, công bằng và cởi mở của các quyết định về tiền lương làm tăng đáng kể sự hài lòng của nhân viên đối với việc trả lương và nhận thức về sự công bằng trong trả lương.

Heneman (1985) xem xét các tài liệu về sự hài lòng của tiền lương, kết luận rằng mối quan hệ giữa nhận thức về sự công bằng trong tiền lương và sự hài lòng của tiền lương luôn luôn tích cực. Theo Milkovich et al. (2011), tiền lương là một thành phần quan trọng của chính sách đãi ngộ của doanh nghiệp đối với người lao động; do đó, khi người lao động cảm thấy hài lòng với nó, họ có xu hướng coi tổng tiền lương là công bằng. Dựa trên các tài liệu về mối quan hệ giữa tiền lương, sự hài lòng về tiền lương, và trả lương công bằng, mối quan hệ giữa tiền lương và nhận thức về trả lương công bằng được giả định như sau:

*Giả thuyết nghiên cứu: Tiền lương, bao gồm lương cơ bản, lương kinh doanh, phụ cấp và tiền thưởng, có ảnh hưởng cùng chiều đến nhận thức về trả lương công bằng trong các DNNN Việt Nam.*

**Hình 1: Mối quan hệ giữa Tiền lương và Cảm nhận về tiền lương công bằng**



Nguồn: Tác giả tổng hợp

**3. Phương pháp nghiên cứu**

Phương pháp nghiên cứu định lượng thông qua sử dụng điều tra bảng câu hỏi để thu thập dữ liệu nghiên cứu được sử dụng để trả lời câu hỏi nghiên cứu. Đối tượng khảo sát này là người lao động trong các DNNN tại Hà Nội và Thành phố Hồ Chí Minh. Tổng cộng 800 bảng câu hỏi đã được gửi đến những người tham gia và nhà nghiên cứu đã nhận được 655 phản hồi, trong đó 30 phản hồi là từ các cuộc khảo sát trực tuyến, tỷ lệ phản hồi xấp xỉ 82%.

Để đo lường biến tiền lương dựa trên Bảng câu hỏi về mức độ hài lòng của người lao động (PSQ) do Heneman và Schwab (1985) đề xuất, Khảo sát

về tiền lương của WorldatWork (2003) và Mẫu khảo sát mức độ hài lòng của nhân viên của ECO Canada (2015). Các điểm chính trong khảo sát PSQ là đo lường mức độ, số tiền thực tế và quy trình xác định tiền lương. Các cuộc khảo sát được đề xuất bởi WorldatWork (2003) và ECO Canada (2015) cung cấp các thang đo về tiền lương. Bảng câu hỏi được thiết kế dưới dạng câu hỏi đóng và sử dụng thang đo Likert năm điểm, bao gồm Rất hài lòng, Hài lòng, Bình thường, Không hài lòng và Rất không hài lòng để đo lường các biến số nghiên cứu. Tổng hợp thang đo được xây dựng cho các biến số như sau:

Cảm nhận về trả lương công bằng	CN1. Đánh giá về sự chênh lệch thu nhập giữa các mức lương trong thang bảng lương của công ty
	CN2. Đánh giá về sự chênh lệch giữa thu nhập của ông/bà với những người có cùng trách nhiệm, công việc trong công ty
	CN3. Đánh giá về sự chênh lệch giữa thu nhập của ông/bà và những người có công việc tương tự trong các doanh nghiệp có vốn nhà nước khác
Lương cơ bản	LCB1. Đánh giá về cách thức doanh nghiệp quyết định mức lương cơ bản của ông/bà
	LCB2. Đánh giá về hệ số lương cơ bản hiện tại của ông/bà
	LCB3. Đánh giá về tổng số tiền tính theo hệ số lương cơ bản của ông/ bà
Lương kinh doanh	LKD1. Đánh giá về cách tính và quyết định lương kinh doanh trong công ty
	LKD2. Đánh giá về hệ số lương kinh doanh của ông/bà
	LKD3. Đánh giá về tổng số tiền lương kinh doanh ông/bà nhận được hàng tháng
Phụ cấp	PC1. Đánh giá về cách tính và quyết định mức phụ cấp trong công ty
	PC2. Đánh giá về mức phụ cấp ông/bà được hưởng
	PC3.Đánh giá về số tiền phụ cấp ông/bà đã được nhận
Thưởng	TH1. Đánh giá về cách tính và quyết định mức thưởng trong công ty
	TH2. Đánh giá về xếp loại tiền thưởng ông/bà được hưởng (ví dụ loại A, loại B...)
	TH3. Số tiền thưởng mà ông/bà đã được nhận

**Kiểm tra độ tin cậy của thang đo**

Bảng 1 trình bày Cronbach’s alpha của các phép đo, tất cả các phép đo đều có giá trị Cronbach’s alpha nằm trong khoảng từ 0,741 đến 0,911. Theo quy tắc của Hair et al. (2014), các giá trị này đều nằm trong phạm vi rất tốt và xuất sắc của độ tin cậy trong của các thang đo, hay nói cách khác các phép đo là chính xác và nhất quán.

**Bảng 1: Giá trị Cronbach's alpha của thang đo**

Biến số	Số thang đo	Số quan sát	Cronbach' alpha
Cảm nhận về trả lương công bằng	3	650	0,791
Lương cơ bản	3	650	0,892
Lương kinh doanh	3	650	0,909
Phụ cấp	3	650	0,911
Thưởng	3	650	0,902

**Kiểm tra hệ số tải của các thang đo**

Sau khi các yếu tố được tải, tính từ điểm hệ số tải bằng 0,5, theo Hair et al. (2014), để đảm bảo các thang đo của một biến số đều có mối quan hệ chắc chắn, đều đo lường cùng biến số quan sát. Kết quả của hệ số tải được tóm tắt trong Bảng 2 cho thấy, các thang đo thực sự giải thích các biến đã cho.

**Bảng 2: Hệ số tải của các thang đo**

Các biến số	Thang đo	Hệ số tải	Số nhân tố
Cảm nhận về trả lương công bằng	CN1	0,833	1
	CN2	0,869	
	CN3	0,816	
Lương cơ bản	LCB1	0,900	1
	LCB2	0,902	
	LCB3	0,919	
Lương kinh doanh	LKD1	0,915	1
	LKD2	0,928	
	LKD3	0,918	
Phụ cấp	PC1	0,902	1
	PC2	0,938	
	PC3	0,926	
Thưởng	TH1	0,900	1
	TH2	0,908	
	TH3	0,934	

**4. Kết quả nghiên cứu**

**Kiểm tra các giả định của mô hình hồi qui**

**Kiểm tra đa cộng tuyến**

Nghiên cứu này tiến hành hồi quy bội để kiểm tra hiện tượng đa cộng tuyến giữa các biến độc lập. Bảng 3 cho thấy giá trị Tolerance của tất cả các biến độc lập nằm trong khoảng từ 0,386 đến 0,862, lớn hơn 0,1; và giá trị VIF của tất cả các biến độc lập nằm trong khoảng từ 1,160 đến 2,587, nhỏ hơn 10. Do đó, theo Pallant (2010), các hồi quy này không vi phạm các giả định về đa cộng tuyến.

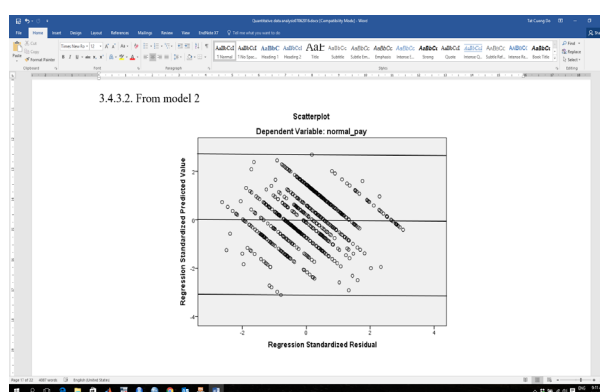
**Bảng 3: Thống kê cộng tuyến**

Biến độc lập	Tolerance	VIF
Lương cơ bản	0,446	2,242
Lương kinh doanh	0,386	2,587
Phụ cấp	0,486	2,056
Thưởng	0,432	2,313

**Kiểm tra phương sai sai số không đổi**

Theo Hair et al. (2014) và Pallant (2010), biến phụ thuộc là phương sai đồng nhất nếu sự hiện diện của phần dư trong Biểu đồ phân tán của phần dư đã chuẩn hóa có phân bố gần như hình chữ nhật (Pallant 2010). Biểu đồ phân tán (Biểu đồ 1) của phần dư chuẩn hóa trong bốn hồi quy bội cho thấy phân bố của phần dư gần như là hình chữ nhật. Do đó, biến phụ thuộc là phương sai đồng nhất trong các hồi quy này.

**Biểu đồ 1: Biểu đồ phân tán của phần dư đã chuẩn hóa**



Biến độc lập: Lương cơ bản, Lương kinh doanh, Phụ cấp, Thưởng

**Kiểm định giả thiết nghiên cứu**

Các mối quan hệ giữa các thành phần của tiền lương và nhận thức về trả lương công bằng của người lao động được kiểm định thông qua mô hình hồi quy bội. Kết quả hồi quy cho thấy, sau khi kiểm soát các yếu tố nhân khẩu học, mô hình giải thích được 45,4% sự thay đổi của biến độc lập. Bảng 4 cung cấp thông tin về ý nghĩa thống kê của mô hình để kiểm định Giả thuyết nghiên cứu. Giá trị Sig. value là 0,00 nghĩa là P-value của mô hình này là 0,00 có nghĩa mô hình có ý nghĩa thống kê ở mức ý nghĩa 5% (Pallant 2010). Nói cách khác, có một mối quan hệ trực tiếp giữa các thành phần của tiền lương và nhận thức về trả lương công bằng của người lao động trong các DNNN ở Việt Nam.

**Bảng 4: ANOVA**

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Regression	162,299	10	16,230	53,163	0,000 <sup>c</sup>
Residual	195,076	639	0,305		
<b>Total</b>	<b>357,375</b>	<b>649</b>			

Predictors: (Constant), Location, Gender, Schooling, Age, Type, Current position, Allowance, Basic salary, Bonus, Business salary

Bảng 5 cho thấy lương cơ bản, lương kinh doanh và phụ cấp có các giá trị sig. nhỏ hơn 0,05, do đó các biến này có đóng góp đáng kể về mặt thống kê đối với sự thay đổi nhận thức về trả lương công bằng của người lao động. Chỉ có giá trị sig. của tiền thưởng, ở mức 0,068, lớn hơn 0,05; do đó, ảnh hưởng của tiền thưởng đối với nhận thức về trả lương công bằng là không có ý nghĩa thống kê. Trong các loại lương cơ bản, lương kinh doanh và phụ cấp thì lương kinh doanh có ảnh hưởng mạnh nhất, sau đó mới đến ảnh hưởng của lương cơ bản.

**Bảng 5: Hệ số hồi quy<sup>a</sup>**

Các biến đưa vào mô hình	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	0,742	0,247		3,002	0,003
Giới tính	0,077	0,045	0,052	1,733	0,084
Độ tuổi	-0,027	0,015	-0,060	-1,834	0,067
Trình độ học vấn	-0,012	0,014	-0,027	-0,845	0,398
Vị trí việc làm	0,083	0,028	0,101	2,937	0,003
Loại hình doanh nghiệp	-0,103	0,052	-0,066	-1,993	0,047
Địa điểm của doanh nghiệp	0,047	0,051	0,032	0,916	0,360
Lương cơ bản	0,272	0,049	0,244	5,591	0,000
Lương kinh doanh	0,284	0,051	0,263	5,619	0,000
Phụ cấp	0,174	0,048	0,151	3,641	0,000
Thưởng	0,090	0,049	0,081	1,827	0,068

a. Biến phụ thuộc: Nhận thức về trả lương công bằng

Các kết quả từ mô hình hồi quy cho thấy trong các thành phần của tiền lương, lương cơ bản, lương kinh doanh và phụ cấp có mối quan hệ thống kê với cảm nhận về trả lương công bằng của người lao động. Bằng chứng thống kê cho thấy rõ ràng rằng tiền lương kinh doanh có ảnh hưởng mạnh nhất đến nhận thức về sự công bằng trong trả lương, tiếp theo là ảnh hưởng của tiền lương cơ bản và cuối cùng là trợ cấp.

**5. Thảo luận và kết luận**

Các nghiên cứu trước đây cho thấy nếu người lao động hài lòng với mức lương họ nhận được từ công việc thì họ cũng hài lòng với đãi ngộ chung của công ty đối với mình (Heneman 1985; Milkovich & Newman 2005). Kết quả từ nghiên cứu này cũng cho thấy những kết luận tương đồng, khi chỉ ra rằng tiền lương ảnh hưởng đáng kể đến nhận thức của người lao động về sự trả lương công bằng trong doanh nghiệp. Trong ba thành phần của tiền lương có mối quan hệ với nhận thức về trả lương công bằng của người lao động, tiền lương kinh doanh có tác động mạnh nhất. Lương kinh doanh là mức lương mà người lao động nhận được

dựa trên kết quả công việc của họ, hay nói cách khác đây là khoản thu nhập dựa trên kết quả công việc của người lao động. Kết quả của nghiên cứu này cho thấy các DNNN nên quan tâm hơn đến việc thiết kế chế độ lương thưởng dựa trên hiệu quả làm việc của người lao động. Nếu sự khác biệt về tiền lương trong một công ty không thể giải thích được bằng hiệu suất làm việc của nhân viên, thì kết quả có thể là nhân viên không hài lòng với tiền lương, điều này có thể gây mất động lực làm việc và giảm hiệu suất hoạt động chung của doanh nghiệp (Della et al. 2015). Các phát hiện của nghiên cứu này nêu bật vai trò quan trọng của việc trả lương dựa trên hiệu quả công việc để tạo ra nhận thức về trả lương công bằng cho người lao động trong các DNNN của Việt Nam.

Kết quả nghiên cứu khẳng định tính công bằng của chính sách tiền lương là yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến thái độ và hành vi của người lao động trong công việc. Các nhà quản lý trong các DNNN cần nhận thức rõ tác động của tiền lương đối với nhận thức và động lực làm việc của nhân viên, cần coi sự công bằng của hệ thống lương thưởng là một trong những mục tiêu chính để tạo động lực cho người lao động. Doanh nghiệp có thể cải thiện nhận thức của người lao động về trả lương công bằng trong DNNN thông qua việc áp dụng trả lương theo năng suất và chất lượng công việc, đồng thời xây dựng quy trình xét, trả lương công bằng, công khai, minh bạch.

**Tài liệu tham khảo:**

Adams, J. S. (1963). Towards an understanding of inequity. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67(5), 422-436.

ECO Canada (2015). *Employee Satisfaction Survey*. [http://www.eco.ca/pdf/employee\\_survey-example.pdf](http://www.eco.ca/pdf/employee_survey-example.pdf).

Finn, R. H., & Lee, S. M. (1972). Salary equity: Its determination, analysis, and correlates. *Journal of Applied Psychology*, 56(4), 283-292.

Greenberg, J. (1990). *Organizational justice: Yesterday, today, and tomorrow*. *Journal of Management*, 16(2), 399-432.

Hair, J. F., Black, W. C., Babin B.J., Anderson, R. E (2014). *Multivariate Data Analysis (7th edn)*. Pearson Education, London.

Heneman III, H. G. (1985). Pay satisfaction. In Rowland, M. & Ferris, J. (Eds.), *Research in Personnel and Human Resources Management*. 3, 115-140. JAI Press, Greenwich.

Heneman III, H. G. & Schwab, D. P. (1985). Pay satisfaction: Its multidimensional nature and measurement. *International Journal of Psychology*, 20(2), 129-141.

McFarlin, D. B., & Sweeney, P. D. (1992). Distributive and procedural justice as predictors of satisfaction with personal and organizational outcomes. *Academy of Management Journal*, 35(3), 626-637.

Milkovich, G. T., Newman, Jerry M. & Gerhart, B. (2011). *Compensation (10th ed.)*. McGraw-Hill, New York.

Pallant, J. (2010). *SPSS Survival Manual: A Step by Step Guide to Data Analysis Using SPSS*. McGraw-Hill Education, Maidenhead.

Telly, C. S., French, W. L., & Scott, W. G. (1971). The relationship of inequity to turnover among hourly workers. *Administrative Science Quarterly*, 16(2), 164-172.

WorldatWork (2003). *Survey of Compensation Policies and Practices*. <https://www.worldatwork.org/research/html/comppol03.html>.

# ẢNH HƯỞNG HÌNH ẢNH THƯƠNG HIỆU ĐẾN QUYẾT ĐỊNH MUA SẮM ĐIỆN THOẠI THÔNG MINH CỦA GIỚI TRẺ TRÊN ĐỊA BÀN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

PGS.TS. Phạm Hùng Cường\* - Nguyễn Lê Quỳnh Như\*\*

*Thông qua điều tra 172 bạn trẻ đang sinh sống tại Thành phố Hồ Chí Minh năm 2022, bài viết chỉ ra mức độ tác động của hình ảnh thương hiệu tới quyết định mua sắm điện thoại thông minh của giới trẻ được biểu hiện qua 3 nhân tố: (1) Lợi thế của liên tưởng thương hiệu; (2) Sức mạnh của liên tưởng thương hiệu; (3) Tính độc đáo của liên tưởng thương hiệu.*

• Từ khóa: hình ảnh thương hiệu, giới trẻ, điện thoại thông minh.

*Through a survey of 172 young people living in Ho Chi Minh City in 2022, the article demonstrates the level of brand image impact on the purchasing decisions of the youth regarding smartphones, manifested through three factors: (1) Favorability of brand association; (2) Strength of brand association and (3) Uniqueness of brand association.*

• Key words: brand association, young generation, smartphones.

JEL codes: L80, L81, L84

Ngày nhận bài: 25/7/2023

Ngày gửi phản biện: 28/7/2023

Ngày nhận kết quả phản biện: 24/8/2023

Ngày chấp nhận đăng: 31/8/2023

## GIỚI THIỆU

Trong năm 2021, người dùng Việt Nam tiêu thụ 15,6 triệu điện thoại thông minh, doanh số đạt mức tăng trưởng 27,9%, với giá trị lên đến 107,6 nghìn tỷ đồng và dự báo sẽ tiếp tục ghi nhận mức tăng trưởng dương trong các năm tiếp theo. Điện thoại thông minh ngày càng là một hàng hóa thiết yếu trong cuộc sống của con người. Chính vì vậy, việc nghiên cứu hình ảnh thương hiệu ảnh hưởng tới hành vi và quyết định mua hàng trong thị trường điện thoại thông minh có thể sẽ mang lại một cơ sở vững chắc, để các doanh nghiệp tiếp tục đổi mới

công nghệ và đẩy mạnh phát triển thương hiệu nhờ hiểu rõ được đặc điểm tâm lý và xu hướng hành vi của người tiêu dùng thị trường tiềm năng này.

## CƠ SỞ LÝ THUYẾT VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

### Cơ sở lý thuyết

Hình ảnh thương hiệu không phải là đặc điểm riêng lẻ của từng sản phẩm mà là tổng số các cảm nhận trong nhận thức của người tiêu dùng về một thương hiệu (Ditcher, 1985). Hình ảnh thương hiệu được khái niệm hoá dưới dạng liên tưởng thương hiệu và bối cảnh kinh doanh thương hiệu (Keller, 1993). Do đó, hình ảnh thương hiệu là cơ sở tạo nên sự thành công của thương hiệu.

Hình ảnh thương hiệu tổng hợp cho công chúng tất cả các thông điệp khác nhau của thương hiệu như tên thương hiệu, biểu tượng trực quan, tính chất của sản phẩm hay dịch vụ, lợi ích của quảng cáo, tài trợ, ... Hình ảnh thương hiệu là kết quả giải mã tin nhắn và giải thích các dấu hiệu (Nandan, 2005). Aaker (1991) định nghĩa liên tưởng thương hiệu là “tài sản và trách nhiệm pháp lý của thương hiệu, bao gồm bất kỳ điều gì được liên kết trong ký ức về một thương hiệu”. Theo Keller (1993), có 3 yếu tố quan trọng của hình ảnh thương hiệu là: (1) Độ yêu thích thương hiệu; (2) Sức mạnh thương hiệu và (3) Tính độc đáo của liên tưởng thương hiệu.

Quyết định mua hàng là những suy nghĩ trong đó các cá nhân đánh giá các lựa chọn khác nhau

\* Trường Đại học Ngoại thương

\*\* Trường Đại học Ngoại thương - Cơ sở II tại TP.HCM

và đưa ra lựa chọn về một sản phẩm từ nhiều lựa chọn. Quá trình quyết định mua hàng là một hoạt động bao gồm lựa chọn, thu thập và đánh giá. Một định nghĩa được đưa ra bởi Kotler và cộng sự (1999) cho rằng các kích thích môi trường và tiếp thị ảnh hưởng đến đánh giá của người tiêu dùng và quá trình đưa ra quyết định mua hàng. Sự tiêu dùng và giá trị của sản phẩm đối với người tiêu dùng phản ánh các tác động xã hội và môi trường có thể ảnh hưởng đến nhu cầu và hành vi mua hàng (Kim và cộng sự, 2002).

Lý thuyết về hành động hợp lý (TRA) được phát triển dựa trên kết quả lý thuyết tích hợp thông tin (Fishbein & Ajzen, 1975). Lý thuyết này tập trung phân tích mối quan hệ giữa tiếp thị & thái độ của người tiêu dùng khi nhận thông điệp tiếp thị đối với quyết định mua hàng của họ. Thuyết này cho rằng thái độ cá nhân và các chuẩn mực chủ quan xung quanh cũng ảnh hưởng đến quyết định mua sắm và tiêu dùng. Các thành phần của mô hình TRA bao gồm: (1) Ý định hành vi; (2) Thái độ; (3) Chuẩn chủ quan.

Lý thuyết hành vi hoạch định (TPB) là thuyết tâm lý liên kết niềm tin với hành vi (Ajzen, 1991), có thể được xem là bản mở rộng và phát triển của thuyết hành động hợp lý (Fishbein và Ajzen, 1975) do được thiết kế rõ ràng các tình huống mà các hành động khó được kiểm soát bởi mỗi cá nhân. Theo lý thuyết hành vi hoạch định, ý định thực hiện hành vi được tác động bởi 3 yếu tố: (1) Thái độ đối với hành vi; (2) Tiêu chuẩn chủ quan và (3) Nhận thức kiểm soát hành vi. Một thay đổi cụ thể là đưa vào một biến số mới, nhận thức kiểm soát hành vi.

Ziming (2001) trong quá trình nghiên cứu thực nghiệm đã đưa ra những bằng chứng về sự phù hợp của các biến đo lường các khía cạnh khác biệt của hình ảnh thương hiệu. Theo học thuyết này, hình ảnh thương hiệu bao gồm năm khía cạnh: (1) Nhận thức thương hiệu; (2) Nhận thức thuộc tính sản phẩm; (3) Liên tưởng thương hiệu; (4) Giá trị thương hiệu và (5) Lòng trung thành thương hiệu. Kết quả nghiên cứu cho thấy biến liên tưởng thương hiệu là yếu tố đóng vai trò quan trọng cấu thành hình ảnh thương hiệu và giải thích một cách hợp lý cho quyết định mua hàng của người tiêu dùng.

Qua lược khảo các công trình nghiên cứu liên quan đến hình ảnh thương hiệu và mối quan hệ với

quyết định mua hàng, mô hình kiến thức thương hiệu của Keller (1993) có tính hiệu quả và toàn diện cao, do đó được áp dụng rộng rãi trong đo lường mối tương quan giữa các biến trong mô hình đề xuất. Do đó, nghiên cứu này sẽ kế thừa mô hình của Keller về hình ảnh thương hiệu gồm 3 thành phần: (1) Lợi thế của liên kết thương hiệu; (2) Sức mạnh của liên kết thương hiệu và (3) Tính độc đáo của liên tưởng thương hiệu.

Bài nghiên cứu “Ảnh hưởng của hình ảnh thương hiệu và giá đối với quyết định mua hàng” được tác giả Nursaban Rommy thực hiện vào năm 2018 nhằm xác định ảnh hưởng của hình ảnh thương hiệu và giá đến quyết định mua điện thoại thông minh Oppo tại thành phố Kendari. Kết quả nghiên cứu cho thấy hình ảnh thương hiệu và giá đều có ảnh hưởng tích cực đến quyết định mua của điện thoại thông minh của khách hàng ở thành phố Kendari. Đồng thời, yếu tố quan trọng nhất để cá nhân đưa ra quyết định mua hàng là hình ảnh thương hiệu với  $\beta = 0,719$  có ý nghĩa rằng trong điều kiện các biến khác không đổi, nếu biến hình ảnh thương hiệu tăng lên 1 đơn vị thì quyết định mua điện thoại thông minh cũng sẽ tăng lên 0,719 đơn vị.

### Mô hình nghiên cứu đề xuất

Dựa trên những lý thuyết được tổng hợp cùng với các cơ sở lý thuyết cơ bản, kết hợp mô hình kiến thức thương hiệu của Keller (1993) với mô hình nghiên cứu của Nursaban Rommy (2018), nhóm tác giả đề xuất mô hình nghiên cứu như Hình 1 gồm 3 biến độc lập là: (1) Lợi thế của liên tưởng thương hiệu; (2) Sức mạnh của liên tưởng thương hiệu và (3) Tính độc đáo của liên tưởng thương hiệu.

Các giả thuyết nghiên cứu được trình bày như sau:

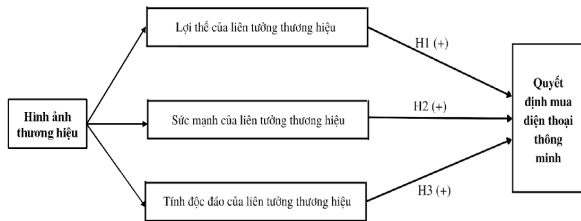
*H1: Lợi thế của liên tưởng thương hiệu có tác động thuận chiều đến quyết định mua sắm điện thoại thông minh của giới trẻ trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh.*

*H2: Sức mạnh của liên tưởng thương hiệu có tác động thuận chiều đến quyết định mua sắm điện thoại thông minh của giới trẻ trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh.*

*H3: Tính độc đáo của liên tưởng thương hiệu có tác động thuận chiều đến quyết định mua sắm điện thoại thông minh của giới trẻ trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh.*



Hình 1: Mô hình nghiên cứu đề xuất



Nguồn: Tác giả tổng hợp và đề xuất

**Phương pháp nghiên cứu**

Nhóm tác giả dựa trên phương pháp nghiên cứu định lượng, thực hiện khảo sát vào thời điểm năm 2022, trên 172 đối tượng là người trẻ trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh đã, đang và sẽ đưa ra quyết định mua sắm điện thoại thông minh. Những đối tượng nhóm tác giả lựa chọn để thực hiện phỏng vấn có đặc điểm nhân khẩu học và nhu cầu sử dụng điện thoại thông minh khác nhau. Quá trình điều tra thu về 100% kết quả phân tích dữ liệu mẫu.

**KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU**

**Đánh giá độ tin cậy thang đo**

Sau khi kiểm định thang đo bằng phương pháp hệ số tin cậy Cronbach's Alpha (Bảng 1) cho thấy, tất cả thang đo đều thỏa mãn các chỉ tiêu đánh giá với hệ số Cronbach's Alpha  $\geq 0,6$  và tương quan biến tổng  $\geq 0,3$ , không có biến nào bị loại khỏi thang đo. Mức độ hội tụ của các biến quan sát đối với các thành phần nghiên cứu tiếp tục được đánh giá thông qua phương pháp phân tích nhân tố khám phá EFA.

Bảng 1: Kết quả Cronbach's Alpha

Thang đo	Ký hiệu	Cronbach's Alpha	Số biến quan sát
Lợi thế của liên tưởng thương hiệu	APA	0,861	6
Sức mạnh của liên tưởng thương hiệu	SBA	0,939	4
Tính độc đáo của liên tưởng thương hiệu	UBA	0,941	4
Quyết định mua sắm điện thoại	PD	0,909	5

Nguồn: Phân tích từ dữ liệu nghiên cứu SPSS

**Phân tích EFA**

Hệ số KMO cho giá trị  $0,905 > 0,5$  thể hiện việc phân tích nhân tố khám phá là phù hợp với tập dữ liệu nghiên cứu. Kiểm định Bartlett cho giá trị Sig. Các biến quan sát trong nhân tố có mối tương quan với nhau nếu giá trị Sig đạt  $0,000 < 0,05$ . Có 3 nhân tố được trích với giá trị Eigenvalue đạt

1,142 lớn hơn 1 với tổng phương sai tích lũy là 74,814%, có ý nghĩa rằng 3 biến độc lập có thể giải thích được đến 74,814% giá trị biến thiên của các biến quan sát được đưa vào (Bảng 2).

Bảng 2: Kết quả kiểm định KMO và Bartlett

KMO		0,905
Bartlett của Sphericity	Approx. Chi-Square	2024,677
	df	91
	Sig.	0,000
Phương sai trích		74,814%
Eigenvalue		1,142

Nguồn: Kết quả phân tích thu được từ phần mềm SPSS

**Kết quả phân tích mô hình hồi quy tuyến tính**

Theo kết quả kiểm định mức độ phù hợp, giả thuyết "tập hợp các biến độc lập không có mối quan hệ với biến phụ thuộc" bị bác bỏ và giá trị kiểm định cho mô hình là  $F = 62,583$ , có ý nghĩa thống kê ( $\text{sig} = 0,000 < 0,05$ ) (Bảng 3)

Bảng 3: Kết quả kiểm định ANOVA

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	86,209	3	28,736	62,583	0,000 <sup>b</sup>
	Residual	77,141	168	0,459		
	Total	163,350	171			

Nguồn: Kết quả phân tích thu được từ phần mềm SPSS

Tất cả các biến độc lập bao gồm APA, SBA và UBA đều cho ra Sig  $< 0,05$  và dung sai  $> 0,0001$ , chứng tỏ tất cả các biến độc lập đều tuân thủ yêu cầu của phân tích mô hình hồi quy, đồng thời phản ánh mức độ tác động nhất định đến biến phụ thuộc PD. Thêm vào đó, các hệ số chuẩn hóa  $\beta$  đều dương (APA, SBA, UBA) với giá trị lần lượt là 0.419, 0.177, 0.239 (Bảng 8). Dạng của phương trình hồi quy tuyến tính được trình bày như sau:

$$\text{INT} = 0,419 * \text{APA} + 0,177 * \text{SBA} + 0,239 * \text{UBA} + \varepsilon$$

Bảng 4: Hệ số hồi quy

Mô hình	Hệ số chưa chuẩn hóa		Hệ số chuẩn hóa		t	Sig.	Thống kê đa cộng tuyến
	B	Std. Error	Beta				
Constant	.615	.227			2.703	.008	
APA	.494	.082	.419		6.006	.000	.579
SBA	.150	.064	.177		2.359	.019	.499
UBA	.205	.066	.239		3.101	.002	.474

Nguồn: Kết quả phân tích thu được từ phần mềm SPSS

## KẾT LUẬN VÀ MỘT SỐ ĐỀ XUẤT

## Kết luận

Kết quả nghiên cứu cho thấy hình ảnh thương hiệu có vai trò quan trọng trong quá trình quyết định mua hàng của khách hàng, đặc biệt là giới trẻ 18-25 tuổi trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh. Cụ thể, biến độc lập hình ảnh thương hiệu đã được phân tích thông qua 3 nhân tố: (1) Lợi thế của liên tưởng thương hiệu; (2) Sức mạnh của liên tưởng thương hiệu và (3) Tính độc đáo của liên tưởng thương hiệu.

Dựa vào kết quả của kiểm định hồi quy, tất cả các biến độc lập đều có các động tích cực đến quyết định mua sắm điện thoại thông minh của giới trẻ tại Thành phố Hồ Chí Minh với  $R^2$  hiệu chỉnh bằng 0,519, thể hiện ý nghĩa là các biến độc lập của hình ảnh thương hiệu trong mô hình đề xuất của tác giả có thể giải thích được 51,9% sự biến thiên về quyết định mua sắm điện thoại thông minh của giới trẻ trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh.

## Một số đề xuất

*Đề xuất với yếu tố lợi thế của liên tưởng thương hiệu*

Một là, tập trung phát triển và nâng cao chất lượng sản phẩm. Chất lượng sản phẩm là nguyên nhân cốt lõi để khách hàng đặt niềm tin vào thương hiệu đó và đưa ra quyết định mua hàng. Tập trung phát triển sản phẩm hoàn thiện với một chất lượng ổn định và tương xứng với giá cả sẽ giúp doanh nghiệp xây dựng liên tưởng thương hiệu tích cực, tạo ra lợi thế cạnh tranh với các đối thủ trên thị trường. Ngoài ra, điều này sẽ giúp khách hàng dễ dàng đón nhận các dòng sản phẩm điện thoại mới đến từ thương hiệu đó.

Hai là, doanh nghiệp cần tập trung nghiên cứu nhu cầu của khách hàng đối với một thiết bị điện thoại thông minh. Bởi rằng, nhu cầu của khách hàng cho một thiết bị công nghệ có giới hạn, và khách hàng sẽ không thể tận dụng hết các chức năng vượt trội của điện thoại. Do đó, việc thấu hiểu nhu cầu và hành vi của khách hàng mục tiêu là vô cùng quan trọng để doanh nghiệp đem đến cho tệp khách hàng của mình một sản phẩm vừa vặn và phù hợp nhất. Doanh nghiệp cần phải đầu tư vào cải thiện chất lượng sản phẩm dành cho từng nhóm khách hàng riêng biệt.

Ba là, doanh nghiệp không nên bỏ qua việc cung cấp tốt các dịch vụ bán hàng và chăm sóc khách hàng. Cần chú trọng tư vấn, hỗ trợ và sẵn

sàng giải đáp các thắc mắc của khách hàng có nhu cầu, thông qua các cửa hàng bảo hành chính hãng và các đại lý phân phối trực tiếp sản phẩm.

*Đề xuất với yếu tố sức mạnh của liên tưởng thương hiệu*

Trước tiên, doanh nghiệp cần tiến hành lập bản đồ liên tưởng thương hiệu. Doanh nghiệp có thể nhận thấy được những liên tưởng tích cực của người dùng đối với doanh nghiệp hiện tại và những đặc điểm nổi bật của doanh nghiệp so sánh với đối thủ cạnh tranh, và xác định những yếu tố khiến khách hàng chọn sản phẩm/dịch vụ của doanh nghiệp. Tiếp sau đó, doanh nghiệp cần phân tích các xu hướng trên thị trường hiện tại thông qua các từ khóa được tìm kiếm phổ biến, từ đó gắn liền hình ảnh thương hiệu của bạn với những dữ liệu “đồng tìm kiếm” này dựa trên các chủ đề, sản phẩm, dịch vụ và giải pháp.

*Đề xuất đối với yếu tố tính độc đáo của liên tưởng thương hiệu*

Thứ nhất, công ty nên đầu tư vào cải tiến sản phẩm nhằm tạo ra những sản phẩm đặc thù về kiểu dáng, thiết kế, màu sắc, trải nghiệm người dùng. Thứ hai, doanh nghiệp cần mang đến một sản phẩm điện thoại cá nhân hoá trải nghiệm người dùng. Nếu thương hiệu có thể tạo ra một sản phẩm điện thoại cá nhân hoá trải nghiệm với từng đối tượng người dùng sẽ giúp tăng sự hài lòng của khách hàng đối với thương hiệu, từ đó giúp doanh nghiệp có được vị trí đặc biệt so với các thương hiệu khác trong tâm trí khách hàng và thúc đẩy khách hàng đưa ra quyết định sử dụng sản phẩm của thương hiệu.

## Tài liệu tham khảo:

- Aaker, D.A. (1991) *Managing Brand Equity: The Free Press, New York.*  
 Ajzen, I. (1991). *The theory of planned behavior. Organizational Behavior and Human Decision Processes*  
 Ajzen, I., & Fishbein, M. (1975). *A Bayesian analysis of attribution processes. Psychological bulletin, 82(2), 261.*  
 Ditcher, E. (1985). *What's in an image. Journal of Consumer marketing, 2(1), 75-81.*  
 Keller, K.L. (1993). *Conceptualizing, Measuring, and Managing Customer-Based Brand Equity. Journal of Marketing, 57(1), 1-22.*  
 Kim YM, Shim KY (2002). *The influence of internet shopping mall characteristics and user traits on purchase intent. Irish Mark. Rev., 15:25-34*  
 Kotler, P. (1999) *Marketing Management: Analysis, Planning, Implementation and Control. 9th Edition, Prentice Hall College Inc.*  
 Nandan, S. (2005). *An exploration of the brand identity-brand image linkage: A communications perspective. Journal of brand management, 12, 264-278.*  
 Rommy, A. S. N., Moh, N. B. H. H., & Nur, A. R. Y. N. (2018). *Effect of brand image and price perception on purchase decision. Journal of Business and Management, 20(8), 76-81.*  
 Ziming, L. (2001). *Composition and measurement of brand image. Journal of Beijing Technology and Business University (Social Science).*

# MỐI QUAN HỆ GIỮA SỰ HÀI LÒNG VÀ LÒNG TRUNG THÀNH CỦA KHÁCH HÀNG ĐỐI VỚI CHẤT LƯỢNG DỊCH VỤ CỦA CÁC DOANH NGHIỆP KIỂM TOÁN ĐỘC LẬP

PGS.TS. Đỗ Đức Tài\* - PGS.TS. Ngô Thị Thu Hồng\*\*

*Nghiên cứu này nhằm mục đích đo lường mối quan hệ giữa sự hài lòng của khách hàng và lòng trung thành của khách hàng đối với chất lượng dịch vụ của các doanh nghiệp kiểm toán độc lập. Phương pháp được sử dụng để trả lời các câu hỏi nghiên cứu là phương pháp định lượng, trong đó dữ liệu được thu thập thông qua nghiên cứu sơ cấp; đối tượng khảo sát của nghiên cứu này là khách hàng của các doanh nghiệp kiểm toán độc lập nội địa trên địa bàn Hà Nội. Mẫu nghiên cứu là 250 kế toán tổng hợp và kế toán trưởng đang làm việc cho các doanh nghiệp là khách hàng của các doanh nghiệp kiểm toán độc lập được chọn ngẫu nhiên. Dựa trên kết quả nghiên cứu, chúng tôi kết luận rằng sự hài lòng của khách hàng và lòng trung thành của khách hàng tỷ lệ thuận với nhau và ảnh hưởng tích cực lẫn nhau. Thông qua nghiên cứu này, các doanh nghiệp kiểm toán độc lập có thêm biện pháp nâng cao sự hài lòng của khách hàng và tạo ra lòng trung thành với khách hàng thông qua cải thiện chất lượng dịch vụ.*

• Từ khóa: sự hài lòng của khách hàng, lòng trung thành của khách hàng, chất lượng dịch vụ, doanh nghiệp kiểm toán độc lập.

*This study aims to measure the relationship between customer satisfaction and loyalty to the service quality of independent audit firms. The method used to answer the research questions is quantitative, in which data are collected through primary research. The survey subjects of this study are customers of domestic independent auditing firms in Hanoi. The research sample is 250 general accountants and chief accountants who are working for firms that are clients of independent auditing firms, selected at random. Based on the research results, we conclude that customer satisfaction and customer loyalty are directly proportional and positively influence each other. Through this study, independent auditing firms have more measures to improve customer satisfaction and create customer loyalty through service quality improvement.*

• Key words: customer satisfaction, customer loyalty, service quality, independent auditing firms.

JEL codes: M40, M41, M50, M51

Ngày nhận bài: 25/7/2023

Ngày gửi phản biện: 28/7/2023

Ngày nhận kết quả phản biện: 24/8/2023

Ngày chấp nhận đăng: 27/8/2023

## 1. Giới thiệu

Theo Lewis và Booms (1983), chất lượng dịch vụ được định nghĩa là sự khác biệt giữa mức độ dịch vụ được cung cấp và sự mong đợi của khách hàng. Khi dịch vụ cung cấp vượt quá sự mong đợi của khách hàng đồng nghĩa với việc cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp đạt mức xuất sắc. Do đó, hiểu và quản lý tốt kỳ vọng của khách hàng là một trong những nhiệm vụ quan trọng để doanh nghiệp cung cấp dịch vụ chất lượng cao trong bất kỳ ngành nào, bao gồm cả kế toán, kiểm toán. Một trong những thành công của doanh nghiệp đó là dựa trên chất lượng dịch vụ ở mức cao (Ismail và cộng sự, 2006). Về mặt lý thuyết, chất lượng dịch vụ làm tăng lòng trung thành của khách hàng (Lewis và cộng sự, 1994), lợi nhuận (Gundersen và cộng sự, 1996) và sự hài lòng của khách hàng (Gonu và cộng sự, 2023; Supriyanto và cộng sự, 2021).

Sự hài lòng của khách hàng là một trong những khái niệm phản ánh hoạt động kinh doanh, xác định

\* Trường Đại học Lao động - Xã hội

\*\* Học viện Tài chính

sản phẩm, dịch vụ được cung cấp bởi doanh nghiệp cho khách hàng, đáp ứng các yêu cầu và thỏa mãn của họ, bởi vì trong sự cạnh tranh gay gắt, các doanh nghiệp đều có xu hướng đạt được sự hài lòng của khách hàng, đó được coi là chìa khóa cho doanh nghiệp về mặt cạnh tranh (Anderson & Sullivan, 1993). Kotler & Keller (2000) xác định sự hài lòng là cảm giác vui thích hay thất vọng so với hiệu suất của một sản phẩm bị lừa dối và mong đợi của khách hàng. Sự hài lòng của khách hàng là cảm giác hạnh phúc hoặc không vui sau khi so sánh hiệu suất sản phẩm mà họ cảm nhận được so với sự kỳ vọng trước đó.

Lòng trung thành của khách hàng khuyến khích người tiêu dùng mua sắm ổn định hơn, dành phần lớn tài chính và cảm thấy tích cực về việc mua sắm, giúp thu hút người tiêu dùng đến các thương hiệu quen thuộc trong môi trường cạnh tranh (Keh & Lee, 2006). Lòng trung thành được định nghĩa như là một cam kết sâu sắc sẽ ưu tiên tìm mua sản phẩm của một thương hiệu nào đó (Yoo & Dean, 2000) trong tương lai.

Theo Hoài Anh (2021), tính đến ngày 01/12/2021, có 210 doanh nghiệp kiểm toán trên cả nước bao gồm: 03 công ty 100% vốn nước ngoài; 08 công ty có vốn đầu tư nước ngoài; 199 công ty 100% vốn trong nước. Trong đó, 23 doanh nghiệp kiểm toán là thành viên các hãng kiểm toán quốc tế, 13 doanh nghiệp kiểm toán là thành viên hiệp hội và 01 doanh nghiệp kiểm toán là hãng đại diện liên lạc. Do đó, khách hàng ngày càng có nhiều nhu cầu, đòi hỏi được đáp ứng và có nhiều cơ hội để lựa chọn các dịch vụ và ít có sự ràng buộc với nhà cung cấp dịch vụ kiểm toán. Hơn nữa, bên cạnh những công ty đã có cố gắng trong việc nâng cao chất lượng dịch vụ, tuân thủ các yêu cầu của chuẩn mực, cũng phải nhận thấy rằng các bên sử dụng kết quả kiểm toán đôi lúc vẫn chưa hoàn toàn tin cậy vào kết quả kiểm toán, chất lượng dịch vụ chưa đồng đều giữa các công ty...

Từ những lý do trên, nghiên cứu mối quan hệ giữa sự hài lòng và lòng trung thành của khách hàng đối với chất lượng dịch vụ của các doanh nghiệp kiểm toán độc lập là cần thiết và có ý nghĩa cả về lý luận và thực tiễn.

## 2. Tổng quan nghiên cứu

### 2.1. Chất lượng dịch vụ kiểm toán

Thông qua các hoạt động dịch vụ kiểm toán và tư vấn tài chính, kế toán, các doanh nghiệp kiểm toán đã góp phần phổ cập cơ chế chính sách kinh tế, tài chính, góp phần thực hiện công khai, minh bạch báo cáo tài chính của các doanh nghiệp, ngăn ngừa lãng phí, phục vụ đắc lực cho công tác quản lý và điều hành kinh tế

- tài chính của Nhà nước và hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp. Do đó, chủ đề này ngày càng được nhiều nhà nghiên cứu quan tâm, tiêu biểu như:

Boon và cộng sự (2008) đã phân tích các thuộc tính thành phần của chất lượng dịch vụ kiểm toán và khẳng định vai trò quan trọng của nó trong đầu thầu kiểm toán bắt buộc (CAT) tại các hội đồng địa phương ở New South Wales (NSW). Các tác giả sử dụng phương pháp tiếp cận thông qua việc khảo sát bằng bảng hỏi và thực hiện với 235 chuyên gia tài chính của hội đồng địa phương ở NSW và 35 kiểm toán viên nội bộ của hội đồng địa phương vào tháng 5 năm 2006. Các phát hiện về các thuộc tính quan trọng nhất trong việc đánh giá chất lượng dịch vụ kiểm toán là chuyên môn ngành, kinh nghiệm của công ty kiểm toán với hội đồng, năng lực kỹ thuật, tính độc lập, các tiêu chuẩn đạo đức và sự quan tâm đúng mức. Các thuộc tính ít quan trọng nhất là thái độ hoài nghi, quan điểm mới mẻ, quy mô công ty kiểm toán và các dịch vụ phí kiểm toán.

Dưới góc độ chất lượng dịch vụ, chất lượng kiểm toán là mức độ thỏa mãn về tính khách quan và độ tin cậy vào ý kiến kiểm toán của những đối tượng sử dụng dịch vụ kiểm toán. Đồng thời, thỏa mãn về mong muốn có được những ý kiến đóng góp, nhằm nâng cao hiệu quả công tác quản lý tài chính, kế toán của đơn vị được kiểm toán với thời gian định trước và giá phí thích hợp (Bộ Tài chính, 2012).

Khi xem xét kiểm toán độc lập là một ngành kinh doanh dịch vụ thì chất lượng kiểm toán cũng cần được nghiên cứu dưới góc độ chất lượng dịch vụ (Lại Thị Thu Thủy & Phạm Đức Hiếu, 2017). Xét theo khía cạnh dịch vụ, chất lượng kiểm toán được đánh giá thông qua cả mức độ hài lòng của người sử dụng thông tin trên báo cáo tài chính (Duff, 2004). Chất lượng kiểm toán là mức độ thỏa mãn của các đối tượng sử dụng kết quả kiểm toán về tính khách quan và độ tin cậy vào ý kiến kiểm toán của kiểm toán viên (Trần Khánh Lâm, 2009). Nguyễn Anh Tuấn (2014), các chuyên gia được phỏng vấn nhận định, chất lượng kiểm toán của kiểm toán độc lập là mức độ thỏa mãn của các đối tượng sử dụng kết quả kiểm toán về tính khách quan, trung thực và độ tin cậy vào các kết luận, đánh giá và nhận xét của kiểm toán độc lập, đồng thời thỏa mãn về các kiến nghị, giải pháp do kiểm toán độc lập đưa ra, với chi phí hoạt động kiểm toán hợp lý.

### 2.2. Sự hài lòng và lòng trung thành của khách hàng

Bitner (1990) cho rằng, sự hài lòng của khách hàng đóng vai trò như một tiền đề cho sự trung thành. Oliva

và cộng sự (1992) khẳng định, có mối quan hệ giữa sự hài lòng và lòng trung thành của khách hàng. Kết quả của những nghiên cứu này phù hợp với những phát hiện của Choi và Chu (2001), đó là sự hài lòng của du khách cho thấy một khả năng cao của mối quan hệ liên tục với các nhà cung cấp cùng trong một chuyến đi tiếp theo. Bên cạnh đó, Cronin và cộng sự (1992) phát hiện kết quả sự hài lòng của khách có thể củng cố quyết định của khách hàng sử dụng một thương hiệu cụ thể của dịch vụ nhất định.

Chen và cộng sự (2012) sử dụng phương pháp nghiên cứu định lượng, lựa chọn phạm vi nghiên cứu là ngành hàng không tại Đà Loan, kết quả nghiên cứu cho thấy sự hài lòng của khách hàng có ảnh hưởng thuận chiều đến lòng trung thành của khách hàng. Kết quả này cũng tương đồng với nghiên cứu của Andrea và cộng sự (2011), Keshvari và Zare (2012), Ndubisi và cộng sự (2015). Jaakkola và cộng sự (2015) kết luận rằng sự hài lòng của khách hàng làm tăng lòng trung thành và giảm sự phản ứng tiêu cực đối với các sản phẩm và dịch vụ mà doanh nghiệp cung cấp.

Tại Việt Nam, Nguyễn Hồng Hà (2013) sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính thông qua phỏng vấn khách hàng trong ngành thức ăn chăn nuôi, kết quả cho thấy sự hài lòng của khách hàng là một trong các nhân tố quan trọng ảnh hưởng đến lòng trung thành của họ đối với doanh nghiệp.

### 3. Phương pháp nghiên cứu

#### 3.1. Phương pháp nghiên cứu định tính

Chúng tôi dựa trên cơ sở lý thuyết và tổng quan các nghiên cứu liên quan trước đây đề xuất các giả thuyết và mô hình nghiên cứu. Bên cạnh đó, chúng tôi thảo luận nhóm với 5 chuyên gia để bổ sung và hiệu chỉnh biến quan sát của các nhân tố trong mô hình nghiên cứu đề xuất để làm cơ sở xây dựng thang đo và bảng câu hỏi để thu thập dữ liệu cho quá trình nghiên cứu định lượng.

#### 3.2. Phương pháp nghiên cứu định lượng

Mẫu nghiên cứu trong nghiên cứu định lượng được thực hiện bằng phương pháp lấy mẫu thuận tiện với cỡ mẫu 250 kế toán tổng hợp và kế toán trưởng đang làm việc cho các doanh nghiệp kiểm toán độc lập. Theo Hair và cộng sự (1998); Hoàng Trọng & Chu Nguyễn Mộng Ngọc (2008), quy mô mẫu ít nhất phải bằng năm lần số biến quan sát. Như vậy, trong nghiên cứu này, chúng sử dụng tối thiểu số phiếu nghiên cứu ứng với 11 biến quan sát là:  $5 \times 11 = 55$  quan sát. Tuy nhiên, để đảm bảo tính thuyết phục và chất lượng từ kết quả mô hình, chúng tôi thu về số phiếu khảo sát

hợp lệ là 250 phiếu đầy đủ các thông tin trên phiếu khảo sát. Trong đó, 161 đáp viên là nữ (64,4%), còn lại 89 đáp viên là nam (35,6%); 103 đáp viên làm kế toán tổng hợp (41,2%) và 147 (58,8%) đáp viên làm kế toán trưởng.

Dữ liệu được thu thập bằng khảo sát thông qua bảng câu hỏi được thiết kế sẵn gửi trực tiếp hoặc online đến các đối tượng khảo sát và nhận kết quả ngay khi đối tượng khảo sát hoàn thành việc trả lời. Các kỹ thuật phân tích cơ bản (CFA, SEM) được thực hiện bằng phần mềm SPSS 20 và AMOS 20 nhằm thể hiện được mối quan hệ giữa sự hài lòng và lòng trung thành của khách hàng đối với chất lượng dịch vụ của các doanh nghiệp kiểm toán độc lập.

Thang đo các nhân tố trong mô hình nghiên cứu được kế thừa từ thang đo của Nguyen (2023), Đỗ Đức Tài và Vũ Thị Kim Anh (2023).

#### 3.3. Giả thuyết

Sự hài lòng của khách hàng có tác động tích cực và có ý nghĩa đối với lòng trung thành của khách hàng (Jaikumar, 2013). Sự hài lòng của khách hàng cao hơn sẽ làm tăng lòng trung thành của khách hàng, bởi các khách hàng thực sự hài lòng về khả năng cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp kiểm toán độc lập sẽ trung thành với doanh nghiệp và sẵn sàng chia sẻ tích cực về sự tiến bộ, sự phát triển, và trách nhiệm của doanh nghiệp kiểm toán độc lập với người khác và từ chối việc cung cấp dịch vụ từ các đối thủ cạnh tranh.

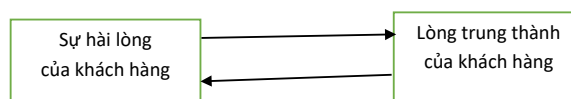
H1. Sự hài lòng có ảnh hưởng tích cực đến lòng trung thành của khách hàng đối với chất lượng dịch vụ của các doanh nghiệp kiểm toán độc lập.

H2. Lòng trung thành có ảnh hưởng tích cực đến sự hài lòng của khách hàng đối với chất lượng dịch vụ của các doanh nghiệp kiểm toán độc lập.

#### 3.4. Mô hình nghiên cứu

Dựa vào tổng quan nghiên cứu và giả thuyết nghiên cứu, chúng tôi đề xuất mô hình nghiên cứu như sau (Hình 1).

Hình 1. Mô hình nghiên cứu



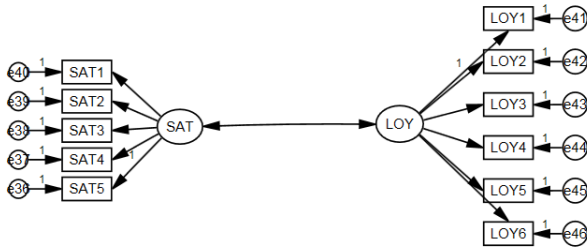
### 4. Kết quả nghiên cứu và thảo luận

#### 4.1. Kết quả phân tích tương quan

Kết quả phân tích tương quan giữa sự hài lòng của khách hàng và lòng trung thành của khách hàng đối với chất lượng dịch vụ của các doanh nghiệp kiểm toán độc lập được thể hiện tại hình số 2, và

bảng số 1. Kết quả cho thấy, có mối tương quan tuyến tính dương chặt chẽ giữa hai biến sự hài lòng và lòng trung thành của khách hàng, và không tồn tại vấn đề đa cộng tuyến khi hai biến này cũng có tương quan mạnh với nhau.

**Hình 2. Tương quan giữa sự hài lòng và lòng trung thành của khách hàng**



**Bảng 1. Tương quan giữa sự hài lòng và lòng trung thành của khách hàng**

Hiệp phương sai: (Covariances: Group number 1 - Default model)

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
SAT <-> LOY	0,130	0,023	5,570	***	

Tương quan (Correlations: Group number 1 - Default model)

	Estimate
SAT <-> LOY	0,801

**4.2. Kết quả mối quan hệ giữa sự hài lòng và lòng trung thành của khách hàng**

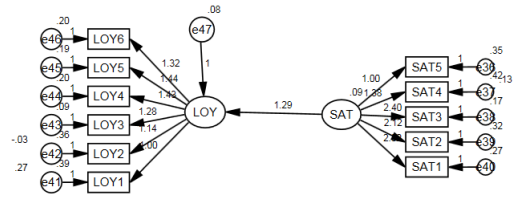
Kết quả phân tích CFA tại bảng 2 và hình 2 cho thấy: Giá trị Chi-square/df = 1,638 nhỏ hơn 3, GFI = 0,954 lớn hơn 0,9; TLI = 0,980 lớn hơn 0,95; CFI = 0,985 lớn hơn 0,95 và RMSEA = 0,051 nhỏ hơn 0,08; do đó, có thể nói mô hình phù hợp với dữ liệu thực tế và thị trường. Đồng thời, các trọng số chuẩn hóa đều lớn hơn 0,5 (bảng 3). Điều đó có ý nghĩa thống kê nên các khái niệm đạt được giá trị hội tụ. Vì vậy, có mối quan hệ thuận chiều giữa sự hài lòng của khách hàng và lòng trung thành của khách hàng và ngược lại. Giả thuyết H1 và H2 được chấp nhận (Hair và cộng sự, 2010).

**Bảng 2. Các chỉ tiêu đánh giá kết quả phân tích CFA theo hệ số chuẩn hóa**

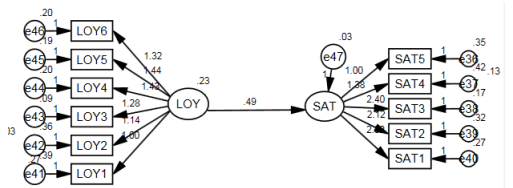
STT	Chỉ tiêu	Giá trị
1	Chi-square/df	1,638
2	P-value của Chi-square	0,007
3	GFI	0,954
4	TLI	0,980
5	CFI	0,985
6	RMSEA	0,051

Nguồn: Kết quả phân tích Amos

**Hình 3. Kết quả phân tích CFA theo hệ số chuẩn hóa của các nhân tố**



Chi-square=65,519 df=40;P=.007 Chi-square/df=1,638  
GFI=.954 TLI=.980 CFI=.985; RMSEA=.051



Chi-square=65,519 df=40;P=.007 Chi-square/df=1,638  
GFI=.954 TLI=.980 CFI=.985; RMSEA=.051

Nguồn: Kết quả phân tích Amos

**Bảng 3. Các trọng số chuẩn hóa**

Regression Weights: (Group number 1 - Default model)

	Estimate chuẩn hóa	C.R.	P	Label
SAT <--- LOY	0,795	5,851	***	

	Estimate chuẩn hóa	C.R.	P	Label
LOY <--- SAT	0,795	5,842	***	

Nguồn: Kết quả phân tích Amos

**4.3. Thảo luận kết quả nghiên cứu**

Parsons (2002) khẳng định, sự hài lòng dựa trên mức độ mà nhà cung cấp đáp ứng mong đợi của khách hàng. Trong việc giữ chân khách hàng thì sự hài lòng như một yếu tố quyết định chính trong việc khách hàng có tiếp tục mối quan hệ với nhà cung cấp sản phẩm hoặc dịch vụ hay không (Lemon & cộng sự, 2002). Như vậy, khi khách hàng càng hài lòng với dịch vụ của doanh nghiệp kiểm toán độc lập thì việc chuyển sang doanh nghiệp kiểm toán khác là điều hiếm khi xảy ra.

Trong nhiều tổ chức, đặc biệt là những tổ chức kinh doanh dịch vụ nói chung, các doanh nghiệp kiểm toán độc lập nói riêng, sự hài lòng của khách hàng được coi là một trong những thách thức đối với doanh nghiệp. Sự hài lòng của khách hàng ảnh hưởng đến lòng trung thành của khách hàng và khách hàng trung thành là nguồn doanh thu liên tục và khách hàng hài lòng sẽ không tập trung vào các sản phẩm, dịch vụ thay thế có trên thị trường.

Các doanh nghiệp kiểm toán độc lập nên thường xuyên giao tiếp với khách hàng về những cơ hội, nguồn lực hoặc rủi ro mà họ có thể gặp phải khi sử dụng dịch vụ, để đạt được lợi thế cạnh tranh bền vững.

Các doanh nghiệp kiểm toán độc lập nên coi khách hàng là nguồn lực để nâng cao vị thế cạnh tranh. Với biện pháp này, các doanh nghiệp kiểm toán độc lập có thêm cơ hội chú ý đến sự đổi mới và nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh, điều này được thể hiện qua sự hài lòng và lòng trung thành của khách hàng.

Các chuyên gia của Ủy ban Giám sát kế toán công ty đại chúng (PCAOB) nhấn mạnh rằng, khách hàng đang phát triển và trở nên phức tạp hơn. Vì vậy, các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ kế toán, kiểm toán phải đầu tư vào các dịch vụ, địa điểm và con người để đáp ứng nhu cầu của họ. Nếu như không đủ khả năng bao phủ tất cả các đối tượng khách hàng, các doanh nghiệp kiểm toán, kế toán cần có chiến lược tiếp cận những khách hàng phù hợp và tối đa hóa mối quan hệ với những khách hàng đó.

## 5. Kết luận

Nghiên cứu này có ý nghĩa khoa học quan trọng bởi đã góp phần xác định, đo lường mối quan hệ của sự hài lòng của khách hàng và lòng trung thành của khách hàng đối với chất lượng dịch vụ của doanh nghiệp kiểm toán độc lập, đó là cơ sở tốt để các doanh nghiệp kiểm toán độc lập có thêm biện pháp nhằm cải thiện sự hài lòng và trung thành của khách hàng đối với doanh nghiệp.

Nghiên cứu này chỉ đề cập đến mối quan hệ giữa sự hài lòng của khách hàng và lòng trung thành, nên phần nào đó ảnh hưởng đến kết quả nghiên cứu khi chỉ giới hạn ở mô hình nghiên cứu. Do đó, các nhà nghiên cứu trong tương lai được khuyến nghị nên nghiên cứu một chủ đề tương tự và bổ sung thêm những khía cạnh khác. Ngoài ra, nghiên cứu được thực hiện trong lĩnh vực kiểm toán độc lập nên có những hạn chế nhất định, sự tham gia của các ngành khác sẽ góp phần bổ sung thêm cơ sở lý luận và thực tiễn.

## Tài liệu tham khảo:

- Anderson, E. W., & Sullivan, M. W. (1993). The antecedents and consequences of customer satisfaction for firms. *Marketing Science*, 12(2), 125-143. <https://doi.org/10.1287/mksc.12.2.125>
- Bitner, M. J. (1990). Evaluating Service Encounters: The Effects of Physical Surroundings and Employee Responses. *Journal of Marketing*, 54(2), 69-82.
- Bộ Tài Chính (2012). Thông tư số 214/2012/TT-BTC ngày 06/12/2012. Chuẩn mực kiểm toán số 220: Kiểm soát chất lượng hoạt động kiểm toán báo cáo tài chính.
- Boon, K., McKinnon, J., & Ross, P. (2008). Audit service quality in compulsory audit tendering: Preparer perceptions and satisfaction. *Accounting Research Journal*, 21(2), 93-122. <https://doi.org/10.1108/10309610810905917>
- Chen, Fang-Yuan., Chang, Yu-Hern., & Lin, Yi-Hsin. 2012. Customer perceptions of airline social responsibility and its effect on loyalty. *Journal of Air Transport Management*, Elsevier, 20(C), 49-51. DOI: 10.1016/j.jairtraman.2011.11.007
- Choi, T. Y., & Chu, R. (2001). Determinants of hotel guests' satisfaction and repeat patronage

in the Hong Kong hotel industry. *Journal of Hospitality Management*, 20(3), 67-82.

Cronin, J. J., & Taylor, S. A. (1992). Measuring service quality: A reexamination and extension. *Journal of Marketing*, 56(3), 55-68.

Đỗ Đức Tài và Vũ Thị Kim Anh (2023). Lòng trung thành của khách hàng đối với chất lượng doanh nghiệp dịch vụ kiểm toán độc lập: một nghiên cứu tại các doanh nghiệp kiểm toán độc lập nội địa. *Tạp chí Khoa học Thương mại*, số ĐB1/2023, 60-70.

Duff, A. (2004). *Auditqual: Dimensions of Audit Quality*. Institute of Chartered Accountants of Scotland, Edinburgh.

Gonu, E., Agyei, P. M., Richard, O. K., & Asare-Larbi, M. (2023). Customer orientation, service quality and customer satisfaction interplay in the banking sector: An emerging market perspective. *Cogent Business & Management*, 10(1), Article 2163797. <https://doi.org/10.1080/23311975.2022.2163797>

Gundersen, M. G., Heide, M., & Olson, U. H. (1996). Hotel guest satisfaction among business travelers: What are the important factors? *Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly*, 37(2), 72-81. [https://doi.org/10.1016/0010-8804\(96\)83104-1](https://doi.org/10.1016/0010-8804(96)83104-1)

Hair, J. F., Joseph, F. Jr., Anderson, R. E., Tatham, Ronald L. and Black, William C., (1998), *Multivariate data analysis*, 5<sup>th</sup> edition, Prentice Hall, Upper Saddle River, NJ.

Hair, J. F., Anderson, R. E., Babin, B. J., & Black, W. C. (2010). *Multivariate data analysis: A global perspective*: Pearson Upper Saddle River, ed.: NJ Publishing.

Hoàng Trọng, & Chu Nguyễn Mộng Ngọc (2008). 'Phân tích dữ liệu với SPSS. Nhà xuất bản Hồng Đức'.

Jaakkola, E., Hellkula, A., & Aarikka-Stenroos, L. (2015). Service experience co-creation: Conceptualization, implications, and future research directions. *Journal of Service Management*, 26(2), 182-205. <https://doi.org/10.1108/JOSM-12-2014-0323>

Jaikumar, S. (2013). Relationship between the dimensions of satisfaction and loyalty: an empirical study. *International Journal of Innovations in Business*, 5(4), 14-29.

Keh, H. T. & Lee, Y. H. (2006). Do reward programs build loyalty for services? The moderating effect of satisfaction on type and timing of rewards. *Journal of Retailing*, 82(2), 127-136.

Keshvari, R. S. & Zare, T. (2012). The Effect of Customer Relationship Marketing Tactics On Banking Customer Loyalty Within Iranian Banking Industry.

*International Conference on Education, Applied Sciences and Management (ICEASM'2012)*, Dubai (UAE), 157-166.

Kotler, P. & Keller, K. L. (2000). *Marketing Management*, Twelfth Edition, Pearson Education International.

Lại Thị Thu Thủy., & Phạm Đức Hiếu (2017). Chất lượng dịch vụ kiểm toán báo cáo tài chính của các công ty kiểm toán độc lập - Đánh giá của doanh nghiệp FDI tại Việt Nam. *Kế toán và Kiểm toán*, 10, 25-29.

Lemon, K. N., White, T. B., & Winer, R. S. (2002). Dynamic customer relationship management: Incorporating future considerations into the service retention decision. *Journal of Marketing*, 66(1), 1-14.

Lewis, R. C., & Booms, B. H. (1983). The marketing aspects of service quality. In L. B. Berry, G. Shostack, & G. Upah (Eds.), *Emerging perspectives in service marketing* (pp. 99-107). American Marketing Association

Lewis, B. R., Meidan, A., & Moutinho, L. (1994). Service quality: Recent developments in financial services. In A. Meidan, B. R. Lewis, & L. Moutinho (Eds.), *Financial services marketing: A reader*. The Dryden Press

Nabisi, E. C., Anyanwu, A. V. & Nwankwo, C. A. (2015). Effect of Relationship Marketing Strategies on Consumer Loyalty: A Study of Mobile Telephone Network (MTN) Nigeria. *International Journal of Management and Commerce Innovations*, 3(2), 798-810.

Nguyễn Anh Tuấn (2014). Kiểm soát chất lượng kiểm toán của kiểm toán độc lập - Thực trạng và giải pháp hoàn thiện. Luận án tiến sĩ, Học viện Tài Chính.

Nguyễn Hồng Hà (2013). Ảnh hưởng của trách nhiệm xã hội doanh nghiệp tới lòng trung thành của khách hàng: nghiên cứu trong ngành thức ăn chăn nuôi tại miền Bắc Việt Nam. Luận án tiến sĩ, trường Đại học Kinh tế Quốc dân.

Nguyen, T. X. H. (2023). Customer satisfaction with services quality of Domestic Independent Auditing Firms in Hanoi. *International Journal of Advanced Multidisciplinary Research and Studies*, 3(1), 104-108.

Oliva, T. A., Oliver, R. L. & MacMillan, I. C. (1992). A catastrophe model for developing service satisfaction strategies. *Journal of Marketing*, 56(3), 83-95.

Parsons, A. (2002). What determines buyer-seller relationship quality? An investigation from the buyer's perspective. *The Journal of Supply Chain Management*, 38(2), 4-12

Stanaland, A. J. S., Lwin, M., & Murphy, P. E. (2011). Consumer Perceptions of the Antecedents and Consequences of Corporate Social Responsibility. *Journal of Business Ethics*, 102(1), 47-55. DOI:10.1007/s10551-011-0904-z

Supriyanto, A., Wiyono, B. B., & Burhanuddin, B. (2021). Effects of service quality and customer satisfaction on loyalty of bank customers. *Cogent Business & Management*, 8(1), Article 1937847. <https://doi.org/10.1080/23311975.2021.1937847>

Trần Khánh Lâm, (2009). Sửa đổi, bổ sung Nghị định 105/2004/ND-CP: Tăng cường hoàn thiện cơ chế kiểm soát chất lượng dịch vụ kiểm toán. *Tạp chí Chứng khoán Việt Nam*, 5, 9-11.

Yoo, Y. & Dean, A. (2000). The contribution of emotional satisfaction to consumer loyalty. *International Journal of Service Industry Management*, 12(3), 234-250.

# KHẢ NĂNG PHÁT TRIỂN CỦA SẢN PHẨM UPAS L/C TRONG THANH TOÁN QUỐC TẾ VÀ TÀI TRỢ THƯƠNG MẠI CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM

TS. Phan Tiên Nam\* - Nguyễn Đức Huy\*\*

Trong thanh toán quốc tế và tài trợ thương mại bằng phương thức tín dụng chứng từ, Thư tín dụng trả chậm có giá trị thanh toán trả ngay (Usance Payable At Sight Letter of Credit - UPAS L/C) nổi lên như một sản phẩm hiện đại nổi trội mang đến nhiều lợi ích cho người sử dụng, giải đáp cho bài toán chi phí tài chính cho các doanh nghiệp xuất nhập khẩu, được các khách hàng doanh nghiệp sử dụng thường xuyên trong các giao dịch thương mại quốc tế. Tuy được sử dụng khoảng 10 năm (từ 2013) nay nhưng sản phẩm vẫn chưa thực sự khai thác và phát huy hết các hình thức sử dụng để tăng tính ứng dụng. Trước bối cảnh cạnh tranh giữa các ngân hàng, biến động của thị trường tài chính tiền tệ thế giới cũng như sự xuất hiện của các sản phẩm thanh toán mới thì cần phải xác định tính khả thi để phát triển sản phẩm UPAS L/C mang tính ứng dụng thực tiễn hơn nữa.

• Từ khóa: UPAS L/C, trả ngay, ngân hàng chiết khấu, ngân hàng tài trợ.

*In international payments and trade finance by documentary credit, Usance Payable At Sight Letter of Credit (UPAS L/C) emerged as a product. The outstanding modern technology brings many benefits to users, solves the financial cost problem for import-export businesses, and is used regularly by corporate customers in international trade transactions. Although used for about 10 years (from 2013) now, the product has not really exploited and promoted all forms of use to increase applicability. In the context of competition between banks, fluctuations in the world financial and monetary markets as well as the emergence of new payment products, it is necessary to determine the feasibility of developing UPAS L/C products. more practical application.*

• Key words: UPAS L/C, at sight, discount bank, sponsor bank.

JEL codes: F3, F4, F30, F33, F40

Ngày nhận bài: 30/7/2023

Ngày gửi phản biện: 01/8/2023

Ngày nhận kết quả phản biện: 29/8/2023

Ngày chấp nhận đăng: 30/8/2023

\* Học viện Tài chính

\*\* Học viên CH31-C8 - Học viện Tài chính

## 1. Khái quát chung về UPAS L/C

### 1.1. Khái niệm

Một trong những vấn đề lớn nhất trong quan hệ thương mại nói chung và thương mại quốc tế nói riêng, đó là lợi ích khác nhau giữa người mua và người bán, khi mà người mua luôn muốn có thời hạn thanh toán chậm hơn/được cấp tín dụng dài hơn, trong khi người bán ưa thích được trả tiền sớm/ cung cấp thời hạn tín dụng ngắn hơn cho người mua. Sự khác biệt này đã cho các ngân hàng thương mại (NHTM), tổ chức tài chính tín dụng hình thành nên một cơ sở để phát triển UPAS L/C.

UPAS L/C là loại Thư tín dụng có thời hạn trả chậm nhưng cho phép thanh toán ngay, xuất phát từ việc kết hợp giữa hai loại L/C tiêu chuẩn (L/C thông thường, không hủy ngang) là L/C trả ngay và L/C trả chậm. Cụ thể là, UPAS L/C là thư tín dụng không hủy ngang có các trường dữ liệu và hình thức phát hành thể hiện giống như thư tín dụng thông thường, có điều khoản trả chậm (after sight/deffered) nhưng Ngân hàng Phát hành (NHPH) L/C chỉ thị cho Ngân hàng Đại lý (NHDL) hay còn gọi tên khác là Ngân hàng Tài trợ (NH TT) hoặc Ngân hàng Chiết khấu (NHCK)



thanh toán trả ngay cho người thụ hưởng ở nước ngoài vào trước ngày đáo hạn thanh toán L/C khi xuất trình bộ chứng từ phù hợp với L/C và các quy định thương mại khác, trong khi người đề nghị mở L/C chỉ phải nộp tiền thanh toán cho NHPH vào thời điểm đến hạn thanh toán trả chậm đã quy định trong L/C.

Sản phẩm này phát triển dựa theo nhu cầu của nhà nhập khẩu mong muốn trả chậm với thời gian càng dài càng tốt còn nhà xuất khẩu lại có nhu cầu nhận tiền càng sớm càng tốt. Đây chính là sản phẩm có thể dung hòa được lợi ích sử dụng của cả hai bên.

Do được phát hành với điều khoản trả chậm, nên NHPH cho phép NHCK có thể chiết khấu ngay cho người thụ hưởng. NHPH sẽ thanh toán cho NHTT/NHCK theo trị giá của L/C cộng với lãi phát sinh vào ngày đến hạn.

Hình thức thanh toán UPAS L/C về tính chất cơ bản cũng giống với hình thức L/C trả chậm / Deffered L/C, nhưng UPAS L/C được xem là gói giải pháp hỗ trợ mua hàng mà ngân hàng cung cấp cho doanh nghiệp xuất nhập khẩu. Về bản chất, đây là khoản tín dụng ngắn hạn mà NHTT đã ứng trước cho người bán nhưng cho ngân hàng phát hành trả chậm với thời hạn và chi phí theo thỏa thuận trên cơ sở các giao dịch L/C trả ngay đã thực hiện.

So với các hình thức L/C trả ngay (At sight) và trả chậm (Deffered), UPAS L/C được so sánh tại những điểm sau đây:

**Bảng 1: So sánh giữa UPAS L/C với L/C trả ngay và trả chậm**

TT	Chỉ tiêu so sánh	L/C trả ngay (At sight L/C)	L/C trả chậm (Deffered L/C)	UPAS L/C
1	Loại tiền tệ	Các đồng ngoại tệ mạnh hiện giao dịch tại các NHTM	Các đồng ngoại tệ mạnh hiện giao dịch tại các NHTM	Áp dụng đồng ngoại tệ có thỏa thuận với NHTT
2	Nguồn tiền thanh toán cho người thụ hưởng	Người NK có thể vay NHPH để thanh toán ngay cho người thụ hưởng và phải có những biện pháp đảm bảo khi vay vốn (đảm bảo bằng hạn mức tín dụng, tài sản, hàng hóa,...)	Người NK có thể vay NHPH để thanh toán cho người thụ hưởng và phải có những biện pháp đảm bảo khi vay vốn (đảm bảo bằng hạn mức tín dụng, tài sản, hàng hóa, hoặc được bên thứ ba bảo lãnh...)	NHTT/NHCK sẽ ứng vốn trả ngay cho người thụ hưởng/xuất khẩu

TT	Chỉ tiêu so sánh	L/C trả ngay (At sight L/C)	L/C trả chậm (Deffered L/C)	UPAS L/C
3	Giá trị thanh toán	Trị giá bộ chứng từ L/C	Trị giá bộ chứng từ L/C	Trị giá bộ chứng từ L/C
4	Thời điểm trả tiền cho người thụ hưởng	Sau khi xuất trình bộ chứng từ tài chính và chứng từ phù hợp.	Thanh toán sau 1 khoảng thời gian khi đã xuất trình xong bộ chứng từ hợp lệ theo quy định (có thể trả một lần hoặc nhiều lần theo thỏa thuận)	Khi chứng từ xuất trình hợp lệ, NHTT phải thanh toán ngay
5	Thời điểm người xin mở L/C phải trả tiền	Thời điểm đến hạn khoản vay tài trợ phát hành L/C trả ngay. Người NK phải trả nợ gốc và lãi vay cho NHPH.	Cam kết bằng văn bản với NHPH về lịch chuyển tiền cho NHPH để thanh toán cho NH nước ngoài.	Đến hạn thanh toán theo L/C, người NK phải trả tiền hàng nhập khẩu và phí thanh toán ngay cho NHPH.
6	Hình thức thức tài trợ	Chủ yếu là vốn vay NHPH. Người NK vay ngân hàng để thanh toán trị giá bộ chứng từ L/C và trả nợ khi đến hạn khoản vay.	Chủ yếu là vốn vay NHPH. Người NK vay ngân hàng để thanh toán trị giá bộ chứng từ L/C và trả nợ khi đến hạn khoản vay.	Vốn tự có. Người NK không phải vay ngân hàng vì đã có NH tài trợ ứng vốn cho người thụ hưởng. Người NK chỉ phải thanh toán trị giá BCT và phí/lãi vay khi đến hạn thanh toán.
7	Phí dịch vụ	1. Các loại phí liên quan TTQT theo biểu phí (phí phát hành L/C, phí thanh toán L/C, điện phí...). 2. Lãi suất vay của Ngân hàng.	1. Các loại phí liên quan TTQT theo biểu phí (phí phát hành L/C, phí thanh toán L/C, điện phí...). 2. Lãi suất vay của Ngân hàng.	1. Các loại phí liên quan TTQT theo biểu phí (phí phát hành L/C, điện phí...) 2. Phí chấp nhận thanh toán của NHPH, phí do NHTT thu, phí ứng trước UPAS L/C, phí hoàn trả trước hạn (nếu có),...
8	Rủi ro	Tín dụng, tác nghiệp	Tín dụng, tác nghiệp, tỷ giá	Tín dụng, tác nghiệp, tỷ giá, lãi suất

*Nguồn: Tác giả tự tổng hợp.*

**Các loại phí áp dụng khi thực hiện UPAS L/C**

- Phí dịch vụ thanh toán quốc tế có điều khoản UPAS L/C bản chất tính là lãi suất cho vay của NHCK đi kèm với phí hoa hồng của NHPH UPAS, cụ thể:

$$\text{Tổng phí thu UPAS L/C} = \text{Phí dịch vụ UPAS L/C} + \text{chi phí khác (nếu có)}$$

Trong đó:

$$\text{Phí dịch vụ UPAS L/C} = \text{Phí tài trợ} + \text{Phí cam kết thanh toán L/C} + \text{Phí khác}$$

+ Phí tài trợ/chiết khấu: Là phí NHPH phải trả NHTT để được NHTT thực hiện trả ngay/thanh toán trước hạn hối phiếu/bộ chứng từ xuất trình

theo UPAS L/C. Thường là lãi suất Libor đồng tiền tài trợ + biên độ và thay đổi theo thời kỳ.

+ Phí cam kết L/C là phí thu của NHPH trong giao dịch UPAS L/C (thường là trả ngay), được tính theo tỷ lệ (%) hoặc theo giá trị tuyệt đối.

+ Các phí khác gồm: (1) phí tài trợ thương mại: là các phí xử lý giao dịch trong quá trình thực hiện nghiệp vụ L/C nhập khẩu (như phí phát hành, sửa đổi, thanh toán, điện phí, huỷ L/C, xử lý giao dịch,...) thu theo quy định của từng NHTM; (2) Phí chấp nhận thanh toán thư tín dụng trả chậm. Tuỳ thoả thuận của khách hàng với người thụ hưởng mà các loại phí này sẽ do khách hàng chịu hoặc do người thụ hưởng chịu và phải quy định rõ trong đơn đề nghị phát hành L/C.

Hình thức của L/C UPAS

Trước tiên, hai bên mua-bán cần thoả thuận phương thức thanh toán bằng L/C UPAS trước trong Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế. Trong quá trình thoả thuận bên bán cần chỉ định rõ về thời gian nhận tiền ngay dù L/C trả chậm bao nhiêu ngày đi nữa và chi phí lãi suất này sẽ do bên mua phải thực hiện. Điều này sẽ giảm bớt những rủi ro tranh chấp sau này. Sau đó bên mua liên hệ với ngân hàng phục vụ để tiến hành đề nghị thủ tục mở L/C và yêu cầu tài trợ với khoảng thời gian tối đa là 360/365 ngày kể từ ngày NHPH L/C nhận bộ chứng từ hoặc ngày giao hàng. Mức tài trợ này sẽ khác nhau phụ thuộc vào tài chính, khả năng chi trả của nhà nhập khẩu.

UPAS L/C có thể nhận dạng được với hai yếu tố, gồm điều kiện trả chậm (thường ghi trong Trường (Field) dữ liệu 42C của điện phát hành SWIFT MT700, ví dụ “Drafts at x days after sight/Drafts at x days from shipment date,...” và điều kiện khác (thường ghi tại Trường 47A của điện MT700), cho phép người hưởng đòi tiền trước thời hạn trả chậm nêu trên, ví dụ “This L/C is available at sight basis” hoặc “Beneficiarys Bank is authorised to claim reimbursement at sight from nominated Reimbursing Bank”,...

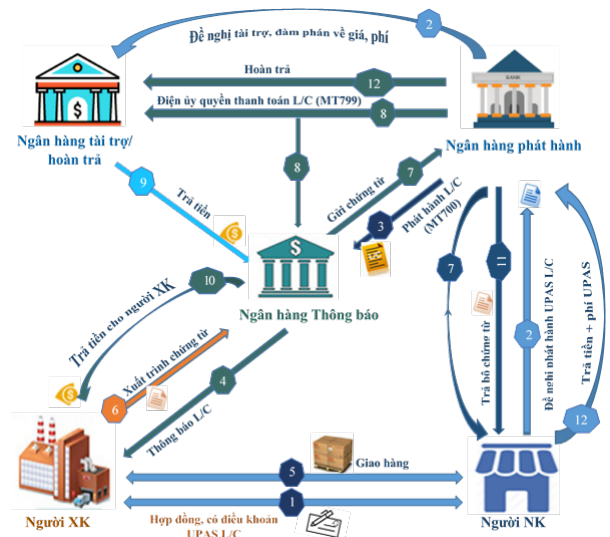
Ngoài ra, L/C cũng sẽ ghi rõ lãi suất liên quan đến việc trả tiền ngay là do người yêu cầu mở L/C chịu trong trường 47A của điện MT700, như “Usance Drafts may be negotiated at sight. Interest is for account of Applicant”,...

Trong UPAS L/C, có bức điện MT799 là mẫu điện SWIFT được sử dụng khi NHPH ủy quyền thanh toán gửi cho NHCK/NHTT với các điều kiện trong Trường 79 của điện: như “Value date: at sight”, “Interest rate: Libor + x PCT p.a” và L/C ghi rõ lãi suất liên quan đến việc trả tiền ngay là do người yêu cầu mở L/C chịu “Reimbursement commission are for applicant’s account”.

1.2. Quy trình thanh toán của UPAS L/C

UPAS L/C là quy trình thanh toán được thực hiện giữa các bên tham gia bao gồm: bên mua (người nhập khẩu), bên bán (người xuất khẩu), NHPH (ngân hàng của bên mua), ngân hàng thông báo, NHTT/NHCK (có thể là ngân hàng của bên người bán), như sau:

Hình 1: Quy trình thanh toán UPAS L/C



Nguồn: Tác giả tự tổng hợp.

Diễn giải quy trình

Bước 1: Nhà Xuất khẩu và nhà Nhập khẩu ký hợp đồng mua bán có điều khoản thanh toán trả ngay (UPAS L/C).

Bước 2a: Nhà Nhập khẩu đề nghị Ngân hàng Phát hành phát hành L/C trả chậm với thời hạn thanh toán tối đa 1 năm có điều khoản cho phép thanh toán ngay.

Bước 2b: Ngân hàng Phát hành gửi đề nghị tài trợ và thực hiện đàm phán về giá đến Ngân hàng Tài trợ.

Bước 3: Ngân hàng Phát hành phát hành UPAS L/C trả chậm có điều khoản thanh toán ngay thông báo qua Ngân hàng Thông báo/ Chiết khấu (hoặc Thương lượng).

Bước 4: Ngân hàng Thông báo/ Thương lượng thông báo UPAS L/C này cho Nhà Xuất khẩu.

Bước 5: Nhà Xuất khẩu tiến hành giao hàng cho Nhà Nhập khẩu.

Bước 6: Nhà Xuất khẩu thực hiện xuất trình bộ chứng từ cho Ngân hàng Thông báo/ Chiết khấu theo quy định L/C.

Bước 7: Ngân hàng Thông báo/ Chiết khấu chuyển bộ chứng từ và thư đòi tiền (covering letter) và yêu cầu thanh toán đến Ngân hàng Phát hành. Ngân hàng Phát hành kiểm tra bộ chứng từ và thông báo bộ chứng từ đã đến cho Nhà Nhập khẩu để chấp nhận thanh toán.

Bước 8: Ngân hàng Phát hành gửi điện chỉ thị thanh toán trả ngay và nhận nợ với Ngân hàng Tài trợ.

Bước 9: Ngân hàng Tài trợ trả tiền cho Ngân hàng Thông báo/ Chiết khấu

Bước 10: Ngân hàng Thông báo/ Chiết khấu sau khi nhận khoản thanh toán của Ngân hàng Tài trợ thì tiến hành trả ngay cho Nhà Xuất khẩu.

Bước 11: NHPH trả bộ chứng từ cho Nhà nhập khẩu

Bước 12: Vào ngày đến hạn thanh toán bộ chứng từ, Nhà Nhập khẩu thanh toán L/C và phí trả cho Ngân hàng Phát hành (gồm tiền vốn ứng trước và lãi vay, phí). Ngân hàng Phát hành tiến hành thanh toán số tiền gốc và lãi cho Ngân hàng Tài trợ hoặc Ngân hàng Tài trợ thực hiện trích nợ tài khoản Nostro của NHPH (nếu có).

## 2. Sự hình thành của sản phẩm UPAS L/C tại các NHTM Việt Nam

### 2.1. Sự hình thành

Ngày 28/12/2012, Ngân hàng Nhà nước (NHNN) ban hành Thông tư số 37/2012/TT-NHNN về quy chế cho vay ngoại tệ; tiếp đó là các Thông tư số 29/2013/TT-NHNN ngày 06/12/2013 (thay thế Thông tư số 37/2012/TT-NHNN) và Thông tư số 43/2014/TT-NHNN ngày 25/12/2014 (thay thế Thông tư số 29/2013/TT-NHNN), theo đó NHTM chỉ cấp tín dụng cho doanh nghiệp có nguồn ngoại tệ tái tạo trong tương lai, chứng minh có đủ nguồn thu ngoại tệ từ hoạt động sản xuất, kinh doanh để trả nợ. Vì vậy, các doanh nghiệp nhập khẩu không có nguồn thu ngoại tệ sẽ không được vay USD với lãi suất thấp gần bằng một nửa

so với lãi suất cho vay VND (ở thời điểm đó).

Để tháo gỡ khó khăn cho doanh nghiệp, nhiều NHTM Việt Nam đã nhanh chóng xây dựng và triển khai ngay sản phẩm Thư tín dụng trả chậm được phép thanh toán ngay (UPAS L/C) đưa ra thị trường để hỗ trợ cho các doanh nghiệp nhập khẩu. Vượt trội hơn về tính năng sử dụng so với những sản phẩm truyền thống khác, UPAS L/C là giải pháp hoàn hảo với chi phí cạnh tranh cho các doanh nghiệp nhập khẩu có nhu cầu mở L/C trả ngay/trả chậm bằng vốn vay ngoại tệ của ngân hàng. Với sản phẩm này, bên xuất khẩu được thanh toán tiền hàng trước ngày đáo hạn của L/C và doanh nghiệp nhập khẩu được phép trả tiền hàng chậm với thời hạn trả chậm có thể lên tới 360/365 ngày, mức chi phí trả chậm tương đương như khi vay USD tại các NHTM và thấp hơn nhiều so với khi vay VND để thanh toán.

Khi doanh nghiệp nhập khẩu Việt Nam thực hiện hình thức này cũng sẽ có được giá ưu đãi trong hợp đồng mua bán với nhà xuất khẩu do nhà xuất khẩu nhận được tiền trước ngày đáo hạn của L/C từ NHCK đồng thời được ngân hàng tài trợ vốn dưới hình thức L/C trả chậm với chi phí thấp. Sản phẩm này của NHTM đáp ứng gián tiếp nhu cầu vay vốn bằng ngoại tệ của các doanh nghiệp nhập khẩu trong điều kiện bị hạn chế vay vốn bằng ngoại tệ bởi các quy định của NHNN. Sản phẩm này đặc biệt phù hợp với các doanh nghiệp nhập khẩu không thuộc đối tượng được phép cho vay ngoại tệ hoặc doanh nghiệp hiện hữu được phép vay ngoại tệ theo quy định của NHNN và doanh nghiệp được nhà xuất khẩu cho thanh toán trả chậm, nhưng chi phí vay và chi phí trả chậm cao hơn so với chi phí phải trả khi sử dụng sản phẩm UPAS L/C.

Ngoài việc khách hàng được ngân hàng tài trợ vốn dưới hình thức L/C trả chậm với chi phí cạnh tranh thì các NHTM sẽ thu được phí dịch vụ UPAS L/C với thu nhập tương đương với dịch vụ cho vay ngoại tệ đối với khách hàng, từ đó thúc đẩy hoạt động thanh toán quốc tế, mua bán ngoại tệ và dịch vụ khác.

### 2.2. Căn cứ pháp lý thực hiện

Trong bối cảnh hội nhập quốc tế mạnh mẽ của Việt Nam, hành lang pháp lý của việc sử dụng UPAS L/C cụ thể tại các văn bản điều chỉnh hiện hành sau:

- Luật các Tổ chức tín dụng năm 2010 và Luật Sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật các Tổ chức tín dụng ngày 20/11/2017;

- Pháp lệnh Ngoại hối ngày 13/12/2005 và Pháp lệnh về sửa đổi, bổ sung một số điều của Pháp lệnh ngoại hối ngày 18/3/2013;

- Nghị định số 70/2014/NĐ-CP ngày 17/7/2014 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành một số điều của Pháp lệnh Ngoại hối và Pháp lệnh sửa đổi, bổ sung một số điều của Pháp lệnh Ngoại hối;

- Thông tư số 21/2012/TT-NHNN ngày 18/06/2012 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước quy định về hoạt động cho vay, đi vay; mua, bán có kỳ hạn giấy tờ có giá giữa các tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài; Thông tư số 01/2013/TT-NHNN ngày 07/1/2013 và Thông tư số 18/2016/TT-NHNN ngày 30/6/2016 về sửa đổi, bổ sung một số điều của Thông tư số 21/2012/TT-NHNN;

- Thông tư số 24/2015/TT-NHNN ngày 08/12/2015 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam quy định cho vay bằng ngoại tệ của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng vay là người cư trú; Thông tư số 42/2018/TT-NHNN ngày 28/12/2018 về sửa đổi, bổ sung một số điều của Thông tư số 24/2015/TT-NHNN ngày 08/12/2015.

- Thông tư số 14/2017/TT-NHNN ngày 29/9/2017 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước quy định phương pháp tính lãi trong hoạt động nhận tiền gửi, cấp tín dụng giữa tổ chức tín dụng với khách hàng.

- Hướng dẫn nghiệp vụ Thư tín dụng trả chậm được thanh toán trước hạn của các NHTM.

### 2.3. Chính sách sản phẩm

Thực tế cho thấy, sản phẩm UPAS L/C của các NHTM Việt Nam nói chung đang phát triển nhanh chóng và cạnh tranh trên cơ sở lợi thế cạnh tranh về mạng lưới ngân hàng đại lý, cơ cấu sản phẩm, biểu phí, quy trình thực hiện. Điều này giúp cho sản phẩm đáp ứng tốt hơn nhu cầu phát sinh ngày càng đa dạng của khách hàng, tiết kiệm chi phí, tối đa hóa thu nhập cho ngân hàng và giảm thiểu tối đa những rủi ro khi tác nghiệp.

**Bảng 2: Chính sách sản phẩm UPAS L/C của các NHTM Việt Nam**

TT	Nội dung	Vietcombank	Vietinbank	BIDV	NHTMCP khác
1	Hình thức tài trợ	UPAS L/C at sight, UPAS L/C Plus	UPAS L/C at sight, UPAS L/C Plus	UPAS L/C at sight, UPAS L/C trả chậm	UPAS L/C at sight, UPAS L/C Plus
2	Thời hạn tối đa	360/365 ngày	180 ngày	180 ngày	Đến 360 ngày
3	Điều kiện phát hành	Điều kiện cấp tín dụng	Điều kiện cấp tín dụng	Điều kiện cấp tín dụng	Điều kiện cấp tín dụng
4	NHCK	Các ngân hàng do doanh nghiệp đề nghị	150 ngân hàng	Hơn 150 ngân hàng	100-150 ngân hàng
5	Giá /phí dịch vụ	2,5%-3,5%/năm	2,7%-3,5%/năm	2,5%-4,0%/năm	3,5%-4,5%/năm hoặc thỏa thuận
6	Điều kiện thanh toán	Qua ngân hàng thương lượng/NHCK	Qua NHCK / Thăng cho người hưởng	Qua NHCK	Qua NHCK

*Nguồn: Tác giả tự tổng hợp từ trang thông tin về UPAS L/C của các NHTM.*

Một số chính sách sản phẩm UPAS L/C được đánh giá là mang đến cho khách hàng những lợi ích hấp dẫn hơn được nhiều NHTM áp dụng, cụ thể như: tư vấn và hỗ trợ miễn phí, cơ chế ký quỹ UPAS L/C linh hoạt kết hợp cầm cố lô hàng hóa nhập khẩu, đa dạng hóa các biện pháp đảm bảo khi phát hành UPAS L/C như ký quỹ, hợp đồng tiền gửi, cầm cố thế chấp tài sản đảm bảo (sổ tiết kiệm, bất động sản, hàng hóa...), tặng điểm tỷ giá khi thanh toán... Điều này sẽ tạo điều kiện cho khách hàng dễ dàng tiếp cận với sản phẩm hơn và giúp tăng tính cạnh tranh của sản phẩm UPAS L/C. Đối với điều kiện phát hành, phụ thuộc vào điều kiện cấp tín dụng của từng ngân hàng.

### 3. Khả năng phát triển của UPAS L/C

Giống như bất cứ doanh nghiệp nào trong nền kinh tế thị trường, các NHTM luôn phải đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt. Các ngân hàng lớn như Vietcombank, Vietinbank, BIDV cũng đang phải đối mặt với sự cạnh tranh từ các NHTM khác trong nước như Techcombank, Eximbank, ACB... các chi nhánh ngân hàng nước ngoài đang hoạt động trên thị trường tài chính Việt Nam.

Trước tình trạng đó, nếu NHTM Việt Nam nói chung khi triển khai một sản phẩm mới không có nhiều ưu điểm nổi trội thì rất khó có thể cạnh tranh với các đối thủ trong việc tiếp cận và thuyết phục khách hàng sử dụng sản phẩm, buộc phải nỗ lực

đổi mới, cải tiến chất lượng sản phẩm dịch vụ, tiến tới phát triển hoàn thiện những sản phẩm mang tính chất đặc thù như UPAS L/C để tăng tính cạnh tranh. Vì vậy, khả năng phát triển của sản phẩm này sẽ phụ thuộc vào những vấn đề sau đây:

**Thứ nhất, lựa chọn của khách hàng và yếu tố thị trường:**

Là hai bên trong quy trình thực hiện của sản phẩm L/C UPAS, người xuất nhập khẩu đóng vai trò quan trọng cùng với ngân hàng quyết định sự thành công của quá trình thanh toán. Sức hấp dẫn lớn nhất của UPAS L/C đối với khách hàng là mức phí dịch vụ cạnh tranh trên cơ sở mức lãi suất hợp lý của NHTT dành cho NHPH. Ngoài các phí liên quan đến nghiệp vụ L/C thông thường, doanh nghiệp nhập khẩu chỉ cần trả thêm phí thanh toán UPAS L/C, và chi phí này thấp hơn rất nhiều so với chi phí vay để thanh toán L/C trả ngay. Ngoài ra, UPAS L/C có thể giúp khách hàng thỏa thuận điều kiện thanh toán tốt với bên bán và giúp khách hàng kéo dài thời gian trả chậm lên tới 360 ngày. Về hồ sơ, thủ tục với ngân hàng, khách hàng vẫn được thực hiện như L/C thông thường mặc dù được hưởng nhiều lợi ích hơn từ UPAS L/C.

Tuy nhiên, không phải khách hàng nào cũng hiểu rõ về nghiệp vụ về UPAS L/C. Một trong những nguyên nhân dẫn đến rủi ro và làm cản trở phát triển dịch vụ UPAS L/C là:

+ Khách hàng là các doanh nghiệp XNK chưa trang bị đủ kiến thức về TTQT và chưa thực sự am hiểu sản phẩm UPAS L/C, một phần do sản phẩm còn phức tạp, chưa quen sử dụng.

+ Doanh nghiệp vừa và nhỏ trong nước còn ít kinh nghiệm trong đàm phán giao dịch quốc tế và thẩm định năng lực đối tác. Thực tế, nhiều thương vụ với các đối tác nước ngoài không được thẩm định, phân tích kỹ nên doanh nghiệp phải gánh chịu rủi ro. Do vậy, những hạn chế trong việc tìm kiếm, lựa chọn đối tác, ký kết hợp đồng ngoại thương... sẽ ảnh hưởng đến mức độ phát triển của UPAS L/C.

+ Năng lực tài chính của doanh nghiệp. Với các mức phí thực hiện UPAS L/C cao thì sẽ chuyển ngay sang hình thức thanh toán khác rẻ và đơn giản (ví dụ T/T).

Trên cơ sở công nghệ ngân hàng thay đổi nhanh chóng, thị trường tiền tệ (thị trường liên ngân

hàng) phát triển mạnh mẽ, kết nối các nhu cầu đi vay và cho vay trên phạm vi quốc tế. Việc các ngân hàng cấp tín dụng cho nhau bằng các đồng tiền khác nhau trên phạm vi quốc tế diễn ra với quy mô ngày càng lớn và với tần suất thường xuyên hơn. Bên cạnh đáp ứng nhu cầu huy động vốn và nhu cầu thanh khoản, việc các ngân hàng cấp tín dụng cho nhau còn nhằm mục đích tài trợ cho các hoạt động xuất nhập khẩu, làm phát sinh hình thức tài trợ mới, đó là UPAS L/C góp phần làm hoạt động thanh toán quốc tế và kinh doanh ngoại hối của NHTM được đẩy mạnh.

**Thứ hai, công tác truyền thông, quảng bá và đội ngũ thực hiện**

Chính sách Marketing thu hút khách hàng của các NHTM nhằm phổ biến thông tin về lợi ích của sản phẩm UPAS L/C cần phải thực sự được đề cao. Trong thời gian vừa qua, ngân hàng chủ yếu chú trọng đến mảng tín dụng, huy động vốn và dịch vụ bán lẻ, đây là những mảng đem lại thu nhập chính cho ngân hàng. Đối với hoạt động TTQT&TTTM, những chiến lược Marketing như phân tích khách hàng, phân tích đối thủ cạnh tranh vẫn chưa được chú trọng tương xứng.

Đội ngũ cán bộ nhân viên TTQT & TTTM hoạt động theo cơ chế xử lý tập trung tại Hội sở nên các giao dịch tại đây mặc dù việc này làm hạn chế rủi ro tác nghiệp nhưng chưa đáp ứng mong đợi của khách hàng vì thời gian xử lý còn chưa cao, khi thực hiện giao dịch với nhiều ứng dụng công nghệ hiện đại nên khả năng tiềm ẩn rủi ro về tác nghiệp sẽ gây ảnh hưởng đến thời gian xử lý giao dịch... UPAS là một nghiệp vụ phức tạp so với hình thức TTQT truyền thống theo phương thức tín dụng chứng từ, tuy nhiên, nếu các nhân viên TTQT ít được tham gia vào các lớp tập huấn nghiệp vụ, chưa có được kinh nghiệm tư vấn, thì chưa thể tiếp thị sản phẩm UPAS L/C hiệu quả nhất. Đó là lý do dẫn đến tình trạng chỉ có các chi nhánh lớn và mạnh về TTQT với đội ngũ nhân viên dày dặn, nhiều kinh nghiệm mới tiếp thị thành công UPAS L/C.

Ngoài ra, việc ứng dụng công nghệ Blockchain trong thành toán tín dụng chứng từ của nhiều NHTM đang được tiến hành ở bước thử nghiệm, cho phép thực hiện trọn vẹn toàn bộ quy trình nghiệp vụ L/C, từ khâu phát hành đến khâu xuất trình chứng từ theo L/C trên cùng một mạng lưới

Contour (là mạng lưới tài chính thương mại toàn cầu với các giao dịch sử dụng công nghệ số) thay vì thực hiện trên nhiều hệ thống khác nhau, tuy nhiên việc triển khai đến cấp chi nhánh chưa được phổ biến.

### **Thứ ba, rủi ro từ thị trường tiền tệ**

Từ năm 2022 đến nay, Cục Dự trữ Liên bang Mỹ (Fed) nhiều lần quyết định điều chỉnh tăng lãi suất, đưa lãi suất điều hành (federal funds rate) theo lộ trình lãi suất dự kiến cho năm 2023 là 5,25-5,5% và có thể còn tăng cho đến năm 2024 để kiềm chế lạm phát, chỉ số USD tăng cao kỷ lục so với nhiều năm trở lại đây. Do vậy, rủi ro tỷ giá là vấn đề mà cả ngân hàng và khách hàng đang phải đối mặt khi tỷ giá ngoại tệ (USD/VND) biến động thường xuyên.

Theo lý thuyết thì sản phẩm UPAS L/C gián tiếp cung cấp nguồn vốn vay cho các doanh nghiệp bị hạn chế về nguồn tiền, nhất là ngoại tệ do phải đi vay ngắn hạn VND hoặc USD chưa kể các khoản phí thực hiện các bước như đối với L/C thông thường. Trong bối cảnh NHNN và Fed liên tục có chính sách điều chỉnh tăng lãi suất thì lợi thế về mặt chi phí của sản phẩm UPAS L/C có thể tỏ ra không hiệu quả.

Về việc phòng ngừa rủi ro tỷ giá, mặc dù các NHTM Việt Nam hiện nay vẫn áp dụng đầy đủ các công cụ phái sinh cho khách hàng như hợp đồng ngoại tệ kỳ hạn, hoán đổi, CCS xuất - nhập khẩu, ... tuy nhiên, hiện vẫn chưa ứng dụng rộng rãi cho mọi đối tượng khách hàng do các điều kiện thực hiện giao dịch vô cùng phức tạp (ký quỹ cao, không chốt giá linh hoạt, ...) gây hạn chế nên khách hàng sử dụng các công cụ này. Điều này gây ra một số khó khăn và rủi ro khi thanh toán UPAS L/C trong tình hình tỷ giá hối đoái thường xuyên biến động như hiện nay (biên độ 5%).

### **Thứ tư, về quy trình thực hiện thống nhất**

Do chưa có hướng dẫn chung của Ngân hàng Nhà nước, chính vì vậy quy trình hướng dẫn của UPAS L/C là do chính các NHTM tự xây dựng, còn tổng quát, chưa đủ chi tiết và cụ thể hóa cũng như thống nhất với các Ngân hàng khác để thực hiện một cách thông suốt và thống nhất, đặc biệt là về thuật ngữ và chức năng của các NHCK và NHTT, nghiệp vụ hoàn trả và nghiệp vụ trong UCP600 và URR725 chưa có định nghĩa cụ thể

cho UPAS, do vậy dễ xảy ra tranh chấp giao dịch UPAS L/C.

Đối với quy định điều chỉnh giao dịch UPAS L/C, NHNN hiện đang xây dựng dự thảo hướng dẫn nghiệp vụ UPAS L/C theo hướng hạch toán nội bảng, theo đó, có nhiều tác động đến các chỉ tiêu đảm bảo an toàn (tăng quy mô tài sản có rủi ro, tác động đến hệ số CAR (Hệ số an toàn vốn - Capital Adequacy Ratio), các hệ số đảm bảo thanh khoản, vay nợ nước ngoài...); như thế sẽ tác động đến công tác khách hàng/bán sản phẩm và quy trình thực hiện/tác nghiệp giao dịch UPAS nói chung tại các NHTM.

### **Kết luận**

Để duy trì và gia tăng thị phần trong mảng dịch vụ đối với sản phẩm UPAS L/C các NHTM ngoài việc cạnh tranh với nhau sẽ còn phải cạnh tranh với các đối thủ đến từ bên ngoài. Theo đó, đòi hỏi các ngân hàng sẽ phải dành những khoản đầu tư về nguồn lực nhất định cho hệ thống hạ tầng công nghệ, phát triển quan hệ đối tác, mở rộng tệp khách hàng, phát triển các sản phẩm, nghiệp vụ liên quan cũng như nâng cao khả năng quản lý, điều hành, quản trị rủi ro trong mảng dịch vụ thanh toán quốc tế.

### **Tài liệu tham khảo:**

- Bùi Minh Anh (2022), *Giải pháp đẩy mạnh sử dụng sản phẩm UPAS L/C tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Công thương Việt Nam*. Trường Đại học Ngoại thương, Hà Nội.
- International Chamber of Commerce, UCP600, ISBP745, URR725. Paris.
- Phan Tiến Nam và Lê Thanh Hà, 2020. *Giáo trình Quản trị Thanh toán quốc tế*, Học viện Tài chính. Nhà xuất bản Tài chính.
- Đặng Hoài Linh (2022), *Một số khuyến nghị trong triển khai nghiệp vụ UPAS L/C của các ngân hàng thương mại tại Việt Nam hiện nay*. Tạp chí Ngân hàng, số 10/2022.
- Mohammad Mukit Ibn Siddique (2021), *UPAS (Usance Payable at Sight) LC explained*. Link truy cập tại: <https://scmwizard.com/upas-usance-payable-at-sight-lc/>
- Nguyễn Nhi Quan, 2021, *Ứng dụng Blockchain trong giao dịch L/C tại các NHTM Việt Nam*. Link truy cập tại: <https://tapchinganhang.gov.vn/ung-dung-blockchain-trong-giao-dich-l-c-tai-cac-ngan-hang-thuong-mai-viet-nam.htm>.
- Nguyễn Văn Tiến (2023), *Trao đổi về UPAS L/C*. Tạp chí Ngân hàng, số 1/2023.
- Tài liệu của tọa đàm chia sẻ về nghiệp vụ L/C giữa NHNN và HSBC (2021)
- Các website:
- Ngân hàng Nhà nước, tại <https://www.sbv.gov.vn/webcenter/portal/vi/>
  - <https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Tien-te-Ngan-hang/>
  - <https://xuatnhaphkhauleanh.edu.vn/>

# HIỆN ĐẠI CÔNG TÁC GIÁM SÁT QUẢN LÝ HẢI QUAN - GỠ VƯỚNG CHO DOANH NGHIỆP GIA CÔNG, SẢN XUẤT XUẤT KHẨU VÀ CHẾ XUẤT

TS. Nguyễn Thị Minh Hòa\*

Năm 2023, trong bối cảnh nền kinh tế thế giới phục hồi chậm, chính sách thắt chặt tiền tệ ở nhiều quốc gia làm suy giảm nhu cầu tiêu dùng hàng hóa của các đối tác thương mại lớn. Điều này đã ảnh hưởng đến kim ngạch xuất, nhập khẩu hàng hóa của Việt Nam, ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Đặc biệt là nhóm các doanh nghiệp gia công, sản xuất xuất khẩu, chế xuất đang gặp rất nhiều khó khăn vướng mắc. Nhằm tháo gỡ một phần khó khăn vướng mắc cho nhóm doanh nghiệp này, bài viết đưa ra một số khuyến nghị hiện đại công tác giám sát quản lý hải quan trong thời gian tới.

• Từ khóa: giám sát quản lý hải quan, doanh nghiệp gia công, doanh nghiệp sản xuất xuất khẩu, doanh nghiệp chế xuất...

In 2023, when the global economy is gradually recovering, tight monetary policy in a large number of countries has decreased the consumer demand of big trading partners, which negatively impacts the export-import turnover of Vietnam and the manufacturing of enterprises. Manufacturing, manufacture of domestic exports and export processing enterprises, especially, are facing various difficulties. This writing will give some recommendations on modernizing Customs supervision in the coming time to partly remove difficulties for these companies.

• Key words: customs management supervision, processing enterprises, export production enterprises, export regime enterprises....

JEL codes: G3, G20

Ngày nhận bài: 28/6/2023

Ngày gửi phản biện: 30/6/2023

Ngày nhận kết quả phản biện: 24/7/2023

Ngày chấp nhận đăng: 02/8/2023

kim ngạch xuất, nhập khẩu chiếm tỷ lệ trên 50% tổng kim ngạch và số tờ khai của cả nước, có thể thấy loại hình hàng hóa này chiếm tỷ lệ vượt trội cả về số lượng doanh nghiệp, kim ngạch xuất nhập khẩu, lượng tờ khai làm thủ tục hải quan. Nhóm doanh nghiệp này đã đóng góp đáng kể vào tăng trưởng kinh tế của cả đất nước, tạo ra nhiều ngành nghề mới, chiếm tỷ trọng lớn trong giá trị sản xuất công nghiệp, cũng như kim ngạch xuất nhập khẩu. Góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế, tăng thu ngân sách, mở rộng thị trường, nâng cao sức cạnh tranh và khả năng hội nhập quốc tế của nền kinh tế. Đồng thời, tạo ra nhiều việc làm với mức thu nhập trung bình khá, từng bước nâng cao trình độ quản lý, tay nghề, ngoại ngữ cho người lao động. Góp phần không nhỏ trong việc đảm bảo an sinh xã hội.

Năm 2021, số lượng doanh nghiệp mở tờ khai theo loại hình gia công, sản xuất xuất khẩu, chế xuất là hơn 10.100 doanh nghiệp, được phân bố ở hầu hết các cục Hải quan tỉnh, thành phố. Dù là năm bị ảnh hưởng nặng nề của đại dịch Covid-19, số lượng doanh nghiệp hoạt động gia công, sản xuất xuất khẩu có giảm so với năm 2020 nhưng

## Tình hình hoạt động của doanh nghiệp gia công, sản xuất xuất khẩu và chế xuất

Trong hoạt động xuất nhập khẩu ở Việt Nam có hai loại hình hàng hóa là gia công và sản xuất xuất khẩu. Hai loại hình hàng hóa này giống nhau từ quá trình nhập nguyên vật liệu về, sản xuất ra sản phẩm và xuất khẩu. Doanh nghiệp có loại hình hàng hóa này là doanh nghiệp gia công, doanh nghiệp nhập sản xuất xuất khẩu (SXXK) và doanh nghiệp chế xuất. Với lượng tờ khai hải quan và

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

với tỷ lệ không đáng kể; số lượng doanh nghiệp chế xuất tăng 4,3% so với cùng kỳ năm 2020. Số lượng tờ khai xuất khẩu, nhập khẩu gia công, chế xuất năm 2021 tăng mạnh so với năm 2020, đồng nghĩa với việc kim ngạch xuất nhập khẩu cũng tăng. Năm 2021, kim ngạch nhập khẩu gia công, sản xuất xuất khẩu tăng 37,49% so với cùng kỳ; kim ngạch nhập khẩu của doanh nghiệp chế xuất tăng 50,13% so với cùng kỳ.

Năm 2022, số doanh nghiệp mở tờ khai theo loại hình gia công, sản xuất xuất khẩu, chế xuất tăng gần 2% lên gần 10.300 doanh nghiệp. Năm vừa qua, phần lớn doanh nghiệp thuộc nhóm này được đánh giá là chấp hành tốt pháp luật Hải quan thể hiện qua cách thức phân loại, thiết lập tiêu chí và trọng số quản lý rủi ro, tỷ lệ tờ khai luồng xanh trên 80%, luồng đỏ dưới 10%. Ngoài ra, các doanh nghiệp đa phần có bề dày hoạt động trên 10 năm, quy mô lớn, uy tín cao trên thị trường, ít vi phạm quy định của pháp luật. Đối với những doanh nghiệp FDI đa số có trình độ quản lý cao, vốn đầu tư lớn, hoạt động lâu dài nên thường ý thức chấp hành pháp luật tốt. Nhóm doanh nghiệp này còn được nhà nước hỗ trợ ưu đãi về cơ chế chính sách, tạo điều kiện thuận lợi trong thủ tục đầu tư, thủ tục xuất nhập khẩu và thuế quan.

Từ đầu năm 2023 đến nay, nhóm doanh nghiệp gia công, sản xuất xuất khẩu, chế xuất đang gặp rất nhiều khó khăn, vướng mắc. Trong sản xuất xuất khẩu, các đơn đặt hàng từ phía nhà nhập khẩu có xu hướng giảm do tác động tiêu cực của lạm phát cao ở các thị trường nhập khẩu chủ lực của Việt Nam như Mỹ, EU, Nhật Bản, Hàn Quốc... kết hợp với lượng hàng tồn kho cao tại các hệ thống bán lẻ làm giảm hoạt động sản xuất và xuất khẩu. Trong thủ tục hành chính xuất nhập khẩu với cơ quan hải quan và các cơ quan kiểm tra chuyên ngành cũng còn nhiều vướng mắc như thủ tục hải quan, kiểm tra giám sát quản lý hải quan, kiểm tra chuyên ngành...

### **Những hạn chế trong giám sát quản lý hải quan đối với doanh nghiệp gia công, sản xuất xuất khẩu và chế xuất**

Thời gian qua để tạo thuận lợi cho hoạt động của doanh nghiệp gia công, sản xuất xuất khẩu, chế xuất Chính phủ đã ban hành Nghị định số 18/2021/NĐ-CP sửa đổi, bổ sung một số điều của

Nghị định số 134/2016/NĐ-CP ngày 01 tháng 9 năm 2016 của Chính phủ quy định chi tiết một số điều và biện pháp thi hành luật thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu. Nghị định số 35/2022/NĐ-CP quy định về quản lý khu công nghiệp và khu kinh tế. Bên cạnh đó, cơ quan hải quan cũng có nhiều văn bản tháo gỡ khó khăn cho nhóm doanh nghiệp này. Tuy nhiên, trong quá trình hoạt động nhóm doanh nghiệp này vẫn gặp khó khăn, vướng mắc về thủ tục hành chính xuất nhập khẩu như:

Điều kiện liên quan đến hàng rào cứng hiện chưa hướng dẫn cụ thể. Theo quy định, doanh nghiệp phải xây dựng hàng rào cứng bao quanh. Nhưng hiện tại, mỗi doanh nghiệp lại xây dựng hàng rào theo quy cách riêng của doanh nghiệp mà chưa có sự đồng nhất giữa các doanh nghiệp với nhau, những hàng rào này với nhiều chất liệu, độ mau thưa, dày mỏng và cao thấp khác nhau.

Lắp đặt hệ thống camera giám sát còn lúng túng. Theo quy định doanh nghiệp phải đáp ứng điều kiện về hệ thống camera giám sát. Thực tế, nhiều doanh nghiệp lưu giữ hàng hóa tại nhiều nơi trong doanh nghiệp bao gồm kho, bãi, nơi lưu giữ tạm thời, nhà xưởng,... Vì vậy, việc trang bị camera giám sát tại tất cả các vị trí lưu giữ hàng hóa là khó khả thi. Do đó, cần có hướng dẫn cụ thể về nơi lưu giữ hàng hóa với các vị trí yêu cầu lắp đặt camera giám sát. Bên cạnh đó, doanh nghiệp cũng lo lắng về tính bảo mật, cũng như cách thức kết nối, trao đổi dữ liệu hình ảnh camera với cơ quan hải quan.

Địa chỉ nhà xưởng được đặt tại nhiều nơi gây khó khăn cho hoạt động giám sát quản lý của cơ quan hải quan. Thực tế có nhiều doanh nghiệp gia công, sản xuất xuất khẩu, chế xuất có địa chỉ nhà xưởng ở nhiều khu khác nhau, cách biệt nhau. Các nhà xưởng này đều có hoạt động sản xuất, hoạt động lưu giữ nguyên liệu, sản phẩm của doanh nghiệp. Trong doanh nghiệp nhiều khi chưa tách bạch ra khu dành riêng cho sản xuất, khu lưu giữ nguyên liệu, khu thành phẩm xuất khẩu.

Cơ cấu mô hình doanh nghiệp thuộc loại hình gia công, sản xuất xuất khẩu, chế xuất nhiều và lớn, được phân bố ở hầu hết các tỉnh thành, đều chịu sự giám sát quản lý hải quan. Dẫn đến, vừa khó khăn cho hoạt động của doanh nghiệp, vừa khó khăn cho hoạt động giám sát quản lý của cơ quan hải quan.



Thời gian thực hiện kiểm tra, giám sát hải quan thường kéo dài từ khi nhập khẩu, trong quá trình sản xuất ra sản phẩm cho đến khi sản phẩm được xuất khẩu hoặc thay đổi mục đích sử dụng. Dẫn đến khó khăn cho công tác giám sát quản lý hải quan, đặc biệt trong các khâu quản lý định mức, báo cáo quyết toán tình hình sử dụng nguyên vật liệu đang thực hiện theo nguyên tắc doanh nghiệp tự khai tự chịu trách nhiệm.

Xác định định mức dự kiến và định mức thực tế một số mặt hàng đang gặp khó. Khi thực hiện sản xuất, doanh nghiệp phải xây dựng định mức sử dụng dự kiến (định mức kỹ thuật) trước khi sản xuất, đồng thời tính lại định mức thực tế sử dụng sau khi sản xuất sản phẩm. Trên thực tế, đối với một số ngành hàng như điện tử, do gặp khó khăn về nguyên liệu đầu vào, trong quá trình sản xuất lại trải qua nhiều dạng bán thành phẩm mới tạo thành sản phẩm hoàn chỉnh. Do đó việc xác định định mức thực tế sử dụng sẽ khó khăn cho doanh nghiệp.

Trong quá trình giám sát quản lý hàng hóa nhóm doanh nghiệp này cơ quan hải quan phải đối diện với không ít thách thức, khó khăn, tiềm ẩn nhiều rủi ro nên chưa thực sự đạt hiệu quả như mong muốn. Vì vậy, việc hiện đại công tác giám sát quản lý hải quan nhằm gỡ vướng cho nhóm doanh nghiệp lớn này hoạt động ổn định phát triển trong giai đoạn hiện nay là hết sức cần thiết.

### **Một số khuyến nghị hiện đại công tác giám sát quản lý hải quan - Gỡ vướng cho doanh nghiệp gia công, sản xuất xuất khẩu và chế xuất**

***Thứ nhất, chú trọng xây dựng cơ sở dữ liệu quản lý doanh nghiệp***

Trong quá trình giám sát quản lý hải quan hoạt động gia công, sản xuất xuất khẩu, chế xuất phải kịp thời kiểm tra tình hình sử dụng tồn kho nguyên liệu và xuất khẩu sản phẩm của doanh nghiệp. Để đảm bảo tính kịp thời, cơ quan hải quan thực hiện đầy đủ, thường xuyên việc cập nhật thông tin về cơ sở sản xuất; báo cáo quyết toán; kết quả kiểm tra cơ sở sản xuất; kết quả kiểm tra báo cáo quyết toán; kết quả kiểm tra tình hình sử dụng nguyên liệu, vật tư, sản phẩm xuất khẩu; kết quả thu thập thông tin doanh nghiệp vào hệ thống gia công, sản xuất xuất khẩu, chế xuất làm đầy dữ liệu doanh

nh nghiệp (đối tượng quản lý) nâng cao hiệu quả quản lý đối với hoạt động này.

Thực hiện tốt việc thu thập thông tin về doanh nghiệp qua các kênh, nguồn thông tin khác nhau như: từ các hệ thống của cơ quan hải quan, hệ thống một cửa quốc gia và một cửa Asean, ngân hàng, giao nhận và vận tải, bảo hiểm, sàn giao dịch... Đây cũng là một cách để xác định chính xác đối tượng đang chịu sự quản lý hải quan.

Các đơn vị hải quan địa phương đảm bảo công tác theo dõi, thu thập, xử lý, phân tích thông tin doanh nghiệp gia công, sản xuất xuất khẩu, chế xuất trên địa bàn quản lý. Cập nhật kịp thời những thay đổi thông tin hoạt động của doanh nghiệp vào Hệ thống dữ liệu điện tử hải quan. Đây cũng là cơ sở dữ liệu thông tin doanh nghiệp cho triển khai mô hình.

***Thứ hai, đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin***

Trong quản lý hải quan đối với loại hình gia công, sản xuất xuất khẩu, chế xuất cần đẩy mạnh việc ứng dụng công nghệ thông tin hiện đại. Từ đó giảm thời gian và chi phí thực hiện thủ tục hải quan, tạo thuận lợi cho hoạt động thương mại quốc tế, góp phần quan trọng trong nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia, nâng cao hiệu lực, hiệu quả quản lý nhà nước về hải quan. Để làm được điều này cơ quan hải quan cần:

Chuẩn hóa và kết nối dữ liệu của các doanh nghiệp gia công, sản xuất xuất khẩu, chế xuất với nhau. Dữ liệu đó có thể so sánh, đối chiếu định mức cùng một dòng sản phẩm của các doanh nghiệp trong cùng ngành hàng với nhau. Hoặc đối chiếu định mức sản phẩm của chính doanh nghiệp đó trong từng thời kỳ, từng giai đoạn khác nhau. Dữ liệu trong quản lý nguyên vật liệu xuất, nhập trong kho của doanh nghiệp, cũng như quản lý quá trình sản xuất của doanh nghiệp... Khi công cụ dữ liệu kết nối để đối chiếu đủ lớn, cơ quan hải quan sẽ giảm được nhân lực làm việc thủ công, đồng thời nhận dạng và phát hiện kịp thời các hành vi gian lận.

Giám sát quản lý hải quan doanh nghiệp gia công, sản xuất xuất khẩu và chế xuất trong mô hình Hải quan số, trong đó ứng dụng các thành tựu công nghệ của Cách mạng công nghiệp 4.0

như: Xây dựng mô hình kiến trúc phần cứng công nghệ thông tin của ngành theo mô hình điện toán đám mây; Công nghệ dữ liệu lớn (Big Data) nhằm thu thập, lưu trữ, xử lý dữ liệu có cấu trúc, phi cấu trúc, bán cấu trúc từ nhiều nguồn khác nhau liên quan đến hoạt động nghiệp vụ quản lý nhà nước về hải quan...

Xây dựng phần mềm quản lý doanh nghiệp gia công, sản xuất xuất khẩu, chế xuất dựa trên cơ sở kết nối, cung cấp thông tin giữa cơ quan hải quan với tổ chức, cá nhân có liên quan từ khâu tiếp nhận, xử lý, phân tích, đánh giá để đưa ra các thông tin cảnh báo, hỗ trợ người sử dụng ra quyết định tại các bước nghiệp vụ có liên quan.

Xây dựng Hệ thống thông tin cần đảm bảo chức năng giám sát quản lý hải quan từ khi nhập khẩu, trong quá trình sản xuất đến khi xuất khẩu sản phẩm. Trên các Hệ thống nghiệp vụ hải quan cần có chức năng thống kê, tổng hợp, phân tích, đánh giá dữ liệu doanh nghiệp khai báo, dữ liệu xuất nhập tồn. Từ đó hỗ trợ việc xác định dấu hiệu rủi ro, xác định các trường hợp phải kiểm tra tình hình sử dụng tồn kho nguyên liệu, vật tư, máy móc thiết bị và hàng hóa xuất khẩu; báo cáo quyết toán theo quy định.

**Thứ ba, từng bước thay đổi công tác giám sát quản lý hải quan**

Thay đổi phương thức quản lý doanh nghiệp gia công, sản xuất xuất khẩu và chế xuất từ quản lý theo đối tượng là hàng hoá sang quản lý theo đối tượng là doanh nghiệp. Trên cơ sở đó xây dựng dữ liệu chi tiết từ dữ liệu quản trị sản xuất của doanh nghiệp với cơ quan hải quan.

Đánh giá lại thủ tục hải quan đối với hàng hóa xuất nhập khẩu tại chỗ của thương nhân nước ngoài không có hiện diện tại Việt Nam nhằm chuyển thủ tục xuất nhập khẩu tại chỗ này thành giao dịch nội địa. Khi đó, cơ quan thuế nội địa chịu trách nhiệm theo dõi, thu thuế nội địa. Cơ quan hải quan không làm thủ tục đối với hình thức xuất nhập khẩu tại chỗ để phù hợp với bản chất của giao dịch hàng hoá này. Đồng thời rà soát, phân loại xử lý tờ khai xuất nhập khẩu tại chỗ để xử lý dứt điểm những tồn đọng.

Tổng cục Hải quan cần phê duyệt sớm danh sách các doanh nghiệp thực hiện kiểm tra báo cáo

quyết toán năm trước. Trên cơ sở phê duyệt đó, các cục Hải quan địa phương chủ động thực hiện kiểm tra đáp ứng yêu cầu tiến độ chung của cả ngành.

Tổng cục Hải quan cũng sớm triển khai đề án kết nối trao đổi về hệ thống quản lý nguyên liệu, vật tư, sản phẩm, máy móc thiết bị của doanh nghiệp gia công, sản xuất xuất khẩu, chế xuất... Đây cũng là một cách tạo thuận lợi cho hoạt động của doanh nghiệp, đáp ứng yêu cầu hiện đại của cả cơ quan hải quan và doanh nghiệp.

Đẩy mạnh triển khai hệ thống Hải quan số đáp ứng kỳ vọng của cộng đồng doanh nghiệp. Với doanh nghiệp, kết nối trao đổi dữ liệu nhập - xuất - tồn kho nguyên liệu, vật tư nhập khẩu, sản xuất xuất khẩu với hải quan sẽ tiết kiệm thời gian, giảm chi phí và tăng hiệu quả hoạt động. Muốn vậy, khi triển khai mô hình Hải quan số phải có các chức năng: theo dõi, quản lý, phân tích số liệu, cảnh báo các dấu hiệu rủi ro xuyên suốt quá trình hoạt động của doanh nghiệp. Các chức năng này hoạt động từ khâu nhập khẩu, trong quá trình sản xuất đến khi xuất khẩu hoặc tiêu hủy, thay đổi mục đích sử dụng. Để hệ thống quản lý hải quan có thể phân tích được thì dữ liệu về doanh nghiệp phải được số hóa, lưu trữ đầy đủ trong hệ thống cơ sở dữ liệu doanh nghiệp. Thông tin dữ liệu phải đảm bảo tính liên tục trong quản lý. Khi xây dựng triển khai hệ thống thông tin mới phải giảm thiểu thủ tục phát sinh đối với doanh nghiệp. Thông tin về doanh nghiệp đang hoạt động phải được cập nhật đầy đủ trên hệ thống. Hệ thống phải luôn sẵn sàng chuyển đổi sang hệ thống mới hơn để khai thác sử dụng. Khi thay đổi phương pháp quản lý cần có sự kế thừa để đảm bảo doanh nghiệp có thể thực hiện được.

**Thứ tư, nâng cao hiệu quả quan hệ đối tác Hải quan - Doanh nghiệp**

Thực hiện hiệu quả hơn nữa chương trình quan hệ đối tác Hải quan - Doanh nghiệp. Đưa hoạt động này đi vào thực chất tại các khâu nghiệp vụ, trong bối cảnh dự báo các doanh nghiệp gia công, sản xuất xuất khẩu, chế xuất ngày càng đối mặt nhiều khó khăn, thách thức hơn.

Phát triển quan hệ đối tác Hải quan - Doanh nghiệp là thực hiện một trong các giải pháp theo chủ trương chung của ngành Hải quan. Thực hiện tốt giải pháp này góp phần cải thiện Chỉ số đánh

giá năng lực cạnh tranh quốc gia; nâng cao Chỉ số cải cách hành chính (PAR) và Chỉ số năng lực cạnh tranh quốc gia.

Đối với trường hợp doanh nghiệp gia công, sản xuất xuất khẩu, chế xuất lựa chọn cung cấp thông tin trực tuyến cho hải quan. Khi đó, doanh nghiệp có trách nhiệm cung cấp thông tin về hoạt động nhập kho nguyên liệu, vật tư nhập khẩu, xuất kho nguyên liệu, vật tư; nhập kho thành phẩm, xuất kho thành phẩm; xử lý phế liệu, phế phẩm, máy móc, thiết bị; định mức sử dụng dự kiến. Thời điểm cung cấp thông tin về định mức sử dụng dự kiến được quy định theo hướng chỉ cung cấp một lần trước khi có tờ khai xuất khẩu đầu tiên của mã sản phẩm. Khi thay đổi các thông tin đã cung cấp cho hải quan, doanh nghiệp phải thực hiện trước thời điểm ban hành quyết định kiểm tra tình hình sử dụng nguyên liệu, vật tư, kiểm tra sau thông quan, thanh tra chuyên ngành... Cơ quan hải quan có trách nhiệm sử dụng các thông tin doanh nghiệp đã cung cấp để phân tích, đánh giá.

Đối với trường hợp doanh nghiệp lựa chọn báo cáo quyết toán thì loại báo cáo quyết toán phải nộp gồm: báo cáo quyết toán tình hình xuất - nhập - tồn kho nguyên liệu, vật tư nhập khẩu để gia công, sản xuất xuất khẩu; báo cáo quyết toán tình hình xuất - nhập - tồn kho sản phẩm gia công sản xuất xuất khẩu; định mức sử dụng thực tế; báo cáo tình hình sử dụng các loại hàng hóa nhập khẩu khác được áp dụng chế độ khu phi thuế quan...

Ngoài ra, ngành Hải quan cần đẩy mạnh đổi mới nhận thức, chính trị tư tưởng toàn diện cho cán bộ, công chức hải quan trong việc coi doanh nghiệp từ đối tượng quản lý thành đối tác. Lấy mức độ hài lòng của doanh nghiệp làm một trong số thước đo để đánh giá, xếp loại tập thể, cá nhân... cũng là nội dung quan trọng để phát triển quan hệ đối tác Hải quan - Doanh nghiệp.

#### **Thứ năm, một số khuyến nghị khác**

Chính phủ nghiên cứu dự thảo thay thế Nghị định 08 và Nghị định 59/NĐ-CP, Bộ Tài chính sớm ban hành thông tư thay thế Thông tư 38/2015/TT-BTC và Thông tư 39/2018/TT-BTC gỡ vướng cho các chủ thể thực hiện thủ tục hải quan. Trong đó quy định rõ các nội dung về gia công, sản xuất xuất khẩu như: định mức; thông báo cơ sở sản xuất và kiểm tra điều kiện giám sát quản lý hải quan;

báo cáo quyết toán nhập - xuất - tồn; xử lý nguyên liệu, vật tư, máy móc, thiết bị, phế liệu, phế phẩm, phế thải; thuê kho ngoài để lưu giữ nguyên liệu, vật tư, sản phẩm, máy móc, thiết bị của doanh nghiệp và thủ tục hải quan đối với hàng hóa xuất nhập khẩu tại chỗ.

Hiện nay, các doanh nghiệp gia công, sản xuất xuất khẩu, chế xuất phải xây dựng định mức sử dụng dự kiến (định mức kỹ thuật) trước khi thực hiện sản xuất, sau đó tính lại định mức thực tế. Do đó, đối với định mức thực tế sử dụng để sản xuất là lượng nguyên liệu, vật tư thực tế đã sử dụng để gia công, sản xuất một số đơn vị sản phẩm xuất khẩu và được xác định theo quy định. Khi đó tổ chức, cá nhân thông báo định mức sử dụng thực tế của lượng sản phẩm đã sản xuất theo năm tài chính cho cơ quan hải quan khi thực hiện báo cáo quyết toán. Trường hợp khi kết thúc năm tài chính chưa có sản phẩm hoàn chỉnh thì tổ chức, cá nhân chưa phải nộp định mức sử dụng thực tế khi nộp báo cáo quyết toán.

Về điều kiện và thủ tục kiểm tra điều kiện kiểm tra, giám sát hải quan đối với doanh nghiệp gia công, sản xuất xuất khẩu cần ghép với thủ tục kiểm tra cơ sở sản xuất, từ đó sẽ giảm bớt được thủ tục kiểm tra thực tế của doanh nghiệp.

Áp dụng hải quan số trong nộp báo cáo quyết toán. Khi đó Báo cáo quyết toán được sửa đổi, bổ sung để ứng dụng công nghệ hiện đại vào hoạt động quản lý đối với loại hình gia công, sản xuất xuất khẩu./.

#### **Tài liệu tham khảo:**

Nghị định 18/2021/NĐ-CP ngày 11/3/2021 sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định 134/2016/NĐ-CP hướng dẫn thi hành Luật thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu.

Nghị định 35/2022/NĐ-CP ngày 28 tháng 5 năm 2022 quy định về quản lý khu công nghiệp và khu kinh tế.

Công văn số 5529/TCHQ-TXNK hướng dẫn xử lý vướng mắc Nghị định số 18/2021/NĐ-CP ngày 11/3/2021.

Bảng tổng hợp xử lý vướng mắc về thuế đối với hàng hóa gia công, SXKK (Ban hành kèm theo công văn số 1459/TCHQ-TXNK ngày 25/4/2022 của Tổng cục Hải quan).

<https://thuvienphapluat.vn/chinh-sach-phap-luat-moi/vn/thoi-su-phap-luat/tu-van-phap-luat/38489/giai-dap-vuong-mac-ve-giacong, XNK tai cho>

<https://thuvienphapluat.vn/chinh-sach-phap-luat-moi/vn/thoi-su-phap-luat/tu-van-phap-luat/38489/giai-dap-vuong-mac-ve-giacong, XNK tai cho>

Thảo gỡ khó khăn, thúc đẩy sản xuất, xuất khẩu lâm sản và thủy sản (baochinhphu.vn).

Hiện đại hóa quản lý hàng hóa gia công, sản xuất xuất khẩu, doanh nghiệp chế xuất (haiquanonline.com.vn).

# MÔ HÌNH ĐÁNH GIÁ MỨC ĐỘ TRƯỞNG THÀNH QUẢN TRỊ DỮ LIỆU: THỰC NGHIỆM TẠI CÁC NGÂN HÀNG VIỆT NAM

TS. Nguyễn Văn Thủy\* - TS. Chu Thị Hồng Hải\*

Ngày nay, trong các ngân hàng (NH) dữ liệu tăng trưởng theo cấp số nhân và dữ liệu được coi là một tài sản quý giá, vì vậy việc quản trị dữ liệu (QTDL) là vô cùng cần thiết. Nếu dữ liệu không được quản lý, quản trị nó sẽ dẫn đến bất lợi trong cạnh tranh do thiếu thông tin có giá trị, có chất lượng để ra quyết định nhanh chóng, kịp thời. Tuy nhiên, trong mỗi NH, QTDL đóng góp vào việc thực hiện mục tiêu chiến lược của NH đến mức độ nào rất cần phải đánh giá mức độ trưởng thành QTDL trong NH đó. Nghiên cứu này sẽ giới thiệu một số mô hình trưởng thành QTDL và phân tích điểm mạnh, điểm yếu của một số mô hình trưởng thành, từ đó đề xuất sử dụng một mô hình trưởng thành QTDL phù hợp nhất với các đặc điểm của ngân hàng để đánh giá thực trạng và đưa ra các khuyến nghị giúp NH đạt được các chiến lược của mình.

• Từ khóa: quản trị dữ liệu, mô hình trưởng thành, quản lý dữ liệu, chất lượng dữ liệu, dữ liệu.

Today, in banks data grows exponentially and data is considered a valuable asset, so data governance is extremely necessary. If data is not managed and governed will lead to a competitive disadvantage due to the lack of valuable, quality information for quick, timely decision making. However, in each bank, to what extent data governance contributes to the implementation of strategic goals of the bank, it is very important to evaluate the maturity level of data governance in that bank. This study will introduce a number of data governance maturity models and analyze the strengths and weaknesses of some maturity models, thereby proposing the use of a data governance maturity model that best suits the characteristics of the bank. to assess the current situation and make recommendations to help banks achieve their strategies.

• Key words: data governance, maturity model, data management, data quality, data.

JEL codes: C52, C63, M15, O31

Ngày nhận bài: 30/7/2023

Ngày gửi phản biện: 01/8/2023

Ngày nhận kết quả phản biện: 29/8/2023

Ngày chấp nhận đăng: 30/8/2023

quả hoạt động của tổ chức. QTDL hiệu quả sẽ đưa dữ liệu (DL) trở thành tài sản có giá trị nhất của tổ chức, giúp tổ chức duy trì tính cạnh tranh và tăng khả năng phát triển vượt trội trên thị trường (Ladley, 2019). Theo nghiên cứu của IBM, trong lĩnh vực tài chính ngân hàng có nhiều DL đặc biệt nhạy cảm, chi phí trung bình cho mỗi bản ghi DL bị mất hoặc bị đánh cắp là 215 USD, so với tỷ lệ khoảng 80% DL chưa được bảo vệ khoản lỗ tối thiểu khoảng 3,79 triệu USD một năm (Lâm Thao, 2016). Do đó, các tổ chức cần phải có khả năng đánh giá việc QTDL của họ để ngăn chặn các mối đe dọa thường xuyên xảy ra và đáp ứng khoảng cách giữa cấp độ QTDL mong muốn và cấp độ hiện tại của tổ chức. Đã có nhiều nghiên cứu cả lý luận và thực tiễn về đánh giá mức độ trưởng thành QTDL của tổ chức, từ việc đánh giá mức độ trưởng thành QTDL hiện tại, các tổ chức sẽ có lộ trình để nâng hạng QTDL của mình để hỗ trợ đạt được mục tiêu chiến lược đã đề ra như các mô hình của: DAMA, DCAM, Gatner, Oracle,... Mỗi mô hình có một cách đánh giá tiêu chí đo lường và quy trình thực hiện khác nhau, do vậy việc sử dụng mô hình đánh giá khác nhau sẽ không thể so sánh mức độ trưởng thành giữa các tổ chức. Thêm nữa, khi quyết định sử dụng mô hình đánh giá nào tổ chức

## 1. Giới thiệu

Gần đây, quản trị dữ liệu (QTDL) đã trở thành một phần thiết yếu trong hoạt động kinh doanh của các tổ chức, đặc biệt là các ngân hàng (NH) (Stefan & Marco, 2011). QTDL tạo cơ hội đổi mới sáng tạo, tự động hóa quy trình kinh doanh và nâng cao hiệu

\* Học viện Ngân hàng; email: thuyntv@hvn.edu.vn - haict@hvn.edu.vn

sẽ phải thực hiện phát triển theo quy trình của mô hình đó, đây là một chặng đường dài và phức tạp đối với các tổ chức, chính vì vậy mục tiêu của bài báo này là giới thiệu và phân tích một số mô hình đánh giá mức độ trưởng thành QTDL được sử dụng nhiều trong các NH, từ đó lựa chọn một mô hình để tập trung vào việc đánh giá hiện trạng QTDL trong các NH Việt Nam, và đưa ra những khuyến nghị giúp NH có những phương hướng xây dựng lộ trình đẩy nhanh tiến độ, cấp độ của QTDL cho ngành.

## 2. Khái niệm quản trị dữ liệu

Có nhiều mô hình đánh giá mức độ trưởng thành QTDL, điều đó sẽ tương ứng với việc có nhiều góc nhìn khác nhau về QTDL, cụ thể:

*Theo quan điểm của Viện quản trị dữ liệu tại Mỹ (The Data Governance Institute):* Quản trị dữ liệu (Data Governance) là một tập hợp các nguyên tắc cùng các hoạt động cần thực hiện nhằm đảm bảo chất lượng DL trong suốt vòng đời hoàn chỉnh của nó. Hệ thống các quy định trong QTDL giúp xác định chủ sở hữu dữ liệu, người/tổ chức có quyền kiểm soát đối với các tài sản DL và cách các tài sản đó có thể được sử dụng.

*Theo quan điểm IBM:* Quản trị DL là một bộ các nguyên tắc nghiêm ngặt được xây dựng nhằm kiểm soát chất lượng quá trình quản lý, sử dụng, cải tiến và bảo vệ DL của tổ chức (IBM, 2007).

*Theo quan điểm Gartner:* Quản trị DL là các đặc tả của quyền quyết định và khuôn khổ trách nhiệm giải trình để đảm bảo hành vi thích hợp trong việc thu thập, phân phối và kiểm soát dữ liệu.

Quan điểm về QTDL của hãng công nghệ khác nhau sẽ có những điểm khác nhau, nhưng vẫn có những điểm chung trong các hãng này, đó là đề cập tới: *con người, tiêu chuẩn và chính sách*, trong đó:

- *Con người:* Là những người làm việc liên quan đến dữ liệu, con người đóng một vai trò quan trọng trong các chính sách QTDL.

- *Tiêu chuẩn:* Các tổ chức cần phải thiết lập các tiêu chuẩn để đo lường giúp đảm bảo chất lượng dữ liệu, hỗ trợ giám sát các kho DL về tính chính xác và tính đầy đủ của dữ liệu, đồng thời giúp giảm thiểu các vấn đề về DL như trùng lặp và DL không nhất quán.

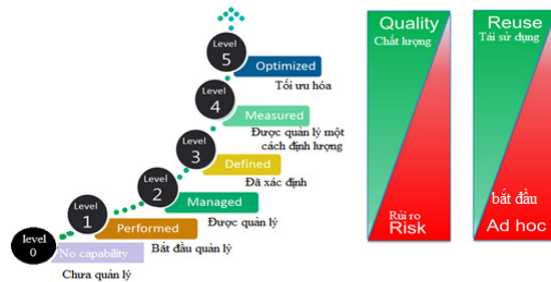
- *Chính sách:* Chính sách thường đề cập tới các vấn đề như: ai có thể truy cập và tận dụng dữ liệu, DL được lưu giữ trong bao lâu, DL được lưu trữ ở đâu, bộ phận nào được lưu trữ DL gì,....

QTDL hiệu quả sẽ giúp mọi người trong tổ chức tạo ra sự minh bạch, tăng cường niềm tin vào việc sử dụng DL của tổ chức.

## 3. Mô hình trưởng thành quản trị dữ liệu

Mô hình trưởng thành QTDL là một công cụ và phương pháp luận nhằm giúp các tổ chức đo lường các quy trình, quy định, quy tắc để QTDL cho các tổ chức (Proenca & Borbinha, 2018). Các mức độ trưởng thành được đưa ra trong mô hình không chỉ giúp tổ chức hiểu được tình trạng QTDL hiện tại mà còn có thể sử dụng để thực hiện cải tiến lên mức cao hơn hoặc phát triển thêm các mục tiêu khác cho tổ chức (Jimenez & cộng sự, 2018). Ngoài ra, Mô hình trưởng thành QTDL giúp tổ chức: Hình dung tất cả các hoạt động QTDL cần phải thực hiện, bám sát với các hoạt động QTDL đang diễn ra mỗi ngày và phát hiện các vấn đề còn tồn tại, lập kế hoạch, xác định lộ trình cải tiến chất lượng, nâng cấp và tận dụng mọi nguồn lực nhằm đưa hoạt động QTDL tiến lên các mức độ trưởng thành cao hơn.

Hình 1: Các mức độ trưởng thành của hoạt động quản trị dữ liệu



Nguồn: CMMI institute

Ngày nay, các hãng công nghệ lớn DAMA, DCAM, IBM, STANFORD, GARTNER đều nghiên cứu và công bố các mô hình trưởng thành QTDL của mình. Điểm chung của các mô hình này là đều áp dụng lý thuyết xác định mức độ trưởng thành dựa trên lý thuyết trưởng thành của con người (Hình 1), tức là cần phải vượt qua từng giai đoạn mới đến được giai đoạn tiếp theo, không được bỏ qua cấp độ nào.

Bên cạnh đó, mô hình còn chỉ ra rằng mối quan hệ tỷ lệ nghịch giữa mức độ trưởng thành với những rủi ro về DL. Mức độ trưởng thành thấp thì rủi ro cao và việc tái sử dụng DL thấp, khi mức độ trưởng thành tăng lên thì mức độ rủi ro thấp dần đi và việc tái sử dụng DL sẽ tăng lên.

## 4. Một số mô hình trưởng thành dữ liệu phổ biến hiện nay

Mỗi lĩnh vực hoạt động của tổ chức đều có cách thức tổ chức hoạt động, có những đặc thù riêng và

cần có các mô hình trưởng thành dữ liệu riêng phù hợp để đánh giá. Nghiên cứu đã tiến hành tổng hợp và so sánh 05 mô hình trưởng thành DL với 5 miền chính: Miền lĩnh vực nghiên cứu chính; số mức của mô hình; chủ đề trong mô hình; loại lĩnh vực tập trung; thực nghiệm:

**Bảng 1: Các mô hình trưởng thành quản trị dữ liệu**

Tên mô hình/ các miền	DAMA	IBM	STANFORD	GARTNER	DCAM
Miền lĩnh vực chính	Quản lý dữ liệu	Quản trị dữ liệu	Quản trị dữ liệu	Quản lý thông tin	Quản lý dữ liệu
Số mức	6	5	5	6	6
Chủ đề trong mô hình	1. QTDL 2. Kiến trúc DL 3. Thiết kế và mô hình hóa DL 4. Hoạt động và lưu trữ DL 5. An toàn DL 6. Tương tác và tích hợp DL 7. Quản lý nội dung và tài liệu 8. Dữ liệu chủ 9. Kho DL và kinh doanh thông minh 10. Metadata 11. Chất lượng dữ liệu	1. Kiến trúc DL 2. Phân loại và Metadata 3. Thông tin kiểm toán và nhật ký báo cáo 4. Ban quản lý và Chất lượng DL 5. Vòng đời DL 6. Bảo mật thông tin và Quyền riêng tư 7. Tổ chức Cấu trúc và Nhận thức 8. Chính sách 9. Stewardship 10. Rủi ro dữ liệu, Quản lý và Tuân thủ 11. Tạo giá trị	1. Nhận thức 2. Định dạng Metadata 3. Dự án Metadata 4. Stewardship 5. Chất lượng DL 6. DL chủ	1. Tầm nhìn 2. Chiến lược 3. Thước đo 4. QTDL 5. Tổ chức và tuần thủ 6. Vòng đời DL 7. Thiết lập cơ sở hạ tầng	1. Chiến lược quản lý DL 2. Quản lý DL kinh doanh 3. Chương trình quản lý DL 4. QTDL 5. Kiến trúc DL 6. Công nghệ và kiến trúc 7. Chất lượng DL 8. Kiểm soát DL
Loại lĩnh vực tập trung	Kiến thức	Kỹ năng	Quy trình	Quy trình	Kiến thức
Thực nghiệm	Chưa có	Đã có thực nghiệm cụ thể	Đã có thực nghiệm cụ thể	Đã có thực nghiệm cụ thể	Đã có thực nghiệm cụ thể

Nguồn: Tác giả tổng hợp

**5. Đánh giá mức độ trưởng thành quản trị dữ liệu trong ngân hàng**

**5.1. Lựa chọn mô hình**

NH là loại hình tổ chức đặc biệt hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh, xử lý các giao dịch tài chính và tiền tệ như tiền gửi, cho vay, đầu tư và trao đổi tiền tệ. Hoạt động tài chính ngân hàng là một phần quan trọng của bất kỳ nền kinh tế nào, chính phủ coi việc giám sát và điều tiết các NH và tổ chức tài chính là cấp thiết. Do vậy, DL trong NH thường rất nhạy cảm, quan trọng cần phải được quản lý và quản trị sao cho đúng với sứ mệnh của nó và sứ mệnh của các tổ chức tài chính, NH trong nền kinh tế quốc gia.

Ngày nay, các NH thường có các chiến lược, mục tiêu và thước đo để xác định mức độ đạt được của các mục tiêu đề ra từ đó xây dựng các hành động phù hợp với từng giai đoạn. Với đặc thù đó, mô hình Gartner được cho là phù hợp nhất đã được lựa chọn để đánh giá thực trạng QTDL trong NH, vì:

*Thứ nhất*, lĩnh vực Gartner quan tâm nghiên cứu là Quản lý thông tin. Rõ ràng, các tổ chức tài chính đặc biệt quan tâm tới các DL và thông tin trong tổ chức. Để ra được quyết định nhanh chóng, chính xác tạo lợi thế cạnh tranh rất cần các thông tin được cung cấp đầy đủ và kịp thời. Đây chính là điểm nổi bật mà Gartner khẳng định được giá trị của mô hình.

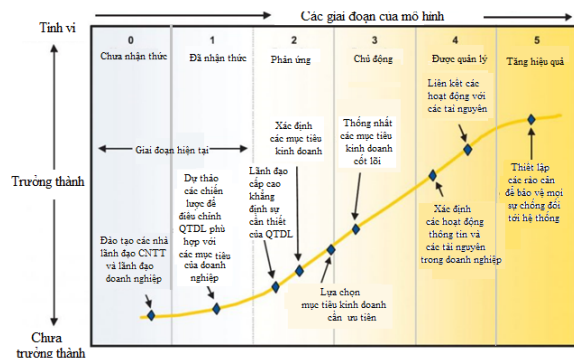
*Thứ hai*, các chủ đề Gartner đưa ra liên quan đến tầm nhìn, chiến lược, mục tiêu và thông tin, vòng đời thông tin trong tổ chức. Các chủ đề này rất quan trọng và phù hợp với góc nhìn quản trị của các tổ chức tài chính.

*Cuối cùng*, Gartner là tổ chức quan tâm tới quy trình và đã có kết quả thực nghiệm trên một số NH. Sản phẩm của Gartner được các đơn vị nước ngoài đã sử dụng đánh giá cao, góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.

**5.2. Giới thiệu mô hình Gartner**

Mô hình Gartner được giới thiệu lần đầu tiên vào tháng 12 năm 2008, và phát triển hoàn thiện vào năm 2016. Mô hình trưởng thành xem xét quản lý tổng thể thông tin doanh nghiệp (EIM) gồm bảy chủ đề như trong bảng 1. Mô hình có 6 giai đoạn trưởng thành, mỗi giai đoạn có các đặc điểm và mục hành động riêng.

**Hình 3: Các giai đoạn trưởng thành QTDL của Gartner**



Nguồn: Gartner data governance maturity model, George Firican, 2018

Các giai đoạn trưởng thành QTDL của Gartner được thể hiện trong Bảng 2.

**Bảng 2. Các giai đoạn trưởng thành dữ liệu của mô hình Gartner**

Mức trưởng thành dữ liệu	Đặc điểm của tổ chức	Hành động của tổ chức
<b>Mức 0 - Chưa nhận thức</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Chưa có các hoạt động QTDL, bảo mật, trách nhiệm giải trình.</li> <li>- Không có kiến trúc thông tin chính thức, không có mô hình DL;</li> <li>- Không có các quy trình tạo, thu thập, chia sẻ, quản lý DL</li> <li>- DL bị phân mảnh, không nhất quán trên các hệ thống khác nhau</li> <li>- Quyết định chiến lược chưa được dựa trên DL</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Lãnh đạo tổ chức cần xác định vai trò, giá trị và ảnh hưởng của QTDL tới tổ chức</li> <li>- Nhấn mạnh những rủi ro của các vấn đề pháp lý và tuân thủ về DL của tổ chức</li> </ul>
<b>Mức 1 - Đã nhận thức</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tổ chức đã nhận thức được: giá trị thông tin; chất lượng DL; sở hữu DL; vai trò của QTDL trong ra quyết định kinh doanh; sự cần thiết phải có mô hình QTDL; báo cáo hỗ trợ ra quyết định của Kinh doanh không nhất quán do các vấn đề về DL</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Có đội ngũ phát triển chiến lược, kiến trúc QTDL phù hợp với chiến lược và kiến trúc tổ chức</li> </ul>
<b>Mức 2 - Phản ứng</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tổ chức đã hiểu giá trị của thông tin</li> <li>- DL được chia sẻ trên nhiều hệ thống và các bộ phận khác nhau của tổ chức</li> <li>- Đã quan tâm tới chất lượng thông tin</li> <li>- Các chính sách và tiêu chuẩn quản lý thông tin được ban hành, nhưng mức độ tuân thủ thấp;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Lãnh đạo cấp cao của tổ chức cần có các chiến lược thúc đẩy QTDL cung cấp các thông tin tổng hợp, chi tiết hỗ trợ giải quyết các vấn đề về thông tin chức năng chéo</li> </ul>
<b>Mức 3 - Chủ động</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- QTDL đã cung cấp được các thông tin cần thiết hỗ trợ ra quyết định của các cấp quản lý</li> <li>- Vai trò quản trị và mô hình hoạt động của QTDL được chính thức hóa</li> <li>- Tuân thủ đầy đủ các chính sách và tiêu chuẩn quản lý thông tin/DL;</li> <li>- QTDL là một phần của mọi dự án phát triển và triển khai;</li> <li>- Các rủi ro hoạt động được kiểm soát</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- QTDL hỗ trợ xây dựng được các kịch bản kinh doanh cho các bên liên quan của tổ chức</li> </ul>
<b>Mức 4 - Được quản lý</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Các chính sách và tiêu chuẩn thông tin được phát triển, triển khai và được hiểu rõ trong tất cả các bộ phận của tổ chức;</li> <li>- Bộ phận QTDL được thành lập để quản trị dữ liệu, giám sát các chức năng liên quan đến DL</li> <li>- Các chỉ số đo lường về DL được thiết lập, tinh chỉnh, phân loại theo nội dung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kiểm soát các nhiệm vụ và dự án QTDL để đảm bảo hoạt động theo đúng các mục tiêu chiến lược</li> <li>- Tạo thể điểm cân bằng để quản lý thông tin</li> </ul>
<b>Mức 5 - Tăng hiệu quả</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Quản lý thông tin được coi là một lợi thế cạnh tranh và nó được sử dụng để tạo ra giá trị và hiệu quả;</li> <li>- Các chiến lược QTDL gắn liền với việc giảm thiểu rủi ro và đáp ứng / cải thiện các mục tiêu năng suất;</li> <li>- Tổ chức QTDL được chính thức hóa và điều phối tất cả các nỗ lực cung cấp thông tin trong toàn tổ chức hướng tới các mục tiêu chiến lược.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Thực hiện các biện pháp kiểm soát và thủ tục để đảm bảo thông tin xuất sắc được duy trì bất kể sự lãnh đạo hoặc chỉ đạo của doanh nghiệp có thay đổi</li> </ul>

Nguồn: Gartner data governance maturity model, George Firican, 2018

**5.3. Khảo sát đánh giá mức độ trưởng thành quản trị dữ liệu của các ngân hàng tại Việt Nam**

- Phạm vi đánh giá: Đánh giá tất cả 7 chủ đề được đề cập đến trong QTDL theo mô hình Gartner: Tâm nhìn, Chiến lược, Đo lường, Quản trị, Tổ chức/Vai trò, Vòng đời, Hạ tầng.

- DL thu thập: Phiếu khảo sát được gửi tới các cán bộ tại các vị trí liên quan đến sử dụng, thực hiện, quản lý DL và các lãnh đạo cấp cao tại các NH tại Việt Nam. Các phiếu hỏi được phân thành 7 chủ đề mỗi chủ đề 20 câu hỏi, mỗi câu hỏi có 4 phương án trả lời ở các cấp độ: “Hoàn toàn không đúng”, “Hầu hết đúng”, «Đúng một phần», “Hoàn toàn đúng”. Kết quả thu được 48 phiếu trả lời từ 12 (trong tổng số 42 NH tại Việt Nam)

DL thu về dùng để đánh giá chỉ chấp nhận các phiếu thỏa mãn các yêu cầu:

- Điểm tính trung bình các phiếu khảo sát cho từng NH theo từng chủ đề.

- Các chỉ số đưa ra trong bảng khảo sát không được thêm hoặc bớt. Tuy nhiên, phiếu trả lời vẫn được chấp nhận nếu có thể không trả lời một hoặc nhiều câu. Điểm chỉ tính trên các câu được trả lời.

- Các mức độ trưởng thành liên quan đến từng chỉ số đã được đặt ẩn và các chỉ số theo thứ tự ngẫu nhiên, để tránh sự trao đổi hoặc sao chép của người trả lời phiếu hỏi.

Vẫn cần có câu thông tới các đối tượng được khảo sát: lãnh đạo cấp cao về dữ liệu, các cấp quản lý và nhân viên làm việc trong QTDL

**5.4. Kết quả**

Sau khi nhận kết quả khảo sát, sử dụng công thức và kỹ thuật của Gatner kết quả nhận được như sau:

**Bảng 2: Các chỉ số mức độ trưởng thành theo từng lĩnh vực trong quản trị dữ liệu**

Ngân hàng	Tổng thể	Tâm nhìn	Chiến lược	Đo lường	Quản trị	Tổ chức/Vai trò	Vòng đời	Hạ tầng
NH01	2.11	2.50	3.00	1.25	1.50	1.75	2.25	2.50
NH02	2.18	2.25	3.25	1.25	1.25	1.75	2.50	3.00
NH03	2.21	2.50	3.50	1.50	1.75	1.25	2.25	2.75
NH04	2.39	2.75	3.75	1.75	1.75	1.25	2.50	3.00
NH05	2.54	3.00	3.75	2.00	2.00	1.50	2.75	2.75
NH06	2.43	2.50	3.75	2.00	2.00	1.75	2.50	2.50
NH07	2.39	2.75	3.50	1.75	1.75	1.50	2.75	2.75
NH08	2.36	2.75	3.25	1.75	1.75	1.75	2.50	2.75
NH09	2.32	2.50	3.50	1.50	1.75	1.50	2.75	2.75
NH10	2.29	3.00	3.25	2.00	1.50	1.50	2.25	2.50
NH11	2.25	2.25	3.25	1.75	1.25	2.00	2.25	3.00
NH12	2.07	2.25	3.00	1.25	1.25	1.75	2.50	2.50
<b>Trung bình</b>	<b>2.29</b>	<b>2.58</b>	<b>3.40</b>	<b>1.65</b>	<b>1.63</b>	<b>1.60</b>	<b>2.48</b>	<b>2.73</b>

Nguồn: Tác giả tổng hợp từ khảo sát

Từ kết quả khảo sát có thể thấy, hoạt động QTDL trong các NH Việt Nam đang thực hiện theo chế độ bị động, ứng phó theo tình huống xảy ra, thường là chờ cho đến khi các vấn đề liên quan đến thông tin biểu lộ ra bằng những tổn thất kinh doanh lớn hoặc thiếu tính cạnh tranh thì mới tìm cách xử lý.

### 5.5. Thảo luận

Dựa trên kết quả khảo sát sơ bộ về mức độ trưởng thành trong từng lĩnh vực của các NH Việt Nam có thể thấy một số vấn đề chính là:

*Thứ nhất về tầm nhìn:* điểm đạt được trong lĩnh vực này là 2.58/5, để cải thiện cần xác định các mục tiêu kinh doanh trước mỗi chu kỳ phát triển QTDL. Bên cạnh đó, các nhà lãnh đạo cũng cần đưa ra yêu cầu để QTDL được nâng lên mức cao hơn và đáp ứng được nhu cầu và mục tiêu mới của tổ chức, đồng thời là bản đạp vững chắc để tiến tới các mức cao hơn nữa.

*Thứ hai về chiến lược của NH:* điểm đạt của lĩnh vực này là 3.40/5, đây là chỉ số đạt điểm cao nhất trong các lĩnh vực cần được đo lường. Với số điểm này có thể thấy các NH này đã thực sự coi thông tin là một trong các nguồn sức mạnh của NH. Tuy nhiên, để đưa lĩnh vực này lên một mức cao hơn vẫn cần xây dựng một chiến lược QTDL gồm 3 cấu phần chính: sự cam kết từ NH, một lộ trình cho QTDL và một kế hoạch cho các bộ phận liên quan để triển khai chiến lược.

*Thứ ba về chỉ số đo lường:* đây là một trong các lĩnh vực có chỉ số thấp nhất 1.65/5, đối với lĩnh vực này tổ chức cần đo lường hiệu quả về mặt kinh doanh chứ không chỉ dừng lại ở mặt CNTT. Bên cạnh đó, cần phải xác định các chỉ số đo lường xuất phát từ các mục tiêu của QTDL có gắn kết, phù hợp với các mục tiêu và chỉ số đo lường đã thiết lập sẵn theo mục tiêu kinh doanh của NH.

*Thứ tư về mặt quản trị:* đây cũng là một trong các lĩnh vực điểm khá thấp, để nâng mức độ trưởng thành cần phải đảm bảo rằng các quyền quyết định và trách nhiệm giải trình phải được quy định đầy đủ đối với việc thu thập, đánh giá, tạo lập, cất giữ, sử dụng, lưu trữ và xóa thông tin. Các quy tắc quản trị thông tin cũng phải gắn kết phù hợp với các cấu phần quản trị NH đã được thiết lập.

*Thứ năm về mặt tổ chức và vai trò:* để cải thiện tình hình, các nhà lãnh đạo thiết lập các vai trò và trách nhiệm giải trình sao cho QTDL không trở thành trách nhiệm của tổ CNTT mà là của tất cả các bộ phận trong tổ chức cùng thực hiện để đạt được các mục tiêu.

*Thứ sáu về vòng đời dữ liệu:* Các nhà lãnh đạo thiết lập một bộ kiến trúc thông tin và các luồng thông tin được xác định rõ ràng nhằm hỗ trợ các quy tắc quản trị thông tin, tối ưu hóa giá trị thông tin và các mục tiêu kinh doanh.

*Cuối cùng về cơ sở hạ tầng:* cần chính thức hóa và thường xuyên tổng hợp các công nghệ và cấu trúc liên quan đến thông tin. Sự kết nối và điều phối hiệu quả giữa các loại công nghệ khác nhau, bao gồm cả tích hợp thông tin logic và vật lý.

### 6. Kết luận

Tầm quan trọng đặc biệt của QTDL trong ngành NH đã được nghiên cứu và đề cập tới trong bối cảnh khi thế giới bước vào cuộc cách mạng công nghiệp 4.0, chuyển đổi số đang làm thay đổi mạnh mẽ cách thức quản lý, cách thức vận hành trong tổ chức. Trước đây, điều khó khăn nhất là nhiều NH vẫn chưa nhận ra được DL là một trong những tài sản quý giá và QTDL sẽ mang lại những lợi ích đột phá cho tổ chức. Gần đây, nhận thức tầm quan trọng của QTDL đã được cải thiện rõ rệt. Tuy nhiên, họ chưa biết sẽ bắt đầu từ đâu? thực hiện như nào? kiểm soát ra sao? và QTDL thực sự có mang lại lợi ích cho tổ chức? Để trả lời được các câu hỏi trên, bài báo đã đề cập tới một cách tiếp cận về thực hiện QTDL trong NH: (1) Cần phải hiểu thấu đáo hoạt động QTDL; (2) Nghiên cứu và lựa chọn mô hình phù hợp với đặc điểm, đặc thù của tổ chức; (3) Tuân thủ theo chỉ dẫn của mô hình đã chọn; (4) Đánh giá và thực hiện QTDL phải là thường xuyên không để gián đoạn.

### Tài liệu tham khảo:

- Aiken, P., Allen, D., Parker, B. & Mattia, A. (2007), 'Measuring Data Management Practice Maturity', *IEEE Computer Society*, 42, 43-50.
- DAMA (2017), *DAMA - DMBOK - Data management body of knowledge*. 2nd, USA: Technics Publications.
- DCAM (2021), *DCAM: The Data Management Capability Assessment Model*, EDM Council.
- D. Proenca & J. Borbinha (2018), 'Maturity Model Architect: A Tool for Maturity Assessment Support', *IEEE 20th Conference on Business Informatics (CBI)*, truy cập lần cuối ngày 21 tháng 6 năm 2022, DOI: 10.1109/CBI.2018.10045.
- EY (2014), *Big Data Changing the way businesses compete and operate*. [Online]. Available at: <http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY>.
- Gartner, *Data Governance* (2018). Truy cập ngày 21 tháng 6 năm 2022, từ <https://www.gartner.com/en/information-technology/glossary/data-governance#:~:text=Data%20governance%20is%20the%20specification,executing%20effective%20data%20governance%20initiatives>.
- George Firican (2018), *IBM data governance maturity model*, truy cập ngày 21 tháng 6 năm 2022, từ <https://www.lightsondata.com/data-governance-maturity-models-ibm/>
- IBM (2007), *The IBM Data Governance Council Maturity Model\_ Building a roadmap for effective data governance*, New York.
- IDC (2020), *IDC FutureScape: Worldwide IT Industry 2020 Predictions*.
- John Ladley (2019), *Data Governance: How to Design, Deploy, and Sustain an Effective Data Governance Program*, Academic Press, USA.
- Lâm Thao (2016), 'IBM và CMC Telecom hợp tác đẩy lùi tội phạm mạng', Nhân dân, ngày 21 tháng 6 năm 2022, từ <https://nhandan.vn/cong-nghe-an-ninh-mang/ibm-va-cmc-telecom-hop-tac-day-lui-toi-pham-mang-260945/>
- L M Jimenez, J A Polo, N. & A Duarte (2019), *Overview of Data Governance in Business Contexts*, IOP Publishing.
- RI Permana & JS Suroso (2018), 'Data Governance Maturity Assessment at PT. XYZ. Case Study: Data Management Division', *IEEE*, DOI: DOI: 10.1109/ICIMTech.2018.8528142
- Spruit, M. and Pietzka, K. (2015), 'MD3M: The master data management maturity model', *Computers in Human Behavior*, 51, 1068-1076.
- Stefan Traulsen & Marco Tröbs (2011), *Implementing Data Governance within a Financial Institution*, Informatik schaffit Communities, Berlin.
- The Data Governance Institute, (2018), *Definitions of Data Governance*. Truy cập ngày 21 tháng 6 năm 2022, từ <https://datagovernance.com/the-data-governance-basics/definitions-of-data-governance/>.



# THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP THỨC ĐẨY TÁI CƠ CẤU NGÀNH LÂM NGHIỆP Ở VIỆT NAM HIỆN NAY

Ths. Hoàng Thị Vân\*

Tái cơ cấu ngành lâm nghiệp là một trong những mục tiêu quan trọng nhằm phát triển lâm nghiệp bền vững cả về kinh tế lẫn xã hội và môi trường. Mặc dù những năm qua đã có những chuyển biến tích cực trong tái cơ cấu lâm nghiệp. Tuy nhiên, vẫn còn nhiều khó khăn, bất cập, tồn tại nhiều nguy cơ thiếu bền vững. Do đó, cần có những biện pháp đồng bộ để tháo gỡ. Bài viết trình bày thực trạng của ngành lâm nghiệp Việt Nam từ năm 2006 đến năm 2020, qua đó đưa ra những giải pháp để thúc đẩy tái cơ cấu ngành lâm nghiệp hiện nay.

• Từ khóa: Việt Nam; lâm nghiệp; tái cơ cấu.

*Restructuring the forestry sector is one of the important goals for sustainable forestry development in both economic, social and environmental terms. Although there have been positive changes in forestry restructuring in recent years. However, there are still many difficulties and inadequacies, there are many risks of unsustainability. Therefore, it is necessary to take synchronous measures to remove it. The article presents the current situation of the forestry industry in Vietnam from 2006 to 2020, thereby proposing solutions to promote the restructuring of the current forestry sector.*

• Key words: Vietnam; forestry; restructuring.

JEL codes: L7, L70, L73, L79

Ngày nhận bài: 12/6/2023

Ngày gửi phản biện: 13/6/2023

Ngày nhận kết quả phản biện: 15/7/2023

Ngày chấp nhận đăng: 05/8/2023

## Đặt vấn đề

Lâm nghiệp là ngành kinh tế kỹ thuật đặc thù, bao gồm các hoạt động gắn liền với sản xuất hàng hóa và dịch vụ từ rừng như các hoạt động bảo vệ, gây trồng, khai thác, vận chuyển, sản xuất, chế biến lâm sản và các dịch vụ môi trường có liên quan đến rừng; đồng thời ngành lâm nghiệp có vai trò rất quan trọng trong việc bảo vệ môi trường, bảo tồn

đa dạng sinh học, xóa đói, giảm nghèo, đặc biệt cho người dân miền núi, góp phần ổn định xã hội và an ninh quốc phòng. Trong giai đoạn vừa qua, ngành lâm nghiệp Việt Nam đã đạt được nhiều thành tựu quan trọng, góp phần phát triển kinh tế, xã hội, bảo vệ môi trường sinh thái.

Bên cạnh những thành tựu đã đạt được, ngành lâm nghiệp bộc lộ nhiều điểm hạn chế. Chính vì thế, để ngành lâm nghiệp nhằm phát triển lâm nghiệp bền vững cả về kinh tế lẫn xã hội và môi trường, từng bước chuyển đổi mô hình tăng trưởng theo hướng nâng cao chất lượng, hiệu quả, năng lực cạnh tranh cần phải thúc đẩy tái cơ cấu và có những giải pháp đồng bộ để việc thực hiện đạt hiệu quả cao.

## 1. Thực trạng ngành lâm nghiệp Việt Nam

### 1.1. Thành tựu

Về cơ cấu các loại rừng: Năm 2020 tổng diện tích rừng đạt trên 14,6 triệu ha, tỷ lệ che phủ rừng 42%<sup>1</sup>, cơ cấu 3 loại rừng đáp ứng cơ bản yêu cầu phát triển lâm nghiệp, bảo tồn đa dạng sinh học và an ninh môi trường. Trồng rừng tập trung phát triển ổn định, diện tích rừng trồng đến năm 2020 đạt hơn 4,3 triệu ha, phần lớn là rừng sản xuất; sản lượng gỗ từ rừng trồng liên tục tăng, năm 2020 ước đạt

<sup>1</sup> Đảng Cộng sản Việt Nam (2016), Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ XII của Đảng năm 2016: Báo cáo đánh giá kết quả thực hiện nhiệm vụ phát triển kinh tế - xã hội 5 năm 2011 - 2015 và phương hướng, nhiệm vụ phát triển kinh tế xã hội 5 năm 2016 - 2020, Hà Nội.

\* Trường Đại học Thương Mại; email: hoangvan221184@gmail.com

20,5 triệu m<sup>3</sup>, đáp ứng trên 70% nhu cầu nguyên liệu gỗ cho chế biến lâm sản phục vụ nội tiêu và xuất khẩu<sup>1</sup>.

**Bảng 1. Diễn biến diện tích 3 loại rừng giai đoạn 2006-2019**

Loại rừng	2006		2010		2015		2019	
	Diện tích (Triệu ha)	Tỷ lệ (%)	Diện tích (Triệu ha)	Tỷ lệ (%)	Diện tích (Triệu ha)	Tỷ lệ (%)	Diện tích (Triệu ha)	Tỷ lệ (%)
<b>Tổng số</b>	<b>12,874</b>	<b>100,00</b>	<b>13,388</b>	<b>100,00</b>	<b>14,062</b>	<b>100,00</b>	<b>14,609</b>	<b>100,00</b>
Rừng phòng hộ	5,269	40,93	4,846	36,20	4,463	31,73	4,646	31,8
Rừng đặc dụng	2,203	17,11	2,002	14,95	2,106	14,98	2,161	14,79
Rừng sản xuất	5,402	41,96	6,373	47,61	6,668	47,42	7,801	53,4

Nguồn: Tổng cục Lâm nghiệp

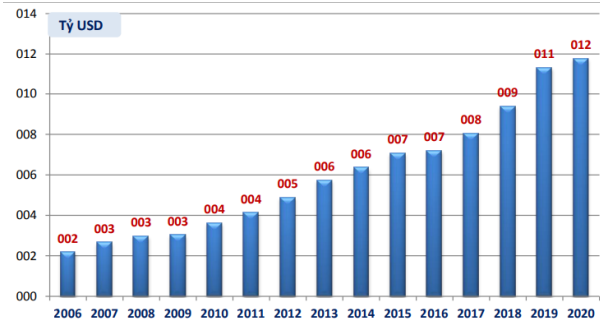
Cơ cấu 3 loại rừng có sự thay đổi theo hướng giảm diện tích rừng phòng hộ và tăng rừng sản xuất. Đây là kết quả của Chính sách đầu tư phát triển rừng sản xuất, như Quyết định số 147/2007/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ về hỗ trợ vốn cho trồng rừng sản xuất và cơ sở hạ tầng lâm nghiệp; Quyết định số 66/2011/QĐ-TTg về sửa đổi, bổ sung một số Điều của Quyết định số 147/2007/QĐ-TTg; Văn bản số 416/TTg-KTTH ngày 11/3/2010 của Thủ tướng Chính phủ về việc cho các dự án trồng RSX được vay vốn tín dụng đầu tư;... Bên cạnh chính sách còn có nguyên nhân do thị trường nguyên liệu gỗ cho chế biến lâm sản giai đoạn 2010-2015 tăng mạnh, sản phẩm gỗ trở thành ngành hàng xuất khẩu chủ lực, hình thành một số vùng trồng rừng nguyên liệu tập trung như Đông Bắc, Bắc Trung bộ và Duyên hải Nam Trung Bộ. Ngoài ra, năng suất, chất lượng và hiệu quả kinh tế rừng trồng không ngừng được cải thiện, tạo động lực cho người dân phát triển rừng trồng sản xuất.

**Về kinh tế:** Giá trị sản xuất lâm nghiệp giai đoạn 2006-2020 bình quân tăng 4,87%/năm, vượt mục tiêu Chiến lược là 3,5-4% đến năm 2020 và tiếp tục tăng trưởng ổn định; trong đó, giai đoạn 2011 - 2015 tăng 6,0%/năm, gấp gần 2 lần so với 3,1%/năm giai đoạn 2006 - 2010; Giai đoạn 2016-2020 duy trì mức tăng trưởng ổn định và đạt mục tiêu Chương trình phát triển Lâm nghiệp bền vững theo Quyết định số 886/QĐ-TTg ngày 16/6/2017 là 5,5

<sup>1</sup> Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn (2021), Báo cáo Chiến lược phát triển Lâm nghiệp Việt Nam giai đoạn 2021 - 2030, tầm nhìn đến năm 2050, Hà Nội, tr. 37.

- 6%/năm<sup>2</sup>. Gần đây nhất, tháng 4/2023, kim ngạch xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ đạt 1,2 tỷ USD, tăng 5,5% so với tháng 3/2023, nhưng giảm 24,5% so với tháng 4/2022. Trong đó, kim ngạch xuất khẩu sản phẩm gỗ ước đạt 820 triệu USD, tăng 6% so với tháng 3/2023, nhưng giảm 28,2% so với tháng 4/2022. Tính chung 4 tháng đầu năm 2023, kim ngạch xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ ước đạt 4 tỷ USD, giảm 28,5% so với cùng kỳ năm 2022. Trong đó, kim ngạch xuất khẩu sản phẩm gỗ ước đạt 2,6 tỷ USD, giảm 36,7% so với cùng kỳ năm 2022. Xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ giảm mạnh là do giá nhiên liệu đầu vào, năng lượng toàn cầu vẫn ở mức cao đã tác động đến chi phí sản xuất của doanh nghiệp ngành gỗ<sup>3</sup>. Tuy vậy, sản phẩm đồ gỗ của Việt Nam đã có mặt trên thị trường 120 quốc gia và vùng lãnh thổ. Việt Nam trở thành nước xuất khẩu đồ gỗ và lâm sản ở vị trí thứ 5 trên thế giới, thứ 2 châu Á, thứ nhất Đông Nam Á.

**Hình 1: Giá trị xuất khẩu lâm sản từ năm 2006 - 2020**



Nguồn: Tổng cục Lâm nghiệp

Nguồn thu từ các giá trị môi trường rừng bình quân giai đoạn 2011-2020 là 1.650 tỷ đồng/năm<sup>4</sup>, chiếm gần 20% tổng đầu tư cho ngành lâm nghiệp, trở thành một nguồn tài chính quan trọng và bền vững của ngành lâm nghiệp, góp phần nâng cao hiệu quả bảo vệ và phát triển rừng, tăng thu nhập cho chủ rừng và người làm nghề rừng, giảm áp lực chi ngân sách nhà nước; được đánh giá là một trong

<sup>2</sup> Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn (2019), Báo cáo số 476/BC-CP ngày 11/10/2019 của Chính phủ Về Về tình hình thực hiện Kế hoạch bảo vệ và phát triển rừng giai đoạn 2011 - 2020 theo cơ chế Chương trình mục tiêu quốc gia, Hà Nội.

<sup>3</sup> <https://goviet.org.vn/bai-viet/nua-dau-nam-2023-xuat-khau-go-va-san-pham-go-giam-tu-28-32-9968#:~:text=Trong%20%C4%91%C3%B3%2C%20kim%20ng%E1%BA%A1ch%20xu%E1%BA%A5t,v%E1%BB%9B%20c%C3%B9ng%20k%E1%B%B3%20n%C4%83m%20202>

<sup>4</sup> Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn (2021), Báo cáo Chiến lược phát triển Lâm nghiệp Việt Nam giai đoạn 2021 - 2030, tầm nhìn đến năm 2050, Hà Nội, tr. 45.

10 thành tựu nổi bật của ngành Nông nghiệp và phát triển nông thôn giai đoạn này và được quốc tế ghi nhận.

*Về an sinh xã hội:* Các hoạt động lâm nghiệp đã tạo việc làm cho khoảng 5,0 triệu lao động; trong đó, các hộ nghèo, đồng bào dân tộc thiểu số, miền núi, vùng cao chiếm tỷ lệ lớn. Chính sách khoán bảo vệ rừng cho hộ gia đình, cá nhân và cộng đồng dân cư đã tạo nguồn thu nhập và sinh kế cho người dân; đời sống của người dân từng bước được cải thiện; góp phần làm giảm số hộ nghèo và xây dựng thành công mô hình nông thôn mới trong các vùng lâm nghiệp trọng điểm. Công tác giao, cho thuê rừng và đất lâm nghiệp có nhiều tiến bộ, cơ cấu sử dụng đất lâm nghiệp có sự chuyển dịch theo hướng diện tích giao cho các tổ chức của nhà nước quản lý giảm và diện tích giao cho các thành phần kinh tế ngoài nhà nước tăng lên. Hoạt động nghiên cứu khoa học, chuyển giao công nghệ và đào tạo nguồn nhân lực được tích cực triển khai thực hiện, góp phần tăng giá trị sản xuất của ngành, nâng cao nhận thức xã hội về vai trò, ý nghĩa của rừng và nghề rừng, nâng cao năng lực, trình độ sản xuất kinh doanh và quản lý ngành, nâng cao vị thế ngành lâm nghiệp.

*Về môi trường:* Tỷ lệ che phủ rừng liên tục tăng, dự kiến đạt 42% vào năm 2020, được xác định là một chỉ tiêu quốc gia quan trọng; công tác bảo vệ và phát triển rừng có nhiều tiến bộ, tình trạng vi phạm pháp luật về bảo vệ và phát triển rừng giảm cả số vụ và mức độ thiệt hại ở giai đoạn sau so với giai đoạn trước; diện tích, cơ cấu và chất lượng 3 loại rừng (sản xuất, phòng hộ và đặc dụng) đáp ứng cơ bản yêu cầu phát triển ngành lâm nghiệp, bảo tồn thiên nhiên và đa dạng sinh học; phát huy hiệu quả chức năng phòng hộ đầu nguồn, phòng hộ ven biển, chống xói mòn đất đai, sa mạc hóa và giảm nhẹ thiên tai; đóng góp tích cực vào bảo đảm an ninh nguồn nước, an ninh môi trường; góp phần quan trọng thực hiện các cam kết quốc tế về ứng phó với Biến đổi khí hậu, giảm phát thải khí nhà kính, tăng trưởng xanh và các mục tiêu phát triển bền vững.

## 1.2. Hạn chế

*Thứ nhất,* trong quy hoạch, tính đồng bộ, thống nhất giữa các ngành chưa cao, còn chồng lấn giữa lâm nghiệp với các ngành khác như: thủy lợi vùng cao, du lịch, thủy điện... Công tác quy hoạch và

quản lý quy hoạch ở địa phương còn hạn chế, bất cập như chậm rà soát, bổ sung quy hoạch để đảm bảo tính khả thi. Quy hoạch thiếu sự ổn định và thường bị điều chỉnh do nhu cầu sử dụng đất để phát triển kinh tế, công nghiệp, sản xuất nông nghiệp cũng như các mục đích phát triển của các ngành kinh tế khác của địa phương.

*Thứ hai,* mặc dù đã có quy hoạch phát triển lâm nghiệp nhưng việc quản lý đất lâm nghiệp có nơi chưa chặt chẽ, vẫn còn xảy ra tình trạng chồng lấn, tranh chấp giữa hộ gia đình, cá nhân với các công ty lâm nghiệp, ban quản lý rừng. Một số địa phương chưa quyết liệt xử lý tình trạng xâm chiếm đất trái phép, thu hồi rừng theo quy hoạch. Một số diện tích rừng và đất lâm nghiệp chồng lấn vẫn chưa được xử lý dứt điểm. Ranh giới rừng trên bản đồ và trên thực địa ở nhiều nơi chưa rõ ràng; việc lấn chiếm, tranh chấp đất diễn ra phức tạp; việc cắm mốc còn chậm; Việc thực hiện chính sách giao đất giao rừng, khoán bảo vệ rừng để thực hiện xã hội hóa lâm nghiệp còn nhiều khó khăn, phức tạp, tiến độ chậm và chưa hiệu quả. Việc cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất còn chậm. Tình trạng vi phạm các qui định về bảo vệ và phát triển rừng vẫn diễn ra phức tạp, việc chặt phá, khai thác rừng trái phép, cháy rừng, xâm lấn rừng, chống người thi hành công vụ xảy ra nghiêm trọng ở một số địa phương, gây bức xúc trong dư luận xã hội.

*Thứ tư,* diện tích rừng tuy có tăng nhưng chất lượng và tính đa dạng sinh học của một số trạng thái rừng tự nhiên còn bị giảm hoặc tăng chậm. Bên cạnh đó, hầu hết các khâu trong sản xuất lâm nghiệp chủ yếu vẫn là thủ công, trình độ công nghệ và mức độ cơ giới hóa rất thấp.

*Thứ năm,* môi trường đầu tư tuy đã được cải thiện, nhưng với lĩnh vực lâm nghiệp nhiều rủi ro như chu kỳ sản xuất kinh doanh dài ngày, chủ yếu phân bố ở vùng có điều kiện tự nhiên và kinh tế - xã hội khó khăn, hạ tầng cơ sở, dịch vụ yếu kém,... nhưng chưa có cơ chế đủ hấp dẫn về đất đai, tín dụng, thuế,... để thu hút các doanh nghiệp đầu tư vào lĩnh vực sản xuất lâm nghiệp. Tiềm năng, lợi thế lâm nghiệp nhiệt đới như giá trị đa dạng sinh học cao, nguồn gen cây rừng phong phú, nhiều loại lâm sản ngoài gỗ có giá trị cao,... chưa được quan tâm khai thác, phát triển hợp lý; chưa có các giải pháp về khoa học công nghệ, cơ chế, chính sách

để phát huy tiềm năng này, tạo ra các sản phẩm hàng hóa đa dạng, giá trị cao, kết hợp cải thiện sinh kế cộng đồng dân cư sống gắn bó với rừng. Việc quản lý, giám sát chất lượng giống chưa được tốt, đặc biệt là các cơ sở sản xuất giống tư nhân với quy mô hộ gia đình. Công tác nghiên cứu chọn, tạo giống chủ yếu là các loài cây nhập nội sinh trưởng nhanh, chưa quan tâm đúng mức nghiên cứu, cải thiện giống cây bản địa, cây gỗ lớn, cây lâm sản ngoài gỗ có giá trị kinh tế cao.

Những hạn chế, tồn tại nêu trên đều xuất phát từ nguyên nhân sau:

*Nguyên nhân khách quan:*

*Một là*, rừng phân bố trên phạm vi rộng, tập trung nhiều ở các vùng có điều kiện tự nhiên cũng như kinh tế - xã hội khó khăn, đất dành cho lâm nghiệp thường là đất xấu, địa hình chia cắt phức tạp, cơ sở hạ tầng thiếu thốn.

*Hai là*, mật độ dân số cao, sức ép vào rừng ngày càng tăng, điển hình như: vùng miền núi thiếu đất sản xuất nông nghiệp và nơi có dân di cư tự do; hoặc do yêu cầu phát triển kinh tế - xã hội, nhiều diện tích rừng phải chuyển đổi mục đích.

*Ba là*, rừng tự nhiên có lượng tăng trưởng thấp; chu kỳ sản xuất của cây lâm nghiệp dài, nhiều rủi ro; tính cạnh tranh của cây lâm nghiệp thấp so với nhiều loại cây trồng khác. Nhu cầu về các sản phẩm từ động, thực vật rừng quý hiếm vẫn tồn tại trong xã hội và lợi nhuận siêu lớn từ khai thác, buôn bán trái phép động, thực vật hoang dã vẫn là thách thức lớn đối với bảo vệ rừng, bảo tồn đa dạng sinh học và tài nguyên động, thực vật rừng.

*Bốn là*, tác động của biến đổi khí hậu ngày càng rõ, thời tiết diễn biến phức tạp, thiên tai xảy ra ngày càng khốc liệt và thường xuyên hơn, ảnh hưởng không nhỏ tới tài nguyên rừng và hoạt động lâm nghiệp.

*Nguyên nhân chủ quan:*

*Thứ nhất*, nhận thức xã hội về lâm nghiệp còn hạn chế: Nhận thức về lâm nghiệp của các ngành, các cấp có chuyển biến nhưng chưa đầy đủ và toàn diện; chưa đánh giá đúng giá trị của rừng đem lại cho xã hội, chưa thấy hết mối quan hệ sâu sắc qua lại giữa lâm nghiệp và phát triển kinh tế - xã hội ở mỗi địa phương và những yêu cầu mới đặt ra đối với ngành lâm nghiệp trong bối cảnh hội nhập kinh

tế quốc tế và ứng phó với biến đổi khí hậu. Nhận thức của chính quyền, nhất là cấp cơ sở ở nhiều nơi còn hạn chế; thiếu kiên quyết áp dụng các chế tài đủ mạnh để ngăn chặn tình trạng phá rừng trái pháp luật. Cơ sở vật chất cho công tác bảo vệ rừng, phòng cháy, chữa cháy rừng, hoạt động điều tra, thống kê và kiểm kê rừng còn bất cập. Công tác phổ biến, tuyên truyền, giáo dục pháp luật về lâm nghiệp còn hạn chế, có nơi còn mang tính hình thức.

*Thứ hai*, quản lý Nhà nước về lâm nghiệp: Tại một số địa phương chưa thực hiện đầy đủ trách nhiệm quản lý nhà nước về rừng và đất lâm nghiệp theo quy định, chưa kiên quyết chỉ đạo, kiểm tra, đôn đốc việc thực hiện pháp luật và cơ chế chính sách lâm nghiệp; chưa làm rõ trách nhiệm của chủ rừng, xử lý nghiêm những hành vi vi phạm luật bảo vệ và phát triển rừng; năng lực cán bộ hạn chế, sự phối hợp giữa các cơ quan, ban ngành chưa nhịp nhàng; chưa tạo đủ điều kiện và phát huy vai trò của chính quyền địa phương, nhất là ở cấp xã trong quản lý và tổ chức bảo vệ, phát triển rừng.

*Thứ ba*, nguồn vốn từ ngân sách nhà nước đầu tư để thực hiện chiến lược, triển khai các chương trình, dự án bảo vệ, phát triển rừng và phát triển sản xuất lâm nghiệp còn rất thấp so với nhu cầu.

*Thứ tư*, một số chỉ tiêu trong mục tiêu ban đầu của chiến lược đặt ra quá cao, không khả thi, như: tỷ lệ GDP lâm nghiệp trong GDP quốc gia (theo xu thế phải giảm dần khi đất nước trở thành nước công nghiệp phát triển, mặc dù giá trị của ngành lâm nghiệp vẫn tăng); tỷ lệ che phủ rừng 47% tương đương 15.555.466 ha (tổng diện tích cả nước 33.096.736 ha) chiếm 95,75% diện tích quy hoạch cho lâm nghiệp (16.245.250 ha) là không khả thi vì còn phải trừ diện tích núi đá, sông suối, cơ sở hạ tầng và nơi không thể trồng rừng.

## 2. Giải pháp thúc đẩy tái cơ cấu ngành lâm nghiệp ở Việt Nam hiện nay

Nhằm phát huy những thành tích đã đạt được và khắc phục những tồn tại, hạn chế, ngành lâm nghiệp cần thực hiện đồng bộ các giải pháp sau:

*Một là*, tiếp tục đổi mới, hoàn thiện cơ chế chính sách, huy động nguồn lực

Để tiếp tục đổi mới và hoàn thiện cơ chế chính sách cũng như huy động nguồn lực, Tổng cục tiếp tục triển khai hiệu quả Luật Lâm nghiệp; các văn

bản hướng dẫn thi hành Luật Lâm nghiệp; Chiến lược phát triển lâm nghiệp Việt Nam giai đoạn 2021 - 2030, tầm nhìn đến năm 2050; Quy hoạch lâm nghiệp cấp quốc gia thời kỳ 2021 - 2030, tầm nhìn đến năm 2050; Chương trình phát triển lâm nghiệp bền vững giai đoạn 2021 - 2025.

**Hai là, tăng cường công tác tuyên truyền, nâng cao nhận thức**

Nhằm tăng cường công tác tuyên truyền, nâng cao nhận thức, ngành lâm nghiệp sẽ chú trọng truyền thông với nội dung phong phú và hình thức đa dạng, phát huy truyền thông hiện đại và mạng xã hội tạo sự thay đổi về nhận thức về bảo vệ và phát triển rừng; chú ý yếu tố văn hóa, dân tộc thiểu số trong công tác tuyên truyền; tăng cường giáo dục pháp luật về bảo vệ và phát triển rừng, nâng cao ý thức bảo vệ rừng của người dân; vận động các hộ gia đình sống trong và gần rừng ký cam kết bảo vệ rừng; xây dựng và thực hiện các quy ước bảo vệ rừng.

**Ba là, phát triển, nâng cao trình độ nghiên cứu, chuyển giao, ứng dụng khoa học công nghệ và khuyến lâm**

Đây là nhiệm vụ quan trọng, giúp ngành lâm nghiệp giữ vững tốc độ tăng trưởng, cũng như xây dựng, hoàn thiện định mức kinh tế, kỹ thuật trong lâm nghiệp; xây dựng hệ thống quy chuẩn, tiêu chuẩn quốc gia về lâm nghiệp; tạo giống cây trồng lâm nghiệp mới có năng suất cao, thâm canh rừng, khai thác, vận chuyển và chế biến lâm sản.

**Bốn là, đổi mới, nâng cao chất lượng đào tạo nguồn nhân lực của ngành**

Ngành lâm nghiệp ưu tiên tập trung đào tạo nguồn nhân lực chất lượng cao phục vụ công nghiệp hóa, hiện đại hóa ngành lâm nghiệp; mở rộng các hình thức đào tạo nghề gắn với chuyển giao công nghệ mới.

**Năm là, xây dựng kết cấu hạ tầng lâm nghiệp đồng bộ, hiện đại hóa ngành lâm nghiệp và dịch vụ logistics**

Tổ chức lại vùng sản xuất tập trung theo định hướng phát triển các sản phẩm chủ lực phù hợp với lợi thế của từng vùng gắn với cơ giới hóa đồng bộ và kết nối với khu chế biến lâm sản và dịch vụ thương mại; đẩy mạnh đầu tư, hoàn thiện kết cấu hạ tầng lâm nghiệp đồng bộ; đẩy mạnh hiện đại

hóa, cơ giới hóa, tự động hóa đồng bộ tại các vùng sản xuất lâm nghiệp hàng hóa tập trung.

**Sáu là, nâng cao hiệu quả hoạt động, tổ chức sản xuất kinh doanh**

Ngành lâm nghiệp sẽ phát triển các hình thức liên kết giữa các thành phần kinh tế, kinh tế hợp tác, chia sẻ trong lâm nghiệp; phát triển sản xuất kinh doanh đa dạng, gắn trồng rừng với công nghiệp chế biến và thương mại lâm sản theo chuỗi giá trị; đồng thời khuyến khích phát triển các doanh nghiệp, tập đoàn lớn đủ khả năng đầu tư theo chuỗi khép kín vào ngành lâm nghiệp.

**Bảy là, tăng cường hợp tác quốc tế, khai thác tốt tiềm năng thị trường từ các hiệp định, cam kết quốc tế**

Để làm tốt điều này cần đẩy mạnh việc thực thi các hiệp định quốc tế song phương và đa phương như: Hiệp định đối tác tự nguyện về thực thi Luật Lâm nghiệp, quản trị rừng và thương mại lâm sản (VPA/FLEGT); Hiệp định thương mại tự do Liên minh châu Âu - Việt Nam (EVFTA)...

### Kết luận

Công cuộc tái cơ cấu ngành lâm nghiệp ở Việt Nam đã đạt được một số thành tựu quan trọng trong chuyển dịch cơ cấu các loại rừng theo hướng tích cực, tăng giá trị sản xuất ngành lâm nghiệp, tăng chất lượng rừng, giá trị về kinh tế, an sinh xã hội cũng theo đó mà tăng lên. Tuy nhiên vẫn còn tồn tại một số hạn chế như: nguy cơ thiếu bền vững, cây trồng chưa đa dạng, vốn đầu tư cho lâm nghiệp thấp, công nghệ chế biến vẫn ở mức thấp. Và để phát huy những thành tựu cũng như khắc phục khó khăn, ngành lâm nghiệp Việt Nam cần thực hiện đồng bộ một số giải pháp nhằm phát triển kinh tế xã hội, nâng cao sức cạnh tranh trong giai đoạn mới.

### Tài liệu tham khảo:

Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn (2019), Báo cáo số 476/BC-CP ngày 11/10/2019 của Chính phủ Về tình hình thực hiện Kế hoạch bảo vệ và phát triển rừng giai đoạn 2011 - 2020 theo cơ chế Chương trình mục tiêu quốc gia, Hà Nội.

Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn (2021), Báo cáo Chiến lược phát triển Lâm nghiệp Việt Nam giai đoạn 2021 - 2030, tầm nhìn đến năm 2050, Hà Nội, tr. 37.

Đảng Cộng sản Việt Nam (2016), Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ XII của Đảng năm 2016: Báo cáo đánh giá kết quả thực hiện nhiệm vụ phát triển kinh tế - xã hội 5 năm 2011 - 2015 và phương hướng, nhiệm vụ phát triển kinh tế xã hội 5 năm 2016 - 2020, Hà Nội.

<https://goviet.org.vn/bai-viet/nua-dau-nam-2023-xuat-khau-go-va-san-pham-go-giam-tu-28-32>.

# PHÁT TRIỂN DU LỊCH TỈNH THỪA THIÊN HUẾ TRONG LIÊN KẾT VỚI CÁC ĐỊA PHƯƠNG VÙNG PHỤ CẬN

Ths. Huỳnh Thị Hồng Hạnh\*

**Phát triển du lịch của Thừa Thiên Huế trong liên kết với các địa phương vùng phụ cận là sự phát triển du lịch của Thừa Thiên Huế nhờ tận dụng thêm sức mạnh của việc liên kết với các địa phương lân cận (Quảng Nam, Đà Nẵng, Quảng Trị, Quảng Bình) nhằm thúc đẩy du lịch Thừa Thiên Huế phát triển sâu hơn và bền vững hơn. Bài viết chỉ ra những tiềm năng, lợi thế của Thừa Thiên Huế và vùng phụ cận; phân tích thực trạng phát triển du lịch Thừa Thiên Huế trong liên kết với các địa phương thuộc vùng đó, chỉ ra những thành tựu, hạn chế và đề xuất các giải pháp thúc đẩy phát triển du lịch và liên kết phát triển du lịch với các địa phương nêu trên có hiệu quả hơn.**

• Từ khóa: du lịch, du lịch Thừa Thiên Huế, liên kết, vùng phụ cận.

Tourism development of Thua Thien Hue province in linking with neighbors is the development of Thua Thien Hue tourism by taking advantage of the strength of linkage with neighbors (Quang Nam, Da Nang, Quang Tri, and Quang Binh) to promote tourism in Thua Thien Hue developing deeper and more sustainably. The article points out achievements, limitation, and proposes some key solutions to promote tourism development, and linking tourism with the provinces mentioned above are more effective.

• Key words: tourism, Thua Thien Hue tourism, linking, neighbors.

JEL codes: O18, P48, Z32

Ngày nhận bài: 12/6/2023

Ngày gửi phản biện: 13/6/2023

Ngày nhận kết quả phản biện: 15/7/2023

Ngày chấp nhận đăng: 05/8/2023

## 1. Đặt vấn đề

Với tính chất là ngành kinh tế tổng hợp, có tính liên ngành, liên vùng và xã hội hóa cao, sự phát triển du lịch không bó hẹp trong một quốc gia, một lãnh thổ mà luôn vươn ra khỏi phạm vi hành chính của một địa phương, quốc gia và khu vực. Việc liên kết phát triển du lịch giữa các lãnh thổ khác nhau cho phép khai thác những lợi thế tương đối của nhau về tài nguyên du lịch, về vị trí, hệ thống kết cấu hạ

tầng, nguồn nhân lực và các nguồn lực khác để du lịch phát triển. Thừa Thiên Huế là một địa phương thuộc khu vực miền Trung Việt Nam, có ngành du lịch phát triển từ sớm so với nhiều địa phương khác trong cả nước. Hiện nay, du lịch Thừa Thiên Huế đã thể hiện là ngành kinh tế mũi nhọn của tỉnh, tuy nhiên, sự phát triển ở đây không thực hiện một cách biệt lập mà Thừa Thiên Huế đã tích cực, chủ động liên kết hướng ra bên ngoài, mà đặc biệt là các địa phương thuộc vùng phụ cận như Quảng Nam, Đà Nẵng, Quảng Trị, Quảng Bình. Bài viết làm rõ những tiềm năng, lợi thế của Thừa Thiên Huế và các địa phương vùng phụ cận trong phát triển du lịch; phân tích thực trạng phát triển du lịch của Thừa Thiên Huế trong liên kết với các địa phương vùng phụ cận, chỉ ra những thành tựu, hạn chế và đề xuất một số giải pháp căn cơ nhằm thúc đẩy sự phát triển du lịch và liên kết phát triển du lịch cho Thừa Thiên Huế trong thời gian tới.

## 2. Nội dung nghiên cứu

### 2.1. Tiềm năng, lợi thế của Thừa Thiên Huế và các địa phương phụ cận

Thừa Thiên Huế là một tỉnh nằm ở cực Nam của vùng Bắc Trung Bộ, đồng thời nằm ở cực Bắc của Vùng kinh tế trọng điểm miền Trung. Thừa Thiên Huế nằm ở vị trí được xem là trung bộ của cả nước, giữa thủ đô Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh (hai trung tâm kinh tế của Việt Nam). Thừa Thiên Huế có chung ranh giới với Quảng Trị, thành phố Đà Nẵng, Quảng Nam và nước Cộng hòa dân chủ nhân dân Lào, giáp biển Đông. Năm 1989, tại kỳ họp thứ 5

\* Trường Đại học Sư phạm, Đại học Huế; email: huynhhonghanh@gmail.com

của Quốc hội khóa VIII nước Cộng hòa Xã hội chủ nghĩa Việt Nam, Thừa Thiên Huế được tách ra từ tỉnh Bình Trị Thiên (bao gồm Thừa Thiên, Quảng Bình, Quảng Trị). Vì thế Thừa Thiên Huế có mối quan hệ chặt chẽ với các địa phương phụ cận gồm Đà Nẵng, Quảng Nam, Quảng Trị, Quảng Bình.

Thừa Thiên Huế là địa phương sở hữu nhiều tài nguyên du lịch đa dạng và đặc sắc, nổi bật với 7 di sản vật thể, phi vật thể và di sản tư liệu được UNESCO công nhận, 163 di tích được xếp hạng, 3 di sản văn hóa phi vật thể quốc gia, nhiều làng nghề truyền thống được bảo tồn như: điêu khắc Mỹ Xuyên, gốm Phước Tích, hoa giấy Thanh Tiên, tranh Làng Sinh... Bên cạnh các di sản vật thể, giá trị văn hóa phi vật thể của Thừa Thiên Huế không kém phần phong phú, đa dạng với các loại hình nghệ thuật diễn xướng cung đình bác học, nghệ thuật trang trí, mỹ thuật, phong tục tập quán... Thừa Thiên Huế còn là nơi lưu giữ gần 1.700 món ăn cung đình, dân gian độc đáo, hấp dẫn. Thừa Thiên Huế còn được tôn vinh là thành phố của lễ hội, là thành phố Festival của Việt Nam. Cảnh quan thiên nhiên của Thừa Thiên Huế đa dạng với núi non, sông nước hữu tình, bờ biển dài 127 km, nhiều bãi biển đẹp như Lăng Cô (một trong những vịnh biển đẹp nhất thế giới), Thuận An, Cảnh Dương...; hệ thống đầm phá ven biển Tam Giang - Cầu Hai với diện tích khoảng 22.000, lớn nhất Đông Nam Á v.v... Như vậy, Thừa Thiên Huế là địa phương sở hữu nhiều tài nguyên du lịch vào hạng bậc nhất của miền Trung, là nơi hội tụ điều kiện để trở thành một trong những trung tâm du lịch lớn của cả nước.

Các địa phương phụ cận của Thừa Thiên Huế cũng có nhiều tiềm năng, lợi thế về du lịch. Có thể thấy, Đà Nẵng cũng là địa phương có tài nguyên du lịch phong phú với nhiều bãi biển đẹp nổi tiếng như: Mỹ Khê, Bắc Mỹ An, Phạm Văn Đồng..., trong đó Mỹ Khê đã được tạp chí Forber của Mỹ bầu chọn là một trong sáu bãi biển quyến rũ nhất hành tinh, các điểm đến hấp dẫn và đặc trưng khác như: Bán đảo Sơn Trà, Khu Danh thắng Ngũ Hành Sơn, đèo Hải Vân, Khu du lịch Bà Nà - Suối Mơ... Hệ thống cơ sở hạ tầng của Đà Nẵng khang trang, đồng bộ, hiện đại với cảng biển, sân bay quốc tế lớn, là cửa ngõ thứ 3 của cả nước đồng thời là điểm cuối ra biển Đông của tuyến Hành lang kinh tế Đông Tây. Quảng Nam có tài nguyên thiên nhiên và nhân văn đặc sắc, với 307 di tích lịch sử, văn hoá, cách mạng, danh thắng (với 48 di tích quốc gia, 256 di tích cấp tỉnh, hai di sản văn hoá thế giới là Phố cổ Hội An và

Khu Đền tháp Mỹ Sơn) Khu Dự trữ sinh quyển thế giới Cù lao, ngoài ra còn nhiều đặc sản nổi tiếng và những làng nghề truyền thống, lễ hội văn hoá dân gian đã hiện diện trên 500 năm. Xét về phía Bắc tỉnh Thừa Thiên Huế, Quảng Trị là vùng đất giàu lịch sử, văn hóa, với hơn 600 di tích, cụm di tích lịch sử cách mạng và danh thắng, 4 di tích và cụm di tích được công nhận là di tích cấp quốc gia đặc biệt quan trọng (như Thành cổ Quảng Trị, Cụm di tích Đồi bờ Hiền Lương - Bến Hải, Đường 9 - Khe Sanh, đường mòn Hồ Chí Minh huyền thoại, Địa đạo Vịnh Mốc), ngoài ra Quảng Trị cũng được thiên nhiên ban tặng nhiều danh lam thắng cảnh đa dạng với nhiều loại địa hình rừng núi, động, thác, sông, hồ, biển, đảo... Đối với Quảng Bình, địa phương này cũng được thiên nhiên ưu ái, ban tặng nhiều danh lam thắng cảnh đẹp, tự nhiên và nổi tiếng như đèo Ngang, đèo Lý Hòa, nhiều bãi tắm đẹp hấp dẫn như biển Nhật Lệ, bãi Đá Nhảy, đảo Yến... trong đó nổi bật là Vườn Quốc gia Phong Nha Kẻ Bàng được công nhận là di sản thiên nhiên thế giới với diện tích hơn 120.000 ha với gần 300 hang động lớn nhỏ và hệ thống rừng nguyên sinh bạt ngàn, hùng vĩ, có tính đa dạng sinh học cao, là điều kiện thuận lợi để các tour du lịch mạo hiểm, khám phá hang động...

Như vậy, xét về vị trí địa lý, ta có thể thấy Thừa Thiên Huế và các tỉnh phụ cận là một “gạch nối” quan trọng của lãnh thổ Việt Nam. Sự liên kết núi - biển tạo sự tương phản của thiên nhiên nhưng là yếu tố cần có tạo nên các nền văn hóa đa dạng và các sản phẩm du lịch độc đáo. Thực tế diện tích và không gian “gạch nối” này là không lớn (kéo dài chưa tới 300km), nhưng các địa phương này thì “cái gì cũng có” bởi hệ thống tài nguyên du lịch phong phú, đa dạng, đặc sắc, nổi bật là chuỗi Di sản văn hóa và thiên nhiên thế giới và hệ thống các bãi biển, vịnh biển đẹp hàng đầu của Việt Nam và thế giới (các bãi biển này lại nằm sát các đô thị lớn, gần hệ thống giao thông nên khả năng tiếp cận rất thuận tiện cho du khách) - đây thực sự là những báu vật của “khúc ruột” miền Trung Việt Nam. Như vậy, xét về vị trí địa lý, lịch sử, văn hóa và tài nguyên du lịch, sự liên kết giữa Thừa Thiên Huế với các địa phương phụ cận không những do bản chất vốn có của ngành du lịch, mà còn thuận theo tự nhiên do sự hiện diện các chất liệu quan trọng cho sự liên kết chặt chẽ sẵn có như hệ thống Con đường di sản miền Trung (Phong Nha - Kẻ Bàng, cố đô Huế và Nhã nhạc Cung đình Huế, Thánh địa Mỹ Sơn, phố cổ Hội An, bãi chòi Trung Bộ...), hệ thống các làng nghề và văn hóa các

làng nghề, văn hóa các dân tộc bản địa, các di tích lịch sử cách mạng v.v... đã khẳng định về giá trị cho phát triển du lịch và liên kết du lịch.

## **2.2. Thực trạng phát triển du lịch của Thừa Thiên Huế trong liên kết với các địa phương vùng phụ cận**

Du lịch được xem là ngành kinh tế mũi nhọn của Thừa Thiên Huế cũng như các địa phương lân cận. Thời gian qua, du lịch Thừa Thiên Huế có tốc độ phát triển khá nhanh và khá bền vững. Về lượt khách, giai đoạn từ 2016-2019, tốc độ tăng trưởng bình quân đạt khoảng 12%/năm (khách du lịch quốc tế chiếm tỷ trọng từ 40-45%). So với thời điểm năm 1990, với 81.500 lượt, năm 2019 đạt hơn 4,8 triệu lượt khách. Về doanh thu du lịch, tốc độ tăng trưởng bình quân khoảng 14%/năm (đạt từ 154 tỷ năm 1990 lên 4.900 tỷ năm 2019). Nhìn chung, ngành du lịch - dịch vụ đã đóng góp trên 50% GRDP trong cơ cấu kinh tế của tỉnh. Sau thời điểm năm 2019, sự bùng phát của đại dịch Covid-19 đã gây tác động nghiêm trọng đến ngành du lịch. Năm 2020, lượng khách đến Thừa Thiên Huế giảm sâu chỉ còn khoảng 1,7 triệu lượt, năm 2021 chỉ còn 691.571 lượt. Từ năm 2022, ngành du lịch đã có xu hướng phục hồi trở lại với 2,1 triệu lượt khách.

Liên kết của Thừa Thiên Huế với các địa phương lân cận vừa phản ánh quy luật khách quan của sự phát triển, vừa phản ánh nhu cầu nội tại của du lịch tỉnh, giúp Thừa Thiên Huế tận dụng những lợi thế riêng có để tạo ra nguồn lực, tận dụng nguồn lực và động lực cho sự phát triển. Nhìn chung, liên kết của Thừa Thiên Huế với các địa phương lân cận đã được tiến hành từ sớm và diễn ra khá sôi động. Năm 1993, Nghị quyết số 45-CP được Chính phủ ban hành, chỉ đạo việc lập quy hoạch tổ chức phát triển du lịch tại một số vùng quan trọng, trong đó Thừa Thiên Huế - Quảng Nam - Đà Nẵng là một điển hình. Vì thế, trong lĩnh vực du lịch, mối quan hệ giữa Thừa Thiên Huế với hai địa phương lân cận này khá chặt chẽ, hơn nữa cả ba tỉnh đều thuộc Vùng Kinh tế trọng điểm miền Trung, bởi vậy hoạt động phát triển du lịch được khuyến khích và tăng cường. Thực tiễn hoạt động liên kết của Thừa Thiên Huế với 2 địa phương Đà Nẵng và Quảng Nam thời gian qua diễn ra sôi động, lôi cuốn, với nhiều sản phẩm đa dạng, phong phú, mang đặc trưng của địa phương và đặc trưng chung của vùng, khiến cho du khách dễ dàng lựa chọn sản phẩm, doanh nghiệp dễ dàng đầu tư, xây dựng các sản phẩm du lịch độc đáo, khác biệt dựa trên lợi thế của từng địa phương như chuỗi sản

phẩm các làng nghề thủ công truyền thống tranh làng Sình, hoa giấy Thanh Tiên (Thừa Thiên Huế), đá mỹ nghệ Non Nước (Đà Nẵng), dệt thổ cẩm của người Cơ tu (Quảng Nam)..., chuỗi Con đường di sản miền Trung v.v... Chính sự liên kết này đã đưa thương hiệu du lịch “Ba địa phương - một điểm đến” của miền Trung đến với du khách trong nước và quốc tế như một điểm đến lý tưởng của Việt Nam.

Hoạt động liên kết phát triển du lịch của Thừa Thiên Huế với Quảng Bình, Quảng Trị là tự nhiên, ba địa phương này trước đây thuộc tỉnh Bình Trị Thiên (năm 1989 chia tách). Tuy nhiên, so với mối quan hệ với Quảng Nam và Đà Nẵng, mối quan hệ giữa Thừa Thiên Huế với hai tỉnh này có nhiều hạn chế hơn. Tuy ba địa phương đã xây dựng được một số sản phẩm du lịch chung và bước đầu đưa vào khai thác như: sản phẩm du lịch về chiến trường xưa, sản phẩm du lịch đường bộ cho khách du lịch Thái Lan và Lào qua cửa khẩu Cha Lo và Lao Bảo, sản phẩm du lịch các di sản văn hóa Bình - Trị - Thiên... nhưng hiệu quả khai thác vẫn chưa cao, chưa thực sự tạo lập được sản phẩm chung, đặc trưng để quảng bá, kêu gọi các hãng lữ hành vào khai thác, chưa thực sự định vị được thương hiệu du lịch của vùng.

Năm 2022, từ liên kết với hai địa phương lân cận ở phía Nam và hai địa phương lân cận phía Bắc của Thừa Thiên Huế, các cụm liên kết này dần mở rộng, song hành với các cụm cũ, liên kết mở rộng 05 tỉnh (gồm Quảng Nam - Đà Nẵng - Thừa Thiên Huế - Quảng Trị - Quảng Bình). Liên kết này giúp phát huy, khai thác sản phẩm du lịch đặc trưng của Thừa Thiên Huế và liên vùng của 05 địa phương, đó là du lịch nghỉ dưỡng, du lịch sinh thái, du lịch văn hóa và du lịch cộng đồng. Thừa Thiên Huế đã phối hợp với các địa phương tiến hành tổ chức các chương trình famtrip, presstrip khảo sát, xây dựng sản phẩm du lịch chung. Trong những tháng đầu năm 2022, ngay khi tình hình dịch bệnh Covid-19 được kiểm soát trên cả nước, 05 địa phương liên kết đã có nhiều hoạt động thúc đẩy ngành du lịch sớm phục hồi và tăng trưởng trở lại nhờ việc tổ chức nhiều sự kiện văn hóa, lễ hội, quảng bá hình ảnh, kích cầu du lịch nhằm thu hút khách du lịch. Các chương trình cơ bản mang lại hiệu ứng tốt, kích thích được làn sóng du khách quay trở lại như Hội chợ du lịch Quốc tế VITM - Hà Nội 2022, Hội nghị Giới thiệu điểm đến 05 địa phương tại Hà Nội, Hội nghị Hợp tác phát triển Du lịch giữa 05 địa phương miền Trung với Hải Phòng, Quảng Ninh, Hội chợ du lịch quốc tế ITE 2022 tại TP. Hồ Chí Minh...



Nhìn chung, quá trình liên kết của Thừa Thiên Huế với các địa phương vùng phụ cận được thực hiện trên các nội dung chủ yếu gồm: quản lý nhà nước về Du lịch, xây dựng môi trường du lịch; xây dựng, phát triển sản phẩm du lịch; quảng bá, xúc tiến du lịch; hợp tác phát triển nguồn nhân lực du lịch... Các nội dung liên kết này đã có những thành tựu nhất định, nhất là công tác quản lý nhà nước về du lịch, hợp tác phát triển sản phẩm du lịch và xúc tiến quảng bá du lịch. Xét về thành tựu của mỗi cụm liên kết, liên kết giữa Thừa Thiên Huế với Đà Nẵng, Quảng Nam đã mang lại nhiều kết quả tích cực; liên kết Thừa Thiên Huế với Quảng Trị, Quảng Bình và liên kết 05 địa phương đã có những thành tựu bước đầu. Từ đây giúp Thừa Thiên Huế tích lũy thêm nhiều kinh nghiệm trong công tác quản lý nhà nước về du lịch, phát triển sản phẩm và xúc tiến, quảng bá du lịch... tạo sự cạnh tranh lành mạnh, tăng sức hấp dẫn cho khách tham quan khi thụ hưởng các sản phẩm du lịch, tiết kiệm chi phí xúc tiến, quảng bá, thu hút sự tham gia của các bên liên quan, nhất là các doanh nghiệp du lịch v.v... góp thúc đẩy sự phát triển của du lịch Thừa Thiên Huế.

Như vậy, phát triển du lịch Thừa Thiên Huế trong liên kết với các địa phương vùng phụ cận đã đạt nhiều thành tựu nhất định. Tuy nhiên, phát triển du lịch của Thừa Thiên Huế vẫn chưa tương xứng với tiềm năng, thế mạnh của tỉnh, sản phẩm du lịch còn khá đơn điệu, chưa nhiều đổi mới, chưa đáp ứng tốt nhu cầu của du khách, hệ thống cơ sở vật chất kỹ thuật chưa đồng bộ, tính hiện đại chưa cao, nguồn nhân lực du lịch chưa theo kịp với nhu cầu phát triển... Công tác liên kết phát triển du lịch có nhiều nỗ lực, nhưng còn thiếu chặt chẽ, mức độ chưa đồng đều giữa các cụm, cụ thể là cụm Thừa Thiên Huế - Quảng Trị - Quảng Bình và cụm liên kết 05 địa phương giữa Thừa Thiên Huế - Đà Nẵng - Quảng Nam - Quảng Trị - Quảng Bình chỉ mới ở mức độ ban đầu, tình trạng “mạnh ai nấy làm”, thiếu sự góp sức, chia sẻ giữa các địa phương còn khá phổ biến; các nội dung liên kết diễn ra chưa đa dạng, chưa sâu và khác nhau giữa các cụm (riêng cụm liên kết với Quảng Trị, Quảng Bình mới chỉ tập trung vào công tác kết nối, hợp tác của các doanh nghiệp lữ hành); sản phẩm du lịch của Thừa Thiên Huế và các địa phương nói trên còn trùng lặp, đơn điệu, chưa thu hút và khai thác tối đa nguồn khách, chưa thúc đẩy hiệu quả việc gia tăng năng lực cạnh tranh cấp địa phương, cấp vùng v.v... từ đó dẫn đến hiệu quả của việc liên kết phát triển du lịch chưa thực sự rõ nét,

chưa mang lại nhiều dấu ấn lớn cho sự phát triển du lịch của Thừa Thiên Huế.

### 2.3. Một số giải pháp đề xuất

Để nâng cao hiệu quả phát triển, khai thác tối đa giá trị tài nguyên du lịch của Thừa Thiên Huế, tận dụng được các lợi ích từ việc liên kết với các địa phương vùng phụ cận, các chủ thể cần thực hiện một số giải pháp cần thiết sau:

\* *Về phía chính quyền địa phương tỉnh Thừa Thiên Huế* cần nâng cao nhận thức và quán triệt quan điểm: du lịch là một ngành kinh tế mũi nhọn, liên kết phát triển du lịch là một trong những khâu quan trọng bậc nhất hiện nay đang đặt ra cho các nhà hoạch định chính sách cấp quốc gia, khu vực và lãnh đạo của các địa phương. Thừa Thiên Huế đang kết nối với các địa phương vùng phụ cận cơ bản thành 3 cụm, và lại, địa phương đang nằm ở cực Bắc của vùng kinh tế trọng điểm miền Trung, cực Nam của vùng kinh tế - xã hội Bắc Trung Bộ, gần như là ở trung điểm miền Trung. Vì thế, công tác xây dựng quy hoạch, kế hoạch, chính sách phát triển du lịch địa phương cần đặc biệt lưu ý đến phân liên kết vùng, xem liên kết phải là cơ sở để xây dựng quy hoạch nhằm tạo ra những sản phẩm đặc thù, không chồng chéo và có thể bổ trợ lẫn nhau. Cần đề xuất hệ thống chính sách phù hợp để phát triển, dựa trên liên kết để chia sẻ thông tin và lợi ích lẫn nhau. Chú ý phát huy tốt nội lực và thực hiện tốt các nội dung trong liên kết như sau:

- *Đối với phát huy nội lực* của Thừa Thiên Huế trong phát triển du lịch cần tập trung vào: (1) bảo tồn và phát huy có hiệu quả tài nguyên du lịch tỉnh; hoàn thiện hệ thống kết cấu hạ tầng, cơ sở vật chất kỹ thuật du lịch; (2) đa dạng hóa, nâng cao hơn nữa chất lượng sản phẩm du lịch, chú ý đầu tư các sản phẩm di sản văn hóa và y tế chuyên sâu, xây dựng và phát huy những sản phẩm đặc trưng xứ Huế; (3) nâng cao chất lượng nguồn nhân lực phục vụ du lịch; (4) đẩy mạnh ứng dụng công nghệ số trong phát triển du lịch; (5) nâng cao năng lực lãnh đạo của chính quyền địa phương.

- *Đối với các nội dung liên kết*: Thừa Thiên Huế cần tích cực, chủ động (1) liên kết phát triển kết cấu hạ tầng phục vụ phát triển du lịch và cơ sở vật chất kỹ thuật du lịch, chú ý đến các điểm đầu nối hạ tầng, đồng bộ hóa hạ tầng với các địa phương liên kết, phối hợp trong chính sách và cơ chế chung nhằm thu hút, khuyến khích đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng, cơ sở vật chất kỹ thuật du lịch, nâng cao chất lượng

các dịch vụ du lịch; (2) đổi mới liên kết phát triển sản phẩm du lịch, tinh cần tập trung phát triển sản phẩm du lịch đặc thù, khai thác có hiệu quả các giá trị văn hóa đặc trưng, nổi trội của tỉnh nhưng phải phù hợp với lợi thế tài nguyên du lịch của cụm liên kết, chú ý sự bổ trợ nhau nhưng không trùng lặp; (3) đẩy mạnh và chuyên nghiệp hóa hoạt động xúc tiến quảng bá du lịch, Thừa Thiên Huế cần tích cực phối hợp quảng bá hình ảnh điểm đến chung cho các cụm mà mình liên kết, tập trung phát triển hệ thống quảng bá trực tuyến, nhất là quảng bá qua mạng xã hội, thống nhất sử dụng website của các cụm liên kết, cập nhật các dữ liệu về tài nguyên du lịch, các tour, tuyến, điểm du lịch, tình hình du lịch của từng cụm như lượng khách, nguồn khách, sự phát triển của các dịch vụ lễ hành, lưu trú, vui chơi giải trí, mua sắm, ẩm thực...; (4) thường xuyên tổ chức gặp gỡ giữa các doanh nghiệp du lịch với các cơ quan quản lý nhà nước của tỉnh nhằm kịp thời tháo gỡ những khó khăn, cũng như tiếp thu các đề xuất thúc đẩy sự phát triển du lịch của địa phương và nâng cao hiệu quả liên kết; (5) chính quyền tỉnh cần cập nhật thông tin về lực lượng lao động du lịch trong địa phương mình, trên cơ sở dự báo cung - cầu lao động du lịch của địa phương và cụm liên kết, tiến hành triển khai các hoạt động liên kết đào tạo, chú ý về ngành nghề, chương trình, số lượng, trình độ đào tạo để đảm bảo đáp ứng cung - cầu lao động, khuyến khích các hình thức hợp tác giữa cơ sở đào tạo, dạy nghề du lịch và doanh nghiệp kinh doanh du lịch, giữa Thừa Thiên Huế với các địa phương trong cụm liên kết, nâng cao trách nhiệm của doanh nghiệp trong đào tạo lao động du lịch; (6) chú trọng bảo vệ an ninh, trật tự, an toàn xã hội của địa phương và cụm liên kết.

**\* Về phía các doanh nghiệp kinh doanh du lịch của tỉnh:** các doanh nghiệp cần thực hiện đa dạng hóa sản phẩm du lịch và kết nối các tour, tuyến trên cơ sở phân công một cách tương đối về các sản phẩm và phân khúc thị trường theo những đặc trưng riêng có của Thừa Thiên Huế và các loại hình du lịch có thế mạnh của cụm liên kết; doanh nghiệp thực hiện liên kết đào tạo, bồi dưỡng nguồn nhân lực du lịch, chủ động tổ chức đào tạo nâng cao nghiệp vụ cho nhân viên, phối hợp chặt chẽ với cơ sở đào tạo ngành du lịch của địa phương và các địa phương lân cận để nâng cao chất lượng đào tạo, liên kết tổ chức các khóa đào tạo chuyên sâu về du lịch và các khóa tập huấn, học tập kinh nghiệm của các doanh nghiệp ở các địa phương khác thuộc cụm; hợp tác với các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ du lịch trong kết

nối tour, tuyến nhằm kết nối các nguồn khách, giúp tiết kiệm chi phí, nâng cao tính cạnh tranh, tích cực liên kết với các doanh nghiệp trong đầu tư các dự án lớn, có tính đẳng cấp.

### Kết luận

Thừa Thiên - Huế là tỉnh nằm ở cực Nam của vùng Bắc Trung Bộ, là một trong 5 tỉnh thuộc Vùng kinh tế trọng điểm của miền Trung. Thừa Thiên Huế có vị trí địa lý, lịch sử, hệ thống tài nguyên... thuận lợi để phát triển du lịch cũng như liên kết, hợp tác phát triển du lịch, nhất là với các địa phương vùng phụ cận. Những năm qua, nhìn chung, du lịch Thừa Thiên Huế đã thể hiện là ngành kinh tế mũi nhọn của tỉnh, với tốc độ phát triển khá nhanh và khá bền vững, có chất lượng, có khả năng cạnh tranh ngày một nâng cao, có nhiều bước đột phá với một số mô hình phát triển mới, mang tính khác biệt, đặc sắc, phát triển luôn được chú ý gắn với bảo tồn, phát huy các giá trị di sản văn hóa, giữ gìn cảnh quan, bảo vệ môi trường, khẳng định được vị thế là một trung tâm du lịch lớn của cả nước và là một điểm đến đặc biệt trong tổng hòa của hệ thống du lịch miền Trung. Trong quá trình phát triển đó, Thừa Thiên Huế đã ý thức được tầm quan trọng trong công tác liên kết, hợp tác phát triển du lịch, nhất là với các tỉnh Quảng Nam, Quảng Ngãi, Quảng Bình, Quảng Trị, hình thành nên các cụm liên kết, từ đây giúp tận dụng những giá trị của liên kết để thúc đẩy phát triển du lịch địa phương. Bài báo đã chỉ ra những tiềm năng, lợi thế của Thừa Thiên Huế và vùng phụ cận; phân tích thực trạng phát triển du lịch Thừa Thiên Huế trong liên kết với các địa phương thuộc vùng đó, chỉ ra những thành tựu, hạn chế và đề xuất các giải pháp thúc đẩy phát triển du lịch và liên kết phát triển du lịch với các địa phương nêu trên có hiệu quả hơn.

### Tài liệu tham khảo:

Sở Du lịch tỉnh Quảng Bình, (2022), Báo cáo Kết quả triển khai công tác liên kết, hợp tác phát triển du lịch 05 địa phương Quảng Bình - Quảng Trị - Thừa Thiên Huế - Đà Nẵng - Quảng Nam năm 2022, Quảng Bình, năm 2022.

Sở Du lịch tỉnh Thừa Thiên Huế (2021), Báo cáo Tổng kết 10 năm thực hiện Nghị quyết 06-NQ/TU, ngày 15/11/2011 của Tỉnh ủy về xây dựng Thừa Thiên Huế xứng tầm là trung tâm văn hóa, du lịch đặc sắc của cả nước giai đoạn 2011 - 2015 và tầm nhìn đến năm 2020, Thừa Thiên Huế, năm 2021.

Sở Du lịch tỉnh Thừa Thiên Huế (2022), Báo cáo tình hình phát triển du lịch tỉnh Thừa Thiên Huế năm 2022, Thừa Thiên Huế, năm 2022.

Ngô Thị Hiền Trang (2018), Liên kết phát triển du lịch bền vững tại ba tỉnh duyên hải miền Trung Việt Nam, Hội thảo Quốc tế "Kinh doanh bền vững trong bối cảnh cách mạng công nghiệp 4.0", NXB Lao động Xã hội, trang 442 - 456.

# TÁC ĐỘNG CỦA VIỆC ÁP DỤNG CHUẨN MỰC BÁO CÁO TÀI CHÍNH QUỐC TẾ ĐẾN SỰ PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN CÁC QUỐC GIA ĐANG PHÁT TRIỂN KHU VỰC CHÂU Á VÀ BÀI HỌC CHO VIỆT NAM

Ths. Phan Thị Huyền Trang - Nguyễn Đình Quỳnh - Lý Quốc Hòa\*

Giai đoạn 2020 - 2025, Việt Nam đang chuẩn bị sẵn sàng và đưa vào áp dụng Chuẩn mực báo cáo tài chính quốc tế (IFRS). Việc áp dụng IFRS giúp cho báo cáo tài chính của các doanh nghiệp trở nên minh bạch, đáng tin cậy, đáp ứng yêu cầu thay đổi nhanh chóng của thị trường nên được xem là một trong những giải pháp quan trọng để Việt Nam tận dụng được cơ hội thu hút nguồn vốn quốc tế, thúc đẩy phát triển kinh tế nhanh và chất lượng hơn. Bài nghiên cứu dựa vào lý thuyết Phát triển kinh tế, lý thuyết Hiện đại hóa, lý thuyết Hệ thống thế giới... để giải thích mối quan hệ giữa việc áp dụng IFRS với sự phát triển của thị trường chứng khoán 24 quốc gia đang phát triển khu vực châu Á, giai đoạn 2000 - 2020. Kết quả mô hình GMM cho thấy, việc áp dụng hoàn toàn IFRS có ảnh hưởng tích cực và đáng kể tới sự phát triển của thị trường tài chính. Việc không áp dụng hoặc áp dụng một phần IFRS không những không phù hợp mà còn có tác động tiêu cực lên sự phát triển của thị trường tài chính. Kết quả của bài nghiên cứu có thể hỗ trợ các nhà hoạch định chính sách tại Việt Nam có cơ sở đánh giá mức độ tác động và xây dựng lộ trình áp dụng IFRS trong giai đoạn tới.

• Từ khóa: lý thuyết phát triển kinh tế, lý thuyết hiện đại hóa, lý thuyết hệ thống thế giới, IFRS, mô hình GMM.

Ngày nhận bài: 12/6/2023

Ngày nhận kết quả phân biện: 15/7/2023

Ngày gửi phân biện: 13/6/2023

Ngày chấp nhận đăng: 05/8/2023

Vietnam is drafting and implementing International Financial Reporting Standards (IFRS) between 2020 and 2025. The adoption of IFRS is regarded as one of the most essential alternatives for Vietnam to capitalize on the chance to promote quicker and higher-quality economic growth and fulfill the changing requirements of international financial institutions and the market. However, there is a significant distinction between VAS (26 standards) and IFRS (40 standards). The study employs contingency theory, Modernization theory, World system theory, and other theories to understand the link between the use of IFRS and the growth of stock markets in 24 Asia developing markets from 2000 until 2020 to gain experience for Vietnam. The results of the GMM model show that the full application of IFRS has a positive and significant influence on the development of the financial market. The study also shows that the non-application or partial application of IFRS is inappropriate and has a negative impact on the development of financial markets. The results of the study can support scholars and policymakers in Vietnam analyze the extent of the effect and building a roadmap to apply IFRS in the coming period.

• Key words: economic development theory, modernization theory, world systems theory, IFRS, GMM model.

JEL codes: F3, F39

\* Trường ĐH Văn Lang

## 1. Giới thiệu

Năm 2022, Việt Nam được đánh giá là một trong những ứng viên tiềm năng, là điểm đến an toàn khi thu hút được hơn 71 triệu USD cho 8 thương vụ IPO<sup>(1)</sup>. Để đón nhận được nguồn vốn đầu tư cho phát triển, Việt Nam cần hoàn thiện thể chế, đồng bộ và tiệm cận với các chuẩn mực báo cáo tài chính tốt nhất. Từ năm 2020, Bộ Tài Chính đã ban hành Quyết định 345/QĐ-BTC về phê duyệt đề án áp dụng IFRS - Chuẩn mực Báo cáo tài chính quốc tế lập bởi Ủy ban soạn thảo chuẩn mực kế toán quốc tế (IASB) - giai đoạn 2020 - 2025. Việc áp dụng IFRS được xem là một trong các chiến lược trọng tâm nhằm xây dựng cơ sở hạ tầng cho sự phát triển của thị trường tài chính ở Việt Nam.

Tuy nhiên, qua một số nghiên cứu thực nghiệm cho thấy, việc áp dụng IFRS sẽ không mang lại tác động tích cực, đặc biệt là ở các nền kinh tế đang phát triển hoặc mới nổi do sự tồn tại chủ nghĩa dân tộc gây ra rào cản đối với việc thực hiện IFRS (Joshi và cộng sự, 2008), cũng như sự khác biệt về ngôn ngữ và văn hóa (Schipper, 2005). Đồng thời, Eroglu và Zehra (2021) cũng cho rằng việc thống nhất chung một tiêu chuẩn toàn cầu là một điều không phù hợp vì mỗi nền kinh tế sẽ có những điều kiện cụ thể của riêng mình và đôi khi dẫn đến sự xung đột với tiêu chuẩn toàn cầu. Một số các nghiên cứu khác cho rằng, việc áp dụng IFRS đóng một vai trò quan trọng trong sự phát triển của thị trường vốn (Ali, 2005), IFRS giúp giảm chi phí xây dựng các chuẩn mực kế toán, tăng cường tốc độ phát triển kinh tế và nhận được sự hỗ trợ tốt hơn từ các tổ chức tài chính, tín dụng quốc tế (Hansan, 2008; Li, 2010; Shima và Gordon, 2011...). Do đó, đối với Việt Nam, một quốc gia đang phát triển, việc áp dụng IFRS gia tăng mức độ hưởng lợi từ thông tin tài chính chất lượng cao để thị trường tài chính hoạt động hiệu quả (Abd - Elsaleem, 2003) hay IFRS không đạt hiệu quả khi chúng không phản ánh được bối cảnh đặc thù của quốc gia (Việt Nam) mà IFRS đang áp dụng (Mir & Rahman, 2005) là vấn đề cần được quan tâm giải quyết.

Sau hơn hai thập kỷ từ nghiên cứu của Lanrson và Kenney (1995), hầu như các nghiên cứu thực

nghiệm chỉ đề cập đến mức độ tác động của IFRS ở cấp độ doanh nghiệp, hiếm có nghiên cứu nào mô tả tác động IFRS đối với sự phát triển của thị trường tài chính ở các nước có nền kinh tế đang phát triển. Vì vậy, liệu rằng áp dụng IFRS theo Quyết định 345/QĐ-BTC có thực sự cần thiết. Bài nghiên cứu kế thừa mô hình của Othman và Kossentini (2015) đồng thời bổ sung thêm biến kiểm soát Đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) theo quan điểm của Samaha & Khelif (2016) nhằm mục đích làm rõ mức độ tác động của việc áp dụng IFRS đến sự phát triển thị trường tài chính (SMD) tại 24 quốc gia có nền kinh tế đang phát triển ở khu vực châu Á. Đây là nhóm quốc gia có nhiều sự tương đồng để đánh giá và xem xét, từ đó đưa ra hàm ý quản trị trong việc áp dụng IFRS để phát triển thị trường chứng khoán Việt Nam.

## 2. Tổng quan nghiên cứu

Shima và Gordon (2011) nghiên cứu về IFRS với môi trường pháp lý của Hoa Kỳ và sự lựa chọn phân bổ của nhà đầu tư nhằm điều tra việc sử dụng IFRS có liên quan đến tăng đầu tư của Hoa Kỳ vào cổ phiếu nước ngoài. Amiram (2012) dựa trên “hiệu ứng quen thuộc”, tác giả cho rằng các nhà đầu tư từ các quốc gia đã quen với IFRS sẽ gia tăng đầu tư FPI vào các quốc gia áp dụng IFRS hơn là các quốc gia không sử dụng. Hong và cộng sự (2014) sử dụng OLS và hồi quy Tobit phân tích dữ liệu 1540 công ty IPO ở 20 quốc gia bắt buộc áp dụng IFRS và 2111 công ty IPO ở 9 quốc gia không áp dụng IFRS trong hai giai đoạn (1) giai đoạn 2003 - 2004, (2) giai đoạn 2006 - 2007. Kết quả bài nghiên cứu cho thấy đối với việc áp dụng bắt buộc IFRS sẽ dẫn đến việc định giá thấp các doanh nghiệp IPO, đồng thời việc áp dụng bắt buộc IFRS làm giảm sự bất cân xứng về mặt thông tin và cải thiện khả năng so sánh của báo cáo tài chính, từ đó góp phần gia tăng lượng vốn huy động từ thị trường nước ngoài. Như vậy, có sự đồng thuận về bằng chứng thực nghiệm rằng việc áp dụng IFRS liên quan đến sự gia tăng dòng vốn xuyên biên giới.

Li (2010) dùng hồi quy đa biến và hồi quy hai giai đoạn (2SLS) để phân tích dữ liệu gồm 6.456 quan sát của 1.084 công ty tại EU trong giai đoạn 1995 đến 2006, nghiên cứu cho thấy những doanh nghiệp áp dụng IFRS bắt buộc

<sup>1</sup> Deloitte, Báo cáo “Thị trường IPO tại Đông Nam Á năm 2022”

giảm được đáng kể 47 điểm cơ bản trong chi phí vốn chủ sở hữu, nhưng không có sự thay đổi nào như vậy xảy ra đối với mẫu tự nguyện áp dụng IFRS.

Ở cấp độ quốc gia, Othman và Kossentini (2015) nghiên cứu việc áp dụng IFRS cho các công ty niêm yết trên thị trường chứng khoán dựa trên mối quan hệ được thiết lập bởi Larson và Kenny (1996). Kết quả mô hình GMM chỉ ra rằng mức độ áp dụng IFRS càng cao thì ảnh hưởng càng tích cực đến sự phát triển của thị trường chứng khoán. Đồng thời, các tác giả còn nhận thấy rằng việc áp dụng một phần IFRS có thể không phù hợp và có tác hại đáng kể đối với sự phát triển của thị trường chứng khoán.

Trái ngược với các nghiên cứu trên, Alnodel (2015) cho rằng hầu hết các nghiên cứu điều tra việc áp dụng IFRS ở thị trường chứng khoán mới nổi phụ thuộc vào tài liệu liên quan đến giá trị mà không xem xét đầy đủ hiệu quả thị trường của các thị trường chứng khoán này và mối quan hệ của nó với các chuẩn mực kế toán. Do hầu hết các thị trường chứng khoán tại các nước mới nổi đều hoạt động kém hiệu quả nên tác giả đề xuất kiểm tra những lợi ích có thể quan sát được mà IFRS mang lại.

Như vậy, hầu hết các nghiên cứu thực nghiệm đề cập đến tác động của IFRS lên thị trường chứng khoán gián tiếp thông qua tác động ở cấp độ doanh nghiệp, rất hạn chế các mô hình nghiên cứu ở tầm Quốc gia.

Nhóm các nghiên cứu đồng thuận với quan điểm áp dụng IFRS sẽ khuyến khích tăng trưởng thị trường chứng khoán hầu hết dựa trên các lý thuyết nền tảng sau:

**Lý thuyết tín hiệu:** Lý thuyết tín hiệu được phát triển bởi Spence (1973) dựa trên nền tảng thông tin bất cân xứng, nghĩa là khi có sự bất cân xứng thông tin thì bên nắm giữ thông tin cần phát tín hiệu cho bên cần thông tin nhằm đạt được một mục tiêu nào đó. Việc áp dụng IFRS sẽ góp phần cải thiện tính minh bạch của báo cáo tài chính mà các công ty đưa ra, từ đó thu hút một nguồn vốn lớn trong và ngoài nước tham gia vào thị trường, góp phần vào việc tăng hiệu quả hoạt động của thị trường chứng khoán và đầu tư xuyên biên giới.

**Lý thuyết quyền biến:** Lý thuyết đề cao vai trò và tầm ảnh hưởng của các yếu tố tình huống tới hoạt động của các doanh nghiệp (Lawrence và Lorsch, 1967). Lý thuyết này cho rằng một tổ chức hoạt động hiệu quả khi cơ cấu tổ chức phù hợp được áp dụng linh hoạt, đồng thời phải phù hợp với môi trường hoạt động. Do đó, lý thuyết quyền biến ủng hộ việc áp dụng IFRS, nhưng phải được sửa đổi để phù hợp với địa phương.

**Lý thuyết hiện đại hóa:** Lý thuyết hiện đại hóa đồng nhất, bắt nguồn từ các công trình của Rostow (1960), Wilber và Jameson (1979). Những người theo chủ nghĩa cấu trúc coi những thay đổi về cơ cấu trong nền kinh tế là điều kiện cần thiết cho tăng trưởng nói chung. Do đó, những thay đổi về cấu trúc thường liên quan đến cơ sở hạ tầng kỹ năng cụ thể, có thể bao gồm các hệ thống kế toán (Larson và Kenny, 1996).

### 3. Phương pháp nghiên cứu

#### 3.1. Mô hình nghiên cứu

Căn cứ vào kết quả khảo sát các nghiên cứu trước, ta thấy có mối quan hệ tác động giữa IFRS với sự phát triển của SMD ở các mức độ khác nhau giữa các quốc gia. Tuy nhiên, các đánh giá tác động của IFRS lên SMD tại các ESM vẫn còn nhiều hạn chế về mặt bằng chứng (Samaha & Khelif, 2016). Nghiên cứu thực nghiệm ở cấp độ quốc gia khá khiêm tốn. Nhóm tác giả cũng nhận thấy, mô hình của Othman và Kossentini (2015), khá tương đồng với các dữ liệu mà chúng tôi thu thập được của các quốc gia Châu Á. Bên cạnh đó, kết quả mô hình của Othman cũng phù hợp với các dự đoán của Larson và Kenny (1996) dựa trên lý thuyết hiện đại hóa, việc áp dụng đầy đủ IFRS sẽ hỗ trợ thị trường chứng khoán phát triển. Vì vậy, nhóm tác giả kế thừa mô hình nghiên cứu của Othman và Kossentini (2015) đồng thời có sự bổ sung thêm biến kiểm soát là FDI vào mô hình theo quan điểm của Samaha & Khelif (2016) cho khu vực châu Á. Việc bổ sung thêm biến này được kỳ vọng sẽ tạo ra tính mới của bài nghiên cứu so với các công trình nghiên cứu trước. Mô hình nghiên cứu dự kiến có phương trình như sau:

$$SMD_{it} = \beta_0 + \alpha * F_k + \beta_1 MES_{it} + \beta_2 LENF_{it} + \beta_3 FIMAL_{it} + \beta_4 INVL_{it} + \beta_5 FDINEW_{it} + \beta_6 ECGR + \beta_7 FDI + \varepsilon_{it}$$

với  $i = 1, \dots, n; t, \dots, T_i; k = 1, \dots, 4$

**Bảng 1. Các biến sử dụng trong mô hình nghiên cứu**

Ký hiệu	Tên biến & Đo lường biến	Nguồn dữ liệu	Nguồn tham khảo
<b>Biến phụ thuộc</b>			
SMD (%)	Sự phát triển của thị trường chứng khoán được đo lường bằng vốn hóa thị trường chia GDP	World Bank	Othman và Kossentini (2015)
<b>Các biến độc lập</b>			
IFRS	"1" là các tiêu chuẩn IFRS không được phép và chỉ sử dụng các tiêu chuẩn kế toán địa phương. "2" là tự nguyện áp dụng IFRS. "3" là bắt buộc áp dụng IFRS đối với một số công ty niêm yết. "4" là bắt buộc áp dụng IFRS đối với tất cả các công ty niêm yết.	Deloitte	Judge và cộng sự (2010)
ECGR (%)	Tăng trưởng kinh tế được đo lường bằng sự thay đổi hàng năm của GDP	World Bank	Othman và Kossentini (2015), Larson & Kenny (1995)
MES (%)	Sự ổn định kinh tế vĩ mô được đo lường bằng sự thay đổi lạm phát hàng năm	World Bank	Othman và Kossentini (2015), Ben Nacerur et al (2007)
LENF	Việc thực thi pháp luật được đo lường bằng trung bình của chất lượng quy định, pháp quyền và kiểm soát tham nhũng	Worldwide Governance Indicators	Othman và Kossentini (2015), Kauffmann et al. (2007)
FID (%)	Sự phát triển trung gian tài chính được đo lường bằng số lượng tín dụng trong nước cho khu vực tư nhân chia cho phần trăm GDP	World Bank	Othman và Kossentini (2015), Ben Nacerur et al (2007)
FIMAL (%)	Tính thanh khoản của thị trường tài chính được đo bằng tỷ lệ doanh thu của tổng giá trị giao dịch chia cho vốn hóa thị trường	World Bank	Othman và Kossentini (2015), Ben Nacerur et al (2007)
INVL (%)	Mức đầu tư được đo bằng tỷ lệ tổng vốn cố định hình thành trên GDP	World Bank	Othman và Kossentini (2015)
FDINEW	Logarit của đầu tư trực tiếp nước ngoài nhập dữ liệu bằng đô la Mỹ hiện tại.	World Bank	Bổ sung biến mới Samaha & Khlif (2016)

Nguồn: Tổng hợp của tác giả

**3.2. Dữ liệu nghiên cứu**

Bài nghiên cứu sử dụng dữ liệu từ 24 quốc gia đang phát triển tại khu vực Châu Á trong giai đoạn từ 2000 - 2020 từ danh sách các quốc gia đang phát triển của ấn phẩm WESP 2021 do Liên

Hợp Quốc công bố. Dữ liệu kinh tế vĩ mô được thu thập từ website của World Bank.

**3.3. Phương pháp phân tích**

Bài nghiên cứu sử dụng phương pháp định lượng với dữ liệu bảng. Trước tiên, nghiên cứu tiến hành hồi quy theo 3 phương pháp thông thường trên dữ liệu bảng: hồi quy theo phương pháp bình phương nhỏ nhất (Pooled OLS); hồi quy ảnh hưởng cố định (FEM) và hồi quy ảnh hưởng ngẫu nhiên (REM). Để lựa chọn phương pháp hồi quy phù hợp tác giả sử dụng kiểm định Chi2 và kiểm định Hausman. Tiếp theo, bài nghiên cứu tiến hành kiểm định hiện tượng đa cộng tuyến nghiêm trọng, hiện tượng tự tương quan và hiện tượng phương sai của sai số thay đổi. Vì mô hình vi phạm các kiểm định, bài nghiên cứu sử dụng phương pháp hồi quy GMM (Generalized Method of Moment) để giải quyết các vấn đề nội sinh tiềm ẩn và hiện tượng tự tương quan giữa các sai số (Doytch & Uctum, 2011). Kiểm định Sargan nhằm xác định tính chất phù hợp của các biến công cụ trong ước lượng GMM. Đồng thời sử dụng kiểm định Arellano-Bond để xác định hiện tượng tự tương quan của mô hình.

**4. Kết quả nghiên cứu**

**4.1. Thống kê mô tả**

Kết quả phân tích thống kê mô tả từ 24 quốc gia cho thấy, các biến trong mô hình thu thập tương đối đầy đủ dữ liệu với 430 quan sát. SMD đạt giá trị nhỏ nhất là 1.812 tương ứng với vốn hóa thị trường chứng khoán của Bangladesh vào cuối năm 2001 và giá trị lớn nhất là 1777.545 tương ứng với vốn hóa thị trường chứng khoán của Hong Kong vào cuối năm 2020. Đối với IFRS, việc các quốc gia Châu Á bắt đầu áp dụng IFRS diễn ra từ khá sớm, đặc biệt là các quốc gia tại khu vực Tây Á (trừ Saudi Arabia bắt đầu áp dụng vào 2012 và Turkey bắt đầu áp dụng vào năm 2005). Trái ngược với khu vực Tây Á, Đông Á đưa IFRS trở thành tiêu chuẩn áp dụng khá trễ. ECGR tốc độ tăng trưởng kinh tế chậm nhất thuộc về Lebanon năm 2020, nhanh nhất thuộc về Qatar năm 2006.

**4.2. Phân tích tương quan**

Dựa vào bảng số liệu phân tích tương quan có thể kết luận khả năng xuất hiện đa cộng tuyến

trong mô hình hồi quy là không lớn do các cặp hệ số tương quan giữa các biến độc lập cao nhất là 0,5283 không có trường hợp nào có trị tuyệt đối vượt quá 0,8 (Farrar & Glauber, 1967). Kết quả phân tích tương quan trên phù hợp với hầu hết các nghiên cứu trước trên thế giới và phù hợp với kỳ vọng của tác giả trong giai đoạn nghiên cứu với các quốc gia trong dữ liệu thu thập.

**4.3. Kiểm định giả thuyết nghiên cứu**

VIF của tất cả các biến độc lập đều nhỏ hơn 10, nên hiện tượng đa cộng tuyến trong mô hình được đánh giá là không nghiêm trọng (Gujrati, 2003). Kiểm định White cho kết quả là: Prob = 0,0000 < 10% có nghĩa là có hiện tượng phương sai sai số thay đổi. Với mức ý nghĩa alpha = 10%, kiểm định Wooldridge cho kết quả là: Prob = 0,0000 < 10% có nghĩa là có hiện tượng tự tương quan. Mô hình đã vi phạm các giả thuyết của mô hình hồi quy cổ điển, nên ta phải khắc phục hiện tượng này.

**4.4. Kết quả hồi quy**

**Bảng 2: Tổng hợp kết quả phân tích hồi quy**

Biến	Pooled OLS		FEM		REM		GMM	
	Hệ số hồi quy (Coef.)	Mức ý nghĩa (P>  t )	Hệ số hồi quy (Coef.)	Mức ý nghĩa (P>  z )	Hệ số hồi quy (Coef.)	Mức ý nghĩa (P>  t )	Hệ số hồi quy (Coef.)	Mức ý nghĩa (P>  z )
IFRS								
1							-269,1951***	0,002
3	-56,40437	0,066	22,8266	0,299	24,86018	0,269		
4	110,4664	0,000	79,14597	0,000	79,01939	0,000	-192,979***	0,008
ECGR	3,659444	0,145	3,470816	0,03	3,623779	0,027	3,059311	0,498
MES	9,834587	0,000	5,143412	0,000	4,888856	0,001	26,77207***	0,000
LENF	60,15755	0,000	45,65482	0,134	34,65635	0,449	114,213***	0,002
FID	2,580104	0,000	2,954531	0,000	3,049514	0,000	1,249706	0,185
FIMAL	-0,500598	0,000	0,0301763	0,782	0,0537758	0,635	1,78123***	0,010
INVL	-10,90864	0,000	-6,673626	0,000	-6,651526	0,000	-13,1861***	0,009
FDINEW	36,76954	0,000	12,08043	0,043	12,04132	0,058	38,76339**	0,024
Hằng số	-195,4669	0,000	-130,7336	0,031	-129,3837	0,031	-53,17963	0,785
R <sup>2</sup>		0,6366				0,6366	Kiểm định Arellano-Bond AR (2)	Pr > z = 0,185
F		63,45				17,99	Kiểm định Sargan	Prob > chi2 = 0,289
Pro>F		0				0	Kiểm định Hausen	Prob > chi2 = 0,357
Chi2				2,53			Số biến công cụ: 22	Số quốc gia: 24
Pro>Chi2				0,9801			Prob>Chi2	0,000

Ghi chú: (\*): có ý nghĩa ở mức 10%; (\*\*): có ý nghĩa ở mức 5%; (\*\*\*): có ý nghĩa 1%

Nguồn: Tác giả trích xuất từ Stata

Kết quả nghiên cứu ở bảng 5 cho thấy phương pháp hồi quy Random effects model (REM) tỏ ra phù hợp hơn do kiểm định F (23, 161) = 14,46 có ý nghĩa thống kê ở mức ý nghĩa 1%, kiểm định Hausman chi2(7) = 3,66 không có ý nghĩa thống kê ở mức ý nghĩa 10%. Tuy nhiên, mô hình có hiện tượng phương sai sai số thay đổi và tự tương quan, làm cho các ước lượng thu được bằng các phương pháp hồi quy thông thường trên dữ liệu bảng không hiệu quả, các kiểm định hệ số hồi quy không còn đáng tin cậy. Do vậy, tác giả dùng phương pháp hồi quy GMM (Generalized Method of Moment) để giải quyết các vấn đề nội sinh tiềm ẩn, phương sai sai số thay đổi và hiện tượng tự tương quan giữa các sai số (Doytch & Uctum, 2011). Với biến phụ thuộc là SMD<sub>it</sub>, sau khi dùng phương pháp GMM để giải quyết các vấn đề nội sinh tiềm ẩn, hiện tượng tự tương quan giữa các sai số và hiện tượng phương sai của sai số thay đổi, ta có kết quả nghiên cứu như sau:

- Kết quả mô hình là phù hợp và có thể tin cậy được vì mô hình có ý nghĩa ở mức ý nghĩa 1% (Chi2=0,000).

- Kết quả kiểm định Sargan của mô hình trên có mức ý nghĩa 0,289 khẳng định rằng các công cụ có thể coi là hợp lệ vì chấp nhận giả thuyết H<sub>0</sub> (H<sub>0</sub>: Biến công cụ không tương quan với sai số của mô hình), mô hình không có hiện tượng nội sinh.

- Kiểm định Arellano-Bond có mức ý nghĩa 0,185 > 10% cho thấy chấp nhận giả thuyết H<sub>0</sub> tức là mô hình khá tốt do không có hiện tượng tự tương quan giữa các sai số. Ngoài ra, mô hình có số lượng công cụ (22) nhỏ hơn số lượng quốc gia (24) nên đảm bảo tính vững.

Vậy, kết quả mô hình nghiên cứu có phương trình như sau:

$$SMD_{it} = -53,17963 - 269,1951 D1 - 192,979 D3 + 26,77207 MES_{it} + 114,213 LENF_{it} + 1,78123 FIMAL_{it} - 13,1861 INVL_{it} + 38,76339 FDINEW_{it} + \epsilon_{it}$$

**5. Thảo luận kết quả và hàm ý chính sách cho Việt Nam**

Có nhiều yếu tố tác động đến sự phát triển của thị trường chứng khoán, trong đó đáng kể nhất là Thực thi pháp luật (LENF), Sự ổn định vĩ mô của

nền kinh tế (MES), Đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) với mức ý nghĩa 1%, Mô hình thực nghiệm cho thấy Sự phát triển của trung gian tài chính (FID), Tăng trưởng kinh tế (ECGR) không tác động đến sự phát triển của thị trường này.

Về việc áp dụng IFRS, mô hình GMM cho thấy, đối với các trường hợp mà các tiêu chuẩn IFRS không áp dụng và chỉ sử dụng các tiêu chuẩn kế toán địa phương (D1), thì sự phát triển của thị trường chứng khoán giảm 269,1951 lần. Với các quốc gia bắt buộc áp dụng IFRS với một số công ty niêm yết (D3), sự phát triển của thị trường chứng khoán giảm 192,979 lần so với việc áp dụng IFRS đối với tất cả các công ty niêm yết (D4). Như vậy, áp dụng hoàn toàn IFRS có ảnh hưởng tích cực và đáng kể tới sự phát triển của thị trường tài chính, việc không áp dụng hoặc áp dụng một phần IFRS không những không phù hợp mà còn có tác động tiêu cực lên sự phát triển của thị trường tài chính. Kết luận này cũng tương đồng với nghiên cứu của Larson, Kenny, (1996) và Othman, Kossentini (2015).

Việc áp dụng IFRS đem lại nhiều lợi ích thiết thực như tăng tính minh bạch và độ tin cậy của thông tin tài chính; giúp tạo ra một cơ sở chung để so sánh và phân tích thông tin tài chính của các doanh nghiệp trong cùng một ngành hoặc quốc gia; áp dụng IFRS yêu cầu doanh nghiệp tuân thủ các quy định về kiểm soát nội bộ, quản lý rủi ro, điều này tạo động lực cho doanh nghiệp nâng cao chất lượng quản lý, tăng cường sự tin cậy và hiệu quả của hoạt động kinh doanh. Từ đó, giúp thị trường chứng khoán thu hút nguồn vốn đầu tư và tăng trưởng. Tuy nhiên, để áp dụng IFRS một cách tổng thể và hiệu quả, Việt Nam nên có hành động chiến lược và lộ trình cụ thể sau đây:

**Một là, chuẩn bị kỹ lưỡng cho quá trình chuyển đổi:** Việc áp dụng IFRS đòi hỏi sự chuẩn bị kỹ lưỡng và phối hợp giữa các bên liên quan, bao gồm các doanh nghiệp, cơ quan quản lý và các chuyên gia tài chính. Việt Nam cần đảm bảo rằng có đủ nguồn lực và năng lực để thực hiện quá trình chuyển đổi một cách suôn sẻ.

**Hai là, các cơ quan quản lý cần tạo ra một môi trường hỗ trợ:** Việc áp dụng IFRS có thể gặp phải nhiều thách thức, đặc biệt là đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa. Việt Nam cần tạo ra

một môi trường hỗ trợ để giúp các doanh nghiệp vượt qua các khó khăn và thúc đẩy quá trình chuyển đổi hiệu quả. Các cơ quan quản lý cần cung cấp hướng dẫn rõ ràng về quy trình chuyển đổi và đảm bảo rằng các doanh nghiệp được hỗ trợ đầy đủ để thực hiện việc áp dụng IFRS. Việt Nam cần thực hiện việc đánh giá và điều chỉnh liên tục để đảm bảo rằng việc áp dụng IFRS được thực hiện một cách hiệu quả, đáp ứng được yêu cầu của thị trường chứng khoán. Đồng thời, các cơ quan quản lý cần xây dựng một hệ thống pháp lý và quy định tài chính phù hợp với IFRS để đảm bảo sự thống nhất và tuân thủ đúng quy trình.

**Ba là, liên kết với các quốc gia khác:** Việc học hỏi và chia sẻ kinh nghiệm với các quốc gia đã thành công trong việc áp dụng IFRS là rất quan trọng. Việt Nam có thể hợp tác với các quốc gia có kinh nghiệm trong việc áp dụng IFRS để tìm hiểu và áp dụng những phương pháp tốt nhất. Các công việc quan trọng trong quá trình liên kết này bao gồm: Đào tạo chuyên môn, nâng cao năng lực của doanh nghiệp khi áp dụng IFRS; tăng cường thông tin và giúp doanh nghiệp hiểu biết về các tiêu chuẩn quốc tế cũng như lợi ích của việc áp dụng IFRS, tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa; đánh giá và liên tục điều chỉnh cho hiệu quả của IFRS đối với thị trường tài chính.

Tóm lại, thông qua nghiên cứu thực nghiệm từ các quốc gia đang phát triển, nghiên cứu này đưa ra hàm ý chính sách cho Việt Nam với hai vấn đề trọng yếu. Một là, để tăng cường phát triển các ESM, cần phải áp dụng IFRS một cách đầy đủ, hai là Việt Nam cần thiết lập các quy định, tạo điều kiện thuận lợi cho việc áp dụng IFRS được diễn ra thuận lợi và hiệu quả.

#### Tài liệu tham khảo:

- Deloitte (2020). Báo cáo khảo sát: Mức độ sẵn sàng áp dụng IFRS của doanh nghiệp tại Việt Nam.
- Othman, H.B., & Kossentini, A. (2015). IFRS Adoption strategies and theories of economic development: Effects on the development of emerging stock markets. *Journal of Accounting in Emerging Economies*.
- United Nations. Department of Economic and Social Affairs, & United Nations Conference on Trade and Development. (2021). *World Economic Situation and Prospects 2021*. United Nations Publications.
- World Bank. (2017). *Report on the Observance of Standards and Codes, Accounting and Auditing: Module B-Institutional Framework for Corporate Financial Reporting, B. 1 Commercial Enterprises (including SMEs)*.
- Joshi, M., Yapa, P. W. S., & Kraal, D. (2016). IFRS adoption in ASEAN countries: Perceptions of professional accountants from Singapore, Malaysia and Indonesia. *International Journal of Managerial Finance*.



# GIẢI PHÁP TĂNG CƯỜNG THU HÚT ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI VÀO NGÀNH DU LỊCH Ở CỘNG HÒA DÂN CHỦ NHÂN DÂN LÀO HIỆN NAY

Sinthone KEOKHAMPHENG\*

*Giải pháp tăng cường thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) vào ngành du lịch tại Cộng hòa dân chủ nhân dân Lào cho thấy FDI từ du lịch có vai trò quan trọng với việc phát triển kinh tế của Lào; góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế, tạo việc làm, tăng kim ngạch xuất khẩu cũng như việc tiếp nhận kỹ thuật tiên tiến và kinh nghiệm cho nền kinh tế phát triển. Tuy nhiên một thực tế cho thấy, các hình thức thu hút đầu tư FDI vào du lịch tại Lào hiện nay vẫn chưa đa dạng, phù hợp và còn những bất cập. Việc xác định các giải pháp đúng đắn trong thời gian tới sẽ giúp Lào tăng cường thu hút FDI vào du lịch tại Cộng hòa dân chủ nhân dân Lào hiện nay.*

• Từ khóa: đầu tư trực tiếp nước ngoài, CHDCND Lào, du lịch, thu hút.

*The solution to enhance the attraction of foreign direct investment (FDI) into the tourism industry in the Lao People's Democratic Republic shows that FDI from tourism plays an important role in the economic development of Laos; contributing to economic restructuring, creating jobs, increasing export turnover as well as receiving advanced technology and experience for the developing economy. However, it is a fact that the forms of attracting FDI investment in tourism in Laos are still not diversified, suitable and have shortcomings. Determining the right solutions in the coming time will help Laos increase FDI attraction to tourism in the current Lao People's Democratic Republic.*

• Key words: foreign direct investment, People's Democratic Republic of Laos, tourism, attraction.

JEL codes: F00, F20, F21

Ngày nhận bài: 12/6/2023

Ngày gửi phản biện: 13/6/2023

Ngày nhận kết quả phản biện: 15/7/2023

Ngày chấp nhận đăng: 05/8/2023

nghiệp cách mạng của dân tộc, Đảng NDCM Lào sớm đề ra nhiều chủ trương, biện pháp để phát triển kinh tế - xã hội.

Với chủ trương khôi phục và phát triển kinh tế, tổ chức lại sản xuất, đẩy mạnh sản xuất lương thực, thực phẩm và hàng tiêu dùng; đồng thời tranh thủ viện trợ quốc tế, nhằm đáp ứng các yêu cầu cần thiết của nhà nước và nhân dân của Đảng NDCM Lào đề ra, nhân dân các bộ tộc Lào đã phát huy hết tinh thần, trách nhiệm của mình, khai thác mọi thế mạnh, tiềm năng sẵn có vào phát triển sản xuất, từng bước đưa đất nước thoát khỏi tình trạng khó khăn sau chiến tranh và làm cho tình hình kinh tế tài chính và đời sống nhân dân ổn định. Để đưa đất nước phát triển nhanh hơn, dần hòa nhập vào sự phát triển của khu vực và thế giới, Đại hội lần thứ IV (1986) của Đảng NDCM Lào đã kịp thời đề ra đường lối đổi mới toàn diện, xây dựng và phát triển đất nước. Dưới ánh sáng của đường lối đổi mới, kinh tế Lào phát triển khá mạnh. Có thể nhận thấy rằng, từ khi mở cửa, điều chỉnh cơ cấu kinh tế năm 1986 đến nay, Lào từ một trong những nước chậm phát triển nhất đã trải qua thời kỳ khó khăn nhất, để tiến lên xây dựng nền kinh tế quốc dân vững mạnh.

## 1. Giới thiệu chung về kinh tế - xã hội Cộng hòa dân chủ nhân dân Lào

Sau khi giải phóng hoàn toàn đất nước, một trong những nhiệm vụ cốt yếu hàng đầu của Nhà nước Lào là tập trung khắc phục hậu quả chiến tranh, phát triển kinh tế - xã hội, đưa đất nước sớm thoát khỏi tình trạng kém phát triển, cải thiện đời sống nhân dân. Nhận thức rõ vị trí, vai trò của mình đối với sự

\* Học viện Chính trị và Hành chính Quốc gia Lào; email: thone.nappa@gmail.com

Trong năm tài khóa 2011-2012, Lào đã khắc phục những khó khăn như lũ lụt, lạm phát trong nước cũng như những ảnh hưởng bất lợi của cuộc khủng hoảng tài chính quốc tế... để thúc đẩy phát triển kinh tế, hoàn thành mọi chỉ tiêu kinh tế. Trong năm tài khóa này, GDP của Lào tăng 8,3% so với cùng kỳ, đạt 620.000 tỷ kip (khoảng 7,74 tỷ USD) và GDP bình quân đầu người vào khoảng 9,64 triệu kip (1.203 USD).

So với các nước thành viên ASEAN khác, quá trình chuyển từ nền kinh tế tự nhiên và nửa tự nhiên sang nền kinh tế hàng hóa của Lào rất khó khăn. Tuy nhiên, điều đáng mừng là 7 triệu người dân Lào qua phấn đấu gian khổ, đã giành được sự tiến bộ vượt bậc về xây dựng kinh tế quốc dân. Lào đã thực thi nhiều sách lược phát triển kinh tế: thu hút vốn đầu tư nước ngoài; coi trọng xây dựng đặc khu kinh tế; thúc đẩy toàn diện 6 chiến lược thương mại lớn gồm: ngoại thương, sản xuất sản phẩm và quản lý xuất-nhập khẩu, dịch vụ thương mại quá cảnh, phát triển thị trường và quản lý hàng hóa, phát triển nguồn nhân lực và quản lý hành chính; tăng cường hợp tác kinh tế khu vực; và tích cực phát triển công nghiệp gắn với bảo vệ môi trường.

Nhằm tạo đột phá cho nền kinh tế, Lào không ngừng mở rộng việc hợp tác giao lưu, thúc đẩy phát triển kinh tế với nhiều nước, đặc biệt là với Việt Nam. Thương mại hai chiều giữa hai nước Việt - Lào cũng không ngừng tăng cao với kim ngạch xuất nhập khẩu đạt 734 triệu USD trong năm 2011, tăng 50% so với năm 2010. Tính đến nay, Việt Nam là nước đầu tư lớn thứ 2 tại Lào. Các doanh nghiệp Việt Nam đã đầu tư vào Lào hơn 400 dự án quan trọng với tổng vốn đầu tư khoảng 3,6 tỷ USD. Dự báo, đầu tư của doanh nghiệp Việt Nam sẽ tăng 7 tỷ USD vào năm 2015, kim ngạch hai chiều đạt 2-3 tỷ USD vào năm 2015 và 5 tỷ USD vào năm 2020. Đại hội đại biểu toàn quốc Đảng Nhân dân Cách mạng Lào lần thứ XI (tháng 1/2021) nhìn lại Kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội năm năm lần thứ VIII (giai đoạn 2016-2020); đề ra phương hướng, nhiệm vụ phát triển kinh tế - xã hội năm năm lần thứ IX (giai đoạn 2021-2025); hướng đến tăng cường khối đại đoàn kết toàn dân, bảo đảm ổn định chính trị vững chắc, triển khai đường lối đổi mới đi vào chiều sâu, tạo chuyển biến mạnh mẽ trong phát triển kinh tế - xã hội theo hướng chất lượng mới, nâng cao chất lượng đời sống của nhân dân, tiếp tục đưa đất nước thoát khỏi tình trạng kém phát triển và tiến lên theo mục tiêu xã hội chủ nghĩa.

## **2. Mục tiêu thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài vào ngành du lịch của Cộng hòa dân chủ nhân dân Lào đến năm 2030**

Để thu hút thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài vào ngành du lịch vào Lào hướng tới mục tiêu chất lượng, hiệu quả và phát triển bền vững, cần có cách nhìn khách quan, đánh giá toàn diện kết quả, tác động của FDI tới sự phát triển kinh tế trong dòng chảy thu hút FDI.

Đối với CHDCND Lào hướng đến mục tiêu chuyển việc thu hút và thực hiện FDI du lịch từ lượng sang chất, cần phải đổi mới cơ bản phương thức xúc tiến đầu tư để lựa chọn nhà đầu tư, dự án có trọng tâm, trọng điểm. Ưu tiên dự án công nghệ cao, công nghệ thân thiện với môi trường, công nghiệp phụ trợ, dịch vụ hiện đại, xây dựng khu kinh tế cửa khẩu, khu công nghiệp; thiết lập mối liên kết giữa các tập đoàn kinh tế lớn trên thế giới với doanh nghiệp trong nước nhằm làm cho các doanh nghiệp của địa phương được hưởng lợi nhờ vào hợp tác, phân công về công nghệ và thị trường; khuyến khích các tập đoàn kinh tế này hợp tác với các cơ sở đào tạo của địa phương, các tổ chức nghiên cứu khoa học để nâng cao trình độ và nguồn nhân lực cho địa phương.

Khai thác phát huy có hiệu quả tiềm năng du lịch sinh thái, du lịch Văn hoá - Lịch sử, phấn đấu đến giai đoạn năm 2025-2030 phát triển du lịch là ngành kinh tế quan trọng của CHDCND Lào.

Tập trung hoàn thành việc xây dựng kết cấu hạ tầng, cơ sở vật chất kỹ thuật đảm bảo cho sự phát triển bền vững của du lịch sinh thái và du lịch Văn hoá - Lịch sử của CHDCND Lào; Quản lý và nâng cao chất lượng dịch vụ của các cơ sở kinh doanh dịch vụ du lịch để đạt tiêu chuẩn quốc gia và quốc tế; Hoàn thiện và nâng cao chất lượng sản phẩm du lịch hiện có, đặc biệt chú trọng sản phẩm du lịch sinh thái, tâm linh; đồng thời xây dựng một số sản phẩm mới có tính đặc trưng và có sức cạnh tranh cao; Tăng trưởng ổn định chỉ tiêu về lượt khách, tăng mạnh chỉ tiêu về doanh thu du lịch thông qua các thị trường khách có đẳng cấp, chỉ tiêu cao bằng cách tập trung đầu tư và nâng cao chất lượng các dịch vụ du lịch cao cấp; Hàng năm tổ chức lễ hội du lịch của khu vực, để thu hút khách du lịch nội địa và quốc tế đến Lào ngày càng đông; Xây dựng chương trình du lịch kết hợp với Việt Nam và Thái Lan tổ chức tuyến du lịch 3 nước, theo hành lang kinh tế Đông Tây.

Mục tiêu thu hút và sử dụng có hiệu quả nguồn vốn FDI du lịch cho phát triển kinh tế - xã hội của CHDCND Lào trong thời gian tới phải phù hợp với

mục tiêu đã đặt ra trong chiến lược. Khuyến khích nhà đầu tư trong nước và nhà đầu tư nước ngoài đầu tư vào du lịch. Tiếp tục thực hiện chính sách đối ngoại, hợp tác với các nước trong khu vực và trên thế giới. Tiếp tục hợp tác kinh tế thương mại với Trung Quốc và quan hệ hợp tác tốt với các nước láng giềng như Thái Lan, Căm-pu-chia... Thiết lập đồng bộ môi trường đầu tư, tạo sự thuận lợi, bình đẳng giữa các nhà đầu tư nước ngoài, đáp ứng các yêu cầu hội nhập và các cam kết quốc tế, để tiếp thu nguồn vốn vào CHDCND Lào ngày càng nhiều hơn.

Với những mục tiêu và yêu cầu về nguồn vốn như vậy, việc thu hút và khuyến khích FDI du lịch là giải pháp quan trọng đóng góp cho việc thực hiện kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội quốc gia và có thể đưa đất nước ra khỏi các nước chậm phát triển đến năm 2030.

### **3. Phương hướng và giải pháp thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài vào du lịch ở Cộng hòa dân chủ nhân dân Lào**

#### **3.1. Phương hướng thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài vào du lịch ở Cộng hòa dân chủ nhân dân Lào**

*Một là*, thực hiện FDI nhằm sử dụng hiệu quả hơn đất đai và nguồn nhân lực.

Trong những năm qua, CHDCND Lào đã thu hút được lượng vốn FDI đáng kể để phát triển kinh tế - xã hội. Tuy nhiên, quá trình thu hút FDI là quá trình sử dụng quỹ đất hiện có của CHDCND Lào. Cho đến nay, những diện tích đất có vị trí thuận lợi hầu như đều đã được giao cho các nhà ĐTNN, cho nên quỹ đất còn lại thuận lợi cho FDI không nhiều, vì vậy, phương hướng phát huy tác động tích cực của FDI vào phát triển kinh tế của Lào thời gian tới phải tập trung vào các lĩnh vực đem lại hiệu quả kinh tế cao.

Phương hướng mới trong phát triển KT - XH của CHDCND Lào nhằm mục tiêu khai thác ngày càng hiệu quả quỹ đất và nguồn lao động của CHDCND Lào theo hướng CNH, HĐH. Để thực hiện được mục tiêu đó CHDCND Lào cần cố gắng mời gọi những nhà đầu tư lớn, đặc biệt là những tập đoàn kinh doanh lớn của thế giới. Thực tế cho thấy, đây là việc làm hết sức khó khăn. Vì vậy, CHDCND Lào để thu hút các tập đoàn tư bản lớn đầu tư vào CHDCND Lào thời gian tới bên cạnh nỗ lực tăng cường hoàn thiện môi trường đầu tư, hệ thống kết cấu hạ tầng kỹ thuật đặc biệt là trong và ngoài các khu du lịch, ngành du lịch Lào cần có sự phối hợp ngày càng chặt chẽ với các Bộ ngành Trung ương và các tổ chức xúc tiến đầu tư, thương mại của các nước, các công ty tư vấn đầu tư,

các quỹ đầu tư đặc biệt trong công tác quảng bá, xúc tiến thu hút các dự án FDI.

*Hai là*, việc sử dụng vốn FDI nhằm phát triển những mục tiêu đã xác định của Lào để FDI có tác dụng mạnh mẽ vào phát triển kinh tế - xã hội.

Trong những năm qua FDI đã có vai trò lớn đối với phát triển một số ngành công nghiệp của Lào như công nghiệp chế biến gỗ dăm, vật liệu xây dựng, và dịch vụ nhà hàng, khách sạn. Tuy nhiên sự phân bố của FDI vào các ngành và các vùng chưa đồng đều, một số ngành có ý nghĩa chiến lược đối với phát triển kinh tế - xã hội của Lào trong tương lai như công nghiệp điện tử, công nghiệp chế biến nông sản và một số ngành dịch vụ - du lịch khác vẫn chưa thu hút được sự quan tâm của FDI. Do đó muốn phát huy những tác động tích cực của FDI thúc đẩy kinh tế phát triển theo hướng toàn diện, bền vững cần phải hướng FDI vào thực hiện những mục tiêu phát triển KT - XH của CHDCND Lào.

Để hướng các nhà đầu tư FDI vào thực hiện những nhiệm vụ phát triển KT - XH của Lào, cần ban hành danh mục những dự án kêu gọi vốn đầu tư với những ưu đãi nhất định, định kỳ thường xuyên thông báo và trao đổi với các nhà ĐTNN về các nhiệm vụ cụ thể cần giải quyết tại Lào.

*Ba là*, lựa chọn công nghệ khi tiếp nhận vốn FDI để bảo vệ môi trường sinh thái, nguồn lực phát triển công nghiệp nói riêng, kinh tế của Lào trong tương lai.

Trong những năm qua CHDCND Lào đã ban hành nhiều văn bản có tính chiến lược tiếp nhận FDI bằng chính sách ưu đãi đầu tư cho các dự án bảo vệ môi trường sinh thái, chế độ khuyến khích sản xuất sạch, các quy định cụ thể về sử dụng khai thác tài nguyên đất, tài nguyên nước ngầm, xây dựng quy chế bảo vệ môi trường các khu đô thị, công nghiệp và làng nghề. Lào đã tiến hành quy hoạch đô thị, khu công nghiệp gắn với quy hoạch bảo vệ môi trường sinh thái để xây dựng hệ thống quản lý và xử lý chất thải công nghiệp, rác thải và nước thải tập trung theo quy trình xử lý riêng vừa khoa học vừa hiệu quả.

Vì vậy, trong việc sử dụng FDI để phát triển KT - XH của Lào cần ưu tiên lựa chọn những công nghệ có vai trò làm cơ sở cho sự phát triển của công nghiệp trong tương lai và công nghệ sạch góp phần bảo vệ môi trường. Đối với các doanh nghiệp FDI có thành tích tích cực về bảo vệ môi trường cần động viên khuyến khích kịp thời thông qua cả các hình thức biểu dương, khen thưởng. Đối với các dự án đầu tư vào lĩnh vực xử lý môi trường sinh thái cần có những cơ chế khuyến khích phù hợp.

*Bốn là*, gắn việc thu hút, sử dụng và quản lý FDI với việc giải quyết vấn đề xã hội nảy sinh.

Hoạt động của các doanh nghiệp FDI nhằm mục tiêu hiệu quả kinh tế là chủ yếu, do vậy các doanh nghiệp FDI thường tìm mọi cách cắt giảm chi phí sản xuất, trong đó có các chi phí về tiền công. Để đạt được mục đích đó các doanh nghiệp FDI thường không khuyến khích hoạt động và tạo điều kiện cho các tổ chức Đảng và Công đoàn, hoặc thậm chí có tình hạn chế ảnh hưởng của các tổ chức này trong doanh nghiệp của mình. Tình trạng đó đã dẫn tới những căng thẳng trong quan hệ chủ thợ, làm giảm hiệu quả của dự án FDI. Để giải quyết vấn đề này, một mặt cần tiếp tục đẩy mạnh công tác tuyên truyền luật pháp, chính sách, đặc biệt là các quy định của Luật Lao động đối với các nhà đầu tư FDI, mặt khác thông qua hoạt động của các tổ chức Đảng và Công đoàn giáo dục ý thức kỷ luật lao động trong đội ngũ công nhân trong các doanh nghiệp FDI nhằm tháo gỡ có hiệu quả những vướng mắc giữa người lao động với các doanh nghiệp FDI.

*Năm là*, khuyến khích mạnh mẽ các doanh nghiệp FDI vào tất cả các lĩnh vực mà pháp luật không cấm, không thuộc diện hạn chế vì lý do quốc phòng, an ninh; đặc biệt tập trung vận động, các doanh nghiệp FDI sử dụng công nghệ cao, công nghệ nguồn, hướng về xuất khẩu, tạo thêm nhiều việc làm cho dân, góp phần đẩy nhanh chuyển dịch cơ cấu kinh tế của CHDCND Lào.

Bên cạnh đó, quá trình thực hiện FDI thường gắn với vấn đề giải phóng mặt bằng, giải quyết công ăn việc làm cho những nông dân trong diện bị thu hồi đất. Đây là vấn đề nóng bỏng chưa giải quyết được. Vì vậy ngoài nỗ lực của Lào, cần hướng các dự án FDI trên địa bàn chia sẻ với người nông dân trong việc giải quyết việc làm cho người lao động, đồng thời tạo mối quan hệ gắn kết giữa các dự án FDI với nhân dân địa phương thông qua các chương trình đào tạo chuyển đổi nghề và thu hút việc làm tại chỗ.

### **3.2. Một số giải pháp thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài vào du lịch ở Cộng hòa dân chủ nhân dân Lào**

- Một trong những giải pháp đầu tiên thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài vào du lịch ở Cộng hòa dân chủ nhân dân Lào hiện nay là hoàn thiện quy hoạch, kế hoạch thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài vào ngành du lịch. Trong quá trình xây dựng và phát triển du lịch nhằm thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài vào ngành du lịch Lào cần quy hoạch phát triển du lịch một cách đồng bộ. Quy hoạch phát triển du lịch Lào trong từng giai đoạn chính là căn cứ quan trọng để các nhà đầu tư xác định cơ hội đầu tư của mình, nó có vai trò định

hướng thu hút FDI vào du lịch. Do đó, Lào cần đẩy nhanh tiến độ xây dựng các quy hoạch khu du lịch đang triển khai và phê duyệt các quy hoạch mới; rà soát để định kỳ bổ sung, điều chỉnh các quy hoạch khu du lịch đã lạc hậu nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho nhà đầu tư trong việc xác định và xây dựng dự án du lịch. Với mục tiêu tạo sự lan tỏa về công nghệ, trình độ quản lý, một quy hoạch tổng thể phải xác định rõ mục đích thu hút FDI du lịch của từng giai đoạn, phù hợp với chiến lược của Nhà nước. Quy hoạch được thực hiện theo lộ trình và song song với lộ trình ấy là xác định mũi nhọn và lựa chọn thị trường để xúc tiến. Kế hoạch thu hút FDI du lịch phải rõ ràng và có tiến độ thời gian nhất định, theo đó sẽ làm cho nhà ĐTNN biết được hướng đầu tư dài hay ngắn hạn mà tính toán đầu tư chính xác; biết được ngành nghề và phương án đầu tư.

- Tạo môi trường mềm cho ngành du lịch đầu tư trực tiếp nước ngoài. Môi trường mềm trong đầu tư ngành du lịch đầu tư trực tiếp nước ngoài ở CHDCND Lào cũng như các nước khác nó bao gồm các yếu tố như là: Sự ổn định về chính trị - xã hội; hệ thống chính sách và luật pháp; cơ chế hành chính; quản lý, xúc tiến đầu tư; phát triển nguồn nhân lực... tiếp tục giữ vững ổn định về chính trị - xã hội. Sự ổn định về chính trị - xã hội là điều kiện quan trọng hàng đầu để các nhà đầu tư FDI ra quyết định đầu tư ở một quốc gia cụ thể. Trừ những nhà đầu tư mạo hiểm thích đầu tư vào những vùng thiếu sự ổn định về chính trị - xã hội hòng thu lợi nhuận cao là được, đối với những nhà ĐTNN khác, việc chấp nhận rủi ro về chính trị - xã hội là một việc làm hết sức khó khăn. Nếu như không tạo ra được sự ổn định chính trị - xã hội thì cho dù có nhiều tài nguyên, có nhiều ưu đãi cho đầu tư thì cũng sẽ gặp rất nhiều khó khăn trong việc thu hút FDI. Đảng nhân dân cách mạng Lào cần nâng cao chất lượng các định hướng trong chủ trương đường lối lãnh đạo của mình đối với sự phát triển đất nước về các mặt chính trị, tư tưởng, nội dung và phương thức hoạt động, tổ chức và cán bộ. Đảng nhân dân cách mạng Lào lãnh đạo bằng việc định hướng trong chủ trương, đường lối. Đảng phải tiến hành công tác quần chúng bằng chính sức mạnh của bản thân tổ chức mình, bằng sự gắn bó với dân, gương mẫu tiên phong của từng đảng viên trong mọi công việc. Giữ vững sự ổn định về kinh tế vĩ mô. Nền kinh tế vĩ mô ổn định, đời sống của người dân được giữ vững là điều kiện tiên quyết, quan trọng cho sự ổn định của chính trị - xã hội. Kinh tế và chính trị có mối quan hệ biện chứng tác động qua lại chặt chẽ, sự mất ổn định về chính trị thường bắt nguồn từ các nguyên nhân kinh tế. Do đó, việc xây dựng các chính

sách kinh tế vĩ mô ổn định nó sẽ góp phần nâng cao đời sống nhân dân, đây là nhân tố quyết định nhất để giữ vững sự ổn định về chính trị - xã hội. Xây dựng mối quan hệ thân thiện, hữu nghị với các nước láng giềng và các nước khác trên thế giới. Lào cần phát huy quan hệ truyền thống tốt đẹp với các nước láng giềng và trong khu vực như Việt Nam, Trung Quốc, Thái Lan... Mặt khác, trong bối cảnh toàn cầu hóa nền kinh tế - quốc tế đòi hỏi Lào phải không ngừng mở rộng quan hệ với các đối tác khác như Mỹ, EU, Nhật Bản. Muốn vậy, Lào phải mở rộng các quan hệ trong khuôn khổ ASEAN, tăng cường công tác đối ngoại, đặc biệt là ngoại giao nhân dân, ký kết các thỏa thuận hợp tác về kinh tế, an ninh - quốc phòng với các nước này.

- Tạo môi trường cứng cho ngành du lịch đầu tư trực tiếp nước ngoài. Ưu tiên phát triển hạ tầng là một chủ trương được hình thành tương đối lâu ở Lào. Tuy nhiên trên thực tế việc thu hút và sử dụng các nguồn vốn này hiện nay vẫn chưa thực sự hiệu quả, nhìn chung cơ sở hạ tầng của Lào hiện nay vẫn còn lạc hậu. Để tạo lập môi trường đầu tư thuận lợi đồng bộ thì nhất thiết phải đầu tư vào xây dựng cơ sở hạ tầng. Lào cần ưu tiên các nguồn vốn từ ngân sách nhà nước, vốn ODA, viện trợ phi Chính phủ (NGO) đầu tư vào các đề án hạ tầng vật chất, kỹ thuật. Mặt khác, Lào cũng cần khuyến khích các nhà ĐTNN đầu tư vào phát triển cơ sở hạ tầng theo qui hoạch, đảm bảo tính thống nhất, đồng bộ của hệ thống cơ sở hạ tầng. Trước mắt cần đặc biệt coi trọng việc nâng cấp và hiện đại hóa cơ sở hạ tầng như mạng viễn thông, hệ thống internet, hệ thống cấp điện, cấp nước, sân bay, kho bãi, hạ tầng đối với các khu du lịch. Tập trung đầu tư phát triển, áp dụng công nghệ thông tin hiện đại trong tất cả các lĩnh vực của du lịch. Áp dụng các chính sách kinh tế hợp lý để giảm chi phí và nâng cao chất lượng viễn thông, nhằm tăng khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp trong nước và doanh nghiệp FDI du lịch. Ban hành thêm các chính sách khuyến khích để thu hút FDI du lịch vào các ngành công nghệ cao như công nghệ thông tin, viễn thông, điện tử để góp phần nâng cao tốc độ tăng trưởng của những ngành công nghiệp này.

- Đẩy mạnh đào tạo nguồn nhân lực cho ngành du lịch đầu tư trực tiếp nước ngoài. Con người là nguồn lực quyết định đến sự phát triển của mọi ngành, mọi lĩnh vực. Du lịch với tư cách là một ngành kinh tế dịch vụ thì yếu tố con người càng trở nên quan trọng. Tăng cường công tác tuyên truyền vận động nhằm nâng cao nhận thức cho bản thân người lao động và xã hội về vai trò, vị trí, tầm quan trọng của ngành du lịch đối với việc phát triển KT - XH của vùng, để từ đó giáo dục ý thức học tập nâng cao trình độ chuyên môn

ng nghiệp vụ của người lao động và các tầng lớp dân cư. Khuyến khích mở các cơ sở đào tạo ngoài công lập và các cơ sở có vốn đầu tư nước ngoài hợp pháp, đa dạng hóa các loại hình trường, lớp, trung tâm đào tạo, bồi dưỡng nhân lực du lịch trong toàn vùng để hình thành mạng lưới đào tạo ở nhiều cấp. Bên cạnh đó, tổ chức lớp đào tạo ngắn hạn, không chính quy để đào tạo đội ngũ lao động làm việc trong ngành du lịch theo cơ cấu ngành nghề hợp lý, chuyên nghiệp và sát thực tế để đáp ứng nhu cầu trong thời gian tới của ngành du lịch và có thể tăng cường quy mô đào tạo nhằm nâng cao chất lượng cho lao động trực tiếp trong ngành du lịch, cung cấp những kỹ năng cần thiết cho lao động gián tiếp và cư dân trong vùng có tham gia hoạt động kinh doanh du lịch.

#### 4. Kết luận

Đầu tư trực tiếp nước ngoài vào du lịch tại Lào với phát triển KT - XH là một đề tài rộng, phức tạp. Để đạt được hiệu quả FDI du lịch cao, Lào cần tổ chức thực hiện một cách đồng bộ, có sự phối kết hợp giữa các giải pháp, vận dụng phù hợp với yêu cầu của ngành và địa phương trong từng giai đoạn cụ thể. Đầu tư trực tiếp nước ngoài vào du lịch ở Lào đã, đang và sẽ tiếp tục tác động tích cực đến quá trình phát triển nền kinh tế - xã hội của nước tiếp nhận đầu tư, FDI bổ sung nguồn vốn quan trọng cho đầu tư khai thác tiềm năng về lao động, đất đai, tài nguyên, thúc đẩy tăng trưởng và phát triển kinh tế, tạo nguồn thu lớn cho ngân sách nhà nước, góp phần tạo việc làm và chuyển giao kinh nghiệm quản lý, nhất là đối với các nước đang phát triển vì những nước này thường thiếu vốn, do khả năng tích lũy nội bộ nền kinh tế còn bị hạn chế. FDI cung cấp công nghệ mới, phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao cho sự phát triển; thúc đẩy chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng hợp lý, giúp mở rộng thị trường và thúc đẩy xuất nhập khẩu góp phần thực hiện mục tiêu phát triển KT-XH của Cộng hòa dân chủ nhân dân Lào trong thời gian tới.

#### Tài liệu tham khảo:

- Luật Đầu tư nước ngoài của Cộng hòa dân chủ nhân dân Lào ban hành năm 1988.*  
*Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2020), Báo cáo Kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội 5 năm lần thứ VIII (2015-2020), Cộng hòa dân chủ nhân dân Lào.*  
*Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2018), Bài báo cáo về đầu tư nước ngoài tại Lào năm 2018, Cộng hòa dân chủ nhân dân Lào.*  
*Bộ Tài nguyên và Môi trường (2015), Kế hoạch bảo vệ môi trường 2015 - 2020 và tầm nhìn 2025, Cộng hòa dân chủ nhân dân Lào.*  
*Chu-pha-thip Yem-chit-met-ta (1991), Đầu tư trực tiếp của nước ngoài tại Thái Lan, Luận án tiến sĩ, Bang kok, Thái Lan.*  
*A-nu-xa Tộn-xu-rát (1994), Các yếu tố tác động đầu tư của Nhật Bản tại Thái Lan và sự tác động đến nền kinh tế của Thái Lan, Nxb Kinh tế Thái Lan.*  
*Khăm Xây Năn Thạ Vông (2009), Thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài trong phát triển kinh tế ở nước ta, Nxb Đại học Quốc gia Lào.*  
*Viêng Phon Kẹo Khun Sĩ (2009), Quản lý đầu tư trong lĩnh vực công nghiệp mở ở Cộng hòa dân chủ nhân dân Lào, Nxb Đại học Quốc gia Lào.*

# ĐẢNG BỘ HỌC VIỆN TÀI CHÍNH TIẾP TỤC “ĐẨY MẠNH HỌC TẬP VÀ LÀM THEO TƯ TƯỞNG, ĐẠO ĐỨC, PHONG CÁCH HỒ CHÍ MINH” TRONG GIAI ĐOẠN MỚI

Ths. Nguyễn Thị Minh Kiên\*

*“Đẩy mạnh học tập và làm theo tư tưởng, đạo đức, phong cách Hồ Chí Minh” là việc làm tất yếu và cần thiết đối với mỗi tổ chức cơ sở đảng, đây là yêu cầu và biện pháp quan trọng để tiếp tục xây dựng, chỉnh đốn Đảng theo Nghị quyết Trung ương 4 khóa XII về xây dựng Đảng. Nhận thức đúng về vị trí, vai trò và tầm quan trọng của nội dung này, nhiệm kỳ 2015 - 2020 Đảng bộ Học viện Tài chính đã triển khai thực hiện Chỉ thị số 05-CT/TW của Bộ Chính trị một cách tập trung, thống nhất từ Đảng bộ xuống chi bộ, vừa có tính kế hoạch vừa bảo đảm tính sáng tạo và mũi nhọn, do đó đã đạt được những kết quả đáng ghi nhận. Bài viết này phân tích một số nhóm giải pháp căn bản, xuyên suốt quá trình lãnh đạo của Đảng bộ Học viện Tài chính trong việc “đẩy mạnh học tập và làm theo tư tưởng, đạo đức, phong cách Hồ Chí Minh” để tiếp nối và giữ vững truyền thống “trong sạch vững mạnh”, sớm đưa Học viện Tài chính thành trung tâm đào tạo tài chính, kế toán, kinh tế, quản trị kinh doanh hàng đầu Việt Nam, có uy tín trong khu vực và quốc tế.*

Ngày nhận bài: 12/6/2023

Ngày gửi phản biện: 13/6/2023

Ngày nhận kết quả phản biện: 15/7/2023

Ngày chấp nhận đăng: 05/8/2023

Trong giai đoạn hiện nay, “đẩy mạnh học tập và làm theo tư tưởng, đạo đức, phong cách Hồ Chí Minh” là việc làm tất yếu và cần thiết đối với mỗi tổ chức cơ sở đảng, đây là yêu cầu và biện pháp quan trọng để tiếp tục xây dựng, chỉnh đốn Đảng theo Nghị quyết Trung ương 4 khóa XII về xây dựng Đảng. Nhận thức đúng về vị trí, vai trò và tầm quan trọng của nội dung này, Đảng bộ Học viện Tài chính nhiệm kỳ 2015 - 2020 đã triển khai thực hiện Chỉ thị số 05-CT/TW của Bộ Chính trị một cách tập trung, thống nhất từ Đảng bộ xuống chi bộ, vừa có tính kế hoạch nhưng cũng bảo đảm tính sáng tạo và mũi nhọn. Trong 05 năm qua, Đảng bộ luôn giữ vững truyền thống “trong sạch, vững mạnh”, thống nhất về ý chí và hành động, mạnh về năng lực lãnh đạo, có uy tín và sức chiến đấu cao, kết quả đó chính là tiền đề để Đảng bộ Học viện tiếp tục đẩy mạnh hơn nữa việc thực hiện Chỉ thị số 05-CT/TW của Bộ Chính trị trong giai đoạn mới, với phương châm “Đoàn kết, trí tuệ, chủ động, đổi mới, phát triển” đúng như chủ đề Đại hội VI, nhiệm kỳ 2020 - 2025 đã đề ra.

Nhiệm kỳ 2015 - 2020, Đảng bộ Học viện Tài chính đã tập trung chỉ đạo việc học tập và làm theo tư tưởng, đạo đức, phong cách Hồ Chí Minh theo chuyên đề từng năm, gắn với việc quán triệt Nghị quyết Trung ương khóa XII của Đảng và Nghị quyết lần thứ 7, 8, 9; Nghị quyết 04-NQ/TW khóa XII, Chỉ thị 35-CT/TW của Bộ Chính trị khóa XII; Nghị quyết số 01-NQ/

ĐUK; Chỉ thị số 05-CT/ĐUK. Sau mỗi đợt quán triệt, học tập, 100 % cán bộ, đảng viên đã xây dựng kế hoạch thực hiện và cam kết thực hiện kế hoạch; cuối năm chi ủy xem xét mức độ thực hiện theo cam kết để đánh giá phân loại cá nhân, tổ chức đảng sơ kết rút kinh nghiệm, đồng thời tìm điển hình để nhân ra diện rộng cách làm hay. Về phương thức thực hiện, có sự đổi mới so với nhiệm kỳ trước để phù hợp tình hình, cụ thể theo từng chuyên đề: “Xây dựng ý thức tôn trọng nhân dân, phát huy dân chủ, chăm lo đời sống nhân dân theo tư tưởng, đạo đức, phong cách Hồ Chí Minh” và chuyên đề “Trách nhiệm nêu gương của cán bộ, đảng viên, nhất là cán bộ lãnh đạo chủ chốt các cấp trong Đảng bộ Học viện Tài chính”.

Thực hiện Chỉ thị số 05-CT/TW, trong nhiệm kỳ 2015 - 2020, Đảng ủy Học viện tài chính tập trung vào nhiệm vụ trọng tâm là xây dựng chi bộ vững mạnh, với chủ trương: Lấy chi bộ làm nền tảng kết hợp chặt chẽ giữa “xây” và “chống”, lấy “xây” làm chính, do đó, các chi bộ, đơn vị đã đưa việc học tập và làm theo tư tưởng, đạo đức, phong cách Hồ Chí Minh vào nội dung học tập chuyên đề và sinh hoạt thường xuyên, đồng thời cụ thể hóa vào tiêu chuẩn “Đạo đức lối sống của cán bộ, đảng viên, viên chức Học viện Tài chính” làm tiêu chí phân đấu. Trong nhiệm kỳ, 100% cán bộ, đảng viên, viên chức và sinh viên chấp hành tốt chủ trương, đường lối của Đảng, luật pháp nhà nước, nội quy, quy chế Học viện. Cán bộ, đảng viên, viên chức, sinh viên

\* Văn phòng Đảng ủy - Học viện Tài chính

có lối sống lành mạnh, giản dị, đoàn kết, có tinh thần tương thân, tương ái, gương mẫu trong công việc và chấp hành, lời nói và hành động mang phong cách văn hóa học đường. Về trách nhiệm nêu gương của người đứng đầu, đồng chí Bí thư cấp ủy và người đứng đầu cơ quan, đơn vị, tổ chức đoàn thể trong toàn Học viện thực sự là tấm gương cho cấp dưới, được cấp dưới tôn trọng và học tập. Tăng cường kiểm tra, giám sát; chỉ đạo chân chính, khắc phục những hạn chế, thiếu sót qua kiểm điểm tự phê bình, phê bình, góp phần đấu tranh ngăn chặn tình trạng suy thoái về tư tưởng chính trị, đạo đức lối sống và những biểu hiện “tự diễn biến”, “tự chuyển hóa” trong đội ngũ cán bộ, đảng viên, nhất là cán bộ lãnh đạo, quản lý và người đứng đầu các cấp.

Nhận thức và thấm nhuần Nghị quyết Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ XII, XIII “Tiếp tục đẩy mạnh học tập và làm theo tư tưởng, đạo đức, phong cách Hồ Chí Minh”; căn cứ vào chỉ tiêu Đại hội VI Đảng bộ Học viện Tài chính đã đề ra. Để thực hiện tốt việc đẩy mạnh học tập và làm theo tư tưởng, đạo đức, phong cách Hồ Chí Minh trong nhiệm kỳ 2020 - 2025, Đảng bộ Học viện Tài chính đưa ra một giải pháp cụ thể sau:

**Thứ nhất:** *Tiếp tục phát huy cao vai trò của Đảng ủy, hệ thống tổ chức và lãnh đạo các cấp trong Học viện để lãnh đạo, chỉ đạo, tổ chức thực hiện.*

Đây là giải pháp quan trọng hàng đầu, đóng vai trò quyết định trực tiếp đến hiệu quả thực hiện thắng lợi đẩy mạnh học tập và làm theo tư tưởng, đạo đức, phong cách Hồ Chí Minh trong Đảng bộ. Giáo dục, rèn luyện cán bộ, đảng viên, sinh viên quần chúng theo tư tưởng, đạo đức, phong cách Hồ Chí Minh là một trong những hoạt động của công tác xây dựng Đảng trong mỗi tổ chức đảng, cơ quan, đơn vị.

Do đó, cần đẩy mạnh việc học tập và làm theo tư tưởng, đạo đức, phong cách Hồ Chí Minh gắn với việc thực hiện nhiệm vụ chính trị của cấp lãnh đạo của Học viện. Chú trọng việc đăng ký và làm theo của đội ngũ cán bộ lãnh đạo, quản lý, người đứng đầu các đơn vị cụ thể là các đồng chí trong Ban chấp hành Đảng bộ, đồng chí bí thư và cấp ủy chi bộ, đảm bảo thiết thực, hiệu quả. Phát huy vai trò nêu gương của cán bộ chủ chốt, người đứng đầu các cấp. Tiếp tục lựa chọn những vấn đề quan trọng, những đột phá được xác định trong chương trình, kế hoạch của cấp ủy, chính quyền. Quá trình thực hiện phải bảo đảm dân chủ, nghiêm túc, thẳng thắn với tinh thần xây dựng, đúng yêu cầu, nội dung, cách làm, thời gian. Cấp trên phải làm gương, tự phê bình trước, cấp dưới làm sau; tập thể làm trước, cá nhân làm sau; các đồng chí trong thường vụ, cấp ủy viên cấp trên gương mẫu, nghiêm túc tự phê bình và phê bình, làm gương cho cấp dưới.

**Thứ hai:** *Vận dụng linh hoạt, sáng tạo các hình thức, phương pháp trong thực hiện đẩy mạnh học tập và làm theo tư tưởng, đạo đức, phong cách Hồ Chí Minh*

Chất lượng, hiệu quả đẩy mạnh học tập và làm theo tư tưởng, đạo đức, phong cách Hồ Chí Minh không chỉ phụ thuộc vào việc phát huy vai trò của hệ thống tổ chức và cấp ủy, người lãnh đạo các cấp trong lãnh đạo, chỉ đạo, tổ chức thực hiện mà còn phụ thuộc rất lớn vào các hình thức, phương pháp giáo dục. Đây là yêu cầu vừa cơ bản, cấp bách, vừa thường xuyên của quá trình đẩy mạnh học tập và làm theo tư tưởng, đạo đức, phong cách Hồ Chí Minh trong Đảng bộ Học viện. Giải pháp này là cách làm cụ thể tạo sức mạnh tổng hợp bảo đảm cho hoạt động đẩy mạnh học tập và làm theo tư tưởng, đạo đức, phong cách Hồ Chí Minh đi vào hoạt động thực tế trong toàn Đảng bộ Học viện trong giai đoạn mới.

Đổi mới các phương pháp và hình thức tuyên truyền, giáo dục; quan tâm tới công tác tuyên truyền miệng, trọng tâm là các buổi tập huấn về công tác đảng nhằm tuyên truyền, giáo dục trong toàn Đảng bộ, đề cán bộ, đảng viên, sinh viên ý thức trách nhiệm cao hơn nữa trong việc học tập và làm theo Bác.

Đảng ủy chỉ đạo các cấp ủy gương mẫu, thực hiện nghiêm túc việc kiểm điểm tự phê bình và phê bình hàng năm; trực tiếp dự, chỉ đạo việc kiểm điểm đối với tập thể, cá nhân được phân công phụ trách; tăng cường kiểm tra, gợi ý kiểm điểm đối với tập thể, cá nhân, coi trọng việc sửa chữa, khắc phục hạn chế, khuyết điểm sau kiểm điểm tự phê bình và phê bình; kịp thời chỉ đạo chấn chỉnh những sai sót của chi bộ, đơn vị và từng cá nhân.

**Thứ ba:** *Đẩy mạnh xây dựng và nhân rộng điển hình tiên tiến trong học tập và làm theo tư tưởng, đạo đức, phong cách Hồ Chí Minh*

Xây dựng và nhân rộng điển hình tiên tiến là một giải pháp quan trọng để thực hiện có hiệu quả Chỉ thị số 05 - CT/TW. Thực hiện tốt điều đó sẽ tạo động lực thúc đẩy cán bộ, đảng viên, nhân viên, sinh viên trong Đảng bộ thi đua rèn luyện theo tư tưởng, đạo đức, phong cách Hồ Chí Minh. Để thực hiện việc nhân rộng điển hình tiên tiến có hiệu quả trong giai đoạn mới, Đảng bộ Học viện Tài chính cần tiếp tục đẩy mạnh hơn nữa công tác tuyên truyền, giáo dục, nâng cao nhận thức về sự cần thiết phải xây dựng và nhân rộng điển hình tiên tiến trong học tập và làm theo tư tưởng, đạo đức, phong cách Hồ Chí Minh cho các tầng chi bộ, đảng viên. Bên cạnh đó, Đảng bộ chú trọng tạo môi trường thuận lợi để các điển hình tiên tiến phấn đấu, rèn luyện và nâng cao vai trò trong thực tiễn; nhân rộng điển hình tiên tiến, gương “người tốt, việc tốt” để mọi tập thể, cá nhân học tập, phấn đấu và noi theo. Phát huy sức mạnh tổng hợp

để xây dựng và nhân rộng điển hình tiên tiến trong học tập và làm theo tư tưởng, đạo đức, phong cách Hồ Chí Minh trong toàn Đảng bộ.

**Thứ tư:** *Đẩy mạnh tính tự giác học tập và tu dưỡng, rèn luyện đạo đức theo tư tưởng, đạo đức, phong cách Hồ Chí Minh của cán bộ, đảng viên, quần chúng*

Đây là giải pháp giữ vai trò trụ cột, là “xương sống” trong hệ thống các giải pháp. Để phát huy tính tự giác của cán bộ, đảng viên, nhân viên, sinh viên trong Đảng bộ, thì những chuyên đề giáo dục cần có sự đổi mới cả về hình thức và cách tiếp cận, phải đi vào thực chất, khắc phục bệnh hình thức, chung chung. Trong phát huy vai trò tự giác, tự rèn luyện tư tưởng, đạo đức, phong cách của cán bộ, đảng viên, quần chúng cần hết sức coi trọng việc phát huy tính tự giác, tích cực đấu tranh với cái xấu. Mỗi cán bộ, đảng viên, quần chúng, sinh viên luôn tự đấu tranh với chính mình để không bị ảnh hưởng của những mặt xấu tồn tại trong xã hội tác động. Mặt khác, bản thân tự rèn luyện theo tiêu chí: Cần kiệm, liêm chính, chí công, vô tư; từ đó, trong sinh hoạt chi bộ và đơn vị, các đảng viên phải thẳng thắn thể hiện chính kiến xây dựng cho nhau và xây dựng chi bộ vững mạnh; đồng thời nêu cao tinh thần trách nhiệm, thường xuyên rèn luyện đạo đức, tác phong trong công việc, đoàn kết thống nhất trong tư tưởng và hành động, sẵn sàng nhận và luôn hoàn thành tốt mọi nhiệm vụ được giao.

Theo tư tưởng Hồ Chí Minh, quá trình tự giáo dục, tự rèn luyện tư tưởng, đạo đức, phong cách phải được coi như một quá trình “luyện vàng”. Vì vậy, nâng cao chất lượng, hiệu quả giáo dục, rèn luyện tư tưởng, đạo đức, phong cách cho cán bộ, đảng viên, sinh viên, nhất là trong môi trường sư phạm, cần phải có sự nỗ lực cố gắng của cả hai phía: Cá nhân cán bộ, đảng viên, nhân viên, sinh viên và sự quản lý, giáo dục của các cấp ủy đảng trong Đảng bộ.

**Thứ năm:** *Tăng cường công tác kiểm tra, giám sát của tổ chức đảng, phát huy vai trò giám sát của tổ chức quần chúng trong thực hiện học tập và làm theo tư tưởng, đạo đức, phong cách Hồ Chí Minh.*

Kiểm tra, giám sát là khâu quan trọng trong toàn bộ quy trình thực hiện việc học tập và làm theo tư tưởng, đạo đức, phong cách Hồ Chí Minh của Đảng bộ. Tập trung lãnh đạo và chỉ đạo mạnh hơn nữa công tác kiểm tra, giám sát của Đảng ủy, tự kiểm tra, giám sát của chi ủy, công tác kỷ luật khen thưởng; đặc biệt chú trọng công tác quản lý đảng viên và công tác phát triển đảng viên.

Mở rộng công khai, dân chủ, minh bạch các chế độ, chủ trương, biện pháp của Đảng ủy, Ban Giám đốc, của các cấp ủy và chính quyền các đơn vị. Đẩy mạnh và thực hiện thường xuyên công tác kiểm tra, giám

sát việc chấp hành Điều lệ Đảng, thực thi nhiệm vụ của người cán bộ, đảng viên để đảm bảo sự công bằng trong đánh giá con người và có cơ chế khen thưởng, kỷ luật công khai, công minh và kịp thời. Tạo điều kiện để cán bộ, đảng viên phát huy tính chủ động, sáng tạo và trí tuệ đóng góp xây dựng Đảng bộ Học viện ngày càng trong sạch, vững mạnh.

Việc kiểm tra, giám sát phải theo đúng phương châm: giám sát phải mở rộng; kiểm tra có trọng tâm, trọng điểm, kết hợp kiểm tra thường xuyên với kiểm tra đột xuất; cấp trên kiểm tra, giám sát cấp dưới; tổ chức đảng kiểm tra, giám sát cán bộ, đảng viên và phát huy vai trò của cấp ủy cơ sở, trực tiếp là đồng chí bí thư cấp ủy trong triển khai thực hiện kế hoạch học tập và làm theo tư tưởng, đạo đức, phong cách Hồ Chí Minh. Qua kiểm tra, tổng kết, rút kinh nghiệm, phát hiện nơi làm tốt, việc làm tốt, mô hình hay để kịp thời biểu dương, nhân rộng và chấn chỉnh những nơi làm chưa tốt, hiệu quả chưa cao, chưa tạo thành phong trào rộng khắp trong cơ quan, đơn vị Học viện.

Để thực hiện thắng lợi nhiệm vụ chính trị mà Nghị quyết Đại hội Đại biểu Đảng bộ Học viện lần thứ VI (nhiệm kỳ 2020 - 2025) đề ra, nhất là việc đẩy mạnh học tập và làm theo tư tưởng, đạo đức, phong cách Hồ Chí Minh cần sự vào cuộc của các cấp ủy đảng, các cấp chính quyền, các tổ chức đoàn thể; toàn thể cán bộ, đảng viên, viên chức, người lao động và sinh viên trong toàn Học viện. Trên cơ sở kế thừa kinh nghiệm, phát huy những kết quả đã đạt được, giữ vững truyền thống “trong sạch vững mạnh”, Đảng bộ Học viện Tài chính sẽ thực hiện có hiệu quả hơn nữa việc đẩy mạnh học tập và làm theo tư tưởng, đạo đức, phong cách Hồ Chí Minh, hoàn thành các mục tiêu Đại hội VI Đảng bộ Học viện đề ra, xây dựng đảng bộ thành 1 tập thể đoàn kết, thống nhất về ý chí và hành động, mạnh về năng lực lãnh đạo và uy tín. Với truyền thống 60 năm xây dựng và phát triển (1963 - 2023), sẽ làm đòn bẩy đưa HVTC lên một tầm cao mới, trở thành trung tâm đào tạo tài chính, kế toán, kinh tế, quản trị kinh doanh hàng đầu Việt Nam, có uy tín trong khu vực và quốc tế.

#### Tài liệu tham khảo:

- Đảng Cộng sản Việt Nam, Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ XIII của Đảng - NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội 2021.*  
*Đảng Cộng sản Việt Nam, Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ XII của Đảng - NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội 2017.*  
*Ban Tuyên giáo Trung ương, Những nội dung cơ bản của Tư tưởng, đạo đức, phong cách Hồ Chí Minh, NXB Chính trị quốc gia - Sự thật, Hà Nội 2016.*  
*Ban Tuyên giáo Trung ương, Những điểm mới trong Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ XIII của Đảng, NXB Chính trị quốc gia - Sự thật, Hà Nội 2021.*  
*Hồ Chí Minh toàn tập, NXB. Chính trị quốc gia - Sự thật, H, 2000, 2021.*  
*Đảng Cộng sản Việt Nam, Chỉ thị số 05 của Bộ Chính trị ngày 15/5/2016, về đẩy mạnh học tập và làm theo tư tưởng, đạo đức, phong cách Hồ Chí Minh.*  
*Ban Tuyên giáo Trung ương, Những nội dung cơ bản của tư tưởng, đạo đức, phong cách Hồ Chí Minh, NXB CTQG, H, 2017.*  
*Đảng bộ Học viện Tài chính, Văn kiện Đại hội Đại biểu lần thứ V (2015- 2020), 2015.*  
*Đảng bộ Học viện Tài chính, Văn kiện Đại hội Đại biểu lần thứ VI, nhiệm kỳ (2020 - 2025), 2020.*