

Mục lục

Ảnh hưởng của phân cấp tài khóa lên sự hội tụ thu nhập tại Việt Nam	<i>Lê Thị Thu Diễm, Nguyễn Thị Thúy Loan</i>	2
Nhận diện kiệt quệ tài chính của các doanh nghiệp phi tài chính niêm yết tại Việt Nam	<i>Lê Hoàng Vinh, Phạm Lê Quang</i>	15
Phát triển tập đoàn kinh tế tư nhân tại Việt Nam: Thực trạng và giải pháp	<i>Đỗ Vũ Phương Anh, Hà Diệu Linh, Đỗ Minh Đức, Tô Thế Nguyên</i>	25
Tác động của quá trình chuyển đổi số đến sử dụng tài nguyên thiên nhiên ở các nước Châu Âu	<i>Phạm Văn Minh</i>	33
Nghiên cứu sự ảnh hưởng của cấu trúc tài chính và rủi ro tài chính tới hiệu quả kinh doanh các doanh nghiệp niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam	<i>Nguyễn Thị Nguyệt Dung, Hà Thành Công</i>	45
Quốc tế hóa và hoạt động đổi mới sáng tạo của các doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Việt Nam	<i>Quách Dương Tử, Trần Thy Linh Giang, Nguyễn Thị Đoàn Trang</i>	54
Tác động của nhận thức về trách nhiệm xã hội doanh nghiệp đến hành vi thông qua sự cam kết tổ chức của nhân viên tổ chức y tế tại Việt Nam	<i>Ngô Liêm Phước Trọng, Trần Thị Ngọc Lan</i>	64
Tác động của mức độ bùng phát dịch bệnh COVID-19 đến việc nắm giữ tiền mặt của các doanh nghiệp phi tài chính niêm yết tại Việt Nam	<i>Nguyễn Hoàng Minh, Lê Quang Minh</i>	75
Quản trị tri thức của sinh viên trong các trường đại học trong bối cảnh kinh tế số	<i>Đỗ Anh Đức, Lê Anh Đức</i>	83
Phát triển tổ chức kinh tế trong nông nghiệp ở tỉnh Nam Định	<i>Nguyễn Phước Lê, Nguyễn Thanh Phong</i>	93

ẢNH HƯỞNG CỦA PHÂN CẤP TÀI KHÓA LÊN SỰ HỘI TỤ THU NHẬP TẠI VIỆT NAM

Lê Thị Thu Diễm

Trường Đại Học Trà Vinh

Email: lttiem@tvu.edu.vn

Nguyễn Thị Thúy Loan

Trường Đại Học Trà Vinh

Email: nttloan@tvu.edu.vn

Mã bài: JED - 104

Ngày nhận: 04/09/2021

Ngày nhận bản sửa: 20/09/2021

Ngày duyệt đăng: 12/11/2021

Tóm tắt:

Sử dụng dữ liệu cho 63 tỉnh thành của Việt Nam, bài báo này cung cấp bằng chứng thực nghiệm mới để trả lời câu hỏi liệu phân cấp tài khóa có góp phần thúc đẩy hội tụ thu nhập hay không? Sử dụng các phân tích kinh tế lượng không gian với dữ liệu bảng, nghiên cứu này đánh giá tác động trực tiếp, gián tiếp hoặc lan tỏa của phân cấp tài khóa đối với sự hội tụ thu nhập trong cả ngắn hạn và dài hạn. Kết quả cung cấp một số bằng chứng thuyết phục rằng sự phân cấp tài khóa đã ảnh hưởng đáng kể đến sự hội tụ thu nhập. Đặc biệt, nó đã thúc đẩy sự hội tụ thu nhập ở các địa phương trên cả nước về lâu dài.

Từ khóa: Phân cấp tài khóa, hội tụ thu nhập, hiệu ứng lan tỏa.

Mã JEL: B26.

Impact of fiscal decentralization on income convergence in Vietnam

Abstract:

Using data for 63 provinces of Vietnam, this paper provides new empirical evidence to answer the question whether fiscal decentralization contributes to foster income convergence? Using spatial econometric analyzes with panel data, this study assesses the direct, indirect or spillover effects of fiscal decentralization on income convergence both in the short run and long run. The results provide some convincing evidence that fiscal decentralization has significantly influenced income convergence. In particular, it has fostered income convergence in localities across the country in the long run.

Keywords: Fiscal decentralization, income convergence, the spillover effect.

JEL code: B26.

1. Giới thiệu

Hội tụ là quá trình thu hẹp khoảng cách hoặc chênh lệch giữa các khu vực, từ đó tạo ra sự tương đồng trong tăng trưởng kinh tế và thu nhập của khu vực (Barro & Sala-i, 1992; Islam, 2003). Khi chính phủ thay đổi chính sách tài khóa như chính sách thuế hoặc chính sách chi tiêu, sẽ tạo ra sự chênh lệch giữa giá và lợi nhuận dẫn đến thu nhập của nền kinh tế thay đổi (Padovano, 2007). Đây là bằng chứng cho thấy phân cấp tài khóa có tác động quan trọng đến hội tụ thu nhập.

Trong điều kiện tăng cường áp dụng các chính sách khuyến khích đầu tư, chính sách sản xuất phát huy lợi thế theo quy mô, tăng cường áp dụng công nghệ và tri thức, những nền kinh tế kém phát triển hơn có cơ hội tăng trưởng nhanh hơn những nền kinh tế đã phát triển với thành tựu khoa học kỹ thuật cao hơn (Gerschenkron, 1962). Và do đó, sự tồn tại của hội tụ là quan trọng trong phát triển góp phần thu hẹp khoảng cách giữa nghèo và giàu, giữa nơi phát triển và kém phát triển, và làm cho khoảng chênh lệch đạt ở

mức thấp tới thiểu. Các nghiên cứu tại Việt Nam chủ yếu tập trung vào mối quan hệ giữa phân cấp tài khóa và tăng trưởng kinh tế, tác giả chưa tìm thấy nghiên cứu về tác động của phân cấp tài khóa đến sự hội tụ thu nhập. Do vậy, bài báo này được thực hiện sẽ góp phần: (1) cung cấp thêm bằng chứng về tác động của phân cấp tài khóa đến hội tụ thu nhập thông qua cơ chế trực tiếp và gián tiếp cho trường hợp Việt Nam, (2) giải thích sự ảnh hưởng của phân cấp tài khóa lên sự hội tụ thu nhập với ý tưởng rằng chính sách có tác động “lan tỏa” từ các nước/khu vực/tỉnh đi đầu về năng suất sang các nước/vùng/tỉnh khác dẫn đến giảm dần các chênh lệch về các yếu tố giá cả, lợi nhuận và từ đó dẫn đến hội tụ thu nhập.

2. Cơ sở lý thuyết về phân cấp tài khóa và sự hội tụ thu nhập

2.1. Lý thuyết về hội tụ thu nhập

Lý thuyết tăng trưởng tân cổ điển (Solow, 1956; Swan, 1956) cho thấy bốn kết luận chính: i) tốc độ tích lũy vốn tác động mức thu nhập dài hạn; ii) tốc độ tích lũy vốn không ảnh hưởng đến tốc độ tăng trưởng; iii) tốc độ tăng trưởng được quyết định bởi các yếu tố ngoại sinh gồm tốc độ tăng trưởng lực lượng lao động và thay đổi công nghệ; và iv) với tỉ lệ tiết kiệm và thay đổi công nghệ như nhau, các nước có hệ số vốn trên sản lượng thấp hơn (đang phát triển) sẽ tăng trưởng nhanh hơn các nước có hệ số vốn trên sản lượng cao hơn (nước giàu), từ đó dẫn đến sự hội tụ thu nhập. Các nước đang phát triển thường ưu tiên đầu tư vào ngành/dự án thâm dụng vốn như đường cao tốc, mạng lưới điện, hệ thống nước và vệ sinh, cảng và sân bay nhằm đẩy nhanh quá trình phân phối lại phúc lợi trong nền kinh tế (Lozano-Espitia & Julio, 2015; Oates, 1993), và do đó dẫn đến sự hội tụ thu nhập diễn ra nhanh hơn. Hiệu quả tích lũy vốn này có thể bị đè nén trong trung hạn nhưng mang lại tăng trưởng trong dài hạn.

Thực tế, Padovano (2007) cho rằng khi các yếu tố về giá thay đổi sẽ làm lợi nhuận biên giảm dần. Hàm ý rằng việc phân phối lại thu nhập từ nơi giàu sang nơi nghèo sẽ làm giảm đi khoảng chênh lệch về thu nhập. Bên cạnh đó, vấn đề chi tiêu thuộc chính sách tài khóa cũng là một yếu tố có thể làm sai lệch các yếu tố sản xuất theo kế hoạch dẫn đến không đạt mục tiêu kế hoạch thu nhập. Do đó, việc giao thêm nguồn thu cho các chính phủ địa phương làm giảm bớt sự chênh lệch tổng sản phẩm nội địa (GDP) khu vực và củng cố sự hội tụ của khu vực (Ganaie et al., 2018). Các khu vực có được sự tự chủ tài chính mạnh hơn sẽ đổi mới chính sách nhanh hơn, do đó làm thúc đẩy tăng trưởng ở các khu vực nghèo hơn. Blöchliger et al. (2016) cho thấy thực tế phân cấp tài khóa đã góp phần làm giảm sự chênh lệch về thu nhập ở các khu vực tài khóa khác nhau và kéo nền kinh tế về khuynh hướng hội tụ ở các nước thuộc Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế (OECD).

2.2. Vai trò của phân cấp tài khóa

Thực chất phân cấp tài khóa là sự phân bổ trách nhiệm cho các cấp chính quyền thấp hơn (Oates, 1993). Phân cấp tài khóa theo quan điểm của McKinnon (1997) và Qian and Weingast (1997) là những cam kết thể hiện mối quan hệ giữa bất bình đẳng khu vực và hiệu quả dịch vụ công cộng. Một điểm đáng chú ý, phân cấp trách nhiệm tài khóa hoạt động theo cơ chế của một cam kết bảo lãnh, theo đó các khu vực nghèo hơn có động lực để tăng mức thu nhập trung bình trên đầu người để thoát nghèo, cụ thể là kéo mức thu nhập trung bình ở khu vực nghèo tăng nhanh hơn so với tốc độ tăng của khu vực giàu, từ đó đưa mức thu nhập trung bình của các khu vực đạt trạng thái hội tụ thu nhập (Oates, 1972). Hơn thế, lý thuyết cạnh tranh địa phương và lý thuyết phân phối hàng hóa công cộng tối ưu ủng hộ quan điểm phân cấp tài chính tạo ra một nguồn tài chính tương đối độc lập giúp địa phương khai thác tiềm năng lợi thế và phân phối hiệu quả các dịch vụ công (Oates, 1999). Như vậy, phân cấp tài khóa góp phần rút ngắn chênh lệch về mặt phúc lợi giữa các khu vực trong nền kinh tế.

2.3. Tác động của phân cấp tài khóa đến hội tụ thu nhập

Nhiều bằng chứng thực nghiệm cho thấy phân cấp tài khóa tác động lên sự hội tụ thu nhập (Ganaie et al., 2018; Hailemariam & Dzhumashev, 2019; Lozano-Espitia & Julio, 2015; Ogawa & Yakita, 2009). Lozano-Espitia & Julio (2015) đã tiến hành kiểm tra sự tồn tại của hội tụ β không điều kiện trong giai đoạn sau khi ban hành Hiến pháp chính trị năm 1991 và thúc đẩy phân cấp tài chính ở Colombia. Kết quả thu được cho thấy rõ ràng khoảng cách thu nhập bình quân đầu người giữa các khu vực nghèo và giàu đang có xu hướng giảm. Điều này được lý giải bởi lập luận là các chính quyền địa phương có sự hiểu biết tốt hơn về nhu cầu địa phương và việc chính quyền địa phương phân phối hiệu quả các nguồn lực là yếu tố quan trọng thúc đẩy sự hội tụ thu nhập khu vực (Oates, 1999). Ganaie et al. (2018) cũng đồng quan điểm khi cho rằng phân cấp tài chính có tác động tích cực đối với thu nhập bình quân đầu người quốc gia, tuy nhiên các bằng chứng tìm

thấy lại cho thấy thay vì thúc đẩy sự hội tụ thu nhập thì sự phân kỳ lại diễn ra mạnh mẽ hơn trái ngược với giả thuyết hội tụ của Oates (1972). Tuy nhiên, một nghiên cứu của Yushkov (2015) cho rằng phân cấp chi tiêu của chính phủ Nga (2015-2012) có tác động ngược chiều đến tăng trưởng kinh tế khu vực. Rõ ràng mối quan hệ giữa phân cấp tài khóa và hội tụ thu nhập vẫn còn nhiều kết quả đánh giá khác nhau. Sự khác nhau này có thể là do phương pháp phân tích, mô hình nghiên cứu, dữ liệu nghiên cứu tại các khu vực khác nhau. Điều này thúc đẩy việc cần phải có nhiều hơn các nghiên cứu về mối quan hệ giữa phân cấp tài khóa và hội tụ thu nhập, đặc biệt là tại các nước đang phát triển.

2.4. Phân cấp tài khóa và hội tụ thu nhập: trong bối cảnh Việt Nam

Tại Việt Nam, mức độ phân cấp tài khóa đã thay đổi khá nhiều qua thời gian. Thực vậy nhìn là dòng lịch sử, Chính phủ Việt Nam đã tiến hành cải cách chính sách tài khóa sâu sắc, đặc biệt là phân cấp quản lý tài khóa cho Ủy ban Nhân dân tại tất cả 63 tỉnh, thành phố bao gồm tất cả các cấp với mục tiêu thúc đẩy tăng trưởng kinh tế địa phương khi áp dụng chính sách DOI MOI năm 1986. Một trong những bước đầu tiên trong phân cấp quản lý tài khóa của Quốc hội và Chính phủ Việt Nam là ban hành Luật Ngân sách năm 1996¹, có hiệu lực vào năm 1997, tạo tiền đề để chính quyền cấp địa phương tự chủ trong các quyết định chính sách kinh tế - xã hội trên địa bàn. Kể từ đó, luật ngân sách đã được sửa đổi để cải thiện hơn, dần phù hợp hơn với nền kinh tế. Từ năm 2004, luật ngân sách mới đã được ban hành để thúc đẩy quản lý tài khóa phi tập trung hơn, sâu hơn tạo ra nhiều quyền lực hơn trong việc quản lý các hoạt động chi tiêu ở cấp chính quyền địa phương, cụ thể là Ủy ban Nhân dân các cấp. Trong đó, chính quyền địa phương chịu trách nhiệm một phần quyết định chi tiêu chính phủ, tương đương 17% GDP, cao hơn tiêu chuẩn của quốc tế (World Bank, 2015). Gần đây, Luật Ngân sách 2015² sửa đổi, có hiệu lực từ năm tài khóa 2017, là một bước ngoặt trong quản lý ngân sách nhà nước, cung cấp khung pháp lý toàn diện hơn phù hợp với bối cảnh kinh tế hiện tại cũng như xu hướng hội nhập quốc tế và đóng góp vào quá trình cải cách tài chính công. Nó đảm bảo tính thống nhất của ngân sách nhà nước, tăng phân cấp tài chính và thúc đẩy quyền tự chủ của chính quyền địa phương.

Về mặt thực nghiệm, mối quan hệ giữa phân cấp tài khóa và tăng trưởng kinh tế được thực hiện tại Việt Nam. Trần Phạm Khánh Toàn (2015) nghiên cứu tác động của phân cấp tài khóa lên tăng trưởng kinh tế tại Việt Nam trong giai đoạn 1998-2012, cho thấy phân cấp chi ngân sách có tác động ngược chiều và tuyến tính đến tăng trưởng kinh tế; trong khi phân cấp thu ngân sách thì ngược lại. Ngoài ra, trong quá trình phân tích, kết quả nghiên cứu cũng cho thấy lực lượng lao động, đầu tư tư nhân tác động cùng chiều lên tăng trưởng kinh tế và lạm phát có quan hệ nghịch chiều. Diệp Gia Luật & Nguyễn Đào Anh (2019) nghiên cứu tác động của quá trình phân cấp tài khóa đến tăng trưởng kinh tế các địa phương ở Việt Nam giai đoạn 2005-2016 cho thấy phân cấp thu và chi ngân sách đều có tác động tích cực đến tăng trưởng kinh tế địa phương. Đồng thời, nghiên cứu cũng tìm thấy ảnh hưởng phi tuyến trong phân cấp chi đến tăng trưởng kinh tế khi không kiểm soát tốt gây ra tiêu cực, lãng phí. Tuy nhiên, đến nay, nhóm nghiên cứu chưa tìm thấy nghiên cứu về tác động của phân cấp tài khóa đến hội tụ thu nhập tại Việt Nam.

3. Phương pháp nghiên cứu và dữ liệu

Nghiên cứu này sử dụng một mô hình kinh tế lượng không gian với dữ liệu bảng không gian để kiểm tra mối tương quan về không gian giữa phân cấp tài khóa và hội tụ thu nhập.

3.1. Mô hình kinh tế lượng không gian

Nghiên cứu áp dụng mô hình không gian SDM (Spatial Durbin Model) (Baltagi et al., 2013; Capello, 2009; Lesage & Fischer, 2008; Liu et al., 2016; Mur & Angulo, 2006; Ord, 1975; Rey & Montouri, 1999). Mô hình này có ưu điểm là kết quả thu được các ước tính không chệch và nhất quán. Bên cạnh đó, mô hình này giúp phân biệt giữa các tác động trực tiếp (ảnh hưởng của một biến giải thích cụ thể đến biến phụ thuộc của nền kinh tế) và tác động gián tiếp (ảnh hưởng của tác động yếu tố bên ngoài lan truyền trong không gian).

Mô hình SDM tính hội tụ không có điều kiện:

$$\ln\left(\frac{y_{i,t}}{y_{i,t-1}}\right) = \delta W \ln(y_{i,t-1}) + \alpha_i + \beta \ln(y_{i,t}) + u_i + \tau_t + \varepsilon_t, \quad (1)$$

Để ước tính hội tụ có điều kiện:

$$\ln\left(\frac{y_{i,t}}{y_{i,t-1}}\right) = \delta W \ln(y_{i,t-1}) + \alpha_i + \beta \ln(y_{i,t}) + \rho X_{i,t} + \lambda W X_{i,t} + u_i + \tau_t + \varepsilon_t, \quad (2)$$

Để kiểm tra tác động của phân cấp tài khóa lên sự hội tụ thu nhập, đưa thêm biến phân cấp tài khóa vào mô hình:

$$\ln\left(\frac{y_{i,t}}{y_{i,t-1}}\right) = \delta W \ln(y_{i,t-1}) + \alpha_i + \beta \ln(y_{i,t}) + \gamma FD_{i,t} + \theta WFD_{i,t-1} + \rho X_{i,t} + \lambda W X_{i,t} + u_i + \tau_t + \varepsilon_t, \quad (3)$$

Trong đó:

$y_{i,t}$ thể hiện mức thu nhập bình quân đầu người của tỉnh i tại năm t ;

W là ma trận trọng số không gian;

$FD_{i,t}$ là chỉ số phân cấp tài khóa của tỉnh i tại năm t ;

$X_{i,t}$ là danh sách các biến kiểm soát;

u_i là hiệu ứng không gian được tính từ các biến không gian cố định;

τ_t là hiệu ứng thời gian được tính từ các biến không gian cố định;

Từ phương trình trên, từ hệ số β ta tính được chỉ số hội tụ $= -\ln(1+\beta)$, chỉ số này càng lớn cho thấy sự hội tụ càng rõ nét về trạng thái cân bằng chung của tất cả địa phương; chỉ số Half-life $= -\ln(2)/\ln(1+\beta)$ cho biết thời gian để rút ngắn khoảng cách giàu nghèo giữa các địa phương (Arbia et al., 2005).

3.2. Dữ liệu nghiên cứu

Nghiên cứu này sử dụng dữ liệu bảng không gian cấp tỉnh cho 63 tỉnh thành phố của Việt Nam trong giai đoạn từ 2005-2017, được thu thập từ Tổng cục Thống kê Việt Nam (GSO) và Bộ Tài Chính của Việt Nam.

Nhiều nghiên cứu thực nghiệm trước đây điển hình là Akai & Sakata (2002), Davoodi & Zou (1998), Lin & Liu (2000), Oates (1972), Thieß (2003), Yilmaz (1999), Yushkov (2015), Zhang & Zou (1998) đã sử dụng nhiều chỉ số phân cấp được đo lường bằng các cách tiếp cận khác nhau. Nhìn chung, có 5 cách đo lường phổ biến gồm: (1) Tỷ lệ doanh thu địa phương trên tổng doanh thu cả nước (Akai & Sakata, 2002; Wu & Heerink, 2016); (2) Tỷ lệ doanh thu địa phương tự tạo trên tổng doanh thu của địa phương (Vo, 2009; Yushkov, 2015); (3) Tỷ lệ doanh thu địa phương không bao gồm các khoản viện trợ trên tổng doanh thu cả nước; (4) Tỷ lệ chi địa phương trên tổng chi cả nước (Akai & Sakata, 2002; Wu & Heerink, 2016); và (5) Tỷ lệ chi tiêu của địa phương trên tổng chi tiêu cả nước trừ địa chi tiêu quốc phòng và chi an sinh xã hội.

Vo (2010) đã phát triển hai chỉ số mới để đo lường mức độ phân cấp tài khóa để giải quyết các vấn đề trong đo lường của các nghiên cứu trước đây. Chỉ số đầu tiên là một chỉ số cơ bản của phân cấp tài chính (FD) xem xét quyền tự chủ tài chính và tầm quan trọng tài khóa của chính quyền khu vực. Thứ hai là tăng cường chỉ số phân cấp tài khóa (eFD) để tính đến tác động của các khoản tài trợ, vay mượn không điều kiện của các chính quyền địa phương đối với quyền tự chủ tài chính. Chỉ số nâng cao của phân cấp tài khóa được xác định như sau:

$$eFD = \sqrt{\left(\frac{OSR}{E} + \left(\frac{TU - TC}{E} \times \frac{TU}{T}\right)\right) \times \frac{E}{TE}} \quad (4)$$

Trong đó:

$I = 1, 2, \dots, P$. Với P là vùng (tỉnh)

E : chi tiêu của chính quyền địa phương

OSR : đại diện cho doanh thu ngân sách địa phương được hưởng theo phân cấp

TE: Tổng chi tiêu cả nước bằng tổng chi tiêu của khu vực cộng với chi tiêu trung ương. Tổng chi tiêu (TE) không bao gồm các khoản chi chuyển nguồn. Ví dụ, chi bổ sung từ chính quyền trung ương sang chính quyền khu vực. Sau đó tính toán hai khái niệm sau:

*Doanh thu ngân sách địa phương được hưởng theo phân cấp, **ORS/E**:* Đây là một phần của chi tiêu địa phương được tài trợ bởi các nguồn thu từ nội địa khu vực đó, chúng ta sẽ gọi là quyền tự chủ tài chính của các chính quyền khu vực.

*Tổng chi tiêu khu vực như là một phần của tổng chi tiêu công, **E/TE**:* Đây là một phần của tổng chi tiêu khu vực công được thực hiện bởi chính quyền địa phương, được gọi là phần tài chính quan trọng (fiscal importance) của chính quyền địa phương.

Hệ số tài khóa hiệu chỉnh: $\left(\frac{T_U - T_C}{E}\right) \times \left(\frac{T_U}{T}\right)$. Nó phản ánh ý tưởng rằng khi chính quyền trung ương cấp các khoản tài trợ cho địa phương trên cơ sở không điều kiện (bổ sung không điều kiện - TU), thì sự ràng buộc đối với quyền tự chủ tài chính của địa phương ít hơn so với khi tài trợ bằng các khoản tài trợ có điều kiện (bổ sung có mục tiêu - TC).

Trong đó:

T_U: *Unconditional transfers* - Bổ sung không điều kiện: là khoản chuyển giao từ trung ương xuống địa phương.

T_C: *Conditional transfers* - Bổ sung có mục tiêu: là khoản chuyển giao từ trung ương xuống địa phương.

T = T_U + T_C: Tổng khoản chuyển giao.

T_U - T_C, là khoản chuyển giao ròng, thể hiện cho sự chênh lệch giữa các khoản bổ sung tài khóa không điều kiện và các khoản bổ sung tài khóa có mục tiêu cho chính quyền địa phương.

(T_U - T_C)/E, là phần chi tiêu được tài trợ bởi khoản chuyển nhượng tài khóa ròng, được gọi là phần chuyển nhượng tài chính.

Do vậy, các cách đo lường phân cấp tài khóa có thể đại diện cho các đánh giá khác nhau về quản trị của chính quyền địa phương đối với nền kinh tế. Trong nghiên cứu này, phân cấp tài khóa được đo lường theo ba cách để so sánh mức độ khác nhau về độ hiệu quả và phù hợp với nền kinh tế cụ thể của Việt Nam, bao gồm:

- **FD1:** Local Revenue/(Total local Revenue + Central revenue) – Doanh thu địa phương/(Tổng doanh thu các địa phương + Doanh thu của chính quyền trung ương).

- **FD2:** Local Expenditure (E)/(Total local expenditure + central expenditure) (TE) - Chi tiêu địa phương (E)/(Tổng chi tiêu địa phương + Chi tiêu trung ương).

$$\text{- FD3:} = \sqrt{\left(\frac{OSR}{E} + \left(\frac{T_U - T_C}{E} \times \frac{T_U}{T}\right)\right) \times \frac{E}{TE}}$$

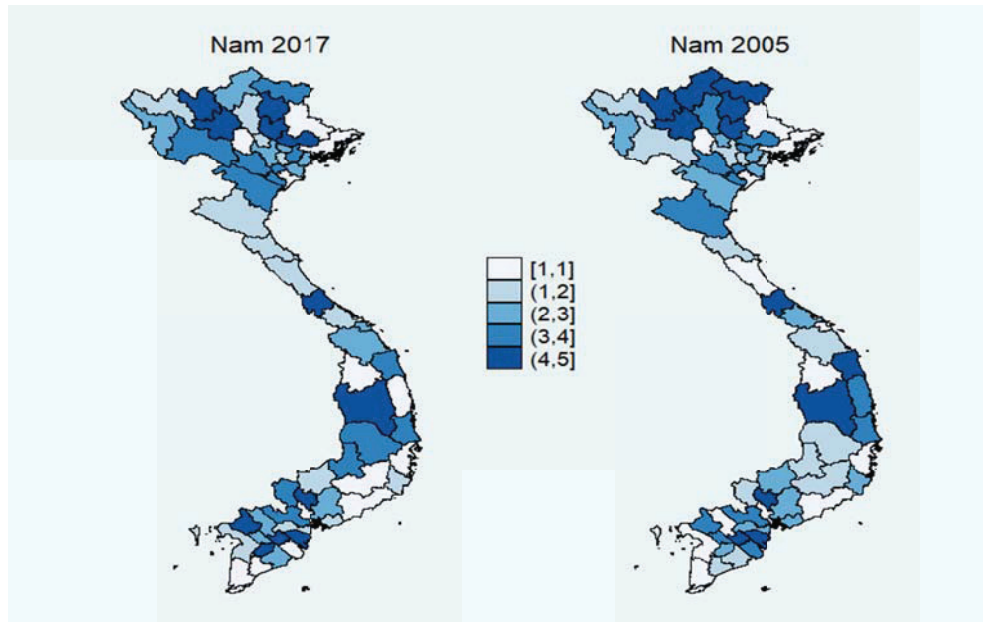
4. Kết quả nghiên cứu

4.1. Hiện tượng hội tụ thu nhập

Quan sát từ dữ liệu đã khai thác trong giai đoạn 2005-2017 cho thấy mức chênh lệch về thu nhập bình quân đầu người của 63 tỉnh thành phố ở Việt Nam đang có xu hướng giảm xuống và mức thu nhập bình quân cũng đang tăng dần lên. Hình 1 cho thấy sự thay đổi của thu nhập bình quân đầu người theo ngũ phân vị trên nền phân bố địa lý của năm 2017 so với năm 2005. Các khu vực có mức nhập cao (ở mức phân vị số 4, 5) ở năm 2017 có xu hướng nhiều hơn năm 2005, thêm vào đó, những khu vực có thu nhập cao cũng dần chuyển sang mức thu nhập cao hơn, gần như đồng màu hơn. Nhìn chung mức thu nhập bình quân của các địa phương đã có mức tăng đáng kể.

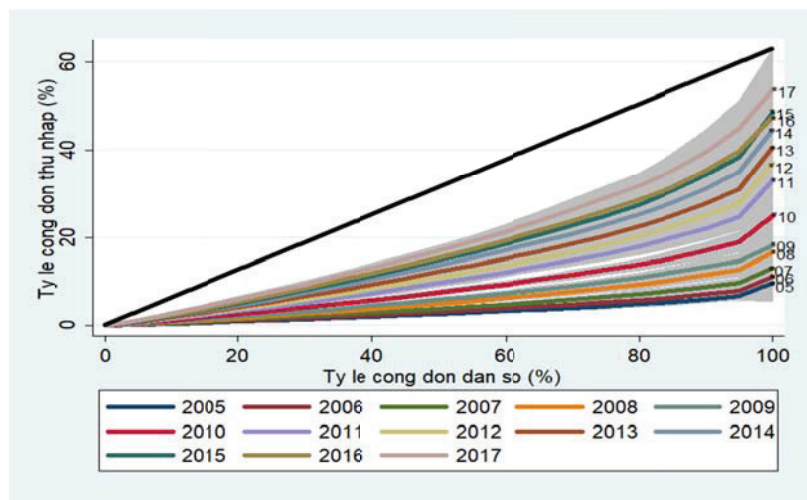
Đáng chú ý là đồ thị này cho thấy một hiệu ứng về màu sắc rõ rệt, sự lan tỏa màu làm cho những khu vực có mức màu nhạt hơn ở năm 2005 đã tăng dần độ đậm ở năm 2017. Kết quả này hàm ý có bằng chứng cho thấy khoảng cách về thu nhập bình quân giữa các địa phương đang thu hẹp dần (các mức độ màu nhạt đậm thể hiện các mức trong ngũ phân vị của thu nhập, mức độ màu tăng dần từ nhạt đến đậm tương ứng với mức

Hình 1: Phân bố địa lý về mức thu nhập bình quân đầu người theo ngũ phân vị các năm 2005 và 2017



Ghi chú: Năm mức màu được mã hóa theo ngũ phân vị của mức thu nhập bình quân đầu người theo mỗi năm.

Hình 2: Đường cong Lorenz theo thời gian trong giai đoạn 2005-2017

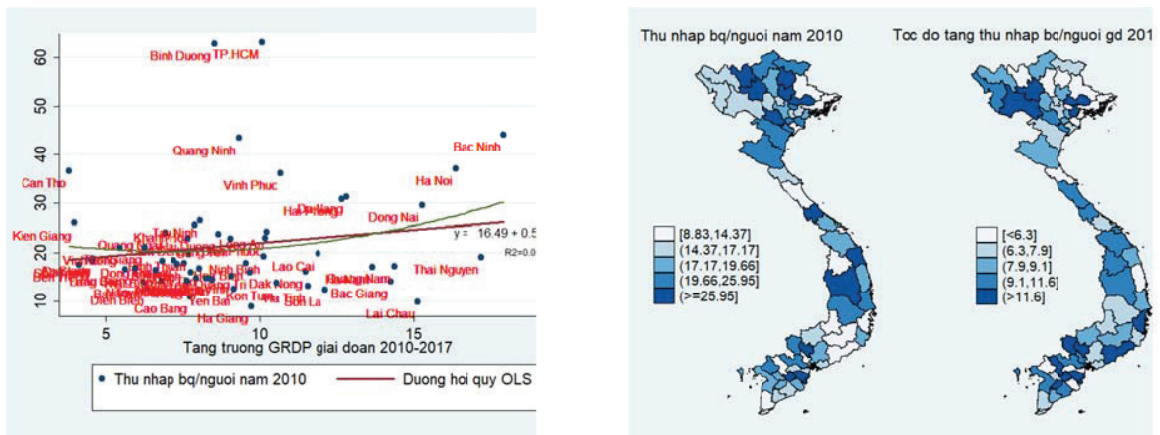


phân vị từ 1 đến 5.

Hơn thế, Hình 2 cho thấy thực tế qua thời gian, đường cong Lorenz (Lorenz, 1905) dần có độ lõm giảm xuống, độ lõm của đường Lorenz càng giảm thì mức độ bất bình đẳng trong phân phối thu nhập càng giảm, điều này hàm ý rằng mức chênh lệch thu nhập qua thời gian thực tế đang giảm xuống, cổ súy cho ý tưởng về sự hội tụ trong thu nhập đang diễn ra (Blöchliger et al., 2016).

Cùng với đó, đồ thị Hình 3 thể hiện sự tồn tại mối quan hệ giữa tốc độ tăng trưởng kinh tế trong thời gian dài với thu nhập bình quân đầu người năm 2010. Ngoài ra, đồ thị còn cho thấy thành quả kinh tế của các địa phương trong cả nước là rất khác nhau (tính từ năm 2010). Một số địa phương là trung tâm hành chính, hoặc giàu tài nguyên cho thấy tốc độ tăng trưởng cao, còn lại phần lớn các địa phương thuộc khu vực nông thôn, miền núi, vùng cao, vùng xa và ít có điều kiện thuận lợi về mặt địa kinh tế đều ghi nhận một mức tăng trưởng

Hình 3: Mức thu nhập bình quân đầu người năm 2010 và tăng trưởng kinh tế giai đoạn 2010-2017



Ghi chú: Đồ thị vẽ cho 62 tỉnh, thành phố, tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu được loại ra khỏi mẫu vì lý do nguồn thu từ dầu mỏ quá lớn.

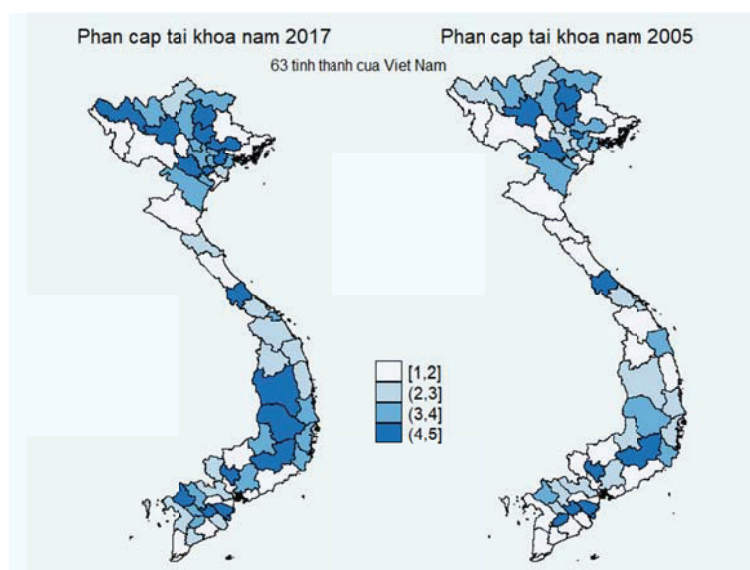
ổn định và ngang bằng nhau. Tốc độ tăng trưởng bình quân đầu người của những địa phương nghèo, bằng hoặc thấp hơn tốc độ tăng trưởng của những địa phương giàu có thể là do lực lượng lao động tăng trưởng nhanh hoặc do các yếu tố khác (chi tiêu ngân sách, phân cấp tài khóa, chính trị,...).

Sản lượng trên mỗi trạng thái lao động ở trạng thái dừng cũng thay đổi theo tỉ lệ tiết kiệm và tăng trưởng lực lượng lao động. Nếu tỉ lệ tiết kiệm, tốc độ tăng trưởng lực lượng lao động và khấu hao vốn là như nhau ở tất các địa phương thì sự hội tụ không điều kiện sẽ xảy ra (Barro & Sala-i, 1991). Không chỉ vậy, mô tả về mặt không gian còn cung cấp bằng chứng cho thấy những địa phương giàu hơn thì có mức tăng trưởng bình quân giai đoạn lại thấp hơn những địa phương nghèo. Điều này hàm ý tồn tại hiệu ứng bất kịp hay sự hội tụ trong thu nhập giữa các địa phương.

4.2. Mức độ phân cấp tài khóa

Hình 4 thể hiện sự thay đổi trong mức độ phân cấp tài khóa giữa các năm 2005 và 2017. So với năm đầu của giai đoạn nghiên cứu, mức độ phân cấp tài khóa của hầu hết các địa phương trong cả nước đã có hướng

Hình 4: Phân cấp tài khóa theo phân bố địa lý các năm 2017 và 2005



Ghi chú: 5 mức độ màu thể hiện ngũ phân vị của mức độ phân cấp tài khóa ở từng năm.

Chỉ số phân cấp tài khóa được đo lường theo phương trình số (4) được phát triển bởi Vo (2018).

thay đổi theo mức độ phân cấp tăng cao hơn. Mô tả không gian cho thấy các mảng màu đã đậm hơn ở rất nhiều khu vực so với năm 2005. Điều này hàm ý rằng trong giai đoạn nghiên cứu, phân cấp tài khóa đã có sự thay đổi rõ rệt trên toàn bộ các khu vực nghiên cứu qua thời gian.

4.3. Ảnh hưởng của phân cấp tài khóa lên sự hội tụ thu nhập

Để làm rõ tác động của phân cấp tài khóa đối với sự hội tụ thu nhập, nghiên cứu này tiến hành quan sát sự thay đổi của chỉ số hội tụ và chỉ số Half-life khi có sự xuất hiện tác động của phân cấp tài khóa. Áp dụng mô hình không gian SDM theo phương pháp tĩnh và động cho thấy sự khác nhau trong mức độ hội tụ khi có tính đến yếu tố thời gian (mô hình động), và kết quả nghiên cứu cũng chỉ ra được tác động trực tiếp và gián tiếp, ngắn hạn và dài hạn của phân cấp tài khóa đến hội tụ thu nhập. Kết quả nghiên cứu cũng được vượt qua kiểm định hiệu ứng ngẫu nhiên trên mô hình hiệu ứng cố định khi $p_value < 0,05$.

Bảng 1 cho thấy tại cột (2) và cột (7), mô hình SDM được thực hiện trong điều kiện không có biến phân cấp và biến kiểm soát. Các cột (3), (4), (5), (6), (8), (9), (10), (11) kiểm định mô hình tĩnh và động xem xét kết quả hội tụ có điều kiện trước và sau khi đưa yếu tố phân cấp tài khóa vào mô hình. Kết quả nghiên cứu cho thấy thu nhập bình quân đầu người của Việt Nam có xu hướng hội tụ (cả hội tụ không điều kiện và có điều kiện) ở mức ý nghĩa đáng kể. Ví dụ, chỉ số hội tụ là 10% (cột 9) có nghĩa dưới tác động của phân cấp tài khóa FD1 thì mức độ hội tụ 10%, tương tự là 6% (cột 10). Kết quả tìm được tương đồng với các kết quả nghiên cứu trước đó về hội tụ thu nhập tại Việt Nam qua các giai đoạn khác nhau như Bentzen & Tung (2020), Nguyễn Văn Công & Nguyễn Việt Hưng (2014), Le & Nguyen (2018), Minh & Khanh (2013), Vu et al. (2018).

Kết quả chỉ số Half-life cho biết tốc độ hội tụ ở các mô hình cho thấy phân cấp tài khóa làm cho hội tụ thu nhập diễn ra nhanh hơn. Cụ thể, chỉ số Half-life (cột 8) là 68 năm, trong khi chỉ số Half-life ở cột (9) là 7 năm và chỉ số Half-life ở cột (10) là 11 năm. Một điểm lưu ý khác, các mô hình tĩnh cho thấy tốc độ hội tụ đạt được lớn hơn rất nhiều so với tốc độ hội tụ đạt được trong các mô hình động, hàm ý sự ảnh hưởng của biến số thời gian đối với sự hội tụ thu nhập là có ý nghĩa đáng kể, nên được đưa vào quan sát trong phân tích các thành phần tạo ra sự hội tụ.

Xét về các thang đo của biến phân cấp tài khóa, kết quả phân tích còn chỉ ra các loại phân cấp khác nhau cho thấy sự ảnh hưởng của phân cấp đến sự hội tụ thu nhập là khác nhau. Kết quả nghiên cứu cho thấy phân cấp thu ngân sách làm đẩy nhanh tốc độ hội tụ hơn so với phân cấp chi và phân cấp tổng hợp do Vo (2009) phát triển.

Bảng 2 thể hiện kết quả phân tích chỉ số hội tụ thu nhập và chỉ số Half-life trong ngắn hạn và dài hạn, theo cách tiếp cận trực tiếp và gián tiếp. Kết quả nghiên cứu cho thấy chỉ số hội tụ thu nhập và chỉ số Half-life trong mô hình động khi có đưa biến phân cấp tài khóa vào mô hình luôn thấp hơn khi không đưa biến phân cấp tài khóa vào mô hình. Hàm ý rằng với tác động của phân cấp tài khóa thì mức độ hội tụ sẽ nhiều hơn xét trong ngắn hạn và dài hạn, và sự hội tụ này diễn ra ngay tại địa phương (trực tiếp) và lan tỏa ra các địa phương (gián tiếp). Ví dụ, tác động trực tiếp tại địa phương trong dài hạn khi không có phân cấp là (cột 8) là 8% nhưng khi có sự phân cấp tài khóa thì tác động trực tiếp là 47%.

Chỉ số Half-life ở Bảng 2 càng cao thì thời gian cần thiết để các nền kinh tế đạt trạng thái dừng là càng dài và ngược lại. Chỉ số này ở mô hình động luôn cao hơn mô hình tĩnh. Điều này có nghĩa là trong cả dài hạn và ngắn hạn, phân cấp đã góp phần thúc đẩy nhanh hơn việc diễn ra trạng thái dừng, hay đẩy nhanh sự hội tụ xảy ra hơn. Cụ thể, tại cột (8) thì thời gian hội tụ thu nhập diễn ra khi không có phân cấp xét trong địa phương đó là 9 năm, và quá trình hội tụ này lan tỏa là 1 năm, trong khi tại cột (9) khi có phân cấp tài khóa thì thời gian hội tụ sẽ nhanh hơn chỉ mất 2 năm tại địa phương và lan tỏa cho các địa phương xung quanh là 2 năm.

Bảng 1: Tóm tắt kết quả ước tính bằng mô hình SDM

Nội dung (1)	Mô hình tĩnh				Mô hình động					
	Hội tụ không điều kiện (2)	Không có FD (3)	Có FD1 (4)	Hội tụ có điều kiện Có FD2 (5)	Có FD3 (6)	Hội tụ không điều kiện (7)	Không có FD (8)	Có FD1 (9)	Hội tụ có điều kiện Có FD2 (10)	Có FD3 (11)
L.delta_lny						0,7870*** (0,027)	0,8249*** (0,028)	0,7204*** (0,027)	0,7731*** (0,028)	0,7796*** (0,028)
lny	-0,4094*** (0,020)	-0,3791*** (0,020)	-0,5290*** (0,018)	-0,4302*** (0,020)	-0,4232*** (0,020)	-0,0325 (0,020)	-0,0101 (0,020)	-0,1002*** (0,020)	-0,0611*** (0,021)	-0,0534*** (0,021)
FD			-3,0721*** (0,001)	-7,6949*** (0,001)	-7,3637*** (0,001)			-2,0488*** (0,001)	-4,0060*** (0,001)	-3,9680*** (0,001)
gi		0,0004 (0,000)	(0,282) 0,0005*	(0,920) 0,0003	(0,921) 0,0003		0,0004 (0,000)	(0,232) 0,0004*	(0,769) 0,0003	(0,760) 0,0003
rlabour		-0,0054*** (0,001)	-0,0053*** (0,001)	-0,0052*** (0,001)	-0,0051*** (0,001)		-0,0008 (0,001)	-0,0017** (0,001)	-0,0010 (0,001)	-0,0008 (0,001)
wlny	-0,0857 (0,058)	-0,1408** (0,059)	0,2184*** (0,053)	-0,0383 (0,059)	-0,0497 (0,059)	-0,1263** (0,052)	-0,1471*** (0,052)	-0,0422 (0,053)	-0,1103** (0,054)	-0,1193** (0,053)
wFD			4,8607*** (1,028)	3,7888 (3,458)	3,4357 (3,461)			2,1511** (0,952)	0,3864 (2,825)	-1,5482 (2,786)
wgi		-0,0007 (0,001)	0,0004 (0,001)	-0,0010 (0,001)	-0,0010 (0,001)		0,0021** (0,001)	0,0017** (0,001)	0,0018** (0,001)	0,0017** (0,001)
wrlabour		0,0084*** (0,002)	0,0082*** (0,002)	0,0084*** (0,002)	0,0084*** (0,002)		0,0040*** (0,001)	0,0052*** (0,001)	0,0041*** (0,001)	0,0040*** (0,001)
rho	0,6356*** (0,071)	0,6215*** (0,070)	0,7172*** (0,068)	0,6389*** (0,069)	0,6383*** (0,069)	0,0784 (0,068)	0,0524 (0,067)	0,1723** (0,067)	0,0765 (0,068)	0,0668 (0,068)
sigma2_e	0,0180*** (0,001)	0,0171*** (0,001)	0,0159*** (0,001)	0,0157*** (0,001)	0,0158*** (0,001)	0,0109*** (0,001)	0,0103*** (0,001)	0,0090*** (0,000)	0,0098*** (0,000)	0,0098*** (0,000)
-ln(1+beta)	0,5266 (0,001)	0,4766 (0,001)	0,7529 (0,001)	0,5625 (0,001)	0,5503 (0,001)	0,0330 (0,001)	0,0102 (0,001)	0,1056 (0,000)	0,0630 (0,000)	0,0549 (0,000)
Chi số Half-life	1,316	1,454	0,921	1,232	1,260	20,979	68,281	6,565	10,994	12,631
Số quan sát	756	756	756	756	756	693	693	693	693	693
R-bình phương	0,911	0,524	0,846	0,587	0,584	0,913	0,919	0,927	0,919	0,914
Số địa phương	63	63	63	63	63	63	63	63	63	63
AIC	-599,70	-890,77	-740,12	-954,17	-948,71	-1217,96	-1244,60	-1335,40	-1278,14	-1277,50
BIC	-571,90	-853,75	-684,58	-907,89	-902,43	-1195,26	-1203,73	-1285,44	-1228,20	-1227,54

Ghi chú: - $\ln(1+\beta)$ đại diện cho tốc độ hội tụ thu nhập.*** $p < 0,01$; ** $p < 0,05$; * $p < 0,10$.

Bảng 2: Kiểm tra ảnh hưởng của phân cấp tài khóa lên tốc độ hội tụ thu nhập và chỉ số Half-Life

Nội dung (1)	Mô hình tĩnh			Mô hình động						
	Hội tụ không điều kiện (2)	Không có FD (3)	Hội tụ có điều kiện Có FD1 (4)	Có FD2 (5)	Có FD3 (6)	Hội tụ không điều kiện (7)	Không có FD (8)	Có FD1 (9)	Có FD2 (10)	Có FD3 (11)
<i>Coefficient of tny variable in estimations</i>										
Dài hạn	Trực tiếp	-0,4279*** (0,019)	-0,3986*** (0,019)	-0,5393*** (0,017)	-0,4471*** (0,019)	-0,4404*** (0,019)	-0,1714* (0,093)	-0,3786*** (0,072)	-0,2846*** (0,093)	-0,2566*** (0,095)
	Gián tiếp	-0,2788*** (0,020)	-0,2997*** (0,023)	-0,1405*** (0,019)	-0,2522*** (0,021)	-0,2575*** (0,021)	-0,4326*** (0,114)	-0,3071*** (0,237)	-0,3817*** (0,115)	-0,3975*** (0,116)
	Tổng	-0,7067*** (0,013)	-0,6983*** (0,016)	-0,6799*** (0,016)	-0,6993*** (0,014)	-0,6979*** (0,014)	-0,6041*** (0,142)	-0,6858*** (0,144)	-0,6662*** (0,141)	-0,6542*** (0,141)
	Trực tiếp						-0,0335* (0,020)	-0,1012*** (0,020)	-0,0619*** (0,021)	-0,0542*** (0,020)
Ngắn hạn	Trực tiếp						-0,0700*** (0,025)	-0,0343 (0,028)	-0,0632*** (0,027)	-0,0673*** (0,027)
	Gián tiếp						-0,1035*** (0,027)	-0,0899*** (0,027)	-0,1251*** (0,027)	-0,1214*** (0,027)
	Tổng									
	Trực tiếp									
Tốc độ hội tụ	Trực tiếp	0,5584	0,5085	0,7750	0,5926	0,5805	0,1880	0,0802	0,3349	0,2965
	Gián tiếp	0,3268	0,3562	0,1514	0,2906	0,2977	0,5667	0,8349	0,3669	0,4808
	Tổng	1,2266	1,1983	1,1391	1,2016	1,1970	0,9266	1,0306	1,1577	1,0619
	Trực tiếp						0,0341	0,1067	0,0639	0,0557
Ngắn hạn	Trực tiếp						0,0726	0,0824	0,0349	0,0653
	Gián tiếp									
	Tổng						0,1093	0,0942	0,1336	0,1294
	Trực tiếp									
Chỉ số Half-life	Trực tiếp	1,241	1,363	0,894	1,170	1,194	3,687	1,457	2,070	2,338
	Gián tiếp	2,121	1,946	4,578	2,385	2,328	1,223	0,830	1,442	1,368
	Tổng	0,565	0,578	0,608	0,577	0,579	0,748	0,673	0,599	0,653
	Trực tiếp						20,342	63,833	6,497	10,848
Ngắn hạn	Trực tiếp						9,551	8,412	19,860	10,617
	Gián tiếp									
	Tổng						6,344	7,358	4,764	5,186
	Số quan sát	756	756	756	756	756	693	693	693	693
R-bình phương	R-bình phương	0,911	0,524	0,846	0,587	0,584	0,913	0,919	0,919	0,914
	Số tính	63	63	63	63	63	63	63	63	63
	Tổng									
	Số tính									

Ghi chú: *** $p < 0,01$; ** $p < 0,05$; * $p < 0,10$.

Nguồn: Kết quả nghiên cứu

5. Kết luận

Sử dụng bộ dữ liệu bảng không gian của 63 tỉnh thành trong cả nước giai đoạn 2006-2017 để kiểm chứng giả thuyết về sự thay đổi hội tụ thu nhập khi có tác động từ phân cấp tài khóa. Kết quả ước cho thấy có sự hội tụ diễn ra nhanh khi có yếu tố phân cấp tài khóa trong mô hình hơn so với trường hợp không có yếu tố phân cấp tài khóa và hiệu ứng lan tỏa của phân cấp tài chính gián tiếp lớn như hiệu ứng trực tiếp hàm ý rằng việc tăng cường phân cấp tài chính ảnh hưởng đến thu nhập bình quân đầu người. Kết quả thu được từ nghiên cứu khi so sánh giữa hai mô hình tĩnh và mô hình động còn cho thấy ảnh hưởng đáng kể của yếu tố thời gian đối với sự hội tụ thu nhập. Nghiên cứu này cung cấp bằng chứng thực nghiệm góp phần gợi ý liên quan đến chính sách, thể chế phân cấp tài khóa của Việt Nam. Từ kết quả nghiên cứu, bài viết có một số hàm ý như sau:

- Sự hội tụ thu nhập khi có tác động của phân cấp tài khóa là cao hơn trường hợp không có tác động của phân cấp tài khóa trong ngắn hạn và dài hạn. Hàm ý rằng khi xây dựng chiến lược phát triển kinh tế xã hội, địa phương nên xem xét yếu tố không gian và thời gian trong việc đạt được trạng thái cân bằng thu nhập bình quân đầu người giữa các địa phương.

- Dưới tác động của phân cấp tài khóa, những tỉnh có chỉ số hội tụ cao hơn thì chỉ số Half-life có xu hướng càng nhỏ, cho thấy khả năng bắt kịp các tỉnh thu nhập cao hơn nhanh hơn cả trong ngắn hạn và dài hạn. Điều này gợi ý trong chính sách đầu tư phát triển của các địa phương nên tập trung vào các ngành trọng điểm. Thí dụ, việc đầu tư vào hạ tầng giao thông sẽ có dư địa tác động đến các ngành kinh tế khác từ đó gia tăng thu nhập bình quân đầu người và rút ngắn khoảng cách chênh lệch thu nhập với các địa phương khác.

Ghi chú:

¹. Luật số 47-L/CTN ngày 20 tháng 3 năm 1996 của Quốc Hội về Luật Ngân sách nhà nước.

². Luật số 83/2015/QH13 ngày 25 tháng 6 năm 2015 của Quốc Hội về Luật Ngân sách nhà nước.

³. Ma trận W đại diện cho ma trận trọng số không gian $n \times n$ được thiết lập dưới dạng ma trận trọng số liên kề được đề xuất bởi Baicker (2005), các phần tử trên dòng i và cột j của ma trận nhận giá trị 1 nếu các địa phương thứ i và thứ j có tiếp giáp với nhau và nhận giá trị 0 cho các trường hợp khác.

Tài liệu tham khảo:

- Akai, N. & Sakata, M. (2002), 'Fiscal decentralization contributes to economic growth: evidence from state-level cross-section data for the United States', *Journal of Urban Economics*, 52(1), 93-108.
- Arbia, G., Basile, R. & Piras, G. (2005), 'Using spatial panel data in modelling regional growth and convergence', *ISAE Working Paper No 55*, ISAE.
- Baicker, K. (2005), 'The spillover effects of state spending', *Journal of Public Economics*, 89, 529-544.
- Baltagi, B.H., Egger, P. & Pfaffermayr, M. (2013), 'A generalized spatial panel data model with random effects', *Econometric Reviews*, 32(5-6), 650-685.
- Barro, R.J. & Sala-i-Martin, X. (1991), 'Convergence across states and regions', *Brookings Papers on Economic Activity*, 22(1), 107-182.
- Barro, R.J. & Sala-i-Martin, X. (1992), 'Convergence', *Journal of Political Economy*, 100(2), 223-251.
- Bentzen, J. & Tung, L.T. (2020), 'Regional income convergence in an emerging Asian economy: empirical evidence from Vietnam', *Post-Communist Economies*, 1-15.
- Blöchliger, H., Bartolini, D. & Stossberg, S. (2016), 'Does fiscal decentralisation foster regional convergence?', *OECD economic policy paper No. 17*, OECD.
- Capello, R. (2009), 'Spatial spillovers and regional growth: A cognitive approach', *European Planning Studies*, 17(5), 639-658.
- Davoodi, H. & Zou, H.F. (1998), 'Fiscal decentralization and economic growth: A cross-country study', *Journal of*

- Diệp Gia Luật & Nguyễn Đào Anh (2019), 'Tác động của phân cấp tài khóa đến tăng trưởng kinh tế địa phương ở Việt Nam', *Tạp chí Nghiên cứu Kinh tế và Kinh doanh Châu Á*, 30(7), 5-20.
- Ganaie, A.A., Bhat, S.A., Kamaiah, B. & Khan, N.A. (2018), 'Fiscal decentralization and economic growth: Evidence from Indian states', *South Asian Journal of Macroeconomics and Public Finance*, 7(1), 83-108.
- Gerschenkron, A. (1962), *Economic Backwardness in Historical Perspective: A Book of Essays*, Cambridge, MA: Belknap Press of Harvard University Press.
- Hailemariam, A. & Dzhumashev, R. (2019), 'Fiscal equalization and composition of subnational government spending: implications for regional convergence', *Regional Studies*, 53(4), 587-601.
- Islam, N. (2003), 'What have we learnt from the convergence debate?', *Journal of Economic Surveys*, 17(3), 309-362.
- Le, C.V. & Nguyen, H.Q. (2018), 'The impact of foreign direct investment on income convergence: Evidence from provinces of Vietnam', *Southeast Asian Journal of Economics*, 6(1), 71-89.
- Lesage, J.P. & Fischer, M.M. (2008), 'Spatial growth regressions: Model specification, estimation and interpretation', *Spatial Economic Analysis*, 3(3), 275-304.
- Lin, J.Y. & Liu, Z. (2000), 'Fiscal decentralization and economic growth in China', *Economic Development and Cultural Change*, 49(1), 1-21.
- Liu, J., Hu, X. & Tang, H. (2016), 'Fiscal decentralization and regional financial efficiency: An empirical analysis of spatial durbin model', *Discrete Dynamics in Nature and Society*, 16, 1-14.
- Lorenz, M.O. (1905), 'Methods of measuring the concentration of wealth', *American Statistical Association*, 9(70), 209-219.
- Lozano-Espitia, I. & Julio, J. (2015), 'Fiscal decentralization and economic growth: Evidence from regional-level panel data for Colombia', *Banco de la República working paper Núm. 865*, Banco de la República.
- McKinnon, R.I. (1997), 'The logic of market-preserving federalism', *Virginia Law Review*, 83(7), 1573-1580.
- Minh, N. & Khanh, P. (2013), 'Forecasting the convergence state of per capital income in Vietnam', *American Journal of Operations Research*, 03, 487-496.
- Mur, J. & Angulo, A. (2006), 'The spatial durbin model and the common factor tests', *Spatial Economic Analysis*, 1(2), 207-226.
- Nguyễn Văn Công & Nguyễn Việt Hưng (2014), 'Kiểm định giả thuyết hội tụ có điều kiện ở cấp tỉnh tại Việt Nam trong giai đoạn 2000-2012', *Tạp chí Kinh tế & Phát triển*, 204, 36-41.
- Oates, W.E. (1972), *Fiscal federalism*, New York: Harcourt Brace Jovanovich.
- Oates, W.E. (1993), 'Fiscal decentralization and economic development', *National Tax Journal*, 46(2), 237-243.
- Oates, W.E. (1999), 'An essay on fiscal federalism', *Journal of Economic Literature*, 37(3), 1120-1149.
- Ogawa, H. & Yakita, S. (2009), 'Equalization transfers, fiscal decentralization, and economic growth', *FinanzArchiv: Public Finance Analysis*, 65, 122-140.
- Ord, K. (1975), 'Estimation methods for models of spatial interaction', *Journal of the American Statistical Association*, 70(349), 120-126.
- Padovano, F. (2007), *The Politics and Economics of Regional Transfers : Decentralization, Interregional Redistribution and Income Convergence*, Cheltenham, United Kingdom: Edward Elgar Publishing Ltd.
- Qian, Y. & Weingast, B.R. (1997), 'Federalism as a commitment to perserving market incentives', *The Journal of Economic Perspectives*, 11(4), 83-92.
- Rey, S.J. & Montouri, B.D. (1999), 'US regional income convergence: A spatial econometric perspective', *Regional Studies*, 33(2), 143-156.
- Solow, R.M. (1956), 'A contribution to the theory of economic growth', *The Quarterly Journal of Economics*, 70(1), 65-94.
- Swan, T.W. (1956), 'Economic growth and capital accumulation', *Economic Record*, 32(2), 334-361.
- ThießEn, U. (2003), 'Fiscal decentralisation and economic growth in high-income OECD countries', *Fiscal Studies*,

- Trần Phạm Khánh Toàn (2015), 'Phân cấp tài khóa và tăng trưởng kinh tế: minh chứng ở Việt Nam', *Tạp chí khoa học Trường Đại học Mở Kinh tế thành phố Hồ Chí Minh*, 10(1), 111-118.
- Vo, D.H. (2008), 'Fiscal decentralisation indices: a comparison of two approaches', *Rivista di diritto finanziario e scienza delle finanze*, 92(3), 295-323.
- Vo, D.H. (2009), 'Fiscal decentralisation in Vietnam: lessons from selected Asian nations', *Journal of the Asia Pacific Economy*, 14(4), 399-419.
- Vo, D.H. (2010), 'The economics of fiscal decentralization', *Journal of Economic Surveys*, 24, 657-679.
- Vu, B., Hoang, V.N. & Nghiem, S. (2018), 'Provincial divergence and sub-group convergence in Vietnam's GDP per capita', *Journal of Economic Research*, 23, 81-107.
- World Bank (2015), *Making the whole greater than the sum of the parts: A review of fiscal decentralization in Vietnam*, The World Bank.
- Wu, Y. & Heerink, N. (2016), 'Foreign direct investment, fiscal decentralization and land conflicts in China', *China Economic Review*, 38, 92-107.
- Yilmaz, S. (1999), 'The impact of fiscal decentralization on macroeconomic performance', *Proceeding of Annual Conference on Taxation and Minutes of the Annual Meeting of the National Tax Association*, EURINT, 251-260.
- Yushkov, A. (2015), 'Fiscal decentralization and regional economic growth: Theory, empirics, and the Russian experience', *Russian Journal of Economics*, 1(4), 404-418.
- Zhang, T. & Zou, H.F. (1998), 'Fiscal decentralization, public spending, and economic growth in China', *Journal of Public Economics*, 67(2), 221-240.

NHẬN DIỆN KIẾT QUỆ TÀI CHÍNH CỦA CÁC DOANH NGHIỆP PHI TÀI CHÍNH NIÊM YẾT TẠI VIỆT NAM

Lê Hoàng Vinh

Trường Đại học Kinh tế - Luật, Đại học Quốc gia Thành phố Hồ Chí Minh

Email: vinhhlh@uel.edu.vn

Phạm Lê Quang

Trường Đại học Kinh tế - Luật, Đại học Quốc gia Thành phố Hồ Chí Minh

Email: quangpl@uel.edu.vn

Mã bài: JED-399

Ngày nhận: 06/09/2021

Ngày nhận bản sửa: 01/10/2021

Ngày duyệt đăng: 07/10/2021

Tóm tắt

Bằng tiếp cận các mô hình Z-Score (1968), Z-Score (1984), Z-Score (1995), S-Score (1978), O-Score (1980) và X-Score (1983), bài viết có mục tiêu là lựa chọn mô hình phù hợp để nhận diện kiệt quệ tài chính của các doanh nghiệp phi tài chính niêm yết tại Việt Nam. Bài viết sử dụng phương pháp chọn mẫu có mục đích, từ đó thu thập dữ liệu thứ cấp từ 505 doanh nghiệp trong suốt giai đoạn 2015-2020. Kết quả kiểm định Kolmogorov-Smirnov với mức ý nghĩa 5% khẳng định dữ liệu kiệt quệ tài chính được xác định bởi 6 mô hình đều phân phối không chuẩn. Theo đó, bài viết sử dụng kiểm định Kruskal Wallis để xem xét sự khác biệt nếu có giữa các mô hình, đồng thời phân tích các chỉ tiêu thống kê để xác định mô hình phù hợp nhất, bao gồm tỷ lệ chính xác, tỷ lệ lỗi loại I và tỷ lệ lỗi loại II. Kết quả nghiên cứu của bài viết khẳng định nhận diện kiệt quệ tài chính có sự khác biệt khi áp dụng các mô hình Z-Score (1968), Z-Score (1984), Z-Score (1995), S-Score, O-Score và X-Score, trong đó mô hình có tỷ lệ chính xác cao nhất là S-Score, mô hình có tỷ lệ lỗi loại I cao nhất là X-Score và mô hình có tỷ lệ lỗi loại II cao nhất là O-Score. Với kết quả nghiên cứu này, bài viết đề xuất sử dụng mô hình S-Score để nhận diện kiệt quệ tài chính của các doanh nghiệp phi tài chính niêm yết tại Việt Nam, đồng thời gợi ý các nghiên cứu tiếp theo có thể xem xét lựa chọn mô hình cho theo từng nhóm ngành hoặc từng ngành.

Từ khóa: Kiệt quệ tài chính, Z-Score, S-Score, O-Score, X-Score.

Mã JEL: G17, G31, G32

Identifying financial distress of non-financial firms listed in Vietnam

Abstract:

Approaching Z-Score (1968), Z-Score (1984), Z-Score (1995), S-Score (1978), O-Score (1980) and X-Score (1983) models, the aim of this paper is to choose the appropriate model to identify the financial distress of non-financial firms listed in Vietnam. The research uses purposive sampling method for selecting and the secondary data is collected from 505 firms during the period 2015-2020. The results of the Kolmogorov-Smirnov test with the significance level of 5% confirm that the financial distress data determined by the six models are not normally distributed. According to the results just mentioned, the study employs the Kruskal Wallis test to examine the differences between the models; and the statistical indicators are analyzed for determining the most suitable model, including Accuracy rate, Type I error rate and Type II error rate. The results confirm that there is a difference in identifying the financial distress by using Z-Score (1968), Z-Score (1984), Z-Score (1995), S-Score, O-Score and X-Score models, in which the model with the highest accuracy rate is S-Score, the model with the highest type I error rate is X-Score and the model with the highest type II error rate is O-Score. Based on the findings, the research proposes to use the S-Score model for identifying the financial distress of non-financial firms listed in Vietnam, and we recommend that the further studies can test to select the models for firms in the same industry or industry group.

Keywords: Financial distress; Z-Score; S-Score; O-Score; X-Score.

JEL Codes: G17, G31, G32

1. Giới thiệu

Quyết định tài trợ bằng nợ sẽ làm tăng thêm rủi ro cho công ty, đó là rủi ro tài chính - rủi ro tăng thêm ngoài rủi ro kinh doanh, bao hàm khả năng xảy ra kiệt quệ tài chính (KQTC) (Horne & Wachowicz, 2008; Brealey & cộng sự, 2008; Arnold, 2013; Ngô Kim Phượng & cộng sự, 2021). Theo đó, quản trị tài chính nhằm đạt mục tiêu gia tăng giá trị tài sản của cổ đông đòi hỏi các công ty phải nhận diện được tình trạng kiệt quệ tài chính. Kanapickiene & Marcinkevicius (2014) đều cho rằng việc tìm ra mô hình dự báo khó khăn tài chính sẽ hữu ích không chỉ đối với cho các nhà quản lý công ty mà còn đối với các nhà đầu tư - những nhà phân tích thường quan tâm đến khả năng đảm bảo nguyên tắc hoạt động liên tục của công ty. Không những thế, Aminian & cộng sự (2016), Talebnia & cộng sự (2016), Pakdaman (2018) còn khẳng định bổ sung rằng các mô hình nhận biết kiệt quệ tài chính có thể sử dụng nhằm đảm bảo chất lượng quyết định của các bên liên quan.

Kiệt quệ tài chính có thể được lượng hóa bởi những mô hình với sự cấu thành của các chỉ số tài chính khác nhau, cho kết quả có thể nhất quán hoặc không nhất quán, và có thể lựa chọn áp dụng thích hợp cho từng trường hợp cụ thể. Kết quả nghiên cứu thực nghiệm của Dolejšová (2015), cùng mẫu nghiên cứu, các mô hình Altman Z-Score năm 1984, IN05 và Springate đều khẳng định các công ty có tình hình tài chính tốt, trong khi đó mô hình Zmijewski lại cho rằng các công ty này phải đối mặt với nguy cơ mất khả năng thanh toán. Loppies & cộng sự (2020) cũng tìm thấy kết quả không nhất quán, mô hình Altman Z-Score năm 1968 và mô hình Grover phân loại công ty vào nhóm không có nguy cơ phá sản, tuy nhiên mô hình Springate đưa ra phân loại ngược lại.

So sánh giữa các mô hình Altman Z-Score năm 1968, Springate, Zmijewski và Grover trong việc nhận diện tình trạng khó khăn của các công ty, Pakdaman (2018) khẳng định mô hình Grover có khả năng dự đoán khó khăn tài chính tốt hơn ba mô hình còn lại. Tanjung (2020) đúc kết rằng mô hình Altman Z-Score năm 1968 có thể đưa ra dự đoán chính xác về kiệt quệ tài chính hơn so với các mô hình Springate, Zmijewski và Ohlson. Mulyati & Ilyasa (2020) lại chỉ ra rằng mô hình Springate là tốt nhất để nhận diện kiệt quệ tài chính khi so sánh giữa mô hình này với các mô hình Altman Z-Score năm 1995, Zmijewski và IGR (Internal Growth Rate).

Tại Việt Nam, Phạm Thị Hồng Vân (2018) sử dụng mô hình hồi quy Logit để xác định khả năng xảy ra kiệt quệ tài chính của các công ty cổ phần ngành công nghiệp với các thành phần được đúc kết là tỷ lệ nắm giữ tiền mặt, tỷ số nợ, quy mô doanh nghiệp, hiệu suất sử dụng tài sản và tỷ lệ lợi nhuận giữ lại; hay Trần Thị Hải Lý & cộng sự (2014) xem xét các công ty niêm yết, kết quả chỉ ra rằng thông tin phi cấu trúc khi xem xét một cách độc lập sẽ có khả năng truyền tải nhiều thông điệp có ý nghĩa trong dự báo tình trạng kiệt quệ tài chính, và nếu kết hợp thêm dữ liệu cấu trúc đại diện bởi các tỷ số tài chính, đặc điểm quản trị công ty và các chỉ số vĩ mô thì độ chính xác của dự báo sẽ được cải thiện hơn. Như vậy, các bằng chứng nêu trên cho thấy rằng: (i) kiệt quệ tài chính có thể được đo lường thông qua nhiều mô hình với các yếu tố cấu thành khác nhau, chẳng hạn như mô hình Altman Z-Score (1968, 1984, 1995), Springate, Zmijewski, Ohlson, Grover và nhiều mô hình khác; (ii) Để nhận diện chuẩn xác kiệt quệ tài chính cho từng trường hợp cụ thể, các mô hình này cần được kiểm chứng và lựa chọn thông qua đối sánh lẫn nhau; tuy nhiên vấn đề (ii) chưa được khai thác nhằm khẳng định giá trị thực tiễn của các mô hình nói trên tại Việt Nam. Theo đó, mục tiêu bài viết này là cung cấp thông tin về sự đa dạng của các mô hình nhận diện kiệt quệ tài chính, và xác định mô hình đo lường phù hợp cho trường hợp các công ty phi tài chính niêm yết tại Việt Nam.

2. Cơ sở lý thuyết, bằng chứng thực nghiệm và giả thuyết nghiên cứu

Kiệt quệ tài chính có nguồn gốc từ cơ cấu vốn với sự tham gia của nợ, đó là tình trạng khó khăn của công ty trong việc thực hiện những trách nhiệm đã cam kết với chủ nợ (Brealey & cộng sự, 2008; Viciwati, 2020; Ngô Kim Phượng & cộng sự, 2021). Shalih & Kusumawati (2019) cho rằng kiệt quệ tài chính là tín hiệu cảnh báo sớm hoặc triệu chứng của phá sản, nếu công ty không thể có biện pháp thích hợp để thoát khỏi tình trạng này thì công ty sẽ phá sản. Vì vậy, nhận diện kiệt quệ tài chính, qua đó đánh giá và ước tính rủi ro phá sản là điều cần thiết và có ý nghĩa quan trọng khi đưa ra quyết định nhằm đạt được mục tiêu đề ra, không chỉ đối với các nhà quản lý doanh nghiệp, mà còn đối với các nhà đầu tư, chủ nợ và các chủ thể khác có liên quan (Bărbuță-Misu & Madaleno, 2020; Aminian & cộng sự, 2016; Kanapickiene & Marcinkevicius, 2014).

Nhiều mô hình nhận diện kiệt quệ tài chính cũng như nguy cơ phá sản của các công ty đã được đề xuất

trong suốt nhiều năm qua, trong đó các mô hình chủ yếu dựa vào sự kết hợp cấu thành bởi những chỉ số tài chính khác nhau. Điển hình là mô hình Z-Score của Altman với các phiên bản năm 1968, năm 1984 và năm 1995, hay mô hình Springate (còn gọi là S-Score) năm 1978, hoặc mô hình Ohlson (còn gọi là O-Score) năm 1980, Zmijewski (còn gọi là X-Score) năm 1983, và nhiều mô hình khác (Taffler năm 1983, Fulmer năm 1984, Zavgren năm 1985, Grover năm 2001, ...). Trong phạm vi bài viết này, nhóm tác giả sẽ xem xét tính phù hợp trong việc áp dụng 4 mô hình đo lường kiệt quệ tài chính đối với trường hợp các công ty phi tài chính niêm yết tại Việt Nam, bao gồm: S-Score, X-Score, O-Score và Z-Score. Bảng 1 trình bày tóm tắt nội dung của các mô hình này.

Bảng 1: Tóm tắt nội dung các mô hình nhận diện kiệt quệ tài chính

Mô hình	Đo lường	Kết luận
O-Score (1980)	$O\text{-Score} = -1,32 - 0,407X_1 + 6,03X_2 - 1,43X_3 + 0,0757X_4 - 2,37X_5 - 1,83X_6 + 0,285X_7 - 1,72X_8 - 0,521X_9$ X_1 = Logarit của tổng tài sản. X_2 = Nợ / Tổng tài sản X_3 = Vốn lưu động / Tổng tài sản X_4 = Nợ ngắn hạn / Tài sản ngắn hạn X_5 = 1 nếu nợ lớn hơn tổng tài sản, 0 nếu ngược lại. X_6 = Lợi nhuận ròng / Tổng tài sản X_7 = Dòng tiền hoạt động kinh doanh / Nợ X_8 = 1 nếu lợi nhuận ròng nhỏ hơn 0 trong hai năm qua, 0 nếu ngược lại. X_9 = Chênh lệch lợi nhuận ròng năm t với năm t-1 / Tổng giá trị tuyệt đối của lợi nhuận ròng năm t với năm t-1.	$O\text{-Score} > 0,38$: kiệt quệ tài chính $O\text{-Score} = 0,38$: Ngưỡng báo động $O\text{-Score} < 0,38$: Sức khỏe tài chính lành mạnh
S-Score (1978)	$S\text{-Score} = 1,03X_1 + 3,07X_2 + 0,66X_3 + 0,4X_4$ X_1 = Vốn lưu động / Tổng tài sản X_2 = Lợi nhuận trước thuế và lãi vay / Tổng tài sản X_3 = Lợi nhuận trước thuế / Nợ ngắn hạn X_4 = Doanh thu / Tổng tài sản	$S\text{-Score} > 0,862$: Sức khỏe tài chính tốt. $S\text{-Score} = 0,862$: Ngưỡng báo động $S\text{-Score} < 0,862$: kiệt quệ tài chính
X-Score (1983)	$X\text{-Score} = -4,336 - 4,513X_1 + 5,679X_2 - 0,004X_3$ X_1 = Lợi nhuận ròng / Tổng tài sản X_2 = Nợ / Tổng tài sản X_3 = Tài sản ngắn hạn / Nợ ngắn hạn	$X\text{-Score} > 0$: kiệt quệ tài chính $X\text{-Score} = 0$: Ngưỡng báo động $X\text{-Score} < 0$: Sức khỏe tài chính lành mạnh.
Z-Score (1968)	$Z\text{-Score (1968)} = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + 1,0X_5$ X_1 = Vốn lưu động / Tổng tài sản X_2 = Lợi nhuận giữ lại / Tổng tài sản X_3 = Lợi nhuận trước thuế và lãi vay / Tổng tài sản X_4 = Giá trị vốn hóa thị trường / Giá trị sổ sách của nợ X_5 = Doanh thu / Tổng tài sản	$Z\text{-score (1968)} < 1,8$: kiệt quệ tài chính $Z\text{-score (1968)}$ từ 1.81 đến 2.99: Vùng xám (Kết quả không chắc chắn) $Z\text{-score (1968)} > 2,99$: Sức khỏe tài chính tốt.
Z-Score (1984)	$Z\text{-Score (1984)} = 0,717X_1 + 0,847X_2 + 3,107X_3 + 0,420X_4 + 0,998X_5$ X_1 = Vốn lưu động / Tổng tài sản X_2 = Lợi nhuận giữ lại / Tổng tài sản X_3 = Lợi nhuận trước thuế và lãi vay / Tổng tài sản X_4 = Giá trị thị trường của vốn chủ sở hữu / Giá trị sổ sách của nợ X_5 = Doanh thu / Tổng tài sản	$Z\text{-score (1984)} < 1,23$: kiệt quệ tài chính $Z\text{-score (1984)}$ từ 1.23 đến 2.90: Vùng xám (Kết quả không chắc chắn) $Z\text{-score (1984)} > 2,90$: Sức khỏe tài chính tốt.
Z-Score (1995)	$Z\text{-Score (1995)} = 6,56X_1 + 3,26X_2 + 6,72X_3 + 1,05X_4$ X_1 = Vốn lưu động / Tổng tài sản X_2 = Lợi nhuận giữ lại / Tổng tài sản X_3 = Lợi nhuận trước thuế và lãi vay / Tổng tài sản X_4 = Giá trị sổ sách của vốn chủ sở hữu / nợ	$Z\text{-Score (1995)} < 1,1$: kiệt quệ tài chính $Z\text{-Score (1995)}$ từ 1,1 đến 2,6: Vùng xám (Kết quả không chắc chắn) $Z\text{-Score (1995)} > 2,6$: Sức khỏe tài chính tốt.

Nguồn: Tổng hợp của nhóm tác giả.

Với mục tiêu lựa chọn mô hình nhận diện kiệt quệ tài chính phù hợp, Dolejšová (2015), nghiên cứu thực nghiệm trường hợp 16 công ty tại vùng Zlín và 16 công ty tại vùng Olomouc, khẳng định rằng X-Score cho kết quả khác biệt nhỏ so với các mô hình khác và các doanh nghiệp nên đánh giá đồng thời bởi hai mô hình kiệt quệ tài chính khác nhau, có thể kết hợp X-Score với mô hình bất kỳ, chẳng hạn Z-Score (1984), S-Score hay IN05. Sinarti & Sembiring (2015) kết luận rằng nhận diện kiệt quệ tài chính không có sự khác biệt đáng kể khi sử dụng Z-Score (1968) và S-Score, nhưng có sự khác biệt đáng kể giữa mô hình Z-Score (1968) với X-Score và giữa S-Score với X-Score. Nhóm tác giả này cụ thể rằng nhiều công ty sản xuất và kim loại niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán Indonesia có nguy cơ kiệt quệ tài chính trong giai đoạn 2009-2013 theo Z-Score (1968) và S-Score, trong khi đó X-Score lại xác định các công ty này ngày càng có khả năng tài chính lành mạnh hơn. Mardaconsita & Soelton (2019) cho rằng các công ty đồn điền tại Indonesia gặp phải khó khăn tài chính và có nguy cơ phá sản trong giai đoạn 2014-2017 thông qua sử dụng mô hình Z-Score (1995) và S-Score.

Tanjung (2020) xem xét các công ty được phẩm niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán Indonesia đã tìm thấy sự khác biệt đáng kể giữa các mô hình Z-Score (1968), S-Score, X-Score và O-Score khi dự đoán tình trạng kiệt quệ tài chính, trong đó Z-Score (1968) mô hình dự đoán chính xác nhất. Fauzi & cộng sự (2021) dự đoán phá sản của các công ty viễn thông niêm yết tại Indonesia thông qua phân tích so sánh bốn mô hình là Z-Score (1995), S-Score, X-Score và Grover. Nhóm tác giả xác định được rằng Z-Score (1995) và S-Score có thể được sử dụng, trong khi X-Score và Grover thì không, và Z-Score (1995) là mô hình tốt nhất về tính chính xác và nhất quán.

Mulyati & Ilyasa (2020) chỉ ra sự khác biệt giữa các mô hình nhận diện kiệt quệ tài chính của các công ty khoáng sản niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán Indonesia, kết luận rằng S-Score là mô hình tốt nhất, các mô hình còn lại có tỷ lệ chính xác lần lượt giảm dần là X-Score, Z-Score (1995) và IGR-Score (Mô hình tỷ lệ tăng trưởng nội bộ). Kết quả nghiên cứu của Tahu (2019) chỉ ra rằng S-Score là mô hình nhận diện kiệt quệ tài chính có độ chính xác và phù hợp hơn so với Z-Score (1995) đối với trường hợp các công ty xây dựng niêm yết tại Indonesia. Shalih & Kusumawati (2019) cho rằng các công ty sản xuất niêm yết tại Indonesia có sự khác biệt đáng kể trong việc dự đoán tình trạng kiệt quệ tài chính khi áp dụng mô hình S-Score và Fulmer, và nhóm tác giả này cũng kết luận mô hình phù hợp nhất là S-Score.

Turk & Kurklu (2017) nghiên cứu các công ty niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán Istanbul, khẳng định cả hai mô hình Z-Score (1968) và S-Score đều chỉ ra những mức độ khác nhau về kiệt quệ tài chính của các công ty, tuy nhiên kết quả tương tự được tìm thấy khi phân tích các công ty theo năm và có thể đáp ứng nhu cầu nhận diện kiệt quệ tài chính dành cho các chủ thể.

Với các công ty giấy và bột giấy niêm yết tại Indonesia giai đoạn 2012-2017, Fadrul & Ridawati (2020) phát hiện rằng mô hình X-Score cho kết quả nhận diện kiệt quệ tài chính với tỷ lệ chính xác cao nhất 100%, trong khi đó Z-Score (1968) và S-Score có tỷ lệ chính xác lần lượt là 28,6% và 4,3%. Andriani & Sihombing (2021) phân tích dữ liệu từ các công ty bất động sản niêm yết tại Indonesia, khẳng định rằng X-Score là mô hình dự đoán kiệt quệ tài chính có tỷ lệ chính xác cao nhất là 90%, trong khi đó S-Score chỉ đạt tỷ lệ chính xác lần lượt là 47% và tỷ lệ này thấp nhất (25%) đối với Z-Score (1968). Januri & cộng sự (2017) sử dụng các mô hình Z-Score (1984), S-Score và X-Score để dự đoán khả năng phá sản của các công ty xi măng niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán Indonesia, kiểm định Kruskal-Wallis cho rằng kết quả có sự khác biệt giữa ba mô hình, và X-Score là mô hình chính xác nhất đối với các công ty này. Nghiên cứu của Viciwati (2020) xem xét áp dụng mô hình Z-Score (1968) và X-Score đối với trường hợp các công ty bán lẻ niêm yết tại Indonesia, kết quả xác định X-Score là mô hình chính xác cao nhất trong việc dự đoán phá sản với tỷ lệ chính xác là 90%.

Aminian & cộng sự (2016) kiểm định đối với trường hợp các công ty dệt, gốm sứ và gạch ngói niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán Tehran, chứng minh rằng các mô hình Grover, Z-Score (1984), S-Score và X-Score đều có khả năng dự đoán kiệt quệ tài chính của các công ty, trong đó tốt nhất là Grover. Kết quả nghiên cứu của Pakdaman (2018) chỉ ra rằng các mô hình Grover, Z-Score (1968), S-Score và X-Score đều có khả năng dự đoán kiệt quệ tài chính, trong đó Grover là mô hình tốt hơn so với 3 mô hình còn lại khi áp dụng cho trường hợp các công ty ngành dệt may và gạch men niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán Tehran.

Fachrudin (2020) phân tích tương quan các mô hình nhận diện kiệt quệ tài chính áp dụng cho các công

ty sản xuất niêm yết tại Indonesia, tác giả đã tìm thấy mối tương quan mạnh đáng tin cậy bởi sự cấu thành của các yếu tố lợi nhuận và đòn bẩy tài chính, là các mô hình Z-Score (1984) với S-Score, Z-score (1984) với Khaira, S-Score với Khaira và X-Score với Khaira, trong khi đó mô hình Grover có mối tương quan yếu với mô hình khác; bên cạnh đó, kết quả nghiên cứu cũng khẳng định Khaira là mô hình chính xác nhất để dự đoán các tình trạng kiệt quệ tài chính của các công ty.

Robot (2013) khẳng định mô hình Z-Score (1968) và S-Score phù hợp để dự đoán phá sản của các công ty thuốc lá niêm yết tại Indonesia. Fredy (2018) nghiên cứu trường hợp các công ty giấy và bột giấy niêm yết tại Indonesia, kết luận rằng mô hình Z-Score (1968) và S-Score không có khác biệt về kết quả dự báo phá sản, trong khi đó kết quả sẽ khác nhau đáng kể giữa Z-Score (1968) và S-Score với Grover. Hertina & cộng sự (2020) phân tích trường hợp các công ty khai thác than niêm yết tại Indonesia, kết luận rằng có sự khác biệt đáng kể giữa mô hình Grover và Z-Score (1968), Grover với X-Score nhưng không có sự khác biệt giữa Grover với S-Score. Ngoài ra, nhóm tác giả còn nhận thấy rằng X-Score và Grover là hai mô hình dự đoán với tỷ lệ chính xác cao nhất, đều là 83,33%.

Với mục tiêu lựa chọn mô hình phù hợp để nhận diện kiệt quệ tài chính cho từng trường hợp thực tiễn cụ thể, các nghiên cứu thực nghiệm thường lần lượt xem xét 2 vấn đề: (i) Kiểm định giả thuyết về sự khác biệt giữa các mô hình chỉ số kiệt quệ tài chính (Dolejšová, 2015; Sinarti & Sembiring, 2015; Pakdaman, 2018; Tanjung, 2020; Mulyati & Ilyasa, 2020; Hertina & cộng sự, 2020; Aminian & cộng sự, 2016; Januri & cộng sự, 2017; Shalih & Kusumawati, 2019; Fredy, 2018), theo đó các phương pháp được sử dụng có thể là kiểm định ANOVA 1 chiều (Shalih & Kusumawati, 2019; Fredy, 2018), kiểm định ANOVA 1 chiều kết hợp kiểm định giả thuyết về giá trị trung bình của hai mẫu độc lập - Independent Sample T-test (Hertina & cộng sự, 2020), phân tích thống kê (Mulyati & Ilyasa, 2020), kiểm định khác biệt Kruskal Wallis (Januri & cộng sự, 2017), phân tích hồi quy đa biến sau khi kiểm định dữ liệu đảm bảo phân phối chuẩn bằng phân tích tương quan (Aminian & cộng sự, 2016; Pakdaman, 2018; Sinarti & Sembiring, 2015), kiểm định phối hợp từng cặp - Paired Sample T-test (Tanjung, 2020), phân tích so sánh trung bình hai mẫu bởi One-sample Z-test và Paired Sample T-test (Dolejšová, 2015); (ii) So sánh mức độ chính xác hay lỗi giữa các mô hình chỉ số kiệt quệ tài chính bằng phân tích thống kê (Viciwati, 2020; Andriani & Sihombing, 2021; Hertina & cộng sự, 2020; Fadrul & Ridawati, 2020; Mulyati & Ilyasa, 2020; Tahu, 2019; Januri & cộng sự, 2017).

Bài viết chưa tìm thấy các nghiên cứu thực nghiệm nhằm mục tiêu cung cấp bằng chứng đáng tin cậy về mô hình nhận diện kiệt quệ tài chính cho trường hợp các doanh nghiệp nói chung và doanh nghiệp phi tài chính niêm yết nói riêng tại Việt Nam. Trần Thị Hải Lý & cộng sự (2014) sử dụng thông tin phi cấu trúc, theo đó nhóm tác giả đề xuất lựa chọn 2 biến đại diện thông tin thể hiện các sắc thái từ nội dung được phát biểu bởi nhà quản trị về tương lai của công ty để nhận diện kiệt quệ tài chính, bao gồm tin tức trực tuyến và thông tin nội bộ trên báo cáo thường niên. Nghiên cứu của Phạm Thị Hồng Vân (2018) sử dụng mô hình hồi quy Logit, theo đó tác giả xác định doanh nghiệp có khả năng xảy ra kiệt quệ tài chính năm nay do kết quả kinh doanh năm trước bị lỗ, và biến phụ thuộc thuộc dạng nhị phân.

Với các bằng chứng thực nghiệm trên, nhóm tác giả cho rằng sự đa dạng về mô hình nhận diện kiệt quệ tài chính là cần thiết và hữu ích để đúc kết đáng tin cậy cho những nhóm trường hợp doanh nghiệp khác nhau, tuy nhiên yêu cầu tất yếu đặt ra rằng các chủ thể phải thực hiện kiểm định nhằm xác định mô hình nhận diện kiệt quệ tài chính phù hợp đối với từng trường hợp cụ thể và đây là khoảng trống nghiên cứu để áp dụng đáng tin cậy cho thực tiễn các doanh nghiệp phi tài chính niêm yết tại Việt Nam. Theo đó, bài viết đưa ra giả thuyết nghiên cứu:

H_0 : Các mô hình nhận diện kiệt quệ tài chính không có sự khác biệt đáng kể.

H_1 : Các mô hình nhận diện kiệt quệ tài chính có sự khác nhau đáng kể.

3. Mẫu, dữ liệu và phương pháp nghiên cứu

Bài nghiên cứu sử dụng phương pháp chọn mẫu có mục đích, bao gồm 505 doanh nghiệp được lựa chọn khi thỏa mãn đầy đủ các điều kiện: (i) Không phải là doanh nghiệp thuộc ngành tài chính (ngân hàng, chứng khoán, bảo hiểm); (ii) Cổ phiếu vẫn còn niêm yết tính đến thời điểm kết thúc năm 2020; (iii) Có đầy đủ báo cáo tài chính từ năm 2015 đến năm 2020, sự lựa chọn đảm bảo tính nhất quán theo Thông tư 200 (ban hành ngày 22/12/2014) của Bộ Tài chính, và (iv) Tất cả báo cáo tài chính đã được kiểm toán với ý kiến chấp nhận tính hợp lý và trung thực theo nguyên tắc trọng yếu.

Dữ liệu nghiên cứu thuộc dạng thứ cấp, được thu thập từ các báo cáo tài chính và tài liệu thống kê giá trị vốn hóa thị trường của các doanh nghiệp phi tài chính niêm yết trên Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội và Sở Giao dịch Chứng khoán Hồ Chí Minh; tất cả dữ liệu được trích xuất từ Hệ thống FiinPro của Công ty cổ phần tập đoàn FiinGroup (Việt Nam). Bảng 2 trình bày thống kê mô tả các thành phần cấu thành trong các mô hình, được xử lý từ dữ liệu nghiên cứu.

Bảng 2: Nguồn dữ liệu

Mô hình	Thành phần	Nguồn dữ liệu
Z-Score (1968, 1984, 1995)	X_1	Bảng cân đối kế toán
	X_2	Bảng cân đối kế toán, Thuyết minh báo cáo tài chính
	X_3, X_5	Bảng cân đối kế toán, Báo cáo kết quả kinh doanh
	X_4	Bảng cân đối kế toán, Thống kê giá trị vốn hóa thị trường
O-Score (1980)	X_1, X_2, X_3, X_4, X_5	Bảng cân đối kế toán
	X_6	Bảng cân đối kế toán, Báo cáo kết quả kinh doanh
	X_7	Bảng cân đối kế toán, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ
	X_8, X_9	Báo cáo kết quả kinh doanh
S-Score (1978)	X_1	Bảng cân đối kế toán, Báo cáo kết quả kinh doanh
	X_2, X_3, X_4	Bảng cân đối kế toán, Báo cáo kết quả kinh doanh
X-Score (1983)	X_1	Bảng cân đối kế toán, Báo cáo kết quả kinh doanh
	X_2, X_3	Bảng cân đối kế toán

Nguồn: Thống kê của nhóm tác giả.

Để có cơ sở cho việc lựa chọn phương pháp phân tích dữ liệu phù hợp, bài viết kiểm định phân phối chuẩn của dữ liệu nghiên cứu. Với cỡ mẫu đã xác định bao gồm 3030 quan sát, bài viết sử dụng kiểm định Kolmogorov-Smirnov, nếu Sig lớn hơn 5% thì dữ liệu có dạng phân phối chuẩn, và ngược lại cho kết luận không có phân phối chuẩn. Kết quả tại Bảng 3 cho thấy dữ liệu của tất cả mô hình nhận diện kiệt quệ tài chính của bài viết đều là phân phối không chuẩn.

Bảng 3: Kiểm định phân phối chuẩn của dữ liệu

Mô hình	Kolmogorov-Smirnov		
	Statistic	Df	Sig.
S-Score	,137	3030	,000
X-Score	,043	3030	,000
O-Score	,275	3030	,000
Z-Score68	,419	3030	,000
Z-Score84	,408	3030	,000
Z-Score95	,282	3030	,000

Nguồn: Xử lý từ dữ liệu nghiên cứu trên SPSS 26.

Bài viết sử dụng phương pháp nghiên cứu định lượng, vì dữ liệu không phân phối chuẩn (Abnormal data) theo kết quả kiểm định vừa nêu trên nên bài viết kiểm định giả thuyết nghiên cứu căn cứ vào thử nghiệm Kruskal Wallis. Nếu giá trị Asymp. Sig. nhỏ hơn 0,05 thì chấp nhận H_1 , ngược lại sẽ chấp nhận H_0 .

Đối với trường hợp có sự khác biệt giữa các mô hình, để xác định mô hình phù hợp và chính xác nhất cho trường hợp các doanh nghiệp phi tài chính niêm yết tại Việt Nam, theo Andriani & Sihombing (2021), Hertina & cộng sự (2020), Viciwati (2020), Mulyati & Ilyasa (2020), Fadrul & Ridawati (2020), Tahu (2019), Januri & cộng sự (2017), bài viết sẽ xác định lần lượt 3 chỉ tiêu đánh giá cho từng mô hình như sau: (1) Tỷ lệ chính xác (Accuracy rate) – tỷ lệ giữa số quan sát nhận diện đúng kiệt quệ tài chính với tổng số quan sát; (2) Tỷ lệ lỗi loại I (Type I error) – tỷ lệ quan sát mà mô hình cảnh báo không rơi vào tình trạng kiệt quệ tài chính nhưng kết quả doanh nghiệp kiệt quệ tài chính so với tổng số quan sát, và (3) Tỷ lệ lỗi loại II (Type II error) – tỷ lệ quan sát mà mô hình cảnh báo doanh nghiệp rơi vào tình trạng kiệt quệ tài chính nhưng kết quả không xảy ra tình trạng này so với tổng số quan sát. Mô hình được ưu tiên lựa chọn áp dụng cho các doanh nghiệp nếu tỷ lệ chính xác cao nhất, hay tương ứng tỷ lệ lỗi loại I và tỷ lệ lỗi loại II là thấp nhất.

$$\text{Mức độ chính xác} = \frac{\text{Số quan sát nhận diện đúng}}{\text{Tổng số quan sát}}$$

$$\text{Tỷ lệ lỗi loại I} = \frac{\text{Số quan sát lỗi loại I}}{\text{Tổng số quan sát}}$$

$$\text{Tỷ lệ lỗi loại II} = \frac{\text{Số quan sát lỗi loại II}}{\text{Tổng số quan sát}}$$

4. Kết quả nghiên cứu

4.1. Kiểm định Kruskal Wallis

Kết quả kiểm định Kruskal Wallis bao gồm 2 nội dung, trong đó thứ hạng trung bình của các mô hình trình bày tại Bảng 4 và thống kê kiểm định trình bày tại Bảng 5.

Bảng 4: Các thứ hạng (Ranks)

	Mô hình	N	Mean Rank
kiệt quệ tài chính	S-Score	3030	8216,02
	X-Score	3030	1873,17
	O-Score	3030	6422,21
	Z-Score ₆₈	3030	12238,98
	Z-Score ₈₄	3030	11324,58
	Z-Score ₉₅	3030	14468,04
	Total	18180	

Nguồn: Xử lý từ dữ liệu nghiên cứu trên SPSS 26.

Bảng 4 cung cấp thông tin rất hữu ích cho kiểm định lựa chọn mô hình phù hợp để nhận diện kiệt quệ tài chính của các doanh nghiệp phi tài chính niêm yết tại Việt Nam. Xét tổng thể, các doanh nghiệp có biểu hiện kiệt quệ tài chính nhiều nhất nếu sử dụng mô hình Z-Score (1995) với thứ hạng trung bình cao nhất (Mean rank) là 14468,04, trong khi những doanh nghiệp này lại có biểu hiện kiệt quệ tài chính ít nhất khi được nhận diện bằng cách áp dụng mô hình X-Score. Theo thứ tự từ nhiều nhất đến ít nhất về các doanh nghiệp có biểu hiện kiệt quệ tài chính lần lượt được chỉ ra khi nhận diện bởi Z-Score (1995), Z-Score (1968), Z-Score (1984), S-Score, O-Score và X-Score.

Bảng 5: Thống kê kiểm định (Test Statistics)

	Value
Kruskal-Wallis H (Chi-square)	11418,112
Df	5
Asymp. Sig.	,000
<i>a. Kruskal Wallis Test</i>	
<i>b. Grouping Variable: Model</i>	

Nguồn: Xử lý từ dữ liệu nghiên cứu trên SPSS 26.

Kết quả kiểm định Kruskal Wallis tại Bảng 5 có giá trị xác suất p tiệm cận có ý nghĩa (Asymp. Sig.) là 0,000 và nhỏ hơn 5% nên bác bỏ giả thuyết H_0 và chấp nhận giả thuyết H_1 , theo đó kết luận rằng 6 mô hình S-Score, O-Score, X-Score, Z-Score (1968), Z-Score (1984) và Z-Score (1995) có sự khác biệt đáng kể về kết quả nhận diện kiệt quệ tài chính của các doanh nghiệp phi tài chính niêm yết tại Việt Nam.

Ngoài ra, thông qua tra cứu Bảng phân phối Chi-bình phương (χ^2) (Chi-square distribution), giá trị χ^2 quan sát là 11.418,112 tương ứng với bậc tự do (Df) là 5, lớn hơn giá trị χ^2 tới hạn (11.070) với mức ý nghĩa 5%; vì vậy bài viết khẳng định đủ bằng chứng cho rằng tồn tại sự khác biệt giữa 6 mô hình S-Score, O-Score, X-Score, Z-Score (1968), Z-Score (1984) và Z-Score (1995) để nhận diện kiệt quệ tài chính của các doanh nghiệp phi tài chính niêm yết tại Việt Nam.

Kết quả khẳng định tồn tại sự khác biệt giữa các mô hình nhận diện kiệt quệ tài chính khi áp dụng cho

trường hợp thực tiễn cụ thể, điều này có thể được giải thích bởi sự khác nhau về thành phần cấu thành nên chỉ số kiệt quệ tài chính của mỗi mô hình gắn kết với đặc điểm riêng của các nhóm doanh nghiệp gắn trong những điều kiện cụ thể về môi trường kinh doanh và môi trường tài chính, bên cạnh đó là sự khác nhau trong việc đưa thiết lập tiêu chuẩn để xác định tình trạng lành mạnh tài chính hay kiệt quệ tài chính. Kết quả này thống nhất hoàn toàn với các minh chứng được tìm thấy từ nghiên cứu thực nghiệm của Tanjung (2020), Mulyati & Ilyasa (2020), Hertina & cộng sự (2020), Shalih & Kusumawati (2019), Januri & cộng sự (2017), hay thống nhất một phần với kết quả nghiên cứu thực nghiệm của Fredy (2018), Sinarti & Sembiring (2015).

4.2. Mức độ chính xác và các dạng lỗi

Bảng 6 cung cấp thông tin về tỷ lệ chính xác, tỷ lệ lỗi dạng I và tỷ lệ lỗi dạng II của các mô hình nhận diện kiệt quệ tài chính. Ngoài ra, bảng này cũng xác định những lỗi khác của từng mô hình, đó là trường hợp mô hình chỉ ra tình trạng kiệt quệ tài chính là không chắc chắn nhưng doanh nghiệp lại có hoặc không kiệt quệ tài chính, và mô hình cho biết có hoặc không kiệt quệ tài chính nhưng doanh nghiệp lại không chắc chắn về kiệt quệ tài chính.

Bảng 6: Tỷ lệ chính xác, tỷ lệ lỗi dạng I và tỷ lệ lỗi dạng II

Mô hình	Tỷ lệ chính xác	Tỷ lệ lỗi dạng I	Tỷ lệ lỗi dạng II	Tỷ lệ lỗi khác
S-Score	87,26%	2,21%	3,47%	7,06%
X-Score	77,19%	12,77%	2,97%	7,06%
O-Score	39,97%	9,01%	43,96%	7,06%
Z-Score68	53,07%	0,00%	13,96%	32,97%
Z-Score84	49,80%	0,00%	0,99%	49,21%
Z-Score95	77,76%	5,78%	0,40%	16,07%

Nguồn: Xử lý từ dữ liệu nghiên cứu trên Excel.

Theo kết quả tại Bảng 6, tỷ lệ chính xác từ cao nhất đến thấp nhất của các mô hình nhận diện kiệt quệ tài chính đối với trường hợp thực tiễn các doanh nghiệp phi tài chính niêm yết tại Việt Nam lần lượt là S-Score (87,26%), Z-Score năm 1995 (77,76%), X-Score (77,19%), Z-Score năm 1968 (53,70%), Z-Score năm 1984 (49,80%) và O-Score (39,97%). Nếu xét lỗi dạng I của các mô hình, tỷ lệ lỗi cao nhất là 12,77% thuộc về mô hình X-Score và thấp nhất là mô hình Z-Score (1968) và Z-Score (1984) với tỷ lệ 0,00%. Nếu xét lỗi dạng II, mô hình O-Score có tỷ lệ lỗi cao nhất (43,96%) và thấp nhất là mô hình Z-Score (1995) với tỷ lệ 0,40%. Với các lỗi khác, so với các mô hình còn lại, tỷ lệ lỗi của Z-Score (1984) là cao nhất, trong khi đó tỷ lệ lỗi của S-Score, X-Score và O-Score là thấp nhất.

Căn cứ phân tích thống kê vừa đề cập trên, bài viết khẳng định rằng mô hình phù hợp để có thể sử dụng nhằm mục đích nhận diện kiệt quệ tài chính của các doanh nghiệp phi tài chính tại Việt Nam lần lượt là S-Score, Z-Score (1995) và X-Score, trong đó S-Score là mô hình phù hợp nhất với tỷ lệ chính xác 87,26%. Kết quả xác định này tương đồng với kết luận lựa chọn từ nghiên cứu thực nghiệm của Mulyati & Ilyasa (2020), Mardaconsita & Soelton (2019), Tahu (2019), Shalih & Kusumawati (2019), Robot (2013). Tuy nhiên Mardaconsita & Soelton (2019) khuyến nghị thêm rằng việc kết hợp với các yếu tố chưa đưa vào mô hình, kể cả bên trong và bên ngoài công ty như môi trường kinh tế, thể chế chính trị hay các yếu tố từ hệ thống quản lý nội bộ, điều này sẽ tăng thêm độ chính xác trong dự báo kiệt quệ tài chính; hay Tahu (2019) cũng đồng quan điểm này và gợi ý sử dụng các ước tính dựa trên cơ sở bổ sung thêm yếu tố để tăng thêm mức độ chính xác của kết quả dự báo. Về lỗi của mô hình S-Score, bài viết xác định rằng lỗi loại II nhiều hơn loại I, ngược với khuyến nghị của Mulyati & Ilyasa (2020) rằng mô hình này có xu hướng lỗi loại I.

5. Kết luận, gợi ý và khuyến nghị

Căn cứ dữ liệu trong giai đoạn 2015-2020 của 505 doanh nghiệp phi tài chính niêm yết tại Việt Nam, sử dụng các kiểm định và thống kê, bài viết xác định được rằng kết quả nhận diện kiệt quệ tài chính của các doanh nghiệp sẽ có sự khác biệt đáng kể khi áp dụng những mô hình S-Score, O-Score, X-Score, Z-Score (1968), Z-Score (1984) và Z-Score (1995). Ngoài ra, bài viết còn chỉ ra rằng 3 mô hình có mức độ chính xác cao nhất là S-Score, Z-Score (1995) và X-Score, trong đó S-Score là mô hình phù hợp nhất để áp dụng nhằm mục đích nhận diện kiệt quệ tài chính của các doanh nghiệp. Theo các bộ phận cấu thành chỉ số S-Score, bài

viết cho rằng các doanh nghiệp có thể kiểm soát kiệt quệ tài chính dựa trên: (i) Tăng cường hiệu quả quản trị vốn lưu động, trong đó tập trung quản trị tiền, các khoản phải thu khách hàng và hàng tồn kho; (ii) Duy trì và gia tăng hiệu quả tiết kiệm chi phí hoạt động; (iii) Cân đối hợp lý giữa duy trì khả năng thanh toán và hiệu quả sinh lời của vốn, và (iv) Duy trì và gia tăng hiệu quả tiết kiệm vốn.

Để đảm bảo độ tin cậy trong việc lựa chọn mô hình nhận diện kiệt quệ tài chính, người sử dụng cần thực hiện kiểm định phân phối chuẩn của dữ liệu và từ đó lựa chọn phương pháp ước lượng hay các kỹ thuật phân tích, xử lý dữ liệu phù hợp để đúc kết. Bên cạnh đó, với mục tiêu đảm bảo thông tin hữu ích về kiệt quệ tài chính, các nhà quản trị doanh nghiệp cần phải đảm bảo tính chính xác, đầy đủ và rõ ràng của thông tin báo cáo tài chính.

Các nghiên cứu thực nghiệm tiếp theo có thể xem xét thêm các mô hình khác có đề cập trong mục 2 như Fulmer, Grover, IN05, Khaira, Taffler, Zavgren và IGR-Score, hoặc điều chỉnh bổ sung thêm các thành phần thuộc về môi trường, bối cảnh hoạt động cũng như các yếu tố khác từ hệ thống quản lý tài chính nội bộ của các doanh nghiệp. Ngoài ra, bài viết sử dụng mẫu nghiên cứu chung là các doanh nghiệp phi tài chính niêm yết tại Việt Nam, có lẽ vì điều này mà mô hình đạt tỷ lệ chính xác cao nhất cũng chỉ ở mức 87,26%. Đây có thể là hạn chế của bài viết bởi tính đặc thù trong từng ngành nghề cụ thể có thể dẫn đến sự lựa chọn khác nhau về mô hình nhận diện kiệt quệ tài chính, khuyến nghị các nghiên cứu thực nghiệm tiếp theo có thể chi tiết hóa phạm vi tiếp cận theo từng nhóm ngành hoặc từng ngành với kỳ vọng xác định và lựa chọn được mô hình có tỷ lệ chính xác cao hơn nữa.

Tài liệu tham khảo

- Aminian, A., Mousazade, H. & Khoshkho, O. I. (2016), 'Investigate the Ability of Bankruptcy Prediction Models of Altman and Springate and Zmijewski and Grover in Tehran Stock Exchange', *Mediterranean Journal of Social Sciences (MCSER Publishing, Rome-Italy)*, 7(4), 208-214.
- Andriani, F. & Sihombing, P. (2021), 'Comparative Analysis of Bankruptcy Prediction Models in Property and Real Estate Sector Companies Listed on the IDX 2017-2019', *European Journal of Business and Management Research*, 6(1), 170-173.
- Arnold, G. (2013), *Corporate financial management (Fifth edition)*, Pearson Education Limited (England).
- Bărbuță-Misu, N. & Madaleno, M. (2020), 'Assessment of Bankruptcy Risk of Large Companies: European Countries Evolution Analysis', *Journal of Risk and Financial Management*, 13(3), 1-28.
- Brealey, R. A., Myers, S. C., & Allen, F. (2008), *Principles of Corporate Finance (Ninth edition)*, Mc Graw – Hill International Edition (Printed in Singapore).
- Dolejšová, M. (2015), 'Is it worth comparing different bankruptcy models?', *Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis*, 63(2), 525–531.
- Fachrudin, K. A. (2020), 'The Relationship between Financial Distress and Financial Health Prediction Model: A Study in Public Manufacturing Companies Listed on Indonesia Stock Exchange (IDX)', *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, 22(1), 18-27.
- Fadrul & Ridawati (2020), 'Analysis of Method Used to Predict Financial Distress Potential in Pulp and Paper Companies of Indonesia', *International Journal of Economics Development Research*, 1 (1), 57-69.
- Fauzi, S. E., Sudjono & Saluy, A. B. (2021), 'Comparative Analysis of Financial Sustainability Using the Altman Z-score, Springate, Zmijewski and Grover Models for Companies Listed at Indonesia Stock Exchange Sub-Sector Telecommunication Period 2014-2019', *Journal of Economics and Business (The Asian Institute of Research)*, 4(1), 57-78.
- Fredy, H. (2018), 'The prediction of bankruptcy in the pulp and paper industry company listed in Indonesia Stock Exchange on 2011-2016 period using Z-score Altman, Springate and Grover model', *South East Asia Journal of Contemporary Business, Economics and Law*, 15(5), 52-62.
- Hertina, D., Kusmayadi, D. & Yulaeha (2020), 'Comparative analysis of the Altman, Springate, Grover and Zmijewski models as predicting financial distress', *Palarch's Journal of Archaeology of Egypt/Egyptology*, 17(5), 552-561.

-
- Januri, Sari, E. N. & Diyanti, A. (2017), 'The Analysis of the Bankruptcy Potential Comparative by Altman Z-Score, Springate And Zmijewski Methods at Cement Companies Listed In Indonesia Stock Exchange', *IOSR Journal of Business and Management*, 19(10). Ver. VI, 80-87.
- Kanapickiene, R. & Marcinkevicius, R. (2014), 'Possibilities to apply classical bankruptcy prediction models in the construction sector in Lithuania', *Economics and Management*, 19(4), 317-332.
- Loppies, L. S., Esomar, M. J. F. & Turukay, E. (2020), 'Bankruptcy prediction analysis using Altman Z-score, Grover model and Springate S-score (A study in retail companies listed in Indonesia Stock Exchange 2014-2018 period)', *Journal of Critical Reviews*, 7(12), 2769-2776.
- Mardaconsita & Soelton, M. (2019), 'Analysis of Accuracy Level of Altman Z-Score Model and Springate Model in Measuring the Potential of Financial Distress in Plantations Industries', *International Journal of Economics and Financial Research*, 5(2), 16-25.
- Mulyati, S. & Ilyasa, S. (2020), 'The Comparative Analysis of Altman Z-Score, Springate, Zmijewski, And Internal Growth Rate Model in Predicting the Financial Distress (Empirical Study on Mining Companies Listed on Indonesia Stock Exchange 2014-2017)', *KINERJA: Journal of Business and Economics*, 24(1), 82-95.
- Ngô Kim Phượng, Lê Hoàng Vinh, Lê Thị Thanh Hà & Lê Mạnh Hưng (2021), *Phân tích tài chính doanh nghiệp (Tài bản lần 5)*, Nhà xuất bản Tài chính (Việt Nam).
- Pakdaman, H. (2018), 'Investigating the Ability of Altman and Springate and Zmijewski and Grover Bankruptcy Prediction Models in Tehran Stock Exchange', *Revista Espacios*, Vol. 39, No. 14, pp. 33-42.
- Phạm Thị Hồng Vân (2018), 'Đo lường khả năng kiệt quệ tài chính tại các công ty cổ phần ngành công nghiệp ở Việt Nam', *Tạp chí Kinh tế & Phát triển*, 255, 32-41.
- Robot, S. (2013), 'The application of bankruptcy prediction analysis using Altman Z-score and Springate methods at PT. Gudang Garam Tbk', *Jurnal EMBA*, 1(4), 630-636.
- Shalih, R. A. & Kusumawati, F. (2019), 'Prediction of financial distress in manufacturing company: a comparative analysis of Springate model and Fulmer model', *Journal of Auditing, Finance, and Forensic Accounting*, 7(2), 44 – 96.
- Sinarti & Sembiring, T. M. (2015), 'Bankruptcy Prediction Analysis of Manufacturing Companies Listed in Indonesia Stock Exchange', *International Journal of Economics and Financial Issues*, 5 (Special Issue), 354-359.
- Tahu, G. P. (2019), 'Predicting financial distress of construction companies in Indonesia: a comparison of Altman Z-score and Springate methods', *International Journal of Sustainability , Education, and Global Creative Economic*, 2(2), 7-12.
- Talebnia, G., Karmozi, F. & Rahimi, S. (2016), 'Evaluating and comparing the ability to predict the bankruptcy prediction models of Zavgren and Springate in companies accepted in Tehran Stock Exchange', *Marketing and Branding Research*, 3, 137-143.
- Tanjung, P. R. S. (2020), 'Comparative analysis of Altman Z-score, Springate, Zmijewski and Ohlson models in predicting financial distress', *EPRA International Journal of Multidisciplinary Research*, 6(3), 126-137.
- Trần Thị Hải Lý, Nguyễn Thị Hồng Trân & Nguyễn Ngọc Mi (2014), 'Sự truyền tải thông điệp của dữ liệu phi cấu trúc trong dự báo kiệt quệ tài chính của các doanh nghiệp Việt Nam', *Tạp chí Phát triển và Hội nhập*, 19 (29), 19-27.
- Turk, Z. & Kurklu, E. (2017), 'Financial failure estimate in BIST companies with Altman (Z-score) and Springate (S-score) models', *Journal of Economics and Administrative Sciences*, 1(1), 1-14.
- Van Horne, J. C. & Wachowicz, Jr. J. M. (2008), *Fundamentals of Financial Management (13th edition)*, Prentice-Hall, Inc (England).
- Viciwati (2020), 'Bankruptcy prediction analysis using the Zmijewski model (Xscore) and the Altman model (Z-score)', *Dinasti International Journal of Economics, Finance & Accounting*, 1(5), 794-806.

PHÁT TRIỂN TẬP ĐOÀN KINH TẾ TƯ NHÂN TẠI VIỆT NAM: THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP

Đỗ Vũ Phương Anh

Trường Đại học Kinh tế - Đại học Quốc gia Hà Nội

Email: dvphuonganh@vnu.edu.vn

Hà Diệu Linh

Trường Đại học Công đoàn

Email: linhhd@dhcd.edu.vn

Đỗ Minh Đức

Tập đoàn Vàng bạc Đá quý DOJI

Email: dominhduc@doji.vn

Tô Thế Nguyên

Trường Đại học Kinh tế - Đại học Quốc gia Hà Nội

Email: tothenguyen@vnu.edu.vn

Mã bài báo: JED-616

Ngày nhận: 4/4/2022

Ngày nhận bản sửa: 27/6/2022

Ngày duyệt đăng: 01/8/2022

Tóm tắt:

Bài viết này phân tích và đánh giá thực trạng phát triển của các tập đoàn kinh tế tư nhân Việt Nam. Kết quả nghiên cứu cho thấy các tập đoàn kinh tế tư nhân đã có đóng góp đáng kể vào ngân sách quốc gia và tạo việc làm. Các tập đoàn kinh tế tư nhân không chỉ thể hiện được tiềm lực tài chính và sức mạnh dẫn dắt nền kinh tế mà còn đang được tiếp đà cho việc đi đầu trong đầu tư các lĩnh vực mũi nhọn, có hàm lượng công nghệ cao. Tuy nhiên, Việt Nam vẫn đang thiếu các tập đoàn kinh tế tư nhân mang tầm vượt biên giới để có thể tham gia tích cực hơn vào chuỗi cung ứng, chuỗi giá trị toàn cầu. Nghiên cứu đề xuất một số khuyến nghị nhằm thúc đẩy sự phát triển và nâng cao chất lượng cạnh tranh và năng lực hội nhập quốc tế cho các tập đoàn kinh tế tư nhân trong thời gian tới.

Từ khóa: Tập đoàn kinh tế, kinh tế tư nhân, Việt Nam.

Mã JED: A10, D02, F63.

The development of private economic groups in Vietnam: Current situations and solutions

Abstract:

This study analyzes and assesses the development status of Vietnamese private economic groups. The results show that private economic groups have made a significant contribution to the national budget and created jobs. Private economic groups not only show their financial potential and the power to lead the economy but are also being motivated to be the leader in the investment in key fields with high technology content. However, Vietnam is still lacking in cross-border private sector corporations to participate more actively in the global supply chain and value chain. Based on the findings, the research proposes some suggestions to promote the development and improve the quality of competition and international integration capacity for private economic groups in the coming time.

Keywords: Economic groups, private economy, Vietnam.

JED code: A10, D02, F63.

1. Giới thiệu

Các tập đoàn kinh tế luôn là nhân tố chủ chốt trong sử dụng hiệu quả các nguồn nhân lực, vật lực, tài lực vào sản xuất kinh doanh với quy mô lớn, qua đó tạo ra những đóng góp đáng kể cho nền kinh tế quốc dân. Hiện nay, Việt Nam cũng có khoảng 29 doanh nghiệp tư nhân có giá trị vốn hóa trên thị trường chứng khoán vượt con số 1 tỷ USD (Đỗ Thanh Hương, 2021). Bên cạnh đó, vốn đầu tư của khối tư nhân cũng tăng nhanh, từ 36,1% lên 43,27% (tương đương 803 nghìn tỷ đồng) trong giai đoạn 2010-2018 (Hiếu Công, 2020). Trong đó, nhiều tập đoàn tư nhân đã trở thành những cánh chim đầu đàn tại một số lĩnh vực, ngành nghề như vận tải, bán lẻ, chế biến thực phẩm, sản xuất hàng gia dụng, bất động sản, du lịch khách sạn, vàng bạc đá quý, công nghệ thông tin như Vingroup, Thế giới di động, SunGroup, TH True Milk, Massan, Vietjet, FPT, DOJI, Hòa Phát... Sự mở rộng quy mô, tăng trưởng và phát triển các tập đoàn kinh tế tư nhân tạo ra nhiều công ăn việc làm cho người lao động, góp phần nâng cao hiệu suất kinh tế, đóng góp cho ngân sách, thúc đẩy các hoạt động R&D, đổi mới sáng tạo và ứng dụng thành tựu khoa học công nghệ. Hơn thế, các tập đoàn khu vực tư nhân cũng là động lực quan trọng trong việc đạt được các mục tiêu kinh tế - xã hội như giảm nghèo đa chiều, cải thiện năng suất quốc gia, giảm bất bình đẳng, thúc đẩy hội nhập quốc tế đa chiều và đạt được các mục tiêu phát triển bền vững.

Chiến lược phát triển kinh tế - xã hội giai đoạn 2021-2030 của Chính phủ đã khẳng định việc tạo điều kiện thuận lợi, lộ trình rõ ràng để hình thành và phát triển nên các tập đoàn kinh tế tư nhân lớn với nội lực mạnh, vị thế lớn, có sức cạnh tranh cao với các tập đoàn khác trong khu vực và quốc tế. Tuy nhiên, thực tế cho thấy dù là các tổ hợp kinh tế lớn trong nước nhưng so với thế giới, các tập đoàn kinh tế tư nhân Việt Nam đang ở mức quy mô nhỏ, vốn đầu tư và ứng dụng khoa học công nghệ thấp, tính chính thức chưa cao. Việt Nam vẫn đang thiếu các tập đoàn kinh tế tư nhân mang tầm vượt biên giới để có thể tham gia tích cực hơn vào chuỗi cung ứng, chuỗi giá trị toàn cầu. Các tập đoàn kinh tế tư nhân quy mô lớn sẽ đối mặt với nhiều thách thức hơn so với hệ thống doanh nghiệp vừa và nhỏ trước các rủi ro chính sách, biến động thị trường, đại dịch Covid-19 và cạnh tranh quốc tế ngày càng sâu rộng. Mặt khác, sự phát triển của các tập đoàn kinh tế tư nhân Việt Nam đang đặt ra một số vấn đề bất cập trong quản lý vĩ mô và môi trường cạnh tranh bình đẳng.

Nghiên cứu này phân tích và đánh giá thực trạng phát triển của các tập đoàn kinh tế tư nhân tại Việt Nam và đưa ra các khuyến nghị phát triển cho các tập đoàn kinh tế tư nhân tại Việt Nam trong thời gian tới.

2. Chủ trương của Đảng và Nhà nước đối với phát triển tập đoàn kinh tế tư nhân

Qua hơn ba thập kỷ đổi mới, Đảng ta đã ban hành nhiều nghị quyết có tính thừa nhận và khẳng định vai trò và vị thế của khu vực kinh tế tư nhân nói chung và tập đoàn kinh tế tư nhân nói riêng. Từ việc xác định “*Có vị trí quan trọng lâu dài*” của khu vực kinh tế tư nhân trong văn kiện Đại hội Đảng IX đến “*Có vai trò quan trọng*” trong văn kiện Đại hội Đảng X, và “*Là một trong những động lực của nền kinh tế*” trong văn kiện Đại hội Đảng XI, Đảng và Nhà nước đã khẳng định sự vai trò và đóng góp to lớn của khu vực kinh tế tư nhân trong việc xây dựng và phát triển kinh tế đất nước.

Cụ thể hóa các chủ trương của Đảng, Thông báo số 91/TB-VPCP ngày 19 tháng 04 năm 2011 của Văn phòng Chính phủ về kết luận của Thủ tướng Chính phủ tại cuộc gặp mặt lãnh đạo Hội Doanh nhân trẻ Việt Nam qua các thời kỳ đã nêu: “Thủ tướng Chính phủ khuyến khích thành lập các tập đoàn kinh tế tư nhân, xây dựng thương hiệu Việt Nam trong phạm vi, quyền hạn và luật pháp quy định; giao Bộ Kế hoạch và Đầu tư chủ trì phối hợp cùng với các Bộ, cơ quan liên quan và Hội Doanh nhân trẻ nghiên cứu, đề xuất cơ chế tổ chức hoạt động, quản lý phù hợp đối với tập đoàn kinh tế tư nhân. Hội Doanh nhân trẻ nghiên cứu xây dựng Đề án thành lập tập đoàn bán lẻ và một số mô hình tập đoàn thí điểm khác trình Thủ tướng Chính phủ xem xét, quyết định”.

Nghị quyết 10-NQ/TW năm 2017 đặt ra mục tiêu về phát triển kinh tế tư nhân trở thành một động lực quan trọng của nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa và chỉ rõ mục tiêu phấn đấu của kinh tế tư nhân là đóng góp 55% năm 2025 và 60-65% năm 2030 vào tổng sản phẩm quốc nội (GDP) của nền kinh tế. Nghị quyết Đại hội XIII của Đảng tiếp tục nhấn mạnh việc tập trung hoàn thiện thể chế, văn bản pháp luật, chính sách để khuyến khích, tạo điều kiện phát triển cho kinh tế tư nhân ở mọi lĩnh vực, ngành nghề. Tạo điều kiện thuận lợi để các tập đoàn kinh tế tư nhân lớn mạnh, đa ngành, đa sở hữu có thể hình thành và tăng trưởng nhanh chóng, có đủ khả năng tham gia mạng sản xuất và chuỗi giá trị khu vực, toàn cầu.

Về mặt pháp lý, Điều 194 của Luật doanh nghiệp số 59/2020/QH14 quy định: “Tập đoàn kinh tế, tổng

công ty thuộc các thành phần kinh tế là nhóm công ty có mối quan hệ với nhau thông qua sở hữu cổ phần, phần vốn góp hoặc liên kết khác. Tập đoàn kinh tế, tổng công ty không phải là một loại hình doanh nghiệp, không có tư cách pháp nhân, không phải đăng ký thành lập theo quy định của Luật này. Tập đoàn kinh tế, tổng công ty có công ty mẹ, công ty con và các công ty thành viên khác. Công ty mẹ, công ty con và mỗi công ty thành viên trong tập đoàn kinh tế, tổng công ty có quyền và nghĩa vụ của doanh nghiệp độc lập theo quy định của pháp luật”. Như vậy, theo Luật doanh nghiệp, tập đoàn kinh tế là nhóm công ty có mối quan hệ với nhau thông qua sở hữu cổ phần, phần vốn góp hoặc liên kết khác. Tập đoàn kinh tế có công ty mẹ, công ty con và các công ty thành viên. Luật không quy định tập đoàn kinh tế phải bắt buộc có ít nhất 5 công ty con và địa chỉ của các công ty cùng 1 địa điểm hay khác địa điểm. Các tập đoàn, tổng công ty được hình thành như là một tổ hợp kinh tế chuyên môn với quy mô lớn, thực hiện các hoạt động sản xuất, đầu tư, thương mại, kinh doanh trong nhiều lĩnh vực, ngành nghề thông qua các hoạt động góp vốn, đầu tư, mua bán, sáp nhập, tái cơ cấu, cấu trúc lại. Liên kết kinh doanh dưới hình thức tập đoàn, tổng công ty nhằm mục tiêu tập trung các nguồn lực cần thiết để gia tăng năng lực cạnh tranh, tối ưu vận hành và tối đa hóa lợi nhuận.

Luật cũng quy định điều kiện để thành lập tập đoàn kinh tế nhà nước. Tuy nhiên đến nay, chưa có văn bản pháp luật cụ thể quy định điều kiện thành lập tập đoàn kinh tế tư nhân. Việc hình thành, thành lập các đơn vị kinh doanh như các tập đoàn, tổng công ty tư nhân hoàn toàn tự nhiên dựa trên quyền công dân được tự do kinh doanh, tự do giao kết hợp đồng. Trong các tập đoàn kinh tế, tổng công ty tư nhân, mỗi công ty là một pháp nhân hoạt động một cách độc lập theo luật doanh nghiệp và hệ thống pháp lý về công ty, theo mô hình công ty mẹ - con. Các công ty mẹ trong các tổ hợp kinh tế tư nhân này thường sẽ không có phần sở hữu của Nhà nước hoặc mức độ góp vốn của Nhà nước không đủ chi phối theo quy định.

3. Thực trạng phát triển của các tập đoàn kinh tế tư nhân tại Việt Nam

Bảng 1 tổng hợp một số chỉ số hoạt động sản xuất kinh doanh của hơn 1.844 doanh nghiệp quy mô lớn và tập đoàn kinh tế tư nhân tại Việt Nam so với 6.708 doanh nghiệp nhỏ và vừa. Số liệu trong giai đoạn 2017-2019 cho thấy doanh thu bình quân của các tập đoàn kinh tế tư nhân gấp hơn 10 lần so với các doanh nghiệp nhỏ và vừa, đồng thời lợi nhuận hàng năm gấp bình quân hơn 20 lần tương ứng. Tiền lương bình quân của cán bộ công nhân viên của tập đoàn kinh tế tư nhân cũng được đảm bảo bình quân ở mức 8,72 triệu đồng/tháng so với chỉ khoảng 7,65 triệu đồng/tháng tại khu vực doanh nghiệp nhỏ và vừa. Điều này kết hợp với chất lượng hợp đồng lao động được đảm bảo tại các tập đoàn lý giải vì sao xu hướng chuyển dịch lao động

Bảng 1: Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của khu vực kinh tế tư nhân Việt Nam giai đoạn 2017-2019

Loại hình doanh nghiệp	Đơn vị	Doanh nghiệp vừa và nhỏ		Doanh nghiệp lớn/tập đoàn	
		Trung bình	Độ lệch	Trung bình	Độ lệch
Doanh thu bình quân hằng năm	triệu đồng	116.153,57	284.048,66	1.137.963,99	2.525.779,03
Lợi nhuận bình quân hằng năm	triệu đồng	3.475,08	25.859,23	71.903,51	439.717,07
Tiền lương bình quân/tháng	triệu đồng	7,65	17,07	8,72	4,61
Lợi nhuận trên tài sản (ROA)	%	0,01	0,19	0,04	0,32
Lợi nhuận trên vốn chủ (ROE)	%	-0,10	6,69	-0,14	10,98
Số doanh nghiệp khảo sát	Doanh nghiệp	6.708		1.844	

Nguồn: Nhóm tác giả tính toán từ bộ dữ liệu điều tra doanh nghiệp.

vào khu vực này trong xuyên suốt giai đoạn 2011-2020. Hơn nữa, số liệu về độ lệch chuẩn cũng cho thấy mức độ đồng nhất hơn trong hoạt động trả lương của các tập đoàn kinh tế tư nhân. Tuy nhiên, sự khác biệt lớn giữa doanh thu và lợi nhuận hàng năm của các tập đoàn kinh tế tư nhân, kết hợp với lợi nhuận trên vốn chủ (ROE) bị âm bình quân hàm ý mức độ rủi ro hơn khi vận hành hoạt động các tập đoàn kinh tế lớn so với khu vực doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Bảng 2 cho thấy sự khác biệt các chỉ số kinh doanh của hai loại tập đoàn tư nhân nội địa và doanh nghiệp, tập đoàn nước ngoài và phân biệt giữa doanh nghiệp có hoạt động cải tiến với doanh nghiệp không cải tiến. Về tiêu chí trung bình, các tập đoàn nước ngoài có doanh thu hằng năm và chi trả lương cho người lao động cao hơn so với tập đoàn nội địa. Dẫu vậy, tổng lợi nhuận hằng năm, lợi nhuận trên tài sản (ROA) và lợi nhuận trên vốn chủ (ROE) lại thấp hơn, thậm chí là -0,28% tại ROE. Điều này có thể phản ánh tình trạng trốn thuế, tránh thuế của các tập đoàn nước ngoài. Thực tế, dữ liệu từ 2012-2020 cho thấy tỷ lệ doanh nghiệp

Bảng 2: Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của các tập đoàn kinh tế tư nhân tại Việt Nam giai đoạn 2017-2019

Đơn vị: Triệu đồng

	Đặc điểm/loại hình	Doanh thu	Lợi nhuận	Tiền lương	ROA	ROE	Số doanh nghiệp
Trung bình	Tập đoàn tư nhân nội địa	1.042.050,95	80.992,31	7,89	0,05	0,05	724
Độ lệch		2.832.438,11	653.213,07	4,30	0,18	2,61	
Trung bình	Tập đoàn nước ngoài	1.195.373,86	64.740,29	9,19	0,03	-0,28	1.101
Độ lệch		2.315.019,80	206.595,86	4,71	0,38	14,36	
Trung bình	Có thực hiện hoạt động cải tiến	1.203.314,72	78.148,45	8,83	0,04	-0,20	1.500
Độ lệch		2.680.983,81	481.504,85	4,72	0,33	12,16	
Trung bình	Không có hoạt động cải tiến	817.167,47	39.060,99	7,95	0,05	0,13	325
Độ lệch		1.659.036,24	153.293,82	3,90	0,24	0,39	

Nguồn: Nhóm tác giả tính toán từ bộ dữ liệu điều tra doanh nghiệp 2017-2019.

nước ngoài báo lỗ lại tương quan thuận với tỷ lệ doanh nghiệp trong khu vực này mở rộng các hoạt động đầu tư và sản xuất kinh doanh. Thêm vào đó, nghiên cứu của Malesky (2020) khẳng định rằng trước những tác động vô cùng mạnh mẽ của đại dịch Covid-19, xu hướng đổi mới, cải tiến là không thể tránh khỏi, đồng thời các doanh nghiệp thực hiện hoạt động cải tiến trong một thời gian dài sẽ thích ứng tốt hơn và đạt hiệu quả lâu dài trong các hoạt động sản xuất kinh doanh.

Hơn nữa, sự mở rộng và phát triển ngày càng nhanh chóng của khu vực kinh tế ngoài nhà nước tại Việt Nam được thể hiện thông qua sự xuất hiện ngày càng nhiều các tập đoàn kinh tế tư nhân lớn trong bảng xếp hạng 50 doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam. Cụ thể, 18/50 doanh nghiệp trong danh sách này là doanh nghiệp

Bảng 3: Một số chỉ số phản ánh sự cải thiện của các tập đoàn kinh tế tư nhân, 2017-2021

Nội dung	Năm 2021	Năm 2020	Năm 2019	Năm 2018	Năm 2017
Số tập đoàn tư nhân trong top 50 cả nước	18/50	18/50	17/50	17/50	16/50
Vị trí cao nhất của tập đoàn tư nhân trong top 50 cả nước	5	6	6	6	11
Tổng xếp hạng 3 tập đoàn tư nhân lớn nhất	25	30	35	40	40

Nguồn: Tổng hợp từ Công ty Cổ phần Báo cáo đánh giá Việt Nam (VNR).

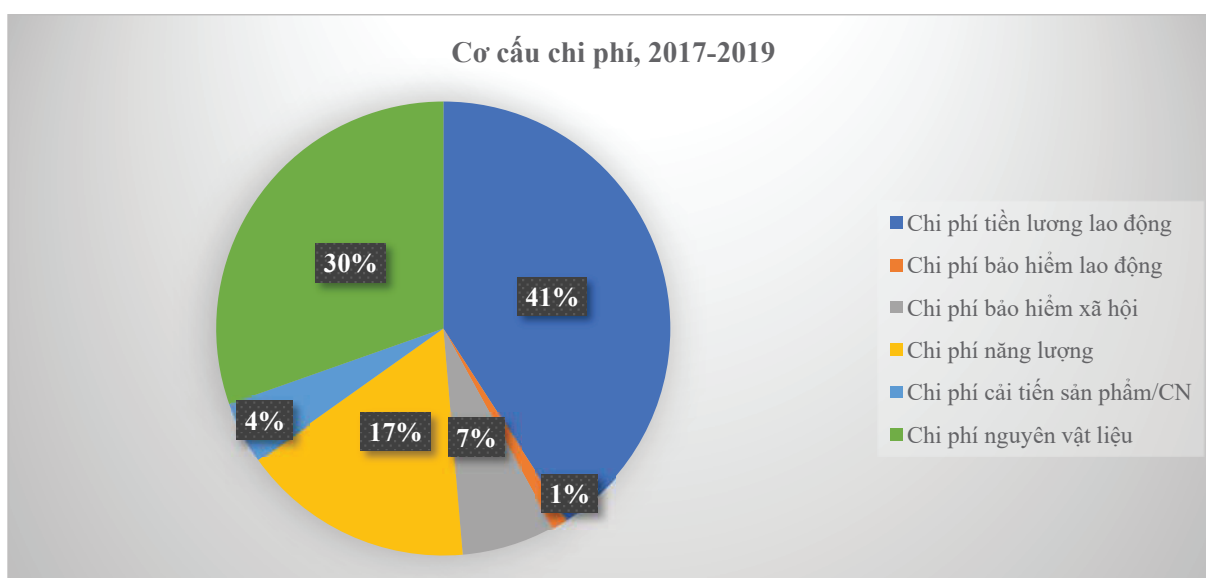
thuộc khu vực tư trong năm 2021 so với 16/50 doanh nghiệp năm 2017. Thứ bậc xếp hạng của tập đoàn kinh tế tư nhân cũng cải thiện đáng kể; theo đó, ba tập đoàn tư nhân lớn nhất Việt Nam năm 2021 bao gồm Vingroup, Thế giới di động và DOJI có tổng thứ bậc là 25 so với thứ bậc 40 của 3 tập đoàn lớn tư nhân lớn nhất là vào năm 2017 là Vingroup, Ô tô Trường Hải và Vinamilk. Vingroup cũng đã trở thành tập đoàn tư nhân lớn thứ 5 trong số các tập đoàn cả nước năm 2021, so với năm 2017 (Bảng 3).

Hoạt động thực hiện trách nhiệm xã hội luôn được các tập đoàn kinh tế tư nhân chú trọng. Nhiều tập đoàn tư nhân đã thành lập các quỹ riêng trong doanh nghiệp để thực hiện công tác cộng đồng - xã hội một cách thường xuyên, liên tục, hệ thống. Nếu như trước đây thực hiện trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp thường chỉ tập trung xoay quanh vào hoạt động từ thiện, thiện nguyện, cứu trợ lũ lụt, đóng góp quỹ người nghèo; thì hiện nay, các doanh nghiệp đã thực hiện bài bản các hoạt động khích lệ khởi nghiệp, thúc đẩy phong trào

sáng kiến ý tưởng, đổi mới sáng tạo trong học sinh - sinh viên, hỗ trợ nhà nước trong nhiệm vụ chống dịch bệnh, bồi dưỡng nhân tài... Điển hình là việc các doanh nghiệp tư nhân lớn, các ngân hàng thương mại cổ phần đã đóng góp cho quỹ phòng chống Covid, quỹ vắc xin quốc gia hàng ngàn tỷ đồng trong hai năm 2020-2021; cũng như việc ra đời của quỹ Vinfuture - do Ông Phạm Nhật Vượng chủ tịch Vingroup và phu nhân là bà Phạm Thu Hương sáng lập - với số vốn khởi đầu là 2.000 tỷ đồng nhằm tôn vinh các sản phẩm, công trình nghiên cứu khoa học, các ứng dụng có tính đổi mới sáng tạo về mặt công nghệ ở trong và ngoài nước.

Việc đầu tư của các tập đoàn kinh tế tư nhân tại Việt Nam cho hoạt động đổi mới sáng tạo nhìn chung còn tương đối hạn chế. Hình 2 mô tả cơ cấu chi phí trung bình của hơn 1.800 doanh nghiệp lớn tại Việt Nam giai đoạn 2017-2019. Theo đó, chỉ khoảng 4% chi phí được sử dụng cho các hoạt động cải tiến sản phẩm và công nghệ. Cũng cần nhấn mạnh rằng, các loại cải tiến này tập trung chính vào nâng cấp quy trình, chuỗi sản xuất, cải tiến sản phẩm, nâng cấp công nghệ thay vì chỉ tập trung vào công nghệ cơ bản. Trong khi đó, năm 2020 ở Việt Nam, do đại dịch Covid-19, các tập đoàn phải đẩy chi phí sản xuất bình quân từ 20-40% so với trước đó nhằm kiểm soát dịch bệnh như chi phí cách ly tập trung, phun khử khuẩn, test nhanh, test PCR, cũng như thêm các thủ tục quy trình phòng dịch (Malesky, 2020). Trình độ kỹ thuật công nghệ và các sản phẩm đổi mới sáng tạo tại doanh nghiệp tư nhân còn hạn chế trong khi yêu cầu về công nghệ mới nhằm thích ứng với đại dịch và quốc tế hóa ngày càng cấp thiết. Ngoài ra, thêm một điểm đáng chú ý nữa là không

Hình 1: Cơ cấu chi phí một số tập đoàn kinh tế tư nhân Việt Nam, 2017-2019



Nguồn: Nhóm tác giả tính toán dựa trên bộ dữ liệu điều tra doanh nghiệp 2017-2019.

phải lĩnh vực nào cũng có thể dễ dàng đem ứng dụng công nghệ vào hoạt động sản xuất kinh doanh nhanh chóng, đặc biệt các loại hình sản xuất kinh doanh mang tính truyền thống lâu năm. Dẫu vậy, xu hướng chung cho các tập đoàn tư nhân muốn tăng trưởng đều đặn và hướng tới phát triển bền vững là cải tiến liên tục, đổi mới sáng tạo không ngừng và kết nối hoạt động mạnh mẽ hơn với các giá trị chung (môi trường, hoạt động trách nhiệm xã hội).

Trước các rủi ro, biến động và cạnh tranh ngày càng gia tăng của thị trường, phần lớn các tập đoàn tư nhân nội địa tại Việt Nam có xuất phát điểm hoặc đầu tư lần đầu khá lớn vào các dự án phát triển căn hộ, nhà ở, bất động sản. Đây được xem như một loại hình đầu tư quan trọng và giúp các tập đoàn đảm bảo được tính ổn định của tài sản khi thị trường Việt Nam trong xuyên suốt giai đoạn dài vẫn liên tục tăng trưởng và mở rộng nhanh chóng. Sự mở rộng của các tập đoàn liên quan đến việc mở rộng các hoạt động về dịch vụ tài chính, ngân hàng và một số lĩnh vực sản xuất công nghiệp. Cụ thể, Bảng 4 cho thấy một số các tập đoàn lớn có liên kết và mở rộng ngành nghề, lĩnh vực, loại hình sản xuất kinh doanh. Ví dụ như, tập đoàn Him Lam Group, Lien Viet Post Bank và Sacombank đều có người sở hữu đáng kể và ba tổ hợp này nằm trong lĩnh vực bất động sản và ngân hàng. Tương tự với một số tập đoàn khác, xu hướng mở rộng, đa dạng hóa các lĩnh vực nhằm giảm các thiệt hại từ rủi ro thị trường.

Bảng 4: Một số tập đoàn và ngành công nghiệp liên kết

Tập đoàn	Ngành công nghiệp	Thứ bậc trong top 500 DN, 2021
Him Lam Group	Bất động sản, tài chính	92
Lien Viet Post Bank	Ngân hàng	24
Sacombank (*)	Ngân hàng	12
Saigon Commercial Bank	Ngân hàng	9
Van Thinh Phat	Bất động sản	
TH Milk	Sản phẩm hàng ngày	
North Asia Bank	Ngân hàng	61
SHB (*)	Ngân hàng	15
T&T	Bất động sản, tài chính	59
DOJI Group	Trang sức	3
	Bất động sản	
Tien Phong Bank (*)	Ngân hàng	27
Seabank	Ngân hàng	49
BRG	Bất động sản	
An Binh Bank	Ngân hàng	83
Geleximco	Bất động sản, trao đổi, tài chính	80
Thanh Cong	Đường, bất động sản, tài chính, trao đổi	10
Hoang Anh Gia Lai (*)	Bất động sản, cao su, đường, năng lượng Hidro	
Bitexco	Bất động sản	
Tan Tao	Bất động sản	
Kinh Bac	Bất động sản	
Saigontel	Truyền thông	

Nguồn: Tác giả tổng hợp tại VNR.

Như vậy, sự phát triển của các tập đoàn kinh tế tư nhân Việt Nam có một số điểm nổi bật chính như sau:

Thứ nhất, mặc dù có số lượng hạn chế nhưng chiếm hơn 60% nguồn lực về vốn đầu tư và lao động của kinh tế tư nhân tại Việt Nam. Theo đó, trong giai đoạn từ 2011-2019 doanh nghiệp lớn chỉ chiếm 2-3% về số lượng nhưng chiếm hơn 62% nguồn vốn đầu tư và sử dụng 60% lực lượng lao động của khối doanh nghiệp tư nhân. Trong khi đó, khối doanh nghiệp tư nhân cùng với doanh nghiệp Đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) chiếm đến hơn 70% nguồn vốn đầu tư và hơn 95% số lao động của toàn bộ nền kinh tế (Tổng cục thống kê, 2022).

Thứ hai, tốc độ tăng trưởng vốn đầu tư của các tập đoàn tư nhân có xu hướng suy giảm mạnh từ kể từ 2018. Theo đó, khối lượng tăng trưởng vốn của các tập đoàn tư nhân chỉ khoảng 6,7% so với hơn 10% của các loại quy mô doanh nghiệp khác. Dẫu vậy, nếu xét cả giai đoạn 2011-2019 tăng trưởng vốn của các tập đoàn là đáng kể (Bảng 1).

Thứ ba, ngược lại với xu hướng tăng trưởng vốn thì các tập đoàn tư nhân lớn đang sử dụng nhiều lao động hơn. Theo đó, tăng trưởng số lượng lao động khu vực này là cao nhất với 3,7% tăng trưởng năm 2019. Điều

này được lý giải bởi các hợp đồng lao động được đảm bảo hơn và xu hướng thực hiện mạnh mẽ các cam kết với người lao động, với khách hàng và trách nhiệm xã hội doanh nghiệp (CSR) (Nguyễn & cộng sự, 2018).

4. Giải pháp phát triển tập đoàn kinh tế tư nhân Việt Nam

Qua hơn ba thập kỷ, khu vực tư nhân, trong đó có các cánh chim đầu đàn là những tập đoàn kinh tế tư nhân lớn, đóng góp đáng kể vào ngân sách quốc gia và lực lượng lao động tại địa phương. Các tập đoàn kinh tế tư nhân lớn hiện nay không chỉ thể hiện được tiềm lực tài chính và sức mạnh dẫn dắt nền kinh tế mà còn đang được tiếp đà cho việc đi đầu trong đầu tư các lĩnh vực mũi nhọn, có hàm lượng công nghệ cao. Nghiên cứu đề xuất một số khuyến nghị nhằm thúc đẩy sự phát triển và nâng cao chất lượng cạnh tranh và năng lực hội nhập quốc tế cho các tập đoàn kinh tế tư nhân như sau:

Về phía Nhà nước

Tiếp tục hoàn thiện hệ thống, thiết chế luật pháp, chính sách, quy định, môi trường thể chế để tiếp tục tạo điều kiện, gia tăng những nền tảng thuận lợi cho các Tập đoàn kinh tế tư nhân phát triển. Các nội dung quy định cần cải cách theo hướng thân thiện với doanh nghiệp, công bằng, thực tiễn, dễ áp dụng. Các Tập đoàn kinh tế tư nhân cần được tham gia thường xuyên, chặt chẽ, có quyền đóng góp ý kiến vào quá trình xây dựng văn bản pháp luật.

Rà soát các luật, văn bản pháp quy để nâng cao chất lượng, giảm thiểu tình trạng chồng chéo, “luật chồng luật”, giảm thiểu sự mâu thuẫn, khó hiểu trong việc thực thi quy định.

Các bộ, ngành trung ương cần tiếp tục đẩy mạnh công tác cải cách hành chính, đơn giản hóa các điều kiện, thủ tục; loại bỏ các điều khoản kiểm tra chuyên ngành không cần thiết; cắt giảm các tiêu chuẩn khi thực hiện đầu tư kinh doanh để tạo điều kiện cho doanh nghiệp. Ngoài ra, cần rút ngắn tối đa thời gian để nộp - trả, xử lý các thủ tục doanh nghiệp, đặc biệt trong các hoạt động cơ bản, thiết yếu của hoạt động sản xuất kinh doanh như: thành lập doanh nghiệp, đăng ký và đăng ký lại kinh doanh, cấp phép, cấp sổ đỏ, thông quan, xuất khẩu, nhập khẩu, giải thể, phá sản...; cũng như các hoạt động tư pháp như giải quyết tranh chấp, kiện tụng, tố tụng, xét xử, thi hành án.

Chính phủ cần có chủ trương không hình sự hóa các vụ án kinh tế, cần nhìn nhận các sự việc tranh chấp, thua lỗ, thất thoát theo hướng đánh giá nghiêm túc “năng lực quản lý kinh tế và quản trị doanh nghiệp” trước khi quy kết “dấu hiệu vi phạm pháp luật”. Cần hướng dẫn đầy đủ, quy chuẩn cho doanh nghiệp về các vấn đề luật pháp, tạo điều kiện cho doanh nghiệp, người dân được tự do kinh doanh những gì pháp luật không cấm.

Cần khuyến khích các tập đoàn kinh tế tư nhân đầu tư vào các lĩnh vực thiết yếu như giáo dục, y tế... khi mà khu vực tư có thể mạnh về sự linh hoạt và nhanh thích ứng, cập nhật xu hướng. Cần cải cách một số quy định căn bản có tính đột phá trong lĩnh vực an sinh xã hội này nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho các Tập đoàn kinh tế tư nhân dễ dàng thuê đất, tiếp cận vốn vay, tham gia đầu tư, tái cấu trúc, góp vốn vào các cơ sở trường học, trường đại học, cao đẳng, trường nghề, bệnh viện công hoạt động kém hiệu quả...

Khích lệ, tôn vinh, khen thưởng đối với các tập đoàn kinh tế tư nhân, các doanh nhân có đóng góp quan trọng cho nền kinh tế đất nước thông qua chính sách thi đua khen thưởng linh hoạt và ưu tiên cho khu vực kinh tế tư nhân. Hệ thống các danh hiệu, giải thưởng như Huân chương độc lập, Huân chương lao động cho tập thể/cá nhân, các danh hiệu Anh hùng lao động, chiến sĩ thi đua toàn quốc/tỉnh thành, công dân ưu tú, các cúp, bằng khen bộ ngành... cần có một tỷ lệ nhất định dành cho khối tư nhân. Xem xét việc có danh hiệu “doanh nhân ưu tú”, “doanh nhân nhân dân” cho các doanh nhân có đóng góp cống hiến với đất nước, xã hội.

Cần có sự nhìn nhận và đánh giá, ứng xử công bằng giữa lãnh đạo các Tập đoàn kinh tế nhà nước và lãnh đạo Tập đoàn kinh tế tư nhân trên các diễn đàn chung, trong công tác tư vấn, tham mưu các quyết sách cho Chính phủ. Cần gia tăng tỷ lệ các doanh nhân đến từ các tập đoàn kinh tế tư nhân lớn được tham gia ứng cử đại biểu Quốc hội.

Về phía các tập đoàn kinh tế tư nhân

Lãnh đạo, chủ doanh nghiệp của các tập đoàn kinh tế tư nhân cần ý thức rõ vai trò và sứ mệnh của một “doanh nhân dân tộc” trong công cuộc chấn hưng đất nước và tăng trưởng kinh tế quốc gia, đề cao và vun đắp tinh thần yêu nước, lòng tự hào dân tộc, có ý chí vươn lên để góp phần xây dựng một quốc gia hùng cường, hưng thịnh; Đề cao lợi ích dân tộc, lợi ích quốc gia, đóng góp tích cực vào công cuộc kiến tạo và phát triển đất nước; Bảo tồn và lan tỏa văn hóa Việt trong các hoạt động sản xuất kinh doanh, tạo thành các

“doanh nghiệp dân tộc”, “tập đoàn dân tộc” trong quá trình hội nhập quốc tế; Am hiểu và chấp hành nghiêm chỉnh đường lối chính sách của Đảng và Nhà nước, thượng tôn pháp luật, tuân thủ luật pháp trong mọi hoạt động sản xuất kinh doanh.

Hoạt động trong các tập đoàn kinh tế tư nhân cần thực hiện sản xuất kinh doanh liêm chính, đề cao đạo đức kinh doanh và nhân cách doanh nhân. Xây dựng sứ mệnh, giá trị cốt lõi và văn hóa doanh nghiệp lành mạnh, bền vững, đề ra và thực hiện các quy tắc ứng xử chuẩn mực với các bên hữu quan như người lao động, khách hàng, đối tác, nhà cung cấp.... Tạo ra các giá trị và lợi ích hài hòa, minh bạch, đảm bảo cho các cổ đông, khách hàng, đối tác, nhà cung cấp và các bên hữu quan. Bảo vệ chính đáng quyền lợi của người lao động, nâng cao chất lượng cuộc sống của cán bộ nhân viên trong doanh nghiệp. Với quy mô tổ chức và lao động ngày càng lớn, các tập đoàn kinh tế tư nhân cần thiết lập một hệ thống cơ cấu quản trị khoa học, phù hợp với đặc điểm sản xuất kinh doanh, lịch sử hình thành phát triển và văn hóa của doanh nghiệp, thúc đẩy mạnh mẽ quá trình chuyển đổi số trong doanh nghiệp, tạo ra một “doanh nghiệp số”, “tập đoàn số”, “lãnh đạo số”, “quản lý số”, “nhân viên số”. Thúc đẩy hoạt động nghiên cứu & phát triển (R&D), đào tạo và phát triển (T&D) và học tập và phát triển (L&D) mạnh mẽ trong doanh nghiệp.

Tài liệu tham khảo

- Đỗ Thanh Hương (2021), *Tiếp tục khẳng định vai trò quan trọng của kinh tế tư nhân theo tinh thần Đại hội lần thứ XIII của Đảng*, truy cập ngày 23 tháng 03 năm 2022 từ <<https://hcma2.hcma.vn/tintuc/Pages/dua-nghi-quyet-dh-13-vao-cuoc-song.aspx?ItemID=11679&CateID=0>>.
- Hiếu Công (2020), *Sự lớn mạnh của kinh tế tư nhân và câu chuyện phát triển Đảng, Xây dựng Đảng*, truy cập ngày 23 tháng 03 năm 2022 từ <http://www.xaydungdang.org.vn/Home/giai_bua_liem_vang/2020/13597/Su-lon-manh-cua-kinh-te-tu-nhan-va-cau-chuyen-phat-phat.aspx>.
- Malesky, E.J. (2020), *The Provincial Competitiveness Index*, USAID.
- Nguyen, M., Bensemann, J. & Kelly, S. (2018), ‘Corporate social responsibility (CSR) in Vietnam: a conceptual framework’, *International Journal of Corporate Social Responsibility*, 3(1), 1-12.
- Tổng cục thống kê (2022), *Niên giám thống kê cấp tỉnh, 2013-2019*, nhà xuất bản Thống kê.

TÁC ĐỘNG CỦA QUÁ TRÌNH CHUYỂN ĐỔI SỐ ĐẾN SỬ DỤNG TÀI NGUYÊN THIÊN NHIÊN Ở CÁC NƯỚC CHÂU ÂU

Phạm Văn Minh

Trường Đại học Kinh tế Quốc dân

Email: minhpv@neu.edu.vn

Mã bài: JED-536

Ngày nhận: 10/01/2022

Ngày nhận bản sửa: 11/02/2022

Ngày duyệt đăng: 10/05/2022

Tóm tắt:

Bài báo này sẽ tiến hành phân tích thực nghiệm xem xét những ảnh hưởng của quá trình chuyển đổi kỹ thuật số trong doanh nghiệp và khu vực công đối với lợi tức khi sử dụng tài nguyên thiên nhiên. Bài báo sử dụng các hoạt động kinh doanh kỹ thuật số (chẳng hạn thương mại điện tử, bao gồm giá trị bán hàng trực tuyến, doanh thu từ thương mại điện tử và bán hàng qua web; Doanh nghiệp điện tử, bao gồm việc sử dụng quản lý quan hệ khách hàng CRM, điện toán đám mây) và các dịch vụ công kỹ thuật số (lấy người dùng làm trung tâm, tính di động của doanh nghiệp và các yếu tố thúc đẩy chính) để làm sáng tỏ những ảnh hưởng đến tổng lợi tức khi sử dụng tự nhiên (lợi tức khi sử dụng than, lợi tức khi sử dụng khoáng sản, lợi tức khi sử dụng khí đốt tự nhiên và lợi tức khi sử dụng rừng). Các kỹ thuật kinh tế lượng khác nhau sẽ được áp dụng cho mẫu gồm 26 quốc gia thuộc Liên minh Châu Âu trong giai đoạn 2011-2019. Kết quả ước lượng chứng minh rằng cả kinh doanh kỹ thuật số và dịch vụ công kỹ thuật số đều dẫn đến sự gia tăng của tổng lợi tức khi sử dụng tài nguyên thiên nhiên.

Từ khóa: Kinh doanh kỹ thuật số; dịch vụ công kỹ thuật số; lợi tức khi sử dụng tài nguyên; châu Âu.

Mã JEL: F21, G21, O16, C33

Impact of digitalization on natural resource use in European countries

Abstract

This study empirically analyses the impact of the digital transformation process in the business and public sector on natural resources rents. Our paper employs the digital businesses (e-Commerce, including the value of online selling, e-Commerce turnover, e-Commerce web sales, and e-Business, including customer relationship management (CRM) usage and cloud usage) and the digital public services (user-centricity, business mobility, and key enablers), while we deal with the total natural rents (coal rents, mineral rents, natural gas rents, and forest rents). The various econometric techniques are applied to a sample of 26 European Union countries during the 2011-2019 period. Our estimation results demonstrate that both digital businesses and digital public services lead to a rise in total natural rents.

Keywords: Digital business; digital public services; natural rents; economic complexity; European countries.

JEL Codes: F21, G21, O16, C33

1. Giới thiệu

Tiêu dùng và sản xuất bền vững là một trong những mục tiêu quan trọng nhất trong số 17 mục tiêu do Liên hợp quốc đề xuất nhằm đạt được sự phát triển bền vững (European Environment Agency, 2020a). Trong quá trình thực hiện các hoạt động sản xuất kinh tế, con người chỉ chú trọng khai thác, sử dụng tài nguyên thiên nhiên đến quá mức mà bỏ qua hoặc chậm thực hiện quá trình sử dụng tài nguyên tiết kiệm và hiệu quả. Một

số quốc gia thâm dụng nhiều tài nguyên nhất trên thế giới là Kuwait, Colombia và Nga, xếp hạng dựa trên tỷ lệ của tổng tài nguyên thiên nhiên trên GDP (%). Bên cạnh đó, các nước tiên tiến như Úc, Phần Lan, Pháp, Đức, Hồng Kông, Ý, Nhật Bản và New Zealand có tỷ lệ lợi tức khi sử dụng tài nguyên thiên nhiên tương đối thấp (Nguyễn Phúc Cảnh & cộng sự, 2020).

Lợi tức khi sử dụng tài nguyên thiên nhiên rất phức tạp theo nhiều xu hướng khác nhau ở các khu vực trên toàn thế giới. Ví dụ, một số nước như Canada, Trung Quốc, Philippines, Nga có xu hướng giảm, trong khi Campuchia, Việt Nam lại có dấu hiệu gia tăng. Việc gia tăng lợi tức từ tài nguyên thiên nhiên hàm ý rằng các hoạt động kinh tế và các hoạt động sản xuất đang sử dụng tài nguyên thiên nhiên như một đầu vào chính, và điều này phản ánh mức độ phụ thuộc vào tài nguyên tự nhiên của các quốc gia (Nguyễn Phúc Cảnh & cộng sự, 2020). Lợi nhuận tài nguyên thiên nhiên đang dần trở thành một vấn đề ngày càng quan trọng và đòi hỏi phải có nhiều cuộc điều tra chuyên biệt hơn ở nhiều khía cạnh và khu vực khác nhau, đặc biệt là ở khu vực Châu Âu, nơi mà các tác động môi trường của việc sử dụng tài nguyên ngày càng trở nên nghiêm trọng (European Environment Agency, 2020a). Ở Châu Âu, khi việc sử dụng tài nguyên vượt quá khả năng sẵn có của địa phương¹, các quốc gia châu Âu sẽ trở nên phụ thuộc và cạnh tranh đối với các nguồn lực từ các quốc gia khác, dẫn đến những lo ngại về vấn đề an ninh trong việc cung cấp tài nguyên cho khu vực châu Âu trong dài hạn và tiềm ẩn nguy cơ xung đột trong tương lai (European Environment Agency, 2020a). Theo cảnh báo trong báo cáo Triển vọng Môi trường Châu Âu (European Environment Agency, 2020b), Châu Âu sẽ không đạt được các mục tiêu năm 2030 nếu khu vực này không áp dụng các hành động khẩn cấp trong 10 năm tới để đối phó với tình trạng mất đa dạng sinh học đáng báo động, ảnh hưởng ngày càng tăng của biến đổi khí hậu, hay sử dụng quá mức tài nguyên thiên nhiên.

Cùng với phần còn lại của thế giới, mục tiêu của EU là chuyển sang nền kinh tế kỹ thuật số, tích hợp công nghệ cao, phát triển trí tuệ nhân tạo, v.v. vào các lĩnh vực khác nhau của nền kinh tế. Báo cáo Tiềm năng Kỹ thuật số của Châu Âu (EDPR) dành cho các nước EU (European Environment Agency, 2020a) đã chỉ ra sự khác biệt đáng kể trong quá trình tích hợp công nghệ kỹ thuật số ở khu vực này. Dựa trên chỉ số kinh tế và xã hội kỹ thuật số (DESI) được tính toán từ khả năng kết nối, kỹ năng kỹ thuật số, sử dụng Internet và sử dụng công nghệ kỹ thuật số trong lĩnh vực kinh doanh và khu vực công, báo cáo cho thấy rằng Romania và Bulgaria có số điểm thấp nhất, trong khi các nước Scandinavia và các quốc gia nhỏ hơn khác ở mức rất cao. Hầu như tất cả các quốc gia đều tập trung vào việc phát triển Chương trình nghị sự kỹ thuật số quốc gia hoặc Chiến lược kỹ thuật số. Bằng chứng là nhiều sáng kiến về số hóa ngành công nghiệp và dịch vụ công, đầu tư vào cơ sở hạ tầng và dịch vụ kỹ thuật số, chương trình nghiên cứu, an ninh mạng, thương mại điện tử, bản quyền và luật bảo vệ dữ liệu đã được đưa ra trong giai đoạn 2014-2019. Theo European Environment Agency (2020b) chỉ số DESI của EU đã tăng đáng kể từ 0,43 trong năm 2014 lên 0,52 vào năm 2019. Khoảng 99% hộ gia đình EU được bao phủ bởi băng thông rộng cố định cơ bản, đồng thời các Doanh nghiệp vừa và nhỏ của EU (SME) đã tăng dần mức độ tích hợp công nghệ kỹ thuật số vào hoạt động kinh doanh của họ. Trong Dịch vụ công kỹ thuật số, tỷ lệ người dùng Internet đã trao đổi biểu mẫu với cơ quan hành chính công trực tuyến là 38%. Nhìn chung, quá trình chuyển đổi kỹ thuật số được đánh giá là sẽ diễn ra mạnh mẽ ở châu Âu trong giai đoạn 2012-2019.

Nghiên cứu của chúng tôi có ít nhất hai đóng góp hữu ích. Thứ nhất, nghiên cứu này là nỗ lực đầu tiên nhằm xem xét các tác động của quá trình chuyển đổi kỹ thuật số đối với lợi tức khi sử dụng tự nhiên ở khu vực châu Âu. Bằng cách sử dụng các chỉ số khác nhau để nắm bắt quá trình chuyển đổi kỹ thuật số trong cả khu vực kinh doanh và khu vực công, bài báo này được kỳ vọng sẽ cung cấp một phân tích toàn diện hơn về mối liên hệ giữa số hóa và lợi tức khi sử dụng tài nguyên thiên nhiên. Thứ hai, bài báo cũng chỉ ra tầm quan trọng của sự phức tạp kinh tế trong việc ảnh hưởng đến tác động của số hóa đối với lợi tức khi sử dụng tự nhiên. Trong khi các nghiên cứu trước đây nhấn mạnh sự phức tạp kinh tế như một nguyên nhân trực tiếp dẫn đến lợi tức khi sử dụng tự nhiên, nghiên cứu của chúng tôi coi sự đa dạng của sản xuất và chất lượng của hệ thống sản xuất là một kênh để nâng cao tác động của số hóa đối với lợi tức này. Với mục đích đó, chúng tôi sẽ phân tích dữ liệu của 26 quốc gia thuộc Liên minh Châu Âu trong giai đoạn 2011-2019 bằng mô hình

ước lượng hiệu chỉnh sai số dữ liệu bảng (PCSE) do đặc tính về sự phụ thuộc chéo trong dữ liệu sử dụng. Việc kiểm tra độ chính xác của các kết luận, được thực hiện thông qua mô hình ước lượng bình phương tối thiểu tổng quát khả thi (FGLS) để đối phó với phương sai thay đổi cũng như các tác động cố định. Để giảm thiểu các vấn đề nội sinh có thể xảy ra, tất cả các biến giải thích trong mô hình được lấy độ trễ một năm.

Phần còn lại của bài báo bao gồm: Phần 2 cung cấp một đánh giá về các tài liệu có liên quan. Phần 3 trình bày mô hình, dữ liệu và phương pháp ước tính. Phần 4 báo cáo kết quả thực nghiệm và thảo luận. Phần 5 kết luận của bài báo.

2. Tổng quan nghiên cứu

Tài nguyên thiên nhiên và các nguồn năng lượng đóng một vai trò quan trọng cho quá trình tăng trưởng kinh tế của các quốc gia. Tuy nhiên, việc một quốc gia gia tăng sử dụng các tài nguyên lại có nguy cơ làm gia tăng lượng khí thải ra môi trường và các ảnh hưởng tiêu cực khác tới môi trường của quốc gia đó (Nguyễn Phúc Cảnh & cộng sự, 2020). Các học giả đã nghiên cứu lợi tức từ việc sử dụng tài nguyên ở nhiều khía cạnh khác nhau. Cụ thể, Kalkuhl & Brecha (2013) chỉ ra rằng các chính sách làm giảm cầu đối với nguyên liệu hóa thạch (ví dụ than đá, dầu mỏ, khí thô...) có thể làm giảm lợi tức từ nguồn nguyên liệu này. Gerelmaa & Kotani (2016) chỉ ra rằng vấn đề “lời nguyên tài nguyên thiên nhiên” đã không còn tồn tại khi có sự phát triển mạnh mẽ trong công nghệ sản xuất của khu vực công nghiệp. Các nghiên cứu đều hàm ý rằng việc gia tăng lợi tức từ tài nguyên thiên nhiên là không tốt cho nền kinh tế vì các hoạt động kinh tế đang bị phụ thuộc vào nguồn tài nguyên này. Việc sử dụng quá nhiều tài nguyên thiên nhiên sẽ gây ra những ảnh hưởng tiêu cực tới vấn đề môi trường của một quốc gia.

Nghiên cứu này sẽ tập trung vào việc đánh giá ảnh hưởng của quá trình chuyển đổi số tới việc sử dụng tài nguyên thiên nhiên. Các tài liệu trước đây đã chỉ ra những tác động khác nhau của số hóa đối với nền kinh tế, nhưng các bằng chứng thực nghiệm vẫn còn hạn chế. Không chỉ các tương tác kinh tế và xã hội bị ảnh hưởng bởi số hóa, mà các quy trình sản xuất và quản lý cũng chịu ảnh hưởng. Vì vậy, ảnh hưởng của quá trình chuyển đổi số đến tiêu thụ tài nguyên thiên nhiên được đánh giá là khá phức tạp, vì hoạt động này có cả tác động tích cực và tiêu cực tới nền kinh tế và việc sử dụng tài nguyên. Tài nguyên thiên nhiên và năng lượng là những yếu tố đầu vào không thể thiếu cho hoạt động sản xuất của các ngành. Mức tiêu thụ năng lượng và tài nguyên cao hơn gây ra lượng khí thải carbon lớn hơn, do đó dẫn đến các vấn đề môi trường nghiêm trọng hơn. Trong bài báo này, chúng tôi nghiên cứu mối quan hệ giữa số hóa và lợi tức khi sử dụng tài nguyên thiên nhiên bằng cách nghiên cứu tác động của số hóa đối với một số lĩnh vực như hiệu quả năng lượng, tiêu dùng xanh và sản xuất, cũng như tác động phục hồi của công nghệ đối với tiêu thụ năng lượng và môi trường.

Sự ra đời và việc ứng dụng rộng rãi của Internet đã thúc đẩy đáng kể tốc độ phát tán của thông tin. Với việc cải thiện tốc độ xử lý và cung cấp nhiều thông tin hơn, mọi người có thể nhận được một lượng lớn kiến thức nhanh hơn và toàn diện hơn, chỉ cần họ có hiệu quả tìm kiếm cao hơn và khả năng truy cập internet chi phí thấp. Bên cạnh việc thu thập dữ liệu, sự phát triển nhanh chóng của điện toán đám mây và dữ liệu lớn, cũng như nhiều ứng dụng công nghệ số khác, đã cho phép chuyển giao và đồng bộ hóa thông tin hiệu quả hơn với chi phí thấp hơn giữa các cá nhân và chuyên gia mà không bị phụ thuộc vào các ràng buộc về thời gian và không gian (Spiezia, 2011). Theo đó, người lao động có thể tận dụng lợi thế thông tin này để nâng cao chuyên môn của họ, tiến hành nhiều hoạt động R&D hơn và liên tục đạt được các kỹ năng chuyên môn mới. Do đó, nguồn nhân lực được tăng cường, góp phần tích cực vào các nỗ lực đổi mới kỹ thuật tiên tiến (Ferro, 2011; Haini, 2019). Hiệu ứng này không bị giới hạn ở bất kỳ quốc gia nào. Thay vào đó, các mạng lưới toàn cầu và nền tảng Internet khuyến khích sự lan tỏa kiến thức và kỹ thuật xuyên biên giới thông qua việc phân phối và trao đổi thông tin nhanh hơn, cũng như dịch chuyển việc làm. Khi hệ thống công nghệ tiên tiến phát triển, nó không ngừng nâng cao vốn nhân lực, đẩy nhanh việc giới thiệu và phổ biến công nghệ trên nhiều lĩnh vực trên toàn cầu (Ceccobelli & cộng sự, 2012). Hơn nữa, sự phát triển tài chính mạnh mẽ trong kỷ nguyên kỹ thuật số cũng góp phần thúc đẩy quá trình cải tiến công nghệ và nâng cấp cơ cấu công nghiệp. Việc ứng dụng Internet trong lĩnh vực tài chính không chỉ cho phép xuất hiện các mô hình tài

chính và kênh tín dụng mới mà còn cho phép giao dịch giữa các quỹ đầu tư và các doanh nghiệp xuyên biên giới bất chấp thời gian (Salahuddin & Gow, 2016). Hơn nữa, việc phát triển các nguồn tài trợ và tín dụng cũng sẽ cung cấp tài chính cho các hoạt động R&D, đặc biệt là đầu tư vào đổi mới xanh cũng như tuân thủ các yêu cầu về môi trường (Faisal & cộng sự, 2018; Owusu-Agyei & cộng sự, 2020). Khi trình độ tiên tiến của thiết bị sản xuất được nâng cao, mỗi công đoạn trong quá trình sản xuất sẽ được hoàn thiện hơn, dẫn đến hiệu quả của cả quá trình. Nếu quy trình sản xuất và quản lý phát triển sản phẩm xanh mới được tối ưu hóa tạo ra năng suất và đa dạng hóa thị trường, thì lợi ích của công nghệ Internet có thể tăng cường rộng rãi không chỉ trong bộ phận sản xuất công nghệ thông tin mà còn từ các công ty kỹ thuật số đến phi kỹ thuật số (Dunnewijk & Hultén, 2007).

Theo thời gian, cơ cấu công nghiệp sẽ chuyển dịch đáng kể theo hướng tập trung, làm tăng tỷ trọng của các ngành sử dụng nhiều công nghệ đồng thời giảm tỷ trọng của các ngành sử dụng nhiều năng lượng và có hại cho môi trường (Qin & cộng sự, 2017). Dựa vào những ưu thế vượt trội, số hóa sẽ thúc đẩy quá trình này thông qua hai kênh truyền tải chính, bao gồm nâng cao năng lực cạnh tranh và chia sẻ kiến thức đổi mới với chi phí thấp hơn giữa các doanh nghiệp trên toàn thế giới (Vassileva & cộng sự, 2012). Trên cơ sở này, rõ ràng là sự thay đổi tích cực của cơ cấu công nghiệp nâng cao hiệu quả của sử dụng tài nguyên thiên nhiên và năng lượng đồng thời giảm thiểu lượng năng lượng tiêu thụ. Những tác động thuận lợi này đã được chứng minh trong nhiều nghiên cứu trước đây, chẳng hạn như Collard & cộng sự (2005), Ishida (2015), Takase & Murota (2004) cho Nhật Bản, và Rent & cộng sự (2021) cho Trung Quốc.

Tuy nhiên, các công nghệ tiên tiến tiêu thụ nhiều năng lượng cũng sẽ thay thế các công nghệ cũ và tiêu thụ ít năng lượng hơn (Airehrour & cộng sự, 2016). Và cũng có thể ngược lại, các sản phẩm thâm dụng công nghệ (có hàm lượng kỹ thuật cao) cho các sản phẩm truyền thống thâm dụng tài nguyên (Li & cộng sự, 2019). Từ khía cạnh tiêu cực, sự phát triển của số hóa và các công nghệ tiên tiến cũng như tác động lan tỏa của nó đối với các ngành công nghiệp kỹ thuật số có thể kích thích nền kinh tế sản xuất ngày càng nhiều hơn (Salahuddin & Gow, 2016), nhưng sự tăng trưởng kinh tế này được đánh đổi bằng cái giá của môi trường. Nhiều lý thuyết cổ điển cho thấy mức thu nhập tăng sẽ làm tăng mức tiêu thụ năng lượng và tài nguyên, do đó, những thành tựu của số hóa như thu nhập cao, các tổ chức tài chính phát triển, thương mại thuận tiện và các giao dịch tài chính không tốn kém, có thể nâng cao tổng mức tiêu thụ hàng hóa và dịch vụ của hộ gia đình (Jalas, M (2009). Do đó, môi trường sẽ phải chịu đựng nhiều gánh nặng hơn. Hơn nữa, giá thị trường danh nghĩa có thể giảm do việc nâng cao hiệu quả sử dụng năng lượng, dẫn đến tiêu thụ năng lượng tăng (Yang, L. & Li, Z. 2017).

Các nghiên cứu trước đây đã phân nào đánh giá được ảnh hưởng của việc ứng dụng công nghệ thông tin hay việc sử dụng Internet trong hoạt động sản xuất tới môi trường. Tuy nhiên, các nghiên cứu này vẫn có các hạn chế. Thứ nhất, các thước đo sử dụng của họ đều là một khái niệm hẹp so với vấn đề chuyển đổi số. Dựa theo khái niệm của Autio & cộng sự (2018), chuyển đổi số là một khái niệm rộng hơn liên quan tới quá trình ứng dụng công nghệ và nền tảng số vào tất cả lĩnh vực sản xuất, kinh tế và xã hội. Nghiên cứu này sử dụng một thước đo đa dạng và chi tiết để phản ánh mức độ ứng dụng chuyển đổi số trong khu vực sản xuất và khu vực công. Thứ hai, các kết quả của các nghiên cứu trước đây chưa thống nhất về tác động cụ thể của công nghệ tới môi trường. Nghiên cứu này phân tích thực nghiệm đầu tiên đánh giá tác động của chuyển đổi số tới sự phụ thuộc vào tài nguyên và năng lượng thiên nhiên. Nghiên cứu của chúng tôi sẽ đem lại những hàm ý chính sách quan trọng cho chính phủ để tăng cường hiệu quả của quá trình chuyển đổi số và nâng cao chất lượng môi trường.

3. Phương pháp nghiên cứu thực nghiệm

Mô hình được sử dụng để điều tra mối liên hệ giữa số hóa và hiệu suất môi trường (EP) có thể được trình bày như sau:

$$NR_{it} = \beta_0 + \beta_1 DT_{it} + \beta_2 EG_{it} + \beta_3 GEx_{it} + \beta_4 POPU_{it} + \beta_5 FDI_{it} + \beta_6 CAP_{it} + \varepsilon_{ijt} \quad (1)$$

trong đó i và t tương ứng đại diện cho quốc gia thứ i và năm t , và ε_{ijt} là sai số.

Lợi tức khi sử dụng tài nguyên thiên nhiên

Bằng việc sử dụng dữ liệu của World Development Indicator (WDI), lợi tức khi sử dụng những tài nguyên này bao gồm bốn loại là: lợi tức khi sử dụng than (*Rent_Coal*), lợi tức khi sử dụng khoáng sản (*Rent_Mineral*), lợi tức khi sử dụng khí đốt tự nhiên (*Rent_Gas*) và lợi tức khi sử dụng tài nguyên rừng (*Rent_Forest*). Các biến này được tính toán như tỷ lệ phần trăm đóng góp của các hoạt động kinh tế khi sử dụng các nguồn tài nguyên tương ứng vào tổng sản phẩm quốc nội (GDP). Tổng lợi tức khi sử dụng tài nguyên thiên nhiên (NR) được định nghĩa trong bài báo này là tổng lợi tức khi sử dụng của bốn loại tài nguyên thiên nhiên này.

Chính phủ điện tử và kinh doanh điện tử

Kinh doanh kỹ thuật số: bao gồm bán hàng trực tuyến, bán hàng thương mại điện tử, doanh thu thương mại điện tử, bán hàng trên web thương mại điện tử và doanh nghiệp điện tử, bao gồm việc sử dụng quản lý quan hệ khách hàng (CRM) và sử dụng điện toán đám mây. Số liệu về kinh doanh kỹ thuật số được khai thác từ Thống kê Châu Âu (Eurostat).

Dịch vụ công kỹ thuật số: Biến giải thích chính $eGOV_{it}$, bao gồm bốn chỉ số phản ánh các khía cạnh khác nhau của số hóa trong các lĩnh vực công, bao gồm $eGOV_UC$, $eGOV_CM$, $eGOV_BM$ và $eGOV_KE$. Cụ thể hơn, $eGOV_UC$ lấy người dùng làm trung tâm, nắm bắt mức độ (thông tin về) dịch vụ công được cung cấp trực tuyến, cách thức hỗ trợ hành trình trực tuyến và các trang web công cộng có thân thiện với thiết bị di động hay không. $eGOV_UC$ được tính bằng bình quân gia quyền của các chỉ số phản ánh mức độ sẵn sàng trực tuyến, khả năng sử dụng và tính thân thiện với thiết bị di động. $eGOV_CM$ là tính di động của công dân nhằm nắm bắt mức độ mà các dịch vụ công dành cho công dân nước ngoài có sẵn trực tuyến, có thể sử dụng được và triển khai khả năng nhận dạng điện tử (eID) và tài liệu điện tử (eDocuments). Nhóm nghiên cứu lấy dữ liệu về chính phủ điện tử từ báo cáo đo điểm chuẩn của chính phủ điện tử và các nghiên cứu về số hóa do Capgemini thực hiện. Bộ dữ liệu có sẵn từ năm 2012 đến năm 2019.

Biến kiểm soát

Dựa trên tài liệu về lợi tức khi sử dụng tài nguyên thiên nhiên, chúng tôi chọn một số biến giải thích phụ. Dựa theo nghiên cứu của Nguyễn Phúc Cảnh & cộng sự (2020), chúng tôi xem xét ảnh hưởng của mức tăng trưởng kinh tế (EG)² được đo bằng GDP thực tế bình quân đầu người (giá so sánh USD 2010), chi tiêu của chính phủ (GEx) được tính bằng cách lấy logarit tự nhiên của chi tiêu cuối cùng của chính phủ bình quân đầu người, tổng dân số (POP), đầu tư trực tiếp nước ngoài ròng. Việc kết hợp GEx vào mô hình nhằm phản ánh tầm quan trọng của chính phủ trong việc khắc phục những thất bại của thị trường (Armey & McNabb, 2018). FDI là tỷ trọng của GDP và tổng vốn hình thành trên đầu người (CAP)³. Về vai trò của FDI, Zafar & cộng sự (2019) đã nhấn mạnh những tác động đáng kể của nó đối với lợi tức khi sử dụng tài nguyên thiên nhiên. Các biến này có sẵn từ Chỉ số phát triển thế giới (WDI). Sau khi xử lý dữ liệu, cuối cùng, cơ sở dữ liệu bao gồm 26 quốc gia từ năm 2011 đến năm 2019. Bảng 2 cho thấy mối liên hệ tích cực giữa số hóa và lợi tức khi sử dụng tài nguyên thiên nhiên thông qua ma trận tương quan giữa tất cả các biến.

Bước tiếp theo trong giai đoạn xử lý dữ liệu là kiểm tra sự phụ thuộc chéo (CD) bằng cách áp dụng các kiểm định do Pesaran (2021) đề xuất. Sau đó, sử dụng kiểm định nghiệm đơn vị Levin-Lin-Chu được giới thiệu bởi Levin & cộng sự (2002) và kiểm định nghiệm đơn vị Im-Pesaran-Shin do Im & cộng sự (2003) đề xuất để kiểm tra tính dừng của dữ liệu với sự hiện diện của CD. Kết quả được trình bày trong Bảng 3. Các kiểm định đã chứng minh sự tồn tại của CD cũng như tính dừng của các biến ở sai phân bậc nhất. Từ quan điểm kinh tế lượng, mô hình PCSE theo khuyến nghị của Beck, N., & Katz, J. N. (1995) và Nguyễn Phúc Cảnh & cộng sự (2020) đã được lựa chọn. Tất cả các biến giải thích đều được lấy độ trễ 1 năm như được trình bày trong phương trình (1) để hạn chế tính nội sinh bắt nguồn từ mối quan hệ đồng thời giữa số hóa và lợi tức khi sử dụng tài nguyên thiên nhiên. Ngoài ra việc sử dụng bình phương tối thiểu tổng quát khả thi (FGLS) như một mô hình thay thế, được kỳ vọng sẽ giải quyết vấn đề tiềm ẩn của phương sai thay đổi trong phương trình (1) như lập luận của Nguyễn Phúc Cảnh & cộng sự (2020). Qua đó, có thể đảm bảo tính chắc chắn và độ tin cậy của các kết quả nghiên cứu.

Bảng 1: Mô tả các biến

Variable	Measure	Source	Obs	Mean	SD	Min	Max
NR	Tỷ trọng lợi tức từ than, khoáng chất, khí ga tự nhiên và rừng trong GDP (%)	WDI	234	0.73	1.51	0.00	10.97
eCOM_Online	Tỷ lệ các cá nhân bán hàng online	Eurostat	234	15.77	9.31	1.00	48.00
eCOM_Turn	Doanh thu từ thương mại điện tử	Eurostat	234	16.61	7.26	3.00	36.00
eCOM_Web	Doanh thu từ bán hàng qua web	Eurostat	234	15.46	5.99	5.00	35.00
eBUSS_CRP	Tỷ lệ doanh nghiệp sử dụng phần mềm bán hàng qua mạng	Eurostat	234	19.08	7.17	5.00	39.00
eBUSS_Cloud	Tỷ lệ sử dụng công nghệ Cloud trong quản lý	Eurostat	138	26.35	15.22	5.00	70.00
eGOV_UC	Tỷ lệ lấy người làm là trung tâm, mức độ của web quản lý	eGBR	208	78.39	12.96	44.00	97.25
eGOV_BM	Mức độ thân thiện của web quản lý cho các hoạt động kinh doanh.	eGBR	208	65.11	17.84	9.00	100.00
eGOV_KE	Mức độ đánh giá tiêu chuẩn để thực hiện quá trình số hóa	eGBR	208	54.06	25.88	0.00	99.00
EG	Log hóa GDP bình quân đầu người theo giá năm 2010	WDI	234	36.12	25.07	1.02	111.15
GEx	Log hóa mức độ chỉ tiêu chính phủ bình quân đầu người	WDI	234	24.55	1.49	22.12	27.29
POPU	Log hóa của tổng dân số	WDI	234	15.86	1.24	13.16	18.02
FDI	Tỷ lệ FDI ròng trên GDP	WDI	234	-0.00	0.35	-2.92	1.63
CAP	Mức độ vốn hóa bình quân đầu người	WDI	234	8258.84	6309.62	1483.14	39587.80

Bảng 2: Ma trận hệ số tương quan

	NR	eCOM_Online	eCOM_Turn	eCOM_Web	eBUSS_CRP	eBUSS_Cloud	eGOV_UC	eGOV_BM	eGOV_KE	EG	GEx	POPU	FDI
NR	1												
eCOM_Online	0.350***	1											
eCOM_Turn	0.237**	0.534***	1										
eCOM_Web	0.287***	0.597***	0.937***	1									
eBUSS_CRP	0.225**	0.625***	0.960***	0.979***	1								
eBUSS_Cloud	0.228**	0.640***	0.686***	0.741***	0.733***	1							
eGOV_UC	0.145	0.268**	0.393***	0.438***	0.422***	0.543***	1						
eGOV_BM	0.228**	0.205*	0.346***	0.374***	0.343***	0.446***	0.614**	1					
eGOV_KE	0.212*	0.192*	0.243**	0.257**	0.255**	0.337***	0.763***	0.499***	1				
EG	0.359***	0.457***	0.436***	0.535***	0.506***	0.540***	0.369***	0.424***	0.208*	1			
GEx	0.0405	0.395***	0.313***	0.296***	0.337***	0.336***	0.306***	0.0848	0.0494	0.376***	1		
POPU	-0.104	0.128	0.0453	-0.0251	0.0293	0.000865	0.0887	-0.143	-0.127	-0.0797	0.771***	1	
FDI	0.0589	0.0178	-0.0569	-0.0440	-0.0272	-0.0264	0.0472	-0.143	0.248**	0.0514	-0.0764	-0.133	1
CAP	0.432***	0.486***	0.589***	0.678***	0.647***	0.591***	0.407***	0.411***	0.226**	0.710***	0.326***	-0.093	0.0148

$p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$

Bảng 3: Kiểm định sự phụ thuộc chéo và tính dừng của các biến

Biến	Kiểm định CD, Pesaran (2004)	Kiểm định tính dừng Levin-Lin-Chu	Kiểm định tính dừng Im-Pesaran-Shin (Z-bar)	Các biến ở dạng sai phân	Kiểm định tính dừng Levin-Lin-Chu	Kiểm định tính dừng Im-Pesaran-Shin (Z-bar)
NR	36.76***	-9.55***	-3.07***	DNR	-11.57***	-2.13**
eCOM_Online	6.72***	-4.03***	-0.07	DeCOM_Online	-11.53***	-4.84***
eCOM_Turn	20.80***	-6.46***	-2.12**	DeCOM_Turn	-12.32***	-4.89***
eCOM_Web	22.21***	-8.62***	-2.42***	DeCOM_Web	-22.17***	-5.84***
eBUSS_CRP	19.57***	-5.88***	-1.74**	DeBUSS_CRP	-6.00***	-5.42**
eBUSS_Cloud	34.28***	N/A	N/A	DeBUSS_Cloud	N/A	N/A
eGOV_UC	34.59***	-2.13**	-3.15***	DeGOV_UC	-10.94***	-5.08***
eGOV_BM	18.21***	-5.45***	-2.00**	DeGOV_BM	-17.51***	-3.71***
eGOV_KE	17.95***	-4.90***	-3.47***	DeGOV_KE	-21.33***	-4.85***
EG	45.57***	-5.04***	2.52	DEG	-9.94***	-3.72***
GEx	28.79***	-0.02	2.93	DGEx	-9.67***	-2.48***
POPU	3.11***	-7.30***	3.18	DPOPU	-13.01***	-2.58***
FDI	0.31	-7.05***	-5.55***	DFDI	-13.68***	-6.03***
CAP	35.78***	-0.04	3.07	DCAP	-10.57***	-3.78***

4. Kết quả thực nghiệm

Bằng cách sử dụng ước lượng PCSE, Bảng 4 trình bày tác động của số hóa đối với lợi tức khi sử dụng tài nguyên thiên nhiên. Có thể thấy rằng ngoại trừ ‘sử dụng điện toán đám mây’ và ‘lấy người dùng làm trung tâm’ không có tác động có ý nghĩa thống kê đáng kể đến lợi tức khi sử dụng tài nguyên thiên nhiên, các yếu tố còn lại của kinh doanh kỹ thuật số và dịch vụ công nghệ thuật số đều làm gia tăng mức độ đóng góp của các hoạt động kinh tế sử dụng nguồn lực tài nguyên thiên nhiên tới GDP. Nói cách khác, quá trình chuyển đổi kỹ thuật số trong lĩnh vực kinh doanh và khu vực công làm gia tăng sự phụ thuộc của một quốc gia vào việc sử dụng tài nguyên thiên nhiên. Điều này có thể hiểu là ở bước đầu của quá trình chuyển đổi số dẫn tới các thay đổi về phương thức sản xuất. Các công nghệ sản xuất tiên bộ hơn ở giai đoạn này dẫn tới việc các quốc gia sẽ mở rộng sản xuất và vì vậy phải sử dụng nhiều hơn các nguồn tài nguyên, năng lượng thô. Ở một kết quả mở rộng khác, chúng tôi đã chỉ ra rằng các quốc gia này sẽ ít phụ thuộc vào các nguồn năng lượng và tài nguyên thiên nhiên nếu họ sở hữu các kiến thức, thông tin và kỹ năng sản xuất nhất định. Điều này hàm ý, việc giảm sự phụ thuộc vào tài nguyên và năng lượng thô chỉ xảy ra khi quá trình chuyển đổi số đạt tới một mức độ nhất định hoặc bản thân mức độ phát triển của quốc gia đó. Hàm ý này là tương tự như lập luận của Nguyễn Phúc Cảnh & cộng sự (2020). Lê Thanh Hà & cộng sự (2022) cũng chỉ ra rằng hiệu ứng tích cực của chuyển đổi số chỉ xuất hiện khi mà quá trình ứng dụng này đạt tới một mức độ nhất định. Các nghiên cứu trước đây cũng đã chỉ ra ảnh hưởng của ứng dụng công nghệ thông tin hay sự mở rộng của Internet tới việc sử dụng tài nguyên thiên nhiên. Ví dụ, Salahuddin & Alam (2016) tìm thấy rằng số hóa dẫn đến tiêu thụ nhiều năng lượng hơn, dẫn đến phát thải ô nhiễm do sử dụng năng lượng (Can & Gozgor, 2017). Hơn nữa, sự phát triển của kinh doanh kỹ thuật số và các công nghệ thông tin và truyền thông khác nhau sẽ tăng cường hơn nữa những tác động đó bằng cách thúc đẩy các tác động lan tỏa về công nghệ và thương mại liên quan đến R&D (Ceccobelli & cộng sự, 2012); do đó, thúc đẩy sự phổ biến của công nghệ xanh giữa các lĩnh vực.

Về các biến kiểm soát, kết quả cho thấy sự gia tăng dân số và tổng vốn hình thành trên đầu người tác động tích cực đến lợi tức khi sử dụng tài nguyên

Bảng 4: Quá trình chuyển đổi số đến sử dụng tài nguyên thiên nhiên

Phân A: Ước lượng PCSE	Chuyển đổi số khu vực doanh nghiệp																Chuyển đổi số khu vực công			
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(8)	(9)												
	Chuyển đổi số khu vực doanh nghiệp								Chuyển đổi số khu vực công											
	Chuyển đổi số khu vực doanh nghiệp								Chuyển đổi số khu vực công											
Các biến số	e-Commerce: Online Selling		e-Commerce: Turnover		e-Commerce: Web Sales		e-Business: CRP		e-Business: Cloud		User Centricity		Business Mobility		Key Enablers					
	NR		NR		NR		NR		NR		NR		NR		NR					
L.DT	0.03*** (0.009)	0.03** (0.015)	0.07*** (0.021)	0.03** (0.015)	0.01 (0.005)	0.00 (0.006)	0.01*** (0.002)	0.01*** (0.003)												
L.EG	-0.02** (0.009)	-0.02 (0.011)	-0.01 (0.011)	-0.02 (0.011)	-0.01 (0.014)	-0.02** (0.010)	-0.02*** (0.008)	-0.01 (0.008)												
L.GE	-1.22*** (0.222)	-1.16*** (0.252)	-1.34*** (0.261)	-1.16*** (0.252)	-1.00*** (0.189)	-0.81*** (0.128)	-0.90*** (0.188)	-1.12*** (0.210)												
L.POPU	1.28*** (0.254)	1.25*** (0.289)	1.45*** (0.301)	1.25*** (0.289)	1.05*** (0.208)	0.87*** (0.161)	0.99*** (0.223)	1.23*** (0.250)												
L.FDI	0.07 (0.185)	0.14 (0.177)	0.22 (0.167)	0.14 (0.177)	-0.04 (0.209)	0.05 (0.167)	0.13 (0.158)	-0.05 (0.167)												
L.CAP	0.28*** (0.063)	0.26*** (0.067)	0.22*** (0.065)	0.26*** (0.067)	0.22*** (0.062)	0.27*** (0.062)	0.27*** (0.058)	0.25*** (0.054)												
Số quan sát	208	208	208	208	112	182	182	182												
Số quốc gia	26	26	26	26	26	26	26	26												

Chú thích: Độ lệch chuẩn trong ngoặc kép

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

Phần B: Ước lượng FGLS

Các biến số	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(8)	(9)
	Chuyển đổi số khu vực doanh nghiệp							
	Chuyển đổi số khu vực công							
e-Commerce:	Online Selling	e-Commerce: Turnover	e-Commerce: Web Sales	e-Business: CRP	e-Business: Cloud	User Centricity	Business Mobility	Key Enablers
	NR	NR	NR	NR	NR	NR	NR	NR
L.DT	0.03*** (0.011)	0.03** (0.017)	0.07*** (0.020)	0.03** (0.017)	0.01 (0.011)	0.00 (0.009)	0.00 (0.006)	0.01* (0.005)
L.EG	-0.02* (0.011)	-0.02 (0.013)	-0.01 (0.012)	-0.02 (0.013)	-0.01 (0.015)	-0.02** (0.011)	-0.02* (0.012)	-0.02** (0.011)
L.GE	-1.22*** (0.287)	-1.16*** (0.303)	-1.34*** (0.290)	-1.16*** (0.303)	-1.00** (0.409)	-0.81*** (0.306)	-0.88*** (0.305)	-0.90*** (0.276)
L.POPU	1.28*** (0.323)	1.25*** (0.342)	1.45*** (0.330)	1.25*** (0.342)	1.05** (0.462)	0.87** (0.344)	0.97*** (0.356)	0.99*** (0.319)
L.FDI	0.07 (0.223)	0.14 (0.229)	0.22 (0.224)	0.14 (0.229)	-0.04 (0.280)	0.05 (0.218)	0.05 (0.218)	0.13 (0.220)
L.CAP	0.28*** (0.039)	0.26*** (0.045)	0.22*** (0.044)	0.26*** (0.045)	0.22*** (0.049)	0.27*** (0.039)	0.26*** (0.039)	0.27*** (0.038)
Số quan sát	208	208	208	208	112	182	182	182
Số quốc gia	26	26	26	26	26	26	26	26

Chú thích: Độ lệch chuẩn trong ngoặc kép.

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

thiên nhiên. Ngược lại, tăng trưởng sản lượng thực tế và chi tiêu của chính phủ giảm lợi tức khi sử dụng tài nguyên thiên nhiên. Điều này ngụ ý rằng đây là những thông số quan trọng đối với các quốc gia nhằm giảm việc tìm kiếm lợi tức khi sử dụng tự nhiên. Để kiểm tra tính chắc chắn của các phát hiện, mô hình FGLS sẽ được áp dụng và kết quả được trình bày trong Bảng 4. Các kết quả ước lượng tương tự với kết quả trong Bảng 4 cho thấy rằng rõ ràng tồn tại bằng chứng để tin vào những phát hiện vừa nêu trên.

5. Kết luận

Các kết quả của bài báo này thể hiện đây là nghiên cứu đầu tiên phân tích thực nghiệm mối liên hệ giữa chuyển đổi kỹ thuật số và lợi tức khi sử dụng tài nguyên thiên nhiên. Bằng cách sử dụng mẫu quốc tế của 26 quốc gia châu Âu, đã cho thấy những phát hiện thú vị. Nghiên cứu đã xem xét tác động của số hóa đối với lợi tức khi sử dụng tài nguyên thiên nhiên và các thành phần của nó. Cần nhấn mạnh rằng các doanh nghiệp kỹ thuật số và dịch vụ công nghệ kỹ thuật số sẽ có ảnh hưởng tích cực đến tổng lợi tức khi sử dụng tài nguyên. Về mặt chính sách, trong dài hạn, việc mở rộng quy mô số hóa có tác dụng làm giảm tiêu thụ tài nguyên thiên nhiên. Do đó, đầu tư liên tục vào số hóa trong các lĩnh vực là cần thiết để đảm bảo an ninh của các nguồn tài nguyên thiên nhiên này. Xu hướng ngày càng tăng của chuyển đổi kỹ thuật số trong cuộc khủng hoảng Covid-19 và những thay đổi vĩnh viễn của nó đối với thực tiễn hoạt động và quản lý giữa các công ty và chính phủ cho thấy một dấu hiệu tốt đối với an ninh tài nguyên thiên nhiên xét về mặt tổng thể. Hơn nữa, đẩy mạnh việc phổ biến công nghệ để có hiệu quả năng lượng tốt hơn và kết hợp các quy định và tiêu chuẩn môi trường nghiêm ngặt hơn trong chương trình nghị sự phát triển là những chiến lược quan trọng để các quốc gia này giảm mức độ nguy cấp về an ninh năng lượng và tài nguyên thiên nhiên.

Chú thích :

1. Theo Diễn đàn Tài nguyên Thế giới (2021), tỷ trọng khai thác tài nguyên trên toàn thế giới của châu Âu cao gấp 1,5 lần so với tỷ trọng của lục địa châu Phi và châu Âu đang ngày càng nhập khẩu tài nguyên thiên nhiên từ các khu vực khác trên thế giới (European Environment Agency, 2020b).
2. Mối quan hệ giữa tăng trưởng kinh tế và tài nguyên thiên nhiên được chỉ ra bởi Abdulahi & cộng sự (2019).
3. Như đã chỉ ra trong nghiên cứu của Solow (1962) và Wolff (1991), vốn đầu tư có thể đóng góp tích cực vào năng suất, và sau đó có tác động đến lợi tức khi sử dụng tài nguyên thiên nhiên.

Tài liệu tham khảo

- Abdulahi, M. E., Shu, Y., & Khan, M. A. (2019), 'Resource rents, economic growth, and the role of institutional quality: A panel threshold analysis', *Resources Policy*, 61, 293–303. <https://doi.org/10.1016/j.resourpol.2019.02.011>
- Airehrour, D., Gutiérrez, J., & Ray, S.K. (2016), 'Greening and Optimizing Energy Consumption of Sensor Nodes in the Internet of Things through Energy Harvesting: Challenges and Approaches', *International Conference on Information Resources Management* (Conf-IRM 2016), Cape Town, South Africa.
- Armey, L., & McNabb, R. M. (2018), *Expenditure decentralization and natural resources*, <https://calhoun.nps.edu/handle/10945/66807>
- Autio, E., Nambisan, S., Thomas, L. D. W., & Wright, M. (2018), 'Digital affordances, spatial affordances, and the genesis of entrepreneurial ecosystems', *Strategic Entrepreneurship Journal*, 12(1), 72–95. <https://doi.org/10.1002/sej.1266>
- Beck, N., & Katz, J. N. (1995), 'What to do (and not to do) with Time-Series Cross-Section Data', *The American Political Science Review*, 89(3), 634–647. <https://doi.org/10.2307/2082979>
- Can, M., & Gozgor, G. (2017), 'The impact of economic complexity on carbon emissions: evidence from France', *Environmental Science and Pollution Research*, 24(19), 16364–16370, <https://doi.org/10.1007/s11356-017-9219-7>.

- Canh, N. P., & Thanh, S. D. (2020), 'Financial development and the shadow economy: A multi-dimensional analysis', *Economic Analysis and Policy*, 67, 37–54. <https://doi.org/10.1016/j.eap.2020.05.002>.
- Ceccobelli, M., Gitto, S., & Mancuso, P. (2012), 'ICT capital and labour productivity growth: A non-parametric analysis of 14 OECD countries', *Telecommunications Policy*, 36(4), 282–292. <https://doi.org/10.1016/j.telpol.2011.12.012>.
- Collard, F., Fève, P., & Portier, F. (2005), 'Electricity consumption and ICT in the French service sector', *Energy Economics*, 27(3), 541–550. <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2004.12.002>
- Dunnewijk, T., & Hultén, S. (2007), 'A brief history of mobile communication in Europe', *Telematics and Informatics*, 24(3), 164–179, <https://doi.org/10.1016/j.tele.2007.01.013>.
- European Environment Agency (2020a), *Natural resources and waste — European Environment Agency*, Retrieved October 17, 2021, from <https://www.eea.europa.eu/soer/2010/synthesis/synthesis/chapter4.xhtml>
- European Environment Agency (2020b), *Europe's state of the environment 2020: Change of direction urgently needed to face climate change challenges, reverse degradation and ensure future prosperity*, Retrieved October 17, 2021, from <https://www.eea.europa.eu/highlights/soer2020-europes-environment-state-and-outlook-report>.
- Faisal, F., Tursoy, T., & Berk, N. (2018), 'Linear and non-linear impact of Internet usage and financial deepening on electricity consumption for Turkey: empirical evidence from asymmetric causality', *Environmental Science and Pollution Research*, 25(12), 11536–11555, <https://doi.org/10.1007/s11356-018-1341-7>.
- Ferro, E. (2011), *Signaling and Technological Marketing Tools for Exporters*, World Bank.
- Gerelmaa, L., Kotani, K. (2016), 'Further investigation of natural resources and economic growth: do natural resources depress economic growth?', *Resource Policy*, 50, 312–321, <https://doi.org/10.1016/j.resourpol.2016.10.004>.
- Haini, H. (2019). Internet penetration, human capital and economic growth in the ASEAN economies: evidence from a translog production function. *Applied Economics Letters*, 26(21), 1774–1778. <https://doi.org/10.1080/13504851.2019.1597250>.
- Im, K. S., Pesaran, M. H., & Shin, Y. (2003), Testing for unit roots in heterogeneous panels', *Journal of Econometrics*, 115(1), 53–74, [https://doi.org/10.1016/S0304-4076\(03\)00092-7](https://doi.org/10.1016/S0304-4076(03)00092-7).
- Ishida, H. (2015), 'The effect of ICT development on economic growth and energy consumption in Japan', *Telematics and Informatics*, 32(1), 79–88, <https://doi.org/10.1016/j.tele.2014.04.003>.
- Jalas, M. (2009), *Time-use rebound effects: an activity-based view of consumption*. In: *Energy Efficiency and Sustainable Consumption*, Palgrave Macmillan UK, London, 167–184. https://doi.org/10.1057/9780230583108_8
- Kalkuhl, M., Brecha, R.J. (2013), 'The carbon rent economics of climate policy', *Energy Economics*, 39, 89–99, <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2013.04.008>.
- Lê, T. H. (2022), 'Digital business and digital public services a driver for better energy security? Evidence from a European sample', *Environmental Science and Pollution Research*, 29, 27232–27256 (2022). <https://doi.org/10.1007/s11356-021-17843-2>
- Levin, A., Lin, C.-F., & James Chu, C.-S. (2002), 'Unit root tests in panel data: Asymptotic and finite-sample properties', *Journal of Econometrics*, 108(1), 1–24, [https://doi.org/10.1016/S0304-4076\(01\)00098-7](https://doi.org/10.1016/S0304-4076(01)00098-7).
- Li, Q., Zhao, J., Gong, Y., Zhang, Q., (2019), 'Energy-efficient computation offloading and resource allocation in fog computing for internet of everything', *China Community*, 16 (3), 32–41.
- Owusu-Agyei, S., Okafor, G., Chijoke-Mgbame, A. M., Ohalehi, P., & Hasan, F. (2020), 'Internet adoption and financial development in sub-Saharan Africa', *Technological Forecasting and Social Change*, 161, 120293, <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2020.120293>.
- Pesaran, M. H. (2021), 'General diagnostic tests for cross-sectional dependence in panels', *Empirical Economics*, 60(1), 13–50, <https://doi.org/10.1007/s00181-020-01875-7>.
- Qin, J., Liu, Y., & Grosvenor, R. (2017), 'Data analytics for energy consumption of digital manufacturing systems using Internet of Things method', *2017 13th IEEE Conference on Automation Science and Engineering (CASE)*, <https://doi.org/10.1109/coase.2017.8256150>.
- Ren, S., Hao, Y., Xu, L., Wu, H., & Ba, N. (2021), 'Digitalization and energy: How does internet development affect China's energy consumption?', *Energy Economics*, 98, 1–20, <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2021.105220>.

-
- Salahuddin, M., & Alam, K. (2016), 'Information and Communication Technology, electricity consumption and economic growth in OECD countries: A panel data analysis', *International Journal of Electrical Power & Energy Systems*, 76, 185–193. <https://doi.org/10.1016/j.ijepes.2015.11.005>.
- Salahuddin, M., & Gow, J. (2016), 'The effects of Internet usage, financial development and trade openness on economic growth in South Africa: A time series analysis', *Telematics and Informatics*, 33(4), 1141–1154, <https://doi.org/10.1016/j.tele.2015.11.006>.
- Solow, R. M. (1962), 'Technical Progress, Capital Formation, and Economic Growth', *The American Economic Review*, 52(2), 76–86.
- Spiezia, V. (2011), 'Are ICT users more innovative?: an Analysis of ICT-enabled innovation in OECD firms', *OECD Journal: Economic Studies*, 2011(1), http://dx.doi.org/10.1787/eco_studies-2011-5kg2d2hkn6vg.
- Takase, K., & Murota, Y. (2004), 'The impact of IT investment on energy: Japan and US comparison in 2010', *Energy Policy*, 32(11), 1291–1301, [https://doi.org/10.1016/s0301-4215\(03\)00097-1](https://doi.org/10.1016/s0301-4215(03)00097-1).
- Vassileva, I., Wallin, F., & Dahlquist, E. (2012), 'Understanding energy consumption behavior for future demand response strategy development', *Energy*, 46(1), 94–100. <https://doi.org/10.1016/j.energy.2012.02.069>.
- Wolff, E. N. (1991), 'Capital Formation and Productivity Convergence Over the Long Term', *The American Economic Review*, 81(3), 565–579.
- Yang, L., & Li, Z. (2017), 'Technology advance and the carbon dioxide emission in China – Empirical research based on the rebound effect', *Energy Policy*, 101, 150–161. <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2016.11.020>.
- Zafar, M. W., Zaidi, S. A. H., Khan, N. R., Mirza, F. M., Hou, F., & Kirmani, S. A. A. (2019), 'The impact of natural resources, human capital, and foreign direct investment on the ecological footprint: The case of the United States', *Resources Policy*, 63, 101428, <https://doi.org/10.1016/j.resourpol.2019.101428>.

NGHIÊN CỨU SỰ ẢNH HƯỞNG CỦA CẤU TRÚC TÀI CHÍNH VÀ RỦI RO TÀI CHÍNH TỚI HIỆU QUẢ KINH DOANH CÁC DOANH NGHIỆP NIÊM YẾT TRÊN THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN VIỆT NAM

Nguyễn Thị Nguyệt Dung

Khoa Quản lý kinh doanh, Đại học Công nghiệp Hà Nội

Email: dungntn@hau.edu.vn

Hà Thành Công

Khoa Quản lý kinh doanh, Đại học Công nghiệp Hà Nội

Email: conght@hau.edu.vn

Mã bài báo: JED - 373

Ngày nhận: 23/8/2021

Ngày nhận bản sửa: 06/12/2021

Ngày duyệt đăng: 14/6/2022

Tóm tắt

Nghiên cứu này nhằm mục tiêu đánh giá ảnh hưởng của cấu trúc tài chính và rủi ro tài chính tới hiệu quả kinh doanh (ROA và ROE) của các doanh nghiệp niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam. Để thực hiện mục tiêu nghiên cứu, nhóm tác giả tiến hành phân tích định lượng thông qua mô hình GMM hai bước dựa trên bộ dữ liệu chéo và số liệu theo chuỗi thời gian được thu thập từ báo cáo tài chính và báo cáo thường niên của 481 doanh nghiệp niêm yết tại Sở giao dịch Chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh và Sở giao dịch Chứng khoán Hà Nội giai đoạn 2012-2020. Kết quả nghiên cứu chỉ ra rằng cấu trúc tài chính và rủi ro tài chính có ảnh hưởng tích cực tới hiệu quả kinh doanh. Dựa trên kết quả nghiên cứu, bài báo đã đề xuất một số hàm ý trong việc nâng cao hiệu quả kinh doanh dưới góc độ sự ảnh hưởng của cấu trúc tài chính và rủi ro tài chính của các doanh nghiệp niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam.

Từ khóa: Rủi ro tài chính, cấu trúc tài chính, doanh nghiệp niêm yết, hiệu quả kinh doanh.

Mã JEL: G32

The impact of financial structure and financial risk on performance of listed companies on Vietnam Stock Exchange

Abstract:

This study aims to evaluate the influence of financial structure and financial risk on performance (measured by ROA and ROE) of listed companies on the Vietnam Stock Exchange. To meet the objective, we conduct quantitative analysis through a two-step GMM model based on cross data and time-series data collected from annual reports of 481 listed companies in the period 2012-2020. The results show that financial structure and financial risk have a positive impact on performance. Based on the findings, some implications are proposed for improving performance from the perspective of the influence of financial structure and financial risk of listed companies on the stock market in Vietnam.

Keywords: Financial risk, financial structure, listed companies, performance.

JEL code: G32.

1. Giới thiệu

Trong bối cảnh Việt Nam, thị trường chứng khoán còn khá non trẻ với nhiều biến động về kinh tế, môi trường pháp lý và thể chế còn chưa thực sự ổn định. Do vậy, các doanh nghiệp niêm yết thường xuyên phải đối mặt với các cú sốc kinh tế lớn. Bên cạnh đó, hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp này luôn là đối tượng nhận được sự quan tâm từ các nhà nghiên cứu và nhà thực hành chính sách, bởi hiệu quả kinh doanh là cơ sở để doanh nghiệp tích lũy vốn để tái đầu tư mở rộng sản xuất kinh doanh, nâng cao năng lực cạnh

tranh cũng như năng lực ứng phó với các cú sốc ngoại sinh từ thị trường. Do đó, đã có khá nhiều nhà khoa học nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp này, đặc biệt là trong bối cảnh môi trường kinh doanh bị rút ngắn chu kỳ sống hay vòng đời của sản phẩm và doanh nghiệp.

Trong việc nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, các quyết định về cấu trúc tài chính được coi là quyết định ảnh hưởng đáng kể đến hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp (Jensen & Meckling, 1976; Myers, 1984; Modigliani & Miller, 1958; Mann & Sannial, 2010; Robb & Robinson, 2010; Mohanad & Ali, 2020). Tuy nhiên, các công trình khoa học trên chưa có sự đồng thuận về chiều hướng ảnh hưởng của cấu trúc tài chính tới hiệu quả kinh doanh.

Ngoài quyết định về cấu trúc tài chính, thì các quyết định quản trị rủi ro tài chính cũng được coi là mối quan tâm lớn của các nhà quản trị tài chính doanh nghiệp. Rủi ro tài chính có thể mang lại khả năng xảy ra những bất ngờ thú vị hoặc bất lợi đối với hiệu quả kinh doanh. Hay, hiệu quả kinh doanh chịu ảnh hưởng bởi rủi ro tài chính mà doanh nghiệp đó đang phải đối mặt (Dandago & Baba, 2014; Bhunia & Mukhuti, 2012; Simantinee & Kumar, 2015). Tuy nhiên, ở Việt Nam hiện nay, mới chỉ có Trung tâm Thông tin Tín dụng của Ngân hàng Nhà nước (CIC) là tổ chức có chức năng đánh giá rủi ro của doanh nghiệp, thu thập, xử lý, lưu trữ và phân tích thông tin tín dụng; chấm điểm, xếp hạng tín dụng, nhưng hầu hết các nhà đầu tư, đặc biệt là nhà đầu tư cá nhân hay các doanh nghiệp phi tài chính khó có thể tiếp cận thông tin đó. Việc thiếu thông tin về rủi ro tài chính của doanh nghiệp khiến các chủ thể trong nền kinh tế dự báo một cách mơ hồ, khó phán đoán về hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Do vậy, các nhà đầu tư, các nhà quản lý doanh nghiệp, và cả các nhà hoạch định chính sách rất cần thông tin về rủi ro tài chính cũng như ảnh hưởng của rủi ro tài chính tới hiệu quả kinh doanh của đối tượng doanh nghiệp này để đưa ra các quyết định đầu tư và quản lý.

Mặc dù các nghiên cứu về ảnh hưởng của cấu trúc tài chính và rủi ro tài chính tới hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp đã được rất nhiều các nhà khoa học trên thế giới nghiên cứu và nhận được sự quan tâm chú ý của các nhà hoạch định chính sách. Tuy nhiên, phần lớn các nghiên cứu này đều là các nghiên cứu riêng lẻ của cấu trúc tài chính tới hiệu quả kinh doanh hay rủi ro tài chính tới hiệu quả kinh doanh. Hơn nữa, trong bối cảnh nền kinh tế đang phát triển như Việt nam, các nghiên cứu về chủ đề này vẫn còn khá khan hiếm. Vì vậy, nghiên cứu này được thực hiện nhằm bổ sung bằng chứng thực nghiệm về hiệu quả kinh doanh dưới góc độ sự ảnh hưởng của cấu trúc tài chính và rủi ro tài chính trong bối cảnh các doanh nghiệp niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam. Nghiên cứu này là cơ sở quan trọng giúp các nhà quản trị tài chính doanh nghiệp đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh. Khác với một số công trình nghiên cứu trước đây về rủi ro tài chính, bài viết này tiếp cận rủi ro tài chính dựa trên đề xuất của Bathory (1984). Ngoài ra, nhóm nghiên cứu sử dụng mô hình GMM (Generalized method of moments) trong phân tích hồi quy dựa trên cân nhắc về nguy cơ về vấn đề nội sinh phân tích và xử lý dữ liệu.

2. Cơ sở lý thuyết và thực tiễn

2.1. Cấu trúc tài chính

Cấu trúc tài chính là một thuật ngữ phổ biến, được đề cập đến trong nhiều tài liệu có liên quan đến tình hình tài chính doanh nghiệp. Tùy cách tiếp cận trong từng nghiên cứu mà có thể diễn đạt cấu trúc tài chính khác nhau trong một chừng mực nhất định.

Cấu trúc tài chính được xem là sự tương tác giữa khả năng sẵn sàng cung cấp tài chính từ các tổ chức tài trợ bên ngoài với sự ưu tiên sử dụng hình thức huy động vốn bên trong doanh nghiệp (Mohanad & Ali, 2020), hay cấu trúc tài chính là sự kết hợp của nợ và vốn chủ sở hữu mà doanh nghiệp sử dụng để tài trợ cho các loại tài sản của mình. Theo cách tiếp cận này, các nghiên cứu thực nghiệm về cấu trúc tài chính kiểm tra các quyết định tài chính xoay quanh các quyết định liên quan đến nợ và vốn chủ sở hữu (Robb & Robinson, 2010; Miettinen & Virtanen, 2013).

Với cách tiếp cận đơn giản hơn, cấu trúc tài chính thể hiện mối quan hệ giữa nợ các loại với tổng tài sản của doanh nghiệp, trong đó, nợ của doanh nghiệp được chi tiết đến nợ ngắn hạn, nợ dài hạn. Cũng đồng thuận với quan niệm trên, Abdallah (2014) cho rằng cấu trúc tài chính là cơ cấu của toàn bộ các khoản nợ phải trả trong tổng nguồn vốn của doanh nghiệp. Điều này cũng hoàn toàn phù hợp với nghiên cứu về cấu trúc tài chính trong bối cảnh Việt Nam khi cho rằng tỷ lệ nợ được coi là thang đo chính. Vì vậy, trong phạm vi nghiên cứu của bài báo, cấu trúc tài chính của các doanh nghiệp được tập trung vào tỷ lệ nợ. Đây cũng là chỉ tiêu được sử dụng trong hầu hết các thang đo cấu trúc tài chính (Mohanad & Ali, 2020; Miettinen & Virtanen, 2013; Abdallah, 2014).

Như vậy, cấu trúc tài chính của doanh nghiệp được hiểu là khả năng và mức độ sử dụng nợ để tài trợ cho các loại tài sản, mà các doanh nghiệp có thể tiếp cận được trong quá trình hoạt động kinh doanh.

2.2. *Rủi ro tài chính*

Rủi ro tài chính là một trong những mối quan tâm lớn của đa số doanh nghiệp nên đã có khá nhiều công trình nghiên cứu về chủ đề này.

Theo Holton (2004), rủi ro tài chính là sự thay đổi bất ngờ hoặc không thể đoán trước được của lợi nhuận. Theo Arif & Showket (2015), Fali & cộng sự (2020), rủi ro tài chính là xác suất một doanh nghiệp bị sụp đổ khi doanh nghiệp đó sử dụng nợ để đáp ứng các cam kết tài chính khi số dư tiền không đủ. Rủi ro tài chính thường bị ảnh hưởng bởi các nguyên nhân ngoài tầm kiểm soát của doanh nghiệp, chẳng hạn như lãi suất, tỷ giá, hay sự phát triển của thị trường tài chính (Steven, 2003). Một số nhà khoa học khác cho rằng rủi ro tài chính là khả năng không thanh toán được các khoản nợ tài chính khi đến hạn (Bhunia & Mukhuti, 2012). Nếu doanh nghiệp bị mất hoặc suy giảm một cách đáng kể khả năng thanh toán, doanh nghiệp có thể rơi vào tình trạng kiệt quệ tài chính (Masnoon & Saeed, 2014). Để đo lường khả năng thanh toán, một số nhà khoa học đã sử dụng chỉ tiêu khả năng thanh toán ngắn hạn (Khurshid, 2013; Arif & Showket, 2015; Khasawneh & Dasouqi, 2017; Fali & cộng sự, 2020). Ở một khía cạnh khác, Brigham & Houston (2009) cho rằng rủi ro tài chính là sự không chắc chắn đối với sự cân bằng tài chính của doanh nghiệp. Trong đó, sự cân bằng tài chính phản ánh mối quan hệ giữa nguồn tài trợ với tài sản của doanh nghiệp. Nghĩa là, một doanh nghiệp được coi là có sự cân bằng tài chính là khi tài sản dài hạn của doanh nghiệp phải được tài trợ bởi nguồn vốn dài hạn và ngược lại. Với luận giải như vậy, Brigham & Houston (2009) cho rằng chỉ tiêu đo lường rủi ro tài chính là sự cân bằng tài chính, được thể hiện thông qua chỉ tiêu vốn lưu động.

Theo cách tiếp cận đa chiều hơn, rủi ro tài chính phản ánh các biến cố có thể xảy ra gắn liền với sự lựa chọn và thực hiện các quyết định tài chính hình thành nên cấu trúc tài sản, cấu trúc nguồn vốn, năng lực thanh toán từ các nguồn lực của doanh nghiệp (Bathory, 1984; Sharifi, 2014; Simantinee & Kumar, 2015; Dang & cộng sự, 2020). Để đo lường rủi ro tài chính, các nhà khoa học này đã sử dụng chỉ tiêu rủi ro tài chính (FR) với 5 thành phần, cụ thể như sau:

$$FR_{it} = SZL_{it} + SY_{it} + GL_{it} + YF_{it} + YZ_{it}$$

Theo quan điểm của Bathory (1984), thể hiện mức độ rủi ro tài chính và năng lực quản lý rủi ro tài chính của doanh nghiệp, nếu càng cao thì rủi ro tài chính của doanh nghiệp càng thấp, sức mạnh tài chính của doanh nghiệp càng tốt và ngược lại.

Như vậy, trong các chỉ tiêu đo lường mức độ rủi ro tài chính, chỉ tiêu FR của Bathory (1984) được nghiên cứu dựa trên các doanh nghiệp có tính tương đồng với các doanh nghiệp có thị trường mới nổi. Một điểm đáng chú ý nữa, chỉ tiêu FR thể hiện khá đầy đủ rủi ro tài chính của doanh nghiệp theo các khía cạnh của quản trị tài chính, bao gồm rủi ro trong quyết định đầu tư, quyết định tài trợ, và quyết định phân phối thu nhập. Với cách lập luận trên đây, nhóm tác giả sử dụng chỉ tiêu FR của Bathory (1984) để đo lường rủi ro tài chính của các doanh nghiệp.

2.3. *Hiệu quả kinh doanh*

Hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp nói chung là việc sử dụng các nguồn lực để thực hiện các mục tiêu kinh tế của doanh nghiệp, có thể đo lường thông qua hiệu quả hoạt động tài chính (Venkatraman & Vasudevan, 1986), được thể hiện thông qua mối quan hệ giữa doanh thu và chi phí sử dụng các nguồn lực đầu vào (Berger & Di Patti, 2002). Hay nói cách khác, hiệu quả kinh doanh là khả năng biến các nguồn lực đầu vào thành các kết quả tốt nhất trong hoạt động kinh doanh.

Để đánh giá hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp, các nhà nghiên cứu như Pratomo & Ismail (2006), Awunyo & Badu (2012), Saeed & cộng sự (2013) đã sử dụng các chỉ tiêu sau:

- Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản (ROA) là thước đo khá chính xác khi muốn đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Bởi lẽ, ROA là không chỉ là chỉ tiêu đo lường tốt nhất hiệu quả của toàn bộ tài sản được đầu tư trong kỳ, mà còn thể hiện khả năng sinh lời của chủ sở hữu cũng như chủ nợ của doanh nghiệp, nên ROA quan trọng đối với cả người sở hữu và người điều hành doanh nghiệp.

- Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu (ROE) phản ánh mỗi đồng vốn mà các chủ sở hữu đầu tư thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Do vậy, ngoài chỉ tiêu ROA, chỉ tiêu ROE cũng được coi là chỉ tiêu quan trọng trong việc đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, bởi mục tiêu quan trọng nhất của tổ chức

kinh tế chính là tối đa hóa lợi ích cho các chủ sở hữu.

2.4. Ảnh hưởng của cấu trúc tài chính và rủi ro tài chính tới hiệu quả kinh doanh

Theo cách tiếp cận của lý thuyết người đại diện và lý thuyết tín hiệu, việc doanh nghiệp sử dụng cấu trúc tài chính với tỷ lệ nợ cao cho phép thị trường diễn giải các thông tin về chiến lược của doanh nghiệp, cũng như hiệu quả kinh doanh của các dự án. Các thông tin này được phản ánh vào giá trị của doanh nghiệp theo hướng tích cực. Bởi lẽ, theo tính kỷ luật của nợ, việc sử dụng nợ buộc doanh nghiệp phải tuân thủ các quy ước nghiêm ngặt từ phía người cho vay, làm giảm bớt sự tùy tiện trong quản lý, hướng các nhà quản lý hoạt động vì lợi ích nói chung hơn là sự tập trung vào các đặc quyền cá nhân, từ đó làm gia tăng hiệu quả kinh doanh. Theo lý thuyết cấu trúc vốn M&M (Modigliani & Miller, 1958), trong thị trường có sự hiện diện của thuế, việc sử dụng nợ sẽ giúp doanh nghiệp được hưởng lợi ích từ lá chắn thuế. Do đó, việc sử dụng nợ cũng tạo ra ảnh hưởng tích cực tới hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Dựa trên các lập luận trên, có thể thấy khi doanh nghiệp sử dụng mức nợ cao trong cấu trúc tài chính, sẽ mang lại hiệu quả kinh doanh cao. Các nghiên cứu thực nghiệm của Salim & Yadav (2012), Margaritis & Psillaki (2010), Ebiringa (2011) cũng đã ủng hộ quan điểm về ảnh hưởng tích cực của cấu trúc tài chính tới hiệu quả kinh doanh.

Ảnh hưởng của rủi ro tài chính tới hiệu quả kinh doanh còn được giải thích thông qua lý thuyết người đại diện. Jensen & Meckling (1976) cho rằng mẫu thuẫn lợi ích luôn tiềm ẩn giữa các bên có liên quan, đặc biệt là chủ sở hữu (người ủy quyền) và người quản lý (người đại diện). Xung đột lợi ích phát sinh khi mà người quản lý sử dụng dòng tiền để đầu tư quá mức hay bỏ vốn vào các dự án tiềm ẩn nhiều rủi ro. Xung đột này làm gia tăng rủi ro tài chính và làm tăng chi phí đại diện cho doanh nghiệp, chẳng hạn như chi phí giám sát và theo dõi bởi chủ sở hữu, chi phí ràng buộc, hay tổn thất. Để giảm thiểu chi phí đại diện trong trường hợp này, có các cách giải quyết như là sử dụng mô hình thôn tính, sử dụng cơ cấu vốn thích hợp... Trong đó, quản lý rủi ro tài chính có thể được coi là một phương tiện để kiểm soát và tối thiểu hóa các chi phí đại diện, từ đó làm gia tăng hiệu quả kinh doanh. Rủi ro tài chính được giải thích ở đây bao hàm chủ yếu là rủi ro gắn liền với các quyết định tài chính hình thành nên cấu trúc tài sản, cấu trúc nguồn vốn, năng lực thanh toán từ các nguồn lực của doanh nghiệp. Với quan điểm này, chỉ tiêu FR được đề xuất bởi Bathory (1984) là chỉ tiêu tốt để đo lường rủi ro tài chính của doanh nghiệp. Đặc biệt, FR là khá phù hợp trong điều kiện thị trường mới nổi, nơi mà hệ thống xếp hạng tín nhiệm chưa phát triển và tính minh bạch của thông tin thị trường, khả năng tiếp cận thông tin và cơ sở hạ tầng thông tin còn yếu kém (Bhunia & Mukhuti, 2012; Simantinee & Kumar, 2015; Dang & cộng sự, 2020). Với luận giải này, có thể thấy nếu doanh nghiệp quản lý rủi ro tốt, mức độ rủi ro thấp (là khi FR càng cao) sẽ giúp đạt được mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận.

Mối quan hệ giữa cấu trúc tài chính và rủi ro tài chính trong sự ảnh hưởng tới hiệu quả kinh doanh được thể hiện như sau, khi doanh nghiệp sử dụng cấu trúc tài chính với tỷ lệ nợ cao, đặc biệt là nợ ngắn hạn sẽ làm cho khả năng thanh toán của doanh nghiệp có xu hướng giảm xuống, rủi ro thanh toán sẽ tăng lên. Nếu doanh nghiệp bị mất hoặc suy giảm một cách đáng kể khả năng thanh toán, doanh nghiệp có thể rơi vào tình trạng kiệt quệ tài chính, rủi ro tài chính tăng cao (Sbeiti, 2010; Masnoon & Saeed, 2014). Việc sử dụng tỷ lệ nợ cao, một mặt làm phát sinh chi phí lãi vay cao. Mặt khác, doanh nghiệp sẽ phải không tốn kém chi phí trong việc tìm kiếm nguồn tài trợ khi mất khả năng thanh toán. Kết quả là ảnh hưởng tới lợi nhuận và từ đó ảnh hưởng tới hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Như vậy, có thể thấy rằng ảnh hưởng của cấu trúc tài chính và rủi ro tài chính tới hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp đã được rất nhiều các nhà khoa học trên thế giới nghiên cứu. Tuy nhiên, các nghiên cứu này đều là các nghiên cứu riêng lẻ của cấu trúc tài chính tới hiệu quả kinh doanh hay rủi ro tài chính tới hiệu quả kinh doanh. Các nghiên cứu về ảnh hưởng đồng thời của cấu trúc tài chính và rủi ro tài chính tới hiệu quả kinh doanh vẫn còn khá khan hiếm.

3. Mô hình nghiên cứu và phương pháp nghiên cứu

3.1. Mô hình nghiên cứu

Trên cơ sở lý thuyết cấu trúc vốn, lý thuyết người đại diện và kết quả nghiên cứu thực nghiệm của một số nhà khoa học như Salim & Yadav (2012), Ebiringa (2011), Arif & Showket (2015), Fali & cộng sự (2020), Sbeiti (2010), Masnoon & Saeed (2014)... , tác giả nghiên cứu này đã xây dựng mô hình nghiên cứu sự ảnh hưởng của cấu trúc tài chính tới rủi ro tài chính tới hiệu quả kinh doanh; đồng thời, bổ sung biến hiệu quả kinh doanh kỳ trước trong mô hình nghiên cứu.

Mô hình 1:

$$ROA_{it} = \beta_0 + \beta_1 ROA_{it-1} + \beta_2 TD_{it} + \beta_3 FR_{it} + \beta_4 Size_{it} + \beta_5 Age_{it} + \beta_6 Growth_{it} + \epsilon_{it}$$

Mô hình 2:

$$ROE_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 ROE_{it-1} + \alpha_2 TD_{it} + \alpha_3 FR_{it} + \alpha_4 Size_{it} + \alpha_5 Age_{it} + \alpha_6 Growth_{it} + \epsilon_{it}$$

Trong đó:

Biến phụ thuộc: ROA_{it} và ROE_{it} hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp niêm yết i ở năm t (từ năm 2012-2020). Hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp niêm yết được đo lường thông qua chỉ tiêu định lượng ROA và ROE.

Biến độc lập:

- TD_{it} : cấu trúc tài chính của doanh nghiệp niêm yết i ở năm t (từ năm 2012-2020). Cấu trúc tài chính được đo lường thông qua chỉ tiêu tỷ lệ nợ (TD).

- FR_{it} : Rủi ro tài chính của doanh nghiệp niêm yết i ở năm t (từ năm 2012-2020). Rủi ro tài chính được đo lường thông qua chỉ tiêu FR của Bathory (1984), càng cao thì rủi ro tài chính của doanh nghiệp càng thấp.

$$FR_{it} = SZL_{it} + SY_{it} + GL_{it} + YF_{it} + YZ_{it}$$

Trong đó:

$$SZL_{it} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế} + \text{Khấu hao} + \text{Thuế TNDN}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

$$SY_{it} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế}}{\text{Vốn hoạt động}}$$

$$GL_{it} = \frac{\text{Quyền lợi của cổ đông}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

$$YF_{it} = \frac{\text{Tài sản hữu hình ròng}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

$$YZ_{it} = \frac{\text{Vốn lưu động}}{\text{Tổng tài sản}}$$

- Biến trễ ROA_{it-1} và ROE_{it-1} trong mô hình nghiên cứu, tác động của biến trễ ROA_{it-1} (mô hình 1) và biến trễ ROE_{it-1} (mô hình 2) của hiệu quả kinh doanh từ kỳ liền trước tới kỳ hiện tại là β_1 và $\alpha_1 \in (0,1)$ đại diện cho mức độ quán tính. Khi đó, hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp sẽ hội tụ về giá trị trung bình trong dài hạn, β_1 và α_1 cũng thể hiện tốc độ điều chỉnh của hiệu quả kinh doanh về giá trị cân bằng, nếu giá trị này gần 0 hàm ý rằng sự điều chỉnh càng nhanh.

Biến kiểm soát:

- $Size_{it}$: Quy mô của doanh nghiệp niêm yết i ở năm t (từ năm 2012-2020). Quy mô doanh nghiệp được đo lường thông qua chỉ tiêu tổng tài sản được lấy logarit cơ số tự nhiên. Kỹ thuật này cho phép loại bỏ một phần sự bất cân xứng trong phân phối dữ liệu.

- Age_{it} : tuổi niêm yết của doanh nghiệp niêm yết i ở năm t (từ năm 2012-2020). Chỉ tiêu này được đo lường bằng số năm tính từ năm niêm yết đến năm nghiên cứu (2020) và được lấy logarit cơ số tự nhiên.

- $Growth_{it}$: Tốc độ tăng trưởng doanh nghiệp niêm yết i ở năm t (từ năm 2012-2020), được đo lường bằng tốc độ tăng trưởng của doanh thu năm i (so với năm $i-1$)

β_0 và α_0 là hằng số; β_j và α_j là các hệ số hồi quy tương ứng với biến độc lập và biến kiểm soát trong mô hình; ϵ_{it} là sai số ngẫu nhiên.

Thang đo các biến trong mô hình được trình bày tại Bảng 1.

Các giả thuyết nghiên cứu bao gồm:

Giả thuyết H_1 : Tỷ lệ nợ có ảnh hưởng thuận chiều tới hiệu quả kinh doanh.

Giả thuyết H_2 : Rủi ro tài chính có ảnh hưởng ngược chiều tới hiệu quả kinh doanh (hay FR có ảnh hưởng thuận chiều tới hiệu quả kinh doanh).

3.2. Phương pháp và dữ liệu nghiên cứu

Dữ liệu nghiên cứu được thu thập từ báo cáo tài chính và báo cáo thường niên của 769 doanh nghiệp niêm yết tại Sở giao dịch Chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh và Sở giao dịch Chứng khoán Hà Nội trong thời

Bảng 1: Thang đo các biến của mô hình nghiên cứu

Biến	Mô tả	Đo lường
ROA	Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản	$\frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$
ROE	Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu	$\frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}}$
TD	Tỷ lệ nợ	$\frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$
FR	Rủi ro tài chính	$SZL_{it} + SY_{it} + GL_{it} + YF_{it} + YZ_{it}$
Size	Quy mô doanh nghiệp	$\text{Logarit}(\text{tổng tài sản})$
Age	Tuổi niêm yết	$\text{Logarit}(\text{Năm nghiên cứu} - \text{Năm niêm yết})$
Growth	Tăng trưởng của doanh nghiệp	$\frac{\text{Doanh thu năm nay} - \text{Doanh thu năm trước}}{\text{Doanh thu năm trước}}$

Nguồn: Tổng hợp của nhóm tác giả.

gian 14 năm (2007-2020), được cung cấp bởi FiinGroup. Để đảm bảo tính cân bằng của dữ liệu bảng, những doanh nghiệp không đáp ứng yêu cầu do khuyết thiếu thông tin có thể làm ảnh hưởng đến kết quả nghiên cứu sẽ bị loại bỏ. Cuối cùng, chúng tôi đã lựa chọn mẫu gồm 481 doanh nghiệp niêm yết trong thời gian 9 năm nghiên cứu (2012-2020), tương ứng với 4329 quan sát.

Để tiến hành phân tích định lượng, bài báo thực hiện phân tích hồi quy xác định các yếu tố ảnh hưởng đến rủi ro tài chính theo mô hình S-GMM hai bước, bằng phần mềm thống kê STATA 15.0 cho dữ liệu bảng. Chúng tôi lựa chọn S-GMM bởi vì, theo Blundell & Bond (1998), nếu biến phụ thuộc Y_t có mối quan hệ tương quan cao với biến trễ Y_{t-1} , hoặc Y_{t-n} mà t lại không quá lớn (khoảng thời gian không dài) thì D-GMM vẫn có các sai lệch về kết quả, các biến công cụ được đánh giá là không đủ mạnh làm mô hình có độ tin cậy cao. Và để khắc phục nhược điểm này Blundell & Bond (1998) đã đề xuất 1 hệ hai phương trình (mô hình) bao gồm GMM cơ bản và D-GMM, gọi chung là System GMM (S-GMM). Các kiểm định cần thiết đảm bảo tính hiệu quả của mô hình bao gồm hiện tượng phương sai thay đổi, hiện tượng tự tương quan và hiện tượng nội sinh cũng được kiểm tra và khắc phục trước khi báo cáo kết quả phân tích. Bên cạnh đó, phương pháp S-GMM được sử dụng trong phân tích hồi quy nhằm xác định được các hệ số ước lượng vững, phân phối chuẩn và hiệu quả của mô hình.

4. Kết quả nghiên cứu

4.1. Thống kê mô tả

Thống kê mô tả trong bảng 3 cho thấy giá trị của mỗi biến trong mô hình dao động khá lớn. Với biến độc lập TD, khoảng cách từ 0,0032 đến 0,9706, giá trị trung bình là 0,4865, nghĩa là trong 481 doanh nghiệp trong 9 năm được nghiên cứu, cấu trúc tài chính thông qua tỷ lệ tài nợ trung bình là 48,65%. Biến độc lập FR, khoảng cách rất lớn, từ -0,2569 đến 317,6897, giá trị trung bình là 5,0113. Với biến phụ thuộc ROA, giá trị của biến dao động trong khoảng từ -0,6455 đến 0,4792, giá trị trung bình là 0,0639. Với biến phụ thuộc ROE, giá trị của biến dao động trong khoảng từ -3,6740 đến 0,9539, giá trị trung bình là 0,1038. Trong các biến kiểm soát, khoảng cách lớn nhất về giá trị là biến số năm niêm yết (Age), giá trị trung bình là 11,0431 năm, dao động trong khoảng từ 9 năm đến 21 năm.

4.2. Phân tích hồi quy giữa các biến

Kết quả hồi quy một bước đối với biến trễ của 2 mô hình cho thấy chỉ số Sargan test có $Pro > \chi^2$ lần lượt là 0,048 (mô hình 1) và 0,015 (mô hình 2), đều $< 0,05$, tức là mô hình vẫn còn hiện tượng nội sinh. Để khắc phục vấn đề này, nhóm tác giả tiến hành hồi quy GMM trễ bậc 2. Kết quả hồi quy mô hình GMM hai bước (Bảng 3) cho thấy chỉ số Hansen test có $Prob > \chi^2$ là 0,398 (mô hình 1), và 0,177 (mô hình 2), đều $> 0,05$, nghĩa là mô hình đã khắc phục được hiện tượng nội sinh. Kết quả kiểm định Arellano-Bond test với kết quả chỉ số $AR(2) = 0,263$ (mô hình 1), và 0,210 (mô hình 2), đều $> 0,05$, nghĩa là mô hình không có hiện tượng tự tương quan. Đồng thời, kết quả kiểm định đa cộng tuyến cho kết quả: hệ số phóng đại phương sai của các biến đều $VIF < 3$, các hệ số tương quan cặp đều $< 0,8$, nghĩa là các biến trong mô hình không có hiện tượng đa cộng tuyến. Như vậy kết quả hồi quy mô hình 1 và mô hình 2 là hoàn toàn đáng tin cậy do đã khắc phục

Bảng 2: Thống kê mô tả các biến trong mô hình nghiên cứu

Variable	Min	Max	Mean	Std. Dev.
ROA	-0,6455	0,4792	0,0639	0,0711
ROE	-3,6740	0,9539	0,1038	0,1769
TD	0,0032	0,9706	0,4865	0,2140
FR	-0,2569	317,6897	5,0113	10,2262
Size	23,3303	33,2978	27,1098	1,5259
Age	9	21	11,0431	2,5265
SG	-0,9322	127,4579	0,1762	2,5271

Nguồn: Tổng hợp của nhóm tác giả.

được các khiếm khuyết của mô hình. Các kết quả ước lượng được trình bày tại Bảng 3.

Kết quả nghiên cứu ảnh hưởng của cấu trúc tài chính, rủi ro tài chính tới hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp phi tài chính niêm yết tại Sở giao dịch Chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh và Sở giao dịch Chứng khoán Hà Nội như sau:

Bảng 3: Ảnh hưởng của cấu trúc tài chính và rủi ro tài chính tới hiệu quả kinh doanh

Biến	Mô hình 1 (ROA)		Mô hình 2 (ROE)	
	Hệ số β	Độ lệch chuẩn	Hệ số β	Độ lệch chuẩn
ROA _{t-1}	0,0126**	0,0224		
ROE _{t-1}			0,0178*	0,0021
TD	0,6089***	0,1282	0,4811***	0,1093
FR	0,1271**	0,0297	0,1424*	0,0217
Size	-0,0412**	0,0111	-0,0513***	0,0219
Growth	-0,0123*	0,0202	-0,0244	0,0076
Age	-0,0134*	0,0312	-0,0128**	0,0033
Hàng số	-0,7387	0,0388	0,0677	0,0229
Số quan sát		4.329		4.329
Số nhóm		481		481
AR(2) test (Prob > z)		0,263		0,210
Sargan test (Prob > chi2)		0,048		0,015
Hansen test (Prob > chi2)		0,398		0,177

***, **, * thể hiện mức ý nghĩa 1%, 5%, 10%

Nguồn: Kết quả xử lý dữ liệu.

- Ảnh hưởng thuận chiều của biến trễ tới hiệu quả kinh doanh là khá nhỏ, hệ số tương quan tương ứng là 0,0126 với mức ý nghĩa 5% (mô hình 1) và 0,0178 với mức ý nghĩa 10% (mô hình 2). Kết quả này cho thấy hiệu quả kinh doanh kỳ trước có ảnh hưởng tới hiệu quả kinh doanh kỳ này, tuy nhiên, mức độ ảnh hưởng là không lớn. Ngoài ra, kết quả này còn hàm ý rằng tốc độ điều chỉnh hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam trong 9 năm nghiên cứu là khá cao, khiến ảnh hưởng riêng phần của hiệu quả kinh doanh kỳ trước tới kỳ này khá nhỏ.

- Cấu trúc tài chính (thông qua chỉ tiêu tỷ lệ nợ - TD) có ảnh hưởng thuận chiều tới ROA và ROE với hệ số β lần lượt là 0,6089 và 0,4811 (cùng với mức ý nghĩa 1%). Kết quả này ủng hộ quan điểm về ảnh hưởng tích cực của cấu trúc tài chính tới hiệu quả kinh doanh theo lý thuyết người đại diện. Đó là, khi doanh nghiệp sử dụng nợ với tỷ lệ cao, doanh nghiệp buộc phải tuân thủ các ràng buộc và các quy định nghiêm ngặt từ các chủ nợ, khiến các nhà quản lý tập trung cho lợi ích chung của doanh nghiệp, và kết quả là làm gia tăng hiệu quả kinh doanh. Đồng thời, việc sử dụng nợ để tài trợ cho các hoạt động sẽ giúp doanh nghiệp tiết kiệm được thuế thu nhập doanh nghiệp, làm gia tăng lợi nhuận sau thuế, và từ đó gia tăng hiệu quả kinh doanh. Như vậy, kết quả nghiên cứu tại 481 doanh nghiệp phi tài chính niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam đã ủng hộ lý thuyết cấu trúc vốn của Modigliani & Miller (1958). Đồng thời, kết quả nghiên cứu đã cho thấy sự đồng thuận với kết quả nghiên cứu của các nhà khoa học như Salim & Yadav (2012), Margaritis & Psillaki (2010), Ebiringa (2011)... khi nghiên cứu về mối quan hệ giữa cấu trúc tài chính với hiệu quả kinh doanh.

- Khi xem xét yếu tố đo lường mức độ rủi ro tài chính thông qua chỉ tiêu FR của Bathory (1984), có thể thấy hướng tác động của yếu tố này tới ROA và ROE là tác động thuận chiều với hệ số β lần lượt là +0,1271

(mức ý nghĩa 5%) và +0,1424 (mức ý nghĩa 10%). Theo quan điểm của Bathory (1984), càng cao thì rủi ro tài chính của doanh nghiệp càng thấp, năng lực quản lý rủi ro tài chính càng tốt. Điều này có nghĩa là, khi doanh nghiệp gia tăng chỉ tiêu FR, năng lực quản lý rủi ro tài chính của doanh nghiệp tốt, sẽ giúp doanh nghiệp gia tăng ROA. Kết quả nghiên cứu này là phù hợp với các luận giải của chúng tôi trong phần cơ sở lý thuyết khi vận dụng lý thuyết người đại diện.

Với các kết quả trên, giả thuyết H_1 và H_2 đều được chấp nhận. Tổng kết ảnh hưởng của cấu trúc tài chính và rủi ro tài chính tới hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam được trình bày tại Bảng 4.

Bảng 4: Tổng hợp kết quả nghiên cứu

Biến độc lập	Giả thuyết nghiên cứu		Kết quả nghiên cứu		Mức độ phù hợp
	ROA	ROE	ROA	ROE	
ROA _{t-1}			+		
ROE _{t-1}				+	
TD	+	+	+	+	Phù hợp
FR	+	+	+	+	Phù hợp một phần
Size			-	-	
Growth			-	K	
Age			-	-	

K: chưa đủ cơ sở để kết luận về mối quan hệ.

Nguồn: Tổng hợp của nhóm tác giả.

5. Kết luận và hướng nghiên cứu trong tương lai

Bằng phương pháp nghiên cứu định lượng với dữ liệu bảng được thu thập từ báo cáo tài chính và báo cáo thường niên của 481 doanh nghiệp niêm yết trong giai đoạn 2012-2020, nghiên cứu đã cho thấy cấu trúc tài chính có ảnh hưởng tích cực tới hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp. Rủi ro tài chính có mối quan hệ ngược chiều với hiệu quả kinh doanh, hay nói cách khác, chỉ tiêu FR có mối quan hệ thuận chiều với ROA và ROE.

Các phát hiện từ nghiên cứu cung cấp bằng chứng thực nghiệm giúp các nhà quản trị tài chính doanh nghiệp có cơ sở để đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh. Trong đó nhấn mạnh cấu trúc tài chính nghiêng về vốn chủ sở hữu và quản lý rủi ro không tốt làm giảm hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, do đó các doanh nghiệp cần đưa ra chiến lược về cấu trúc tài chính và khẩu vị rủi ro phù hợp trong việc các hoạt động quản trị tài chính doanh nghiệp.

Với các kết quả đạt được, nghiên cứu đã góp phần làm phong phú hơn các tài liệu hiện có về cấu trúc tài chính, rủi ro tài chính và ảnh hưởng của nó tới hiệu quả kinh doanh. Tuy nhiên, cách tiếp cận của chúng tôi mới chủ yếu tập trung vào nghiên cứu các yếu tố nội tại của doanh nghiệp. Do đó, nghiên cứu trong tương lai cần được mở rộng với việc kiểm tra bổ sung các yếu tố vĩ mô như tăng trưởng kinh tế, tỷ lệ lạm phát hay khủng hoảng kinh tế trong mô hình phân tích.

Tài liệu tham khảo:

- Abdallah, B. (2014), 'The impact of financial structure, financial leverage and profitability on industrial companies shares value (Applied study on a sample of Saudi industrial companies)', *Research Journal of Finance and Accounting*, 5(1), 55-66.
- Arif, A. & Showket, A. (2015), 'Relationship between financial risk and financial performance: An insight of Indian insurance industry', *International Journal of Science and Research*, 4(11), 1424-1433.
- Awunyo, D. & Badu, J. (2012), 'Capital structure and performance of listed banks in Ghana', *Global Journal of Human Social Science*, 12(5), 3-7.
- Bathory, A. (1984), *Predicting Corporate Collapse: Credit Analysis in the Determination and Forecasting of Insolvent Companies*, London, UK: Financial Times Business Information.
- Berger, A.N. & Di Patti, E.B. (2002), 'Capital structure and firm performance: A new approach to testing agency theory and an application to the banking industry', *Finance and Economics Discussion Series 2002-54*, Board of Governors of the Federal Reserve System (U.S.).

-
- Bhunia, A. & Mukhuti, S. (2012), 'Financial risk measurement of small and medium-sized companies listed in Bombay Stock exchange', *International Journal of Advances in Management and Economics*, 1(3), 27-34.
- Blundell, R.W. & Bond, S.R. (1998), 'Initial conditions and moment restrictions in dynamic panel data models', *Journal of Econometrics*, 87, 115-143.
- Brigham, E.F. & Houston, J.F. (2009), *Fundamentals of Financial Management*, 11th Edition, University of Florida, Thomson South-Western, 415-456.
- Dandago, K.I. & Baba, B.U. (2014), 'The use of multi-discriminant analysis for the prediction of corporate bankruptcy in Malaysian textile industry', *Journal of Business and Economics*, 5(6), 13-822.
- Dang, T.H., Phan, T.D., Nguyen, T.H. & Hoang, T.H. (2020), 'Factors affecting financial risk: Evidence from listed enterprises in Vietnam', *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 7(9), 11-18.
- Ebiringa, T.O. (2011), 'Entrepreneurship venturing and Nigeria's economic development: The manufacturing sector in focus', *International Journal of Business Management & Economic Research*, 2(6), 376-381.
- Fali, I., Nyor, T. & Mustapha, L. (2020), 'Financial risk and financial performance of listed insurance companies in Nigeria', *European Journal of Business and Management*, 12(12), 143-153.
- Holton, G.A. (2004), 'Defining risk', *Financial Analysts Journal*, 60, 19-25.
- Jensen, M.C. & Mecking, W.H. (1976), 'Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure', *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360.
- Khasawneh, A.K & Dasouqi, A.Q. (2017), 'Sales nationality and debt financing impact on firm's performance and risk Evidence from Jordanian companies', *EuroMed Journal of business*, 12(1), 103-126.
- Khurshid, M.R. (2013), 'Determinants of financial distress evidence from KSE 100 index', *Research Journal of the Institute of Business administration Karachi*, 8(1), 7-19.
- Mann, C. & Sannial, P. (2010), 'The financial structure of startup firms: The role of assets, information, and entrepreneur characteristics', *SSRN Electronic Journal*, DOI: 10.2139/ssrn.1768099
- Margaritis, D. & Psillaki, M. (2010), 'Capital structure, equity ownership and firm performance', *Journal of Banking & Finance*, 34, 621-632.
- Masnoon, M. & Saeed, A. (2014), 'Capital structure determinants of KSE listed automobile companies', *European Scientific Journal*, 10(13), 451-461.
- Miettinen, M. & Virtanen, M. (2013), 'Capital structure of start-ups: Evidence on non-accounting characteristic', *Journal of Accounting and Auditing*, 9(7), 889-907.
- Modigliani, F. & Miller, M.H. (1958), 'The cost of capital, coporation finance and the theory of investment', *The American Economic Review*, 48(3), 261-297.
- Mohanad, H.Y. & Ali, H. (2020), 'Impact of financial structure on the financial stability: An Empirical study in a sample of Iraqi companies', *International Journal of Psychosocial Rehabilitation*, 24(1), 1997-2017.
- Myers, S.C. (1984), 'The capital structure puzzle', *The Journal of Finance*, 39(3), 574-592.
- Pratomo, W.A. & Ismail, A.G. (2006), 'Islamic bank performance and capital structure', *MPRA Paper No. 6012*, MPRA.
- Robb, A.M. & Robinson, D.T. (2010), 'The capital structure decisions of startup firms', *Review of Financial Studies*, 27(1), 153-179.
- Saeed, M., Gull, A. & Rasheed, M. (2013), 'Impact of capital structure on banking performance: A case study of Pakistan', *Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business*, 4(10), 5-10.
- Salim, M. & Yadav, R. (2012), 'Capital structure and firm performance: Evidence from Malaysian listed companies', *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 65, 156-166.
- Sbeiti, W. (2010), 'The determinants of capital structure: Evidence from the GCC countries', *International Research Journal of Finance and Economics*, 47, 56-82.
- Sharifi, O. (2014), 'Financial risk management for small and medium sized enterprises', *International Journal of Information, Business and Management*, 6(2), 82-89.
- Simantinee, S. & Kumar, T.V.V. (2015), 'Factors influencing financial risk - A case study of NSE NIFTY companies', *International Journal in Management & Social Science*, 3(8), 132-137.
- Steven, L. (2003), 'Future trends and challenges of financial risk management in the digital economy', *Managerial Finance*, 29(5/6), 111-125.
- Venkatraman, N. & Vasudevan, R. (1986), 'Measurement of business performance in strategy research: A comparison of approaches', *Academy of Management Review*, 11(4), 801-814.
-

QUỐC TẾ HÓA VÀ HOẠT ĐỘNG ĐỔI MỚI SÁNG TẠO CỦA CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI VIỆT NAM

Quách Dương Tử

Khoa Kinh tế - Trường Đại học Cần Thơ

Email: qdtu@ctu.edu.vn

Trần Thy Linh Giang

Khoa Kinh tế - Trường Đại học Cần Thơ

Email: ttligiang@ctu.edu.vn

Nguyễn Thị Đoan Trang

Khoa Kinh tế - Trường Đại học Cần Thơ

Email: doantrang@ctu.edu.vn

Mã bài: JED - 429

Ngày nhận bài: 07/10/2021

Ngày nhận bài sửa: 29/11/2021

Ngày duyệt đăng: 30/11/2021

Tóm tắt

Bài viết sử dụng mô hình Probit và Tobit để chỉ ra sự ảnh hưởng của mức độ quốc tế hóa đến khả năng tham gia thực hiện đầu tư đổi mới sáng tạo và mức độ đầu tư đổi mới sáng tạo của doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam qua các năm 2011, 2013 và 2015. Kết quả thực nghiệm chỉ ra rằng, những doanh nghiệp có hiệu quả kinh doanh ở phân vị 25%, đồng thời có tham gia hoạt động quốc tế hóa sẽ có tác động tích cực đối với khả năng và mức độ đầu tư đổi mới sáng tạo. Những doanh nghiệp chịu áp lực cạnh tranh lớn sẽ có khả năng đầu tư đổi mới sáng tạo nhiều hơn nhóm còn lại. Ngoài ra, tỷ lệ vay vốn và đón nhận hỗ trợ của Chính phủ cũng thúc đẩy doanh nghiệp tham gia cũng như gia tăng mức độ đầu tư đổi mới sáng tạo.

Từ khóa: Đổi mới sáng tạo, khả năng đổi mới sáng tạo, quốc tế hóa, SMEs.

Mã JEL: E22, F15, G11.

Internationalization and innovation activities in small and medium enterprises in Vietnam

Abstract

The paper applied Probit and Tobit model to show the effects of internationalization on the innovation capability and the level of investment in innovation in small and medium enterprises (SMEs) in Vietnam by using data in the years 2011, 2013, and 2015. The empirical results indicated that firms with performance in the 25% percentile and participating in international activities have a positive impact on capability and level of investment in innovation. Firms under competitive pressure were likely to invest in innovation more than the others. In addition, loan ratio and government support also play an important role in spurring SME's innovation participation as well as increasing the level of investment in innovation.

Keywords: Innovation; innovation capability; internationalization, SMEs.

JEL Codes: E22, F15, G11.

1. Giới thiệu

Hơn 30 năm kể từ sau Đổi Mới năm 1986, nền kinh tế Việt Nam đã có sự chuyển biến sâu sắc, nhất là sự lớn mạnh của khu vực kinh tế tư nhân, góp phần tạo ra sự tương trợ cho khối doanh nghiệp Nhà nước (Lê Duy Bình, 2018), tạo điều kiện cho tăng trưởng kinh tế bền vững hơn. Thế nhưng, cơ cấu quy mô doanh nghiệp tính theo lực lượng lao động ở Việt Nam có sự chênh lệch quá mức, khi nhóm doanh nghiệp có quy mô siêu nhỏ, nhỏ và vừa chiếm 96% trong tổng số các doanh nghiệp đang hoạt động. Mặc dù, năng suất lao động có tốc độ tăng trưởng vượt trội so với các nền kinh tế tương đồng trên thế giới, nhưng xét trong nước lại không có sự khác biệt giữa các doanh nghiệp có quy mô lớn và phần còn lại. Điều này không những chỉ ra rằng, năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp nội còn rất khiêm tốn trong giai đoạn hội nhập như hiện nay, mà còn cho thấy yếu tố ngại mạo hiểm, điển hình như đầu tư cho các hoạt động nghiên cứu phát triển còn rất thấp (OECD, 2021).

Công cuộc thúc đẩy tăng trưởng nhanh và bền vững ở Việt Nam vẫn luôn dựa vào 2 nhân tố chính gồm: thu hút FDI và đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu (OECD, 2021). Thế nhưng, mức độ lan tỏa công nghệ từ khu vực FDI vẫn còn rất thấp, tỷ lệ xuất khẩu dựa trên năng lực nội tại chỉ khoảng 30%, đồng thời hoạt động đầu tư cho đổi mới sáng tạo ở doanh nghiệp, nhất là nhóm doanh nghiệp nhỏ và vừa, vẫn dừng lại ở hoạt động sửa chữa sao cho phù hợp với nhu cầu của khách hàng, đặc biệt là khách hàng có thu nhập thấp. Đáng chú ý là, ở Việt Nam vẫn chưa có nghiên cứu về hoạt động đầu tư đổi mới sáng tạo của doanh nghiệp để có thể xây dựng được một chính sách hoàn chỉnh nhằm định hướng cho doanh nghiệp, đặc biệt là khối doanh nghiệp nhỏ và vừa có tham gia hoạt động xuất khẩu để gia tăng năng lực cạnh tranh trước làn sóng các hiệp định ký kết bắt đầu có hiệu lực. Như vậy, động cơ xuất khẩu của doanh nghiệp là yếu tố quyết định thúc đẩy doanh nghiệp đầu tư cho đổi mới sáng tạo nhằm đáp ứng nhu cầu liên tục thay đổi của khách hàng, hay không tồn tại bất kỳ mối liên hệ nào giữa hai yếu tố này ở các doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Việt Nam? Bài viết áp dụng mô hình hồi quy Probit và Tobit để đưa ra bằng chứng thực nghiệm cùng với kết luận cho vấn đề này.

2. Tổng quan nghiên cứu

Tiến trình hội nhập quốc tế của doanh nghiệp, được gọi là quốc tế hóa, không chỉ dừng lại ở vai trò xuất khẩu, do đó, trong trung và dài hạn, xuất khẩu không thể tiếp tục quá trình này, thay vào đó là đổi mới sáng tạo (Altomonte & cộng sự, 2013). Một cách chi tiết hơn, bằng việc phân loại quốc tế hóa gồm các hoạt động như: xuất khẩu, đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) và gia công quốc tế; Boermans & Roelfsema (2012) phát hiện ra rằng FDI hướng ngoại sẽ đẩy mạnh nghiên cứu phát triển, tiền đề cho ra những sản phẩm mới nhằm gia tăng xuất khẩu và đẩy mạnh công tác gia công quốc tế. Ngoài ra, Boermans & Roelfsema (2012) cũng nhấn mạnh rằng, tự do thương mại mang lại nhiều cơ hội cho các nước thu nhập trung bình trong việc gia tăng đổi mới sáng tạo và năng suất lao động. Tuy nhiên, khi nghiên cứu thị trường mới nổi, Roelfsema & Zhang (2018) lại cho thấy rằng, chỉ những doanh nghiệp có năng suất cao mới có cả xuất khẩu lẫn đổi mới sáng tạo, trong khi đó những doanh nghiệp có năng suất thấp sẽ tập trung cho xuất khẩu, và đổi mới sáng tạo chỉ dành riêng cho doanh nghiệp có năng suất cao, kết quả này hoàn toàn giống với Altomonte & cộng sự (2013) khi chỉ ra tính trung và dài hạn của quốc tế hóa và đổi mới sáng tạo, mặc dù vậy, nhưng khi xét ở quốc gia phát triển, kết quả gần như trái ngược hoàn toàn (Siedschlag & Zhang, 2014).

Ở góc độ quy mô doanh nghiệp, Kleinknecht (1989) chỉ ra rằng, những doanh nghiệp quy mô nhỏ sẽ có mức độ đầu tư cho nghiên cứu phát triển rất ít hoặc không có, điều này cũng tương tự cho nhóm doanh nghiệp có quy mô lớn, trong khi doanh nghiệp quy mô trung bình sẽ có mức độ đầu tư cho nghiên cứu phát triển nhiều hơn. Herrera & Sánchez-González (2012) cũng lưu ý rằng những doanh nghiệp nhỏ sẽ có hiệu quả hơn trong việc nhận tài trợ cho nghiên cứu phát triển; tuy nhiên, đối tượng này chỉ tập trung nhiều ở việc mở rộng doanh số, trong khi các doanh nghiệp nhận tài trợ nhiều hơn sẽ tập trung cho đầu tư công nghệ. Những kết quả này chủ yếu để minh chứng cho các lập luận được nêu ra bởi Schumpeter (1942) về quy mô doanh nghiệp và chất lượng của đổi mới sáng tạo.

Ở góc độ vĩ mô, thương mại là nhân tố thúc đẩy sự dịch chuyển công nghệ và hình thành tăng trưởng năng suất (Cassiman & Golovko, 2018), và sự cạnh tranh ở thị trường quốc tế thông qua các dòng vốn FDI hướng ngoại hoặc xuất khẩu sẽ thúc đẩy nhu cầu học hỏi và đẩy mạnh đổi mới sáng tạo (Filippetti & cộng sự, 2013). Đồng thời, những dòng vốn FDI hướng nội và nhập khẩu không mang lại bất kỳ dấu hiệu nào khởi sắc cho đổi mới sáng tạo, vì nhiều quốc gia không có khả năng hấp thụ công nghệ từ các dòng vốn này (Filippetti & cộng sự, 2013). Có thể nói, chính những công ty đa quốc gia và mạng lưới kinh doanh quốc

tế đã hình thành những động cơ tích lũy kiến thức và công nghệ, từ đó mang nhiều hàm ý quan trọng trong việc xây dựng lý thuyết kinh doanh quốc tế (Cantwell, 2017).

3. Dữ liệu và mô hình nghiên cứu

3.1. Dữ liệu nghiên cứu

Nghiên cứu sử dụng bộ dữ liệu thứ cấp điều tra doanh nghiệp nhỏ và vừa (SMEs) ở 10 tỉnh thành tại Việt Nam, được thực hiện dưới sự hợp tác của Viện Quản lý Kinh tế Trung ương (CIEM), Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Viện Khoa học Lao động và Xã hội, nhóm nghiên cứu của Đại học Copenhagen (DERG) và UNU-WIDER. Bộ dữ liệu gồm hơn 2.500 doanh nghiệp nhỏ và vừa được thu thập qua 3 năm 2011, 2013 và 2015, với các thông tin như: kết quả hoạt động doanh nghiệp, lịch sử hình thành, lao động, môi trường kinh doanh... Dữ liệu trong bài viết được xử lý đối với những doanh nghiệp được khảo sát lặp lại qua 3 năm, và do đó, các mô hình trong bài được áp dụng dành cho dữ liệu bảng với tổng số 5.129 quan sát (đã lược bỏ những quan sát không đủ điều kiện đưa vào mô hình hoặc có biến bị mất dữ liệu).

3.2. Mô hình nghiên cứu

Quốc tế hóa là một quá trình tham gia hoạt động kinh doanh quốc tế của doanh nghiệp, được xác định thông qua việc doanh nghiệp có tham gia xuất khẩu hàng hóa hay không, hoặc có mở rộng chi nhánh sang các thị trường nước ngoài hay không (Johanson & Vahlne, 1977). Những doanh nghiệp có năng suất cao sẽ có khuynh hướng xuất khẩu hàng hóa ra thị trường thế giới, trong khi những doanh nghiệp năng suất thấp sẽ lựa chọn cung ứng cho thị trường nội địa (Bernard & Jensen, 1999; Melitz, 2003; Fassio, 2017). Đáng chú ý, việc tham gia vào thị trường quốc tế sẽ giúp doanh nghiệp gia tăng sự tương tác đối với khách hàng, là những đối tượng đã được tiếp cận hoặc có thừa hưởng công nghệ hiện đại, từ đó sẽ tạo ra hiệu ứng lan tỏa và buộc các doanh nghiệp xuất khẩu bắt đầu có ý định tham gia vào quá trình đầu tư đổi mới sáng tạo (Fassio, 2017).

Theo định nghĩa của OECD (2005), đổi mới sáng tạo là một quá trình nhằm cải tiến chất lượng sản phẩm hoặc phương pháp marketing hoặc phương pháp trong tổ chức kinh doanh; là một quá trình đa chiều nhằm kiến tạo những cái mới (Chetty & Stangl, 2010). Những doanh nghiệp có thể dựa trên năng lực nội tại để quyết định có tham gia thực hiện đổi mới sáng tạo hay không, và những doanh nghiệp quyết định tham gia sẽ lựa chọn đối tượng để tiến hành đổi mới sáng tạo (có thể là sản phẩm, có thể là phương pháp marketing) do đó, mức độ đầu tư cho các đối tượng khác nhau là khác nhau. Tóm lại, bài viết tập trung vào 2 vấn đề: thứ nhất, ước lượng khả năng tham gia vào quá trình đổi mới sáng tạo ở doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Việt Nam; thứ hai, ước lượng mức độ đầu tư đổi mới sáng tạo ở doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Việt Nam.

Để giải quyết vấn đề thứ nhất, bài viết sử dụng mô hình hồi quy phân phối xác suất dành cho dữ liệu bảng (mô hình Probit cho dữ liệu bảng) theo phương pháp tác động ngẫu nhiên có kiểm soát các yếu tố không gian, cụ thể là loại hình quy mô doanh nghiệp. Vấn đề thứ hai được giải quyết bởi mô hình hồi quy với dữ liệu bị giới hạn dành cho dữ liệu bảng (mô hình Tobit cho dữ liệu bảng) theo phương pháp tác động ngẫu nhiên có kiểm soát yếu tố không gian. Cả mô hình Probit và Tobit cho dữ liệu bảng đều không thể ước lượng theo phương pháp tác động cố định (Cameron & Trivedi, 2009), nên việc giải quyết hai vấn đề đang đề cập được áp dụng theo đề xuất của Sanguinetti (2005).

Mô hình xác suất ước lượng khả năng tham gia vào quá trình đổi mới sáng tạo (Innovation Process):

$$Pr(Inno_Pro \neq 0/X_i) = \Phi(X_i\beta + v_i) \quad (1)$$

Trong đó: Inno_Pro nhận giá trị 1 nếu doanh nghiệp có thực hiện đầu tư đổi mới sáng tạo và nhận giá trị 0 cho trường hợp còn lại.

Mô hình mức độ đầu tư cho đổi mới sáng tạo (Investment in Innovation):

$$Inno_Inv_{it} = X_{it} + v_i + \epsilon_{it} \quad (2)$$

Trong đó: Inno_Inv là mức độ đầu tư đổi mới sáng tạo trên mỗi lao động của doanh nghiệp, đồng thời đầu tư đổi mới sáng tạo bao gồm: đầu tư nghiên cứu phát triển (R&D), đầu tư trang thiết bị mới, đầu tư nhân lực, đầu tư bằng sáng chế và đầu tư khác. Hiệp biến X trong mô hình (1) và (2) gồm các biến như: Quốc tế hóa (Export): đo lường bằng tỷ lệ xuất khẩu của doanh nghiệp; ROS: hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp; Age và Age_sq: số năm hoạt động và bình phương số năm hoạt động; Labor và Labor_sq: số lượng lao động và bình phương số lượng lao động; Comp: biến giả, doanh nghiệp đối mặt với cạnh tranh = 1; Limited_pro: biến giả, doanh nghiệp sản xuất hàng hóa bị giới hạn = 1; Unfair_com: biến giả, doanh nghiệp đối mặt cạnh

tranh không công bằng = 1; Limited: biến giả, loại hình doanh nghiệp trách nhiệm hữu hạn = 1; Joint_stock: biến giả, loại hình doanh nghiệp cổ phần không có vốn Nhà nước = 1; Industrial_zone: biến giả, doanh nghiệp ở trong khu công nghiệp = 1; Loan: tỷ lệ nợ vay trên tổng tài sản; Finan_sup: biến giả, doanh nghiệp có nhận hỗ trợ tài chính = 1; Tech_sup: biến giả, doanh nghiệp có nhận hỗ trợ công nghệ = 1.

4. Kết quả và thảo luận

4.1. Mô tả dữ liệu

Bảng 1 trình bày chi tiết về các danh mục đầu tư được phân loại nằm trong hoạt động đầu tư cho đổi mới sáng tạo của doanh nghiệp, đồng thời được phân theo hai nhóm: doanh nghiệp đã tham gia hoạt động quốc tế hóa và doanh nghiệp chưa tham gia hoạt động quốc tế hóa, trong thời gian 3 năm 2011, 2013 và 2015. Kết quả đưa ra trong Bảng 1 là giá trị đầu tư trung bình của những doanh nghiệp có tiến hành đầu tư, những doanh nghiệp không đầu tư đổi mới sáng tạo sẽ không được tính vào. Có thể thấy, những doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam có mức độ đầu tư đổi mới sáng tạo tập trung nhiều nhất ở đổi mới trang thiết bị, và nhóm doanh nghiệp có hoạt động xuất khẩu đầu tư nhiều hơn nhóm còn lại lên đến hơn 1,3 tỷ đồng, đây cũng là danh mục chính tạo ra sự khác biệt về đổi mới sáng tạo giữa 2 nhóm doanh nghiệp được đề cập. Xét hoạt động đầu tư cho nghiên cứu phát triển, giá trị đầu tư chiếm vị trí thứ 2 nhưng không có sự khác biệt giữa 2 nhóm phân tích. Có thể thấy, doanh nghiệp đang hướng đến quá nhiều về hoạt động nghiên cứu phát triển, trong khi đây là dạng danh mục đầu tư rủi ro, vì kết quả đầu ra là không chắc chắn, ngược lại nếu tập trung đổi mới trang thiết bị để đáp ứng nhu cầu hiện tại của khách hàng sẽ giúp doanh nghiệp đạt kết quả khả quan hơn. Sự lựa chọn này cho thấy doanh nghiệp vẫn còn đang hướng về thị trường nội địa nhiều hơn là các thị trường bên ngoài. Đầu tư bằng sáng chế và đầu tư khác (đầu tư sang các công ty khác) chiếm tỷ lệ thấp nhất

Bảng 1. Đầu tư đổi mới sáng tạo của doanh nghiệp trong mẫu nghiên cứu

Danh mục	Doanh nghiệp chưa tham gia quốc tế hóa	Doanh nghiệp đã tham gia quốc tế hóa	Chênh lệch†
Đầu tư nghiên cứu phát triển (R&D)	359,17	395,00	35,83
	[639,49]	[282,43]	(326,68)
Đầu tư trang thiết bị	364,36	1.731,69	1.367,33***
	[1.687,37]	[3.337,81]	(440,87)
Đầu tư nhân lực	34,7	260,02	225,32
	[70,46]	[364,67]	(163,37)
Đầu tư bằng sáng chế	70	-	-
	[-]		
Đầu tư khác	225,67	4.901	-
	[137,38]	[-]	
Tổng đầu tư đổi mới sáng tạo	369,49	1.721,97	1.352,47***
	[1.684,46]	[3.288,08]	(427,12)

Nguồn: Dữ liệu điều tra SMEs Việt Nam.

Ghi chú: Số liệu trong [] là độ lệch chuẩn; số liệu trong () là sai số chuẩn;

†: kết quả kiểm định khác biệt trung bình của mẫu; ***: $p < 0,01$. Đơn vị tính: Triệu VND

với số lượng doanh nghiệp thực hiện rất hiếm hoi (chỉ một vài doanh nghiệp). Như vậy, có thể rút ra kết luận rằng, những doanh nghiệp tham gia hoạt động xuất khẩu sẽ tăng cường tập trung đổi mới trang thiết bị nhằm cải tiến chất lượng sản phẩm và cũng vì danh mục này ít rủi ro đầu ra hơn, trong khi nhóm doanh nghiệp chưa tham gia hoạt động xuất khẩu lại xây dựng nền tảng đầu tư nghiên cứu phát triển và đổi mới trang thiết bị với mức độ ngang nhau, điều này chỉ ra rằng doanh nghiệp chưa xác định rõ mục tiêu để có thể thực hiện những bước tiến đầu tư đúng đắn hơn.

Các biến sử dụng trong mô hình hồi quy được trình bày trong Bảng 2, mức độ đầu tư đổi mới sáng tạo được tính trung bình trong tổng số lao động của doanh nghiệp vận hành (Sanguinetti, 2005), khi đó sẽ thấy rõ mức độ đầu tư của mỗi doanh nghiệp theo quy mô thay vì sử dụng số tổng đầu tư. Trung bình, doanh nghiệp chỉ cho đầu tư đổi mới sáng tạo là 4,153 triệu VND/lao động, con số này bao gồm cả giá trị chi cho máy móc, đào tạo nhân lực... Tỷ lệ doanh nghiệp tham gia hoạt động xuất khẩu rất ít, đồng thời tỷ lệ xuất khẩu trên tổng doanh thu của doanh nghiệp cũng chiếm tỷ lệ rất nhỏ, vào khoảng 1,7%. Xét về quy mô doanh nghiệp tính trên tổng lực lượng lao động, trung bình chỉ khoảng hơn 16 người làm việc cho 1 doanh nghiệp, số liệu khảo sát tập trung ở doanh nghiệp nhỏ và vừa nên số lượng doanh nghiệp có quy mô lao động lớn hơn 100 người là không nhiều.

Bảng 2. Thống kê các biến sử dụng trong mô hình

Biến	Đơn vị tính	Trung bình	Độ lệch chuẩn
Đổi mới sáng tạo/Lao động	Triệu VND	4,153	23,87
Export	%	1,711	11,50
Labor	Người	16,08	42,13
Age	Năm	15,55	9,499
ROS	%	20,81	11,79
Comp (Cạnh tranh = 1)		0,873	0,332
Finan_sup (Nhận hỗ trợ tài chính = 1)		0,053	0,225
Tech_sup (Nhận hỗ trợ công nghệ = 1)		0,006	0,075
Loan	%	0,033	0,246
Limited_pro (Bị giới hạn sản phẩm sản xuất = 1)		0,134	0,341
Unfair_com (Bị cạnh tranh không công bằng = 1)		0,185	0,389
Limited_com (Công ty trách nhiệm hữu hạn = 1)		0,198	0,398
Joint_stock (Công ty cổ phần không vốn Nhà nước = 1)		0,039	0,193
Industrial_zone (Nằm trong khu công nghiệp = 1)		0,044	0,204

Nguồn: Dữ liệu điều tra SME Việt Nam.

Một vài điểm đáng chú ý khác có thể thấy từ kết quả thống kê mô tả như hầu hết các doanh nghiệp đang hoạt động đều chịu áp lực từ cạnh tranh khá lớn (87,3% tổng số doanh nghiệp), điều này có thể trở thành áp lực chính, buộc doanh nghiệp thay đổi cách thức vận hành để có thể duy trì khả năng hoạt động lâu dài. Số doanh nghiệp đạt hiệu quả hoạt động tương đối, trung bình 20,8% trên tổng doanh thu. Mặc dù vậy, tỷ lệ đón nhận sự hỗ trợ từ Chính phủ là rất thấp, cả về tài chính lẫn công nghệ; khả năng vay vốn của doanh nghiệp cũng bị giới hạn, khi tỷ lệ vay vốn trung bình trên tổng tài sản chỉ vào khoảng 0,033%.

4.2. Kết quả thực nghiệm

Kết quả ước lượng mô hình hồi quy (1) và (2) được trình bày trong Bảng 3, cụ thể, kết quả mô hình Probit và giá trị tác động biên được thể hiện ở phần tham gia đổi mới sáng tạo, và kết quả mô hình Tobit cùng với tác động biên được thể hiện ở phần mức độ đầu tư đổi mới sáng tạo. Mô hình Probit chỉ ra xác suất để doanh nghiệp tiến hành thực hiện hoạt động đầu tư đổi mới sáng tạo, trong đó mức độ quốc tế hóa (Export) là yếu tố chính, tạo động cơ để doanh nghiệp có thể tham gia tiến trình đổi mới sáng tạo, cụ thể nếu mức độ quốc tế hóa của doanh nghiệp tăng thêm 1% thì khả năng đổi mới sáng tạo sẽ tăng thêm 0,2%, trong điều kiện các yếu tố khác không đổi, kết quả này tương đồng với các nghiên cứu Tsao & Lien (2013), Fassio (2017), Chang & cộng sự (2018). Những doanh nghiệp hoạt động hiệu quả hơn sẽ giảm khả năng đổi mới sáng tạo

Bảng 3. Kết quả ước lượng mô hình

Biến	Tham gia đổi mới sáng tạo	dy/dx (Probit)	Mức độ đầu tư đổi mới sáng tạo	dy/dx (Tobit)
Export	0,006* (0,004)	0,002* (0,001)	0,257* (0,152)	0,053* (0,031)
ROS	-0,010*** (0,002)	-0,003*** (0,001)	-0,381*** (0,092)	-0,078*** (0,019)
Export*ROS	-0,0003 (0,0002)	-9,31e-05 (0,000)	-0,015* (0,009)	-0,003* (0,002)
Labor	0,010*** (0,002)	0,003*** (0,001)	0,382*** (0,102)	0,078*** (0,021)
Labor_sq	-1,38e-05*** (0,000)	-3,92e-06*** (0,000)	-0,0005*** (0,0001)	-0,0001*** (0,0001)
Comp	0,211*** (0,070)	0,060*** (0,020)	8,635*** (3,216)	1,772*** (0,659)
Age	0,017** (0,008)	0,005** (0,002)	0,919*** (0,338)	0,189*** (0,069)
Age_sq	-0,0004*** (0,0001)	-0,0001*** (0,000)	-0,020*** (0,007)	-0,004*** (0,001)
Limited_pro	-0,128** (0,065)	-0,036** (0,018)	-6,706** (2,989)	-1,376** (0,614)
Unfair_com	-0,163*** (0,058)	-0,046*** (0,017)	-4,138 (2,657)	-0,849 (0,545)
Limited	0,193*** (0,070)	0,055*** (0,020)	14,30*** (3,019)	2,935*** (0,622)
Joint_stock	0,406*** (0,123)	0,115*** (0,035)	19,30*** (5,162)	3,961*** (1,061)
Industrial_zone	-0,013 (0,112)	-0,004 (0,034)	13,63*** (4,684)	2,797*** (0,964)
Loan	0,349*** (0,088)	0,099*** (0,025)	10,25*** (3,357)	2,103*** (0,689)
Finan_sup	0,297*** (0,090)	0,084*** (0,026)	14,21*** (3,933)	2,916*** (0,808)
Tech_sup	0,129 (0,262)	0,037 (0,074)	45,02*** (10,69)	9,237*** (2,206)
Constant	-1,010*** (0,115)		-57,17*** (5,291)	
lnsig2u	-1,393*** (0,176)			
sigma_u			17,47*** (1,972)	
sigma_e			49,36*** (1,151)	
Số quan sát	5.129	5.129	5.129	5.129
Số công ty	1.720		1.720	
Quy mô (FE)	Có		Có	

Nguồn: Dữ liệu điều tra SMEs Việt Nam.

*Ghi chú: Số trong () là sai số chuẩn; *: $p < 0,1$; **: $p < 0,05$; ***: $p < 0,01$.*

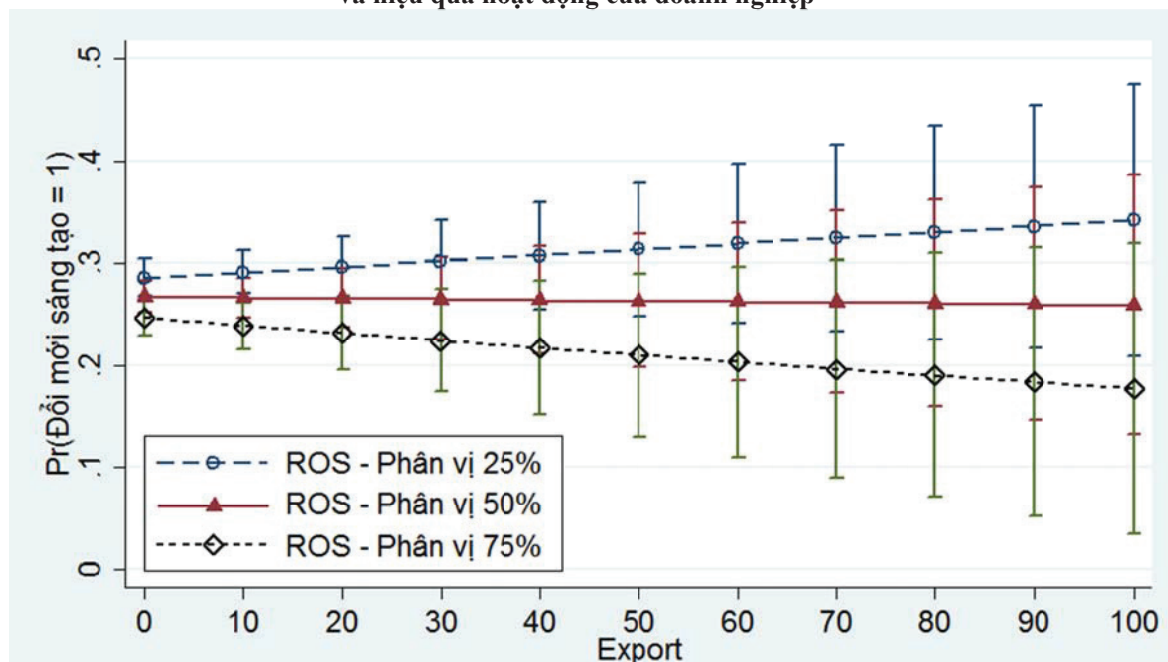
(tác động biên của ROS = -0,3%), điều này cho thấy doanh nghiệp hài lòng với cơ sở hoạt động của mình và đang tiến hành khai thác những gì đang có hơn là cải thiện (tốn thêm chi phí). Quy mô doanh nghiệp có tác động phi tuyến đối với quá trình tham gia đổi mới sáng tạo và mức độ đổi mới sáng tạo của doanh nghiệp, kết quả này phù hợp với các nghiên cứu cũng như giả thuyết của Schumpeter (1942), Kleinknecht (1989) và Sanguinetti (2005).

Cả mô hình tham gia đổi mới sáng tạo và mức độ đầu tư đổi mới sáng tạo của doanh nghiệp chỉ ra rằng, những doanh nghiệp chịu áp lực cạnh tranh trong thị trường sẽ có khả năng tiến hành thực hiện đổi mới sáng tạo hoặc gia tăng mức độ đổi mới sáng tạo, giá trị biên của biến Comp (chịu áp lực cạnh tranh) lần lượt trong 2 mô hình là 6% và 1,772 triệu VND/lao động trong điều kiện các yếu tố khác không đổi.

Kết quả này phù hợp với nghiên cứu của Fassio (2017), Tsao & Lien (2013) và Sanguinetti (2005); có thể thấy, những doanh nghiệp chịu áp lực cạnh tranh đòi hỏi cần có sự thay đổi về bên trong doanh nghiệp để có thể thoát khỏi áp lực cạnh tranh đó hoặc hướng đến một thị trường bên ngoài, cả hai quyết định này đều dẫn đến kết quả duy nhất là cần phải đầu tư cho trang thiết bị hiện có hoặc nguồn nhân lực, một cách tổng quát là đầu tư đổi mới sáng tạo.

Một vài phát hiện thú vị khác như, khi xét khả năng tham gia thực hiện đổi mới sáng tạo và mức độ đầu tư đổi mới sáng tạo, những doanh nghiệp có khả năng vay vốn nhiều hơn sẽ sử dụng để đầu tư đổi mới sáng tạo thay vì mục đích khác, biến tỷ lệ vay vốn trên tổng tài sản (Loan) có tác động dương và có ý nghĩa thống kê. Việc tiếp cận nguồn vốn chính thức ở Việt Nam đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa tương đối khó là vấn đề đang diễn ra. Chính vì vậy, những doanh nghiệp tiếp cận được nguồn vốn này sẽ sử dụng sao cho khả năng thu hồi vốn là tốt nhất, trong đó có cải tiến và sửa chữa máy móc hiện hữu. Những doanh nghiệp nhận được hỗ trợ của Chính phủ về tài chính (Finan_sup) hay công nghệ (Tech_sup) đều có khả năng cao tham gia đổi mới sáng tạo cũng như gia tăng mức độ đầu tư cho đổi mới sáng tạo, kết quả này phù hợp với các nghiên cứu của Garcia & Mohnen (2010), Szczygielski & cộng sự (2016).

Hình 1. Khả năng thực hiện đổi mới sáng tạo theo tỷ lệ xuất khẩu và hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp



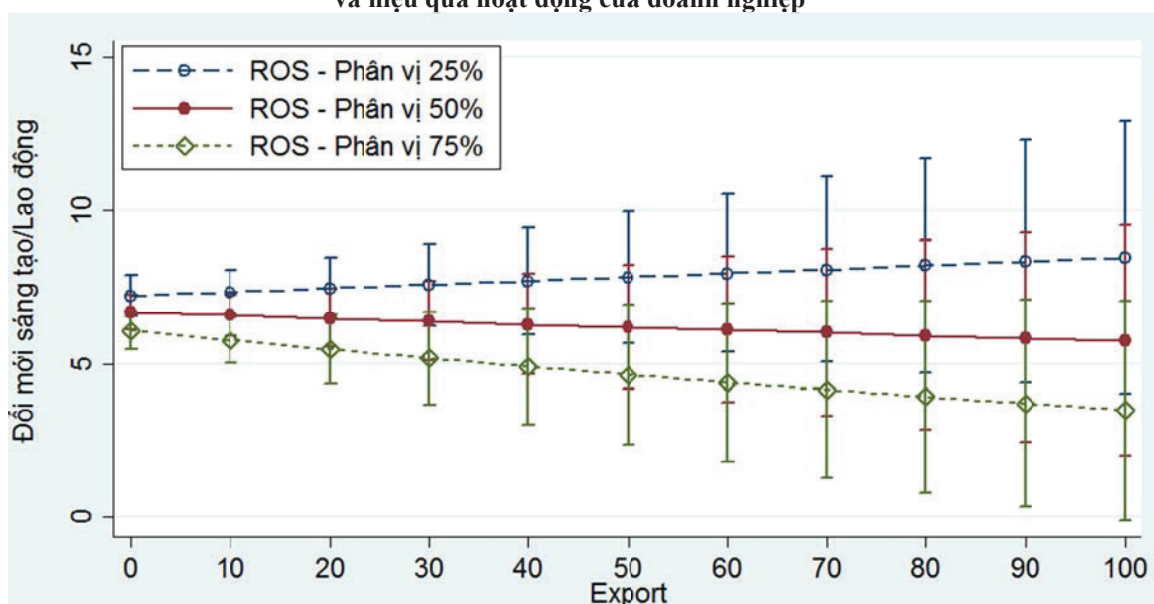
Nguồn: Dữ liệu điều tra SMEs Việt Nam.

Để có được góc nhìn chi tiết hơn về sự tương tác giữa yếu tố quốc tế hóa và hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp ảnh hưởng đến khả năng thực hiện đổi mới sáng tạo và mức độ đổi mới sáng tạo, bài viết tiếp tục tính toán các giá trị tương ứng và mô tả ở Hình 1 và 2. Hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp được đo lường bằng ROS (lợi nhuận ròng trên doanh thu thuần), đồng thời bài viết cũng chia làm 3 nhóm doanh nghiệp theo phân vị của ROS, khi đó nhóm phân vị 25% của ROS đại diện cho nhóm doanh nghiệp hoạt động hiệu

quả kém, nhóm phân vị 75% sẽ đại diện nhóm hoạt động hiệu quả trung bình và nhóm 75% là hiệu quả cao.

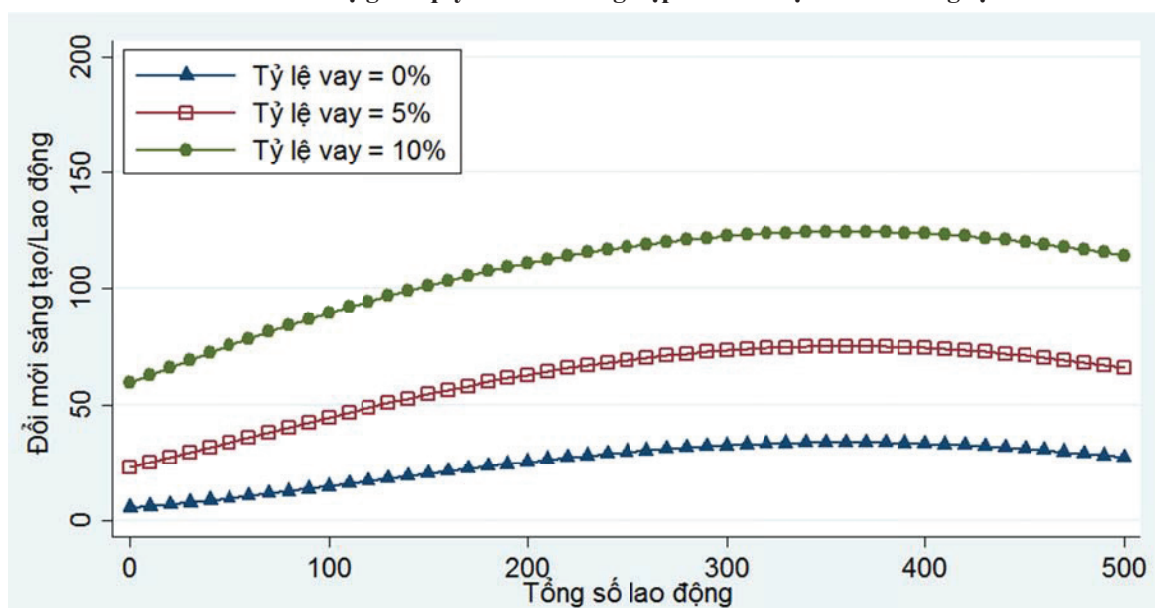
Hình 1 mô tả mức độ quốc tế hóa ảnh hưởng đến quyết định đổi mới sáng tạo. Có thể thấy, những doanh nghiệp hoạt động hiệu quả kém sẽ tiếp tục hoạt động đổi mới sáng tạo, đây là những doanh nghiệp chịu nhiều áp lực cạnh tranh do đó họ cần phải tiếp tục cải thiện cơ sở sản xuất để đáp ứng nhu cầu khách hàng hoặc chuyển sang cung ứng cho thị trường nước ngoài nhiều hơn. Ngược lại, những doanh nghiệp hoạt động hiệu quả cao sẽ giảm bớt động thái đổi mới sáng tạo, đây là giai đoạn khai thác những thành quả đầu tư trước đó, nên khi doanh nghiệp càng tăng cường tỷ lệ xuất khẩu sẽ giảm bớt khả năng đổi mới sáng tạo, thay vào đó là những hoạt động đầu tư khác như nghiên cứu thâm nhập thị trường. Hình 2 chỉ ra mức độ đầu tư đổi mới sáng tạo cho 3 nhóm doanh nghiệp với mức độ quốc tế hóa khác nhau, kết quả tương ứng với khả năng tham gia thực hiện đổi mới sáng tạo, những doanh nghiệp có hiệu quả hoạt động kém sẽ tăng cường đổi mới sáng tạo nhiều hơn, trong khi những doanh nghiệp hoạt động hiệu quả cao sẽ cắt giảm dần mức độ đầu tư đổi mới sáng tạo.

Hình 2. Mức độ đổi mới sáng tạo theo tỷ lệ xuất khẩu và hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp



Nguồn: Dữ liệu điều tra SMEs Việt Nam.

Hình 3. Mối liên hệ giữa quy mô doanh nghiệp và mức độ đổi mới sáng tạo



Nguồn: Dữ liệu điều tra SMEs Việt Nam.

Quy mô lao động của doanh nghiệp là một hàm phi tuyến (cụ thể là U ngược) như được trình bày ở Bảng 3. Để thấy được sự khác biệt của tỷ lệ vay vốn và quy mô lao động của doanh nghiệp ảnh hưởng đến mức độ đầu tư cho đổi mới sáng tạo, bài viết tiếp tục sử dụng kết quả từ mô hình Tobit để mô tả tác động này thông qua Hình 3. Tỷ lệ vay vốn trên tổng tài sản của doanh nghiệp chiếm khoảng 10%, do đó bài viết chia làm 3 nhóm: không vay vốn, tỷ lệ vay 5% và 10%. Quy mô doanh nghiệp tối đa mức đầu tư cho đổi mới sáng tạo chỉ nằm trong khoảng 300 – 400 lao động, điều đáng nói là những doanh nghiệp có khả năng vay vốn sẽ có mức độ đầu tư cao hơn những doanh nghiệp còn lại, đây chính là bước đệm tạo điều kiện khuyến khích doanh nghiệp tập trung đổi mới sáng tạo nhiều hơn. Ngoài ra, những doanh nghiệp quy mô lớn có khuynh hướng giảm dần mức độ đầu tư đổi mới sáng tạo, đây cũng là một điều cần được quan tâm hơn trong vấn đề định hướng chính sách.

5. Kết luận

Bài viết tập trung đo lường ảnh hưởng của mức độ quốc tế hóa và một số yếu tố quan trọng khác đến khả năng tham gia tiến trình đầu tư đổi mới sáng tạo và mức độ đầu tư đổi mới sáng tạo của doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam. Kết quả thực nghiệm chỉ ra rằng, mức độ quốc tế hóa của doanh nghiệp càng cao sẽ ảnh hưởng tích cực đến khả năng và mức độ đầu tư đổi mới sáng tạo. Tuy nhiên, kết quả này bị giới hạn ở những doanh nghiệp có hiệu quả hoạt động kém (phân vị 25% của ROS), những doanh nghiệp có hiệu quả hoạt động cao (phân vị 75%) sẽ giảm dần mức độ đầu tư lẫn quyết định đầu tư đổi mới sáng tạo. Ngoài ra, những doanh nghiệp chịu áp lực cạnh tranh hoặc nhận được các khoản vay hay sự hỗ trợ của Chính phủ đều có khả năng tham gia đổi mới sáng tạo và có mức độ đầu tư đổi mới sáng tạo cao hơn những nhóm doanh nghiệp còn lại. Qua đó, bài viết khuyến nghị một số chính sách nhằm thúc đẩy hoạt động đầu tư đổi mới sáng tạo trong doanh nghiệp.

Một là, khuyến khích doanh nghiệp định hướng xuất khẩu thay vì tập trung ở thị trường trong nước, vốn là nơi có áp lực cạnh tranh quá cao, trong khi sức cầu nội địa còn khiêm tốn. Việc định hướng xuất khẩu sẽ giúp doanh nghiệp có động cơ để thực hiện tiến trình đổi mới sáng tạo nhanh hơn, không những vậy, điều này còn giúp cải thiện tỷ trọng xuất khẩu của doanh nghiệp Việt Nam so với khối doanh nghiệp vốn nước ngoài, doanh nghiệp cần tận dụng những lợi thế hiện có về tỷ giá hối đoái (VND rẻ hơn so với đồng tiền nước ngoài) và những điều khoản từ các hiệp định được ký kết.

Hai là, đưa ra những chính sách nhằm hỗ trợ khả năng tiếp cận vốn cho khối doanh nghiệp nhỏ và vừa, đây là những doanh nghiệp khát vốn và chịu nhiều áp lực cạnh tranh, do đó việc tiếp cận được nguồn vốn sẽ giúp doanh nghiệp cải thiện cơ sở vật chất, đáp ứng nhu cầu khách hàng hoặc hướng đến thị trường tiềm năng hơn.

Ba là, Chính phủ cần hỗ trợ tài chính và công nghệ cho khối doanh nghiệp nhỏ và vừa, nhất là những doanh nghiệp có nhiều tiềm năng phát triển, tạo thế mạnh trong tương lai. Điều này sẽ giúp doanh nghiệp có lực đẩy để tập trung đổi mới sáng tạo nhanh hơn thay vì chỉ dừng lại ở sức mạnh nội tại của doanh nghiệp.

Tài liệu tham khảo

- Altomonte, C., Aquilante, T., Békes, G. & Ottaviano, G. I. P. (2013), 'Internationalization and innovation of firms: evidence and policy', *Economic Policy*, 28(76), 663-700.
- Bernard, A.B. & Jensen, B.J. (1999), 'Exceptional exporter performance: cause, effect, or both?', *Journal of International Economics*, 47(1), 1-25.
- Boermans, M.A. & Roelfsema, H. (2012), 'The Effects of Internationalization on Innovation: Firm-Level Evidence for Transition Economies', Discussion Paper Series 12-04. Tjalling C. Koopmans Research Institute.
- Cameron, A.C. & Trivedi, P.K. (2009), *Microeconometrics Using Stata*, Stata Press Publication, StataCorp LP, College Station, Texas.
- Cantwell, J. (2017), 'Innovation and international business', *Industry and Innovation*, 24(1), 41-60.
- Cassiman, B. & Golovko, E. (2018), *Internationalization, Innovation, and Productivity*, The Oxford Handbook of

- Chang, C.H., Chang, C.H., Hsu, P.K. & Yang, S.Y. (2018), 'The Catalytic Effect of Internationalization on Innovation', *European Financial Management*, 25(4), 942-977.
- Chetty, S.K. & Stangl, L.M. (2010), 'Internationalization and Innovation in a Network Relationship Context', *European Journal of Marketing*, 44(11), 1725-1743.
- Fassio, C. (2017), 'Export-led Innovation: The Role of Export Destinations', *Industrial and Corporate Change*, 27(1), 149-171
- Filippetti, A., Frenz, M. & Ietto-Gillies, G. (2013), 'The Role of Internationalization as a Determinant of Innovation Performance. An Analysis of 42 Countries', CIMR Research Working Paper Series, 10.
- Garcia, A. & Mohnen, P. (2010), 'Impact of Government Support on R&D and Innovation', Working Paper Series, United Nation University, UNU – MERIT.
- Herrera, L. & Sánchez-González, G. (2012), 'Firm Size and Innovation Policy', *International Small Business Journal*, 31(2), 137-155.
- Johanson, J. & Vahlne, J. E. (1977), 'The Internationalization Process of the Firm: A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitment', *Journal of International Business Studies*, 8(1): 23–32.
- Kleinknecht, A. (1989), 'Firm Size and Innovation', *Small Business Economics*, 1, 215 – 222.
- Lê Duy Bình (2018), *Kinh tế tư nhân Việt Nam – Năng suất và Thịnh vượng*, truy cập lần cuối ngày 5 tháng 10 năm 2021, từ <<https://economica.vn/docs/publications-and-reports/17>>.
- Melitz, M. (2003), 'The impact of trade in intra-industry reallocations and aggregate industry productivity', *Econometrica*, 71(6), 1695–1725.
- OECD (2005), *Oslo Manual. Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data, The Measurement of Scientific and Technological Activities*, Organization for Economic Co-operation and Development, Paris, DOI: <https://doi.org/10.1787/9789264013100-en>.
- OECD (2021), *SME and Entrepreneurship Policy in Vietnam*, DOI: <https://doi.org/10.1787/30c79519-en>.
- Roelfsema, H. & Zhang, Y. (2018), 'Internationalization and Innovation in Emerging Markets', *Foresight and STI Governance*, 12(3), 34–42.
- Sanguinetti, P. (2005), 'Innovation and R&D Expenditures in Argentina: Evidence from a firm level survey', Universidad Torcuato Di Tella, retrieved on October 5th, 2021, from <<https://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.613.1353&rep=rep1&type=pdf>>.
- Schumpeter, J. (1942), *Capitalism, Socialism and Democracy*, Harper & Brothers, United States.
- Siedschlag, I. & Zhang, X. (2015), 'Internationalisation of firms and their innovation and productivity', *Economics of Innovation and New Technology*, 24(3), 183-203.
- Szczygielski, K., Grabowski, W., Pamukcu, M.T. & Tandogan, V.S. (2017), 'Does Government Support for Private Innovation Matter? Firm-level Evidence from Catching-up Countries', *Research Policy*, 46(1), 219-237.
- Tsao, S.M. & Lien, W.H. (2013), 'Family Management and Internationalization: The Impact on Firm Performance and Innovation', *Management International Review*, 53, 189-213.

TÁC ĐỘNG CỦA NHẬN THỨC VỀ TRÁCH NHIỆM XÃ HỘI DOANH NGHIỆP ĐẾN HÀNH VI THÔNG QUA SỰ CAM KẾT TỔ CHỨC CỦA NHÂN VIÊN TỔ CHỨC Y TẾ TẠI VIỆT NAM

Ngô Liêm Phước Trọng
Trường Đại học Mở TP. Hồ Chí Minh
Email: trongnlp.178b@ou.edu.vn

Trần Thị Ngọc Lan
Trường Đại học Mở TP. Hồ Chí Minh
Email: lanttn.178b@ou.edu.vn

Mã bài: JED-409
Ngày nhận: 19/09/2021
Ngày nhận bản sửa: 16/10/2021
Ngày duyệt đăng: 02/11/2021

Tóm tắt:

Nghiên cứu nhằm kiểm định tác động của nhận thức về trách nhiệm xã hội doanh nghiệp đến hành vi thông qua sự cam kết tổ chức của nhân viên ngành y tế tại Việt Nam, từ đó đề xuất các hàm ý quản trị để nâng cao các hành vi tích cực của nhân viên. Phương pháp nghiên cứu gồm nghiên cứu định tính và định lượng. Các phương pháp phân tích dữ liệu được thực hiện là thống kê mô tả, kiểm định độ tin cậy thang đo, phân tích EFA, kiểm định CFA, kiểm định SEM bằng SPSS và AMOS. Kết quả nghiên cứu cho thấy nhận thức của nhân viên về trách nhiệm xã hội doanh nghiệp tác động cùng chiều đến sự cam kết của nhân viên với tổ chức và nhân tố này tác động cùng chiều đến hành vi công dân tổ chức hướng đến tổ chức, hành vi gắn bó với công việc và tổ chức, hành vi cải tiến công việc. Kết quả này được thảo luận để làm cơ sở cho các hàm ý quản trị nhằm nâng cao các hành vi tích cực trong công việc của nhân viên tổ chức y tế tại Việt Nam.

Từ khóa: Nhận thức về trách nhiệm xã hội, cam kết tổ chức, hành vi, tổ chức y tế.

Mã JEL: M12, M14, M54

Impact of perception of corporate social responsibility on behavior through organizational commitment of health staff in Vietnam

Abstract

This study is conducted to investigate the impact of employee's perception of corporate social responsibility on behavior in the Vietnamese health sector through organizational commitment, with the goal of suggesting governance implications to improve the good behaviors of employees. Quantitative and quantitative methods are employed in this research. Statistical descriptions, assessing the reliability of scales, EFA analysis, CFA analysis, and SEM testing using SPSS and AMOS were among the data analysis approaches used. The results show that employee's perceptions of corporate social responsibility have a similar impact on employee commitment with the organization and this factor influences citizen's behavior toward the organization, job engagement and organization engagement and behavior that improves work. These findings were addressed as the foundations for governance implications aimed at improving positive behaviors among staff of health industry in Vietnam.

Keywords: Perception of corporate social responsibility; organizational commitment; behavior; health organization.

JEL Codes: M12, M14, M54

1. Giới thiệu

Trách nhiệm xã hội doanh nghiệp (CSR) được chú trọng trong nhiều nghiên cứu học thuật lẫn thực tiễn. Khái niệm về trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp khá phổ biến với các doanh nghiệp Việt Nam và thế giới. Trong thời gian qua, nhiều doanh nghiệp tích cực thực thi trách nhiệm xã hội nhằm nâng cao giá trị thương hiệu và hiệu quả hoạt động. Các tổ chức y tế đóng vai trò quan trọng trong sự phát triển kinh tế xã hội của mọi quốc gia, đặc biệt là trong bối cảnh phòng chống dịch Covid19 từ đầu năm 2020 đến nay. Nguồn nhân lực là nhân tố quyết định sự thành công bền vững của mọi tổ chức. Nhiều nghiên cứu cho thấy CSR có vai trò quan trọng đối với các bên liên quan bên ngoài lẫn nội bộ, đặc biệt là nhân viên (Aguilera & cộng sự, 2007). Ngày nay, nhân viên không đơn thuần quan tâm đến thù lao mà còn nhiều vấn đề mang ý nghĩa lớn hơn. Đã có nhiều nghiên cứu về CSR tại Việt Nam, tuy nhiên nghiên cứu trong phạm vi mối quan hệ giữa nhận thức về CSR và hành vi của nhân viên trong lĩnh vực y tế còn rất hạn chế. Mối quan hệ này có thể bị nhiều yếu tố chi phối, trong đó vai trò của sự cam kết với tổ chức là thành phần trung gian quan trọng. El Akremi & cộng sự (2015) cho rằng nhân viên có cảm nhận tích cực về CSR sẽ thay đổi thái độ và hành vi để hỗ trợ cho tổ chức thực hiện các mục tiêu. Nghiên cứu “Tác động của nhận thức về trách nhiệm xã hội doanh nghiệp đến hành vi thông qua sự cam kết tổ chức của nhân viên tổ chức y tế tại Việt Nam” được thực hiện nhằm kiểm định và hy vọng có đóng góp nhất định cho các nhà quản lý các tổ chức y tế trong công tác quản trị và hoạch định chính sách đảm bảo hiệu quả nguồn nhân lực. Các mục tiêu của nghiên cứu: Xác định mức độ tác động của nhận thức của nhân viên về CSR đến sự cam kết với tổ chức; Xác định mức độ tác động của sự cam kết tổ chức đến hành vi công dân tổ chức hướng đến tổ chức, hành vi gắn bó với công việc, hành vi gắn bó với tổ chức và hành vi cải tiến công việc của nhân viên các tổ chức y tế tại Việt Nam.

2. Cơ sở lý thuyết và mô hình nghiên cứu

Ngành y tế cung cấp dịch vụ liên quan đến sức khỏe và tính mạng con người, vì vậy bị pháp luật ràng buộc và các cơ quan chức năng giám sát chặt chẽ. Tuy nhiên, vai trò của luật pháp chỉ nhằm đảm bảo rằng một tổ chức y tế hoạt động có trách nhiệm cơ bản chứ không yêu cầu thực hiện các hoạt động trách nhiệm xã hội, chủ động đáp ứng sự mong đợi của các bên liên quan. Các tổ chức y tế cần nhận thức được sứ mệnh trong sự nghiệp toàn cầu, thúc đẩy các giá trị chung bằng cách tích hợp các chính sách trách nhiệm xã hội trong chiến lược hoạt động.

2.1. Một số khái niệm

2.1.1. Trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp

Khái niệm trách nhiệm xã hội doanh nghiệp xuất hiện từ thập niên ba mươi thế kỷ XIX. Đến nay, đã có nhiều định nghĩa và nghiên cứu xoay quanh CSR cấp độ vi mô lẫn vĩ mô. Với định hướng nghiên cứu CSR trong mối quan hệ với nhân viên, nghiên cứu sử dụng định nghĩa của Barnett (2007), CSR là sự phân bổ tùy ý các nguồn lực của doanh nghiệp theo hướng cải thiện phúc lợi xã hội như một phương thức tăng cường mối quan hệ với các bên liên quan chính.

2.1.2. Nhận thức của nhân viên về trách nhiệm xã hội doanh nghiệp

Theo Endsley (1996), nhận thức của nhân viên về tổ chức là sự hiểu biết những sự việc trong tổ chức thông qua sự tương tác. Nhận thức của nhân viên về CSR là sự hiểu biết của nhân viên về hoạt động CSR của doanh nghiệp. Nhiều tổ chức sử dụng CSR như công cụ chiến lược để phát triển lực lượng lao động ổn định và trung thành. Cách nhân viên cảm nhận về hoạt động CSR có thể tác động trực tiếp và mạnh mẽ đến phản ứng của nhân viên hơn các hành động CSR thực tế của doanh nghiệp mà nhân viên có thể hoặc không thể nhận thấy (Rupp & cộng sự, 2013). El Akremi & cộng sự (2015) cho rằng khi nhân viên nhận thức được CSR của tổ chức sẽ thay đổi thái độ và hành vi để hỗ trợ tổ chức đạt được các mục tiêu kinh tế, xã hội.

2.1.3. Các lý thuyết nền tảng

Lý thuyết các bên liên quan

Freeman (1984) cho rằng doanh nghiệp có mối quan hệ với nhiều bên liên quan quan tâm đến hoạt động và kết quả kinh doanh của doanh nghiệp. Những bên liên quan này ảnh hưởng và bị ảnh hưởng bởi hoạt động của doanh nghiệp, cân bằng nhu cầu của nhiều bên liên quan trong các hoạt động và kết quả kinh doanh là rất quan trọng. Các bên liên quan chính là cộng đồng, môi trường, nhân viên, nhà cung cấp, khách hàng và cổ đông. Nhân viên là bên liên quan quan trọng nhất của doanh nghiệp, lợi ích của họ phải luôn được chú trọng (Clarkson, 1995).

Lý thuyết nhận diện xã hội

Các nghiên cứu trước cho thấy mối quan hệ giữa CSR và nhân viên được phát hiện dựa trên Lý thuyết nhận dạng xã hội. Tajfel & Turner (1986) trình bày cơ sở để giải thích nhu cầu của các cá nhân để phân loại theo các nhóm xã hội, một cá nhân có thể được nhận dạng thông qua nhóm mà họ thuộc về. Lindgreen & Swaen (2010) bổ sung thêm, khi các tổ chức đầu tư mối quan hệ mạnh mẽ với các bên liên quan, cả hai bên có nhiều khả năng làm việc hướng tới mục tiêu chung. Một nhân viên có thể cảm thấy gắn bó với tư cách thành viên của doanh nghiệp và trải nghiệm thành công hoặc thất bại của doanh nghiệp như một phần thành tích cá nhân của họ.

Lý thuyết trao đổi xã hội

Lý thuyết trao đổi xã hội giải thích mối quan hệ giữa thực tiễn nhân sự, quản lý và cam kết nhân viên (Eisenberger & cộng sự, 1990). Thực thi CSR tập trung vào hạnh phúc của nhân viên sẽ tạo niềm tin đối với tổ chức và nâng cao cam kết, thái độ tích cực, từ đó dẫn đến hành vi tích cực và được mong đợi khác của nhân viên. Ngược lại, khi nguy cơ hoặc phải đánh đổi lớn hơn so với các lợi ích đạt được từ tổ chức, nhân viên sẽ có xu hướng chấm dứt mối quan hệ đó.

2.1.4. Cam kết tổ chức của nhân viên

Theo Meyer & Allen (1997), cam kết với tổ chức được xem là trạng thái tâm lý đặc trưng cho mối quan hệ giữa nhân viên với tổ chức và có ý nghĩa quyết định trong việc nhân viên quyết định tiếp tục hoặc kết thúc quan hệ thành viên trong tổ chức, bao gồm: cam kết cảm xúc, cam kết đạo đức, cam kết duy trì. Maignan & cộng sự (1999) nhận thấy CSR liên quan tích cực đến cam kết tổ chức của nhân viên, họ hạnh phúc nhất khi liên kết chính mình với tổ chức có danh tiếng tốt nhờ các thực thi CSR, qua đó họ nâng cao ý nghĩa và hình ảnh bản thân.

2.1.5. Hành vi của nhân viên

Hành vi công dân tổ chức

Organ (1990) định nghĩa hành vi công dân tổ chức là hành vi mang tính cá nhân, tự nguyện, không được thừa nhận rõ ràng trong hoạt động khen thưởng thông thường nhưng có tác dụng thúc đẩy các hoạt động hiệu quả của tổ chức. Hành vi này không xuất phát từ yêu cầu mệnh lệnh, đặc điểm của công việc hay sự thỏa thuận trong công việc.

Hành vi gắn bó

Trong khi sự cam kết với tổ chức đề cập đến thái độ gắn bó của nhân viên đối với tổ chức còn hành vi gắn bó là mức độ mà một cá nhân chú ý và say mê thực hiện vai trò của họ (Saks, 2006). Nhân viên cần có đầy đủ hai loại hành vi gắn bó để thể hiện vai trò của mình trong tổ chức là hành vi gắn bó với công việc, đề cập đến sự hiện diện tâm lý của một cá nhân trong vai trò liên quan đến công việc của họ, thể hiện sự tham gia của một nhân viên trong việc thực hiện vai trò là thành viên của tổ chức (Kahn, 1990) và hành vi gắn bó với tổ chức đề cập đến trạng thái tâm lý của nhân viên, thể hiện sự gắn bó của nhân viên với tổ chức với tư cách là một thành viên (Saks, 2006).

Hành vi cải tiến công việc

Theo Farr và Ford (1990), hành vi cải tiến công việc là hành vi của một cá nhân sáng tạo và trình bày có chủ ý các ý tưởng, quy trình, sản phẩm hoặc thủ tục mới, hữu ích trong công việc. Hành vi cải tiến công việc không chỉ tạo ra ý tưởng, mà còn bao gồm các hành vi cần thiết để thực hiện ý tưởng và đạt được những cải tiến nâng cao hiệu suất cá nhân và cả tổ chức.

2.2. Các nghiên cứu liên quan

Nhóm tác giả tìm hiểu 6 công trình nghiên cứu liên quan của các tác giả nước ngoài từ năm 2013 đến năm 2020. Các nghiên cứu của Azim (2016), Lee & cộng sự (2013) đều cho thấy sự nhận thức về trách nhiệm xã hội doanh nghiệp tác động tích cực đến sự cam kết tổ chức của nhân viên từ đó thúc đẩy nhân viên thực hiện các hành vi công dân tổ chức, gắn bó với công việc, gắn bó với tổ chức. Nghiên cứu của Hsieh & cộng sự (2016) kết luận nhận thức về trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp tác động tích cực đến sự cam kết tổ chức của các điều dưỡng làm việc tại các bệnh viện Đài Loan. Nghiên cứu của Sarfraz & cộng sự (2018), Farid & cộng sự (2019) và Afridi & cộng sự (2020) cho rằng nhận thức của nhân viên về trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp tác động tích cực lên các hành vi của nhân viên tại nhiều lĩnh vực. Qua đó, nhóm tác

giả thấy được tác động của nhận thức của nhân viên về trách nhiệm xã hội doanh nghiệp đến hành vi của nhân viên thông qua sự cam kết tổ chức, do vậy muốn kiểm định mối quan hệ này trong bối cảnh ngành y tế tại Việt Nam.

2.3. Mô hình nghiên cứu đề xuất

Nghiên cứu của Turker (2009) chỉ ra mối quan hệ tích cực giữa nhận thức của nhân viên về CSR và sự cam kết tổ chức. Nhân viên dựa vào nguồn thông tin bên ngoài lẫn bên trong để đưa ra nhận định về tổ chức. Theo Lý thuyết nhận diện xã hội, khi tổ chức có đóng góp tích cực vì sự phát triển bền vững của xã hội thông qua các chương trình CSR và có danh tiếng tốt, nhân viên sẽ nhận diện và hình thành liên kết chặt chẽ với tổ chức, là cơ sở để cam kết với tổ chức. Theo đó, nghiên cứu đề xuất giả thuyết:

H1: Nhận thức của nhân viên về CSR có tác động cùng chiều đến sự cam kết với tổ chức.

Theo Azim (2016), hành vi công dân tổ chức hướng đến tổ chức là một nỗ lực có chủ ý nhằm duy trì sự cân bằng trong trao đổi xã hội giữa nhân viên và tổ chức, hành vi này hoàn toàn có lợi cho tổ chức. Dựa vào Lý thuyết trao đổi xã hội, khi nhân viên nhận thức được hoạt CSR đáp ứng được kỳ vọng, họ cam kết hơn và có hành vi tự nguyện hướng về lợi ích tổ chức vì cảm thấy mình cần đáp trả lại tổ chức thông qua các hoạt động vượt trên yêu cầu của công việc. Vì vậy, đề xuất giả thuyết:

H2: Sự cam kết với tổ chức có tác động cùng chiều đến hành vi công dân tổ chức hướng đến tổ chức.

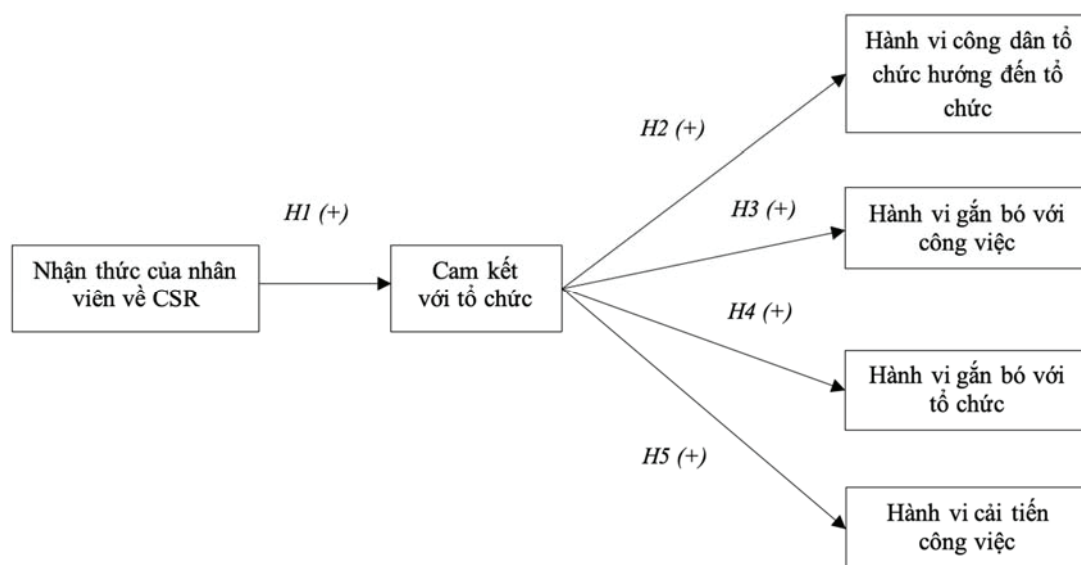
Saks (2006) cho rằng sự cam kết với tổ chức và hành vi gắn bó của nhân viên với công việc và tổ chức có mối quan hệ tích cực. Theo Lý thuyết trao đổi xã hội, khi nhân viên hiểu rằng tổ chức của mình có trách nhiệm với xã hội, họ gắn kết với tổ chức và thực hiện công việc nghiêm túc và say mê hơn. Nhân viên sẽ cảm giác công việc của mình là cao cả khi đang làm việc vì sự tốt đẹp của toàn xã hội, không chỉ vì lợi ích kinh tế cá nhân hay tổ chức. Do đó, nhận thức của nhân viên về CSR và sự cam kết với tổ chức sẽ thúc đẩy sự gắn bó của nhân viên đối với công việc cũng như tổ chức. Từ đó, đề xuất giả thuyết:

H3: Sự cam kết với tổ chức tác động cùng chiều đến hành vi gắn bó với công việc.

H4: Sự cam kết với tổ chức tác động cùng chiều đến hành vi gắn bó với tổ chức.

Số lượng của các nghiên cứu về mối liên hệ giữa sự cam kết với tổ chức và hành vi cải tiến công việc còn giới hạn, tuy nhiên đây là một chủ đề đầy hứa hẹn. Theo Matthew & Yvonne (2013), Lý thuyết trao đổi xã hội có thể được sử dụng như một lăng kính để kiểm tra hành vi cải tiến công việc của nhân viên. Nghiên cứu của Jafri (2010) cho thấy sự liên quan tích cực giữa cam kết của tổ chức và hành vi cải tiến công việc. Hành vi cải tiến công việc được xem là một quá trình mang tính rủi ro, vì vậy thường chỉ được thực hiện bởi các nhân viên có cam kết với tổ chức. Thompson & Heron (2006) cho rằng một nhân viên có cam kết với tổ chức sẽ có xu hướng chia sẻ kiến thức và cải tiến công việc. Các chính sách CSR của tổ chức giúp nhân viên tăng

Hình 1: Mô hình nghiên cứu đề xuất



cường sự nhận diện và cam kết với tổ chức. Nhân viên cảm thấy tự tin hơn, sẵn sàng sáng tạo và hiện thực hóa các ý tưởng mới do nhận được sự hỗ trợ mạnh mẽ từ môi trường làm việc. Do đó, đề xuất giả thuyết:

H5: Sự cam kết với tổ chức tác động cùng chiều đến hành vi cải tiến công việc.

Từ những lập luận và giả thuyết nêu trên, mô hình nghiên cứu được đề xuất (Hình 1)

3. Phương pháp nghiên cứu

3.1. Nghiên cứu định tính

Nghiên cứu định tính lần 1 được thực hiện qua thảo luận nhóm với 6 chuyên gia, nhà quản lý trong ngành y tế có hiểu biết chuyên sâu về CSR. Nội dung được thảo luận nhằm kiểm tra tính phù hợp của các khái niệm, mô hình và bảng câu hỏi khảo sát. Các chuyên gia đồng ý với khái niệm, giả thuyết nghiên cứu, mô hình đề xuất, đề nghị thêm 1 biến quan sát cho thang đo “Cam kết tổ chức” và điều chỉnh một số từ ngữ cho rõ ràng hơn.

Nghiên cứu định tính lần 2 với các chuyên gia để thảo luận về các biến quan sát bị loại và kết quả nghiên cứu.

Bảng 1: Thang đo nghiên cứu sau khi điều chỉnh

Ký hiệu	Thang đo sau điều chỉnh	Tác giả	Ghi chú
Nhận thức của nhân viên về trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp			
EPC1	So với các tổ chức y tế khác tại Việt Nam, tổ chức của tôi có trách nhiệm xã hội hơn nhằm phục vụ tốt hơn cho cộng đồng	Azim (2016)	Điều chỉnh
EPC2	So với các tổ chức y tế khác tại Việt Nam, tổ chức của tôi dành nhiều nguồn lực hơn cho các hoạt động trách nhiệm xã hội		Điều chỉnh
EPC3	Tổ chức của tôi đầu tư vào các dự án nhân đạo ở các quốc gia và vùng nghèo	El Akremi & cộng sự (2015)	Điều chỉnh
EPC4	Tổ chức của tôi hỗ trợ tài chính cho các hoạt động nhân đạo và từ thiện		Điều chỉnh
EPC5	Tổ chức của tôi thực hiện các hành động nhằm giảm thiểu ô nhiễm trong các hoạt động		Điều chỉnh
EPC6	Tổ chức của tôi góp phần tiết kiệm tài nguyên và năng lượng		Điều chỉnh
EPC7	Tổ chức của tôi thực hiện các chính sách nhằm cải thiện phúc lợi của nhân viên		Điều chỉnh
EPC8	Tổ chức của tôi đề cao sự an toàn và sức khỏe của nhân viên		Điều chỉnh
EPC9	Tổ chức của tôi luôn nỗ lực để đảm bảo tất cả các nhà cung cấp dù họ ở đâu, đều phải tôn trọng và áp dụng luật lao động hiện hành		Điều chỉnh
EPC10	Tổ chức của tôi đảm bảo rằng các nhà cung cấp tôn trọng các quy tắc công bằng tại nơi làm việc		Điều chỉnh
EPC11	Tổ chức của tôi kiểm tra chất lượng hàng hóa hoặc dịch vụ cung cấp cho khách hàng		Điều chỉnh
EPC12	Tổ chức của tôi có ích cho khách hàng và tư vấn cho họ về sản phẩm hoặc dịch vụ		Điều chỉnh
EPC13	Tổ chức của tôi tôn trọng lợi ích tài chính của tất cả các cổ đông		Điều chỉnh
EPC14	Tổ chức của tôi đảm bảo minh bạch và chính xác trong giao tiếp với các cổ đông		Điều chỉnh
Cam kết với tổ chức			
OC1	Tôi sẵn lòng làm việc tại tổ chức đến khi nghỉ hưu	Saks (2006)	Điều chỉnh
OC2	Được làm việc tại tổ chức mang đến nhiều ý nghĩa cho cá nhân tôi		Điều chỉnh
OC3	Tôi cảm thấy các vấn đề của tổ chức cũng là vấn đề của tôi		Điều chỉnh
OC4	Tôi thấy mình gắn bó với tổ chức		Điều chỉnh
OC5	Tôi tự hào giới thiệu với những người khác rằng mình làm việc tại tổ chức		Điều chỉnh
OC6	Tôi cảm thấy mình thuộc về tổ chức		Điều chỉnh
OC7	Tôi sẵn sàng giới thiệu bạn bè mình tham gia vào tổ chức	Lee & cộng sự (2013)	Điều chỉnh
OC8	Nếu có tổ chức khác đề nghị tăng một chút thù lao, tôi cũng không nghĩ đến việc thay đổi công việc của mình		Bổ sung
Hành vi công dân tổ chức hướng đến tổ chức			
OCBO1	Tôi thực hiện các công việc tuy không bắt buộc nhưng giúp nâng cao hình ảnh tổ chức	Lee & Allen (2002)	Điều chỉnh
OCBO2	Tôi đưa ra ý tưởng để cải thiện hiệu quả của tổ chức		Điều chỉnh
OCBO3	Tôi hành động để bảo vệ tổ chức khỏi các vấn đề tiềm ẩn		Điều chỉnh
OCBO4	Tôi bảo vệ tổ chức khi các nhân viên khác chỉ trích tổ chức		Giữ nguyên
Hành vi gắn bó với công việc			
JE1	Tôi tận tâm với công việc	Saks (2006)	Điều chỉnh
JE2	Thỉnh thoảng tôi tập trung vào công việc đến mức quên thời gian		Giữ nguyên
JE3	Công việc này hoàn toàn thu hút tôi		Giữ nguyên
JE4	Tôi không nghĩ vãn vơ hay nghĩ về điều khác khi đang làm việc		Giữ nguyên
JE5	Tôi cảm thấy cực kỳ gắn bó với công việc này		Giữ nguyên
Hành vi gắn bó với tổ chức			

OE1	Việc trở thành thành viên của tổ chức này có sức hút đối với tôi	Saks (2006)	Điều chỉnh
OE2	Một trong những điều thú vị nhất đối với tôi là tham gia vào các công việc xảy ra trong tổ chức		Điều chỉnh
OE3	Tôi thực sự quan tâm đến những việc xảy ra trong tổ chức		Điều chỉnh
OE4	Trở thành thành viên của tổ chức khiến tôi trở nên vui vẻ		Giữ nguyên
OE5	Trở thành thành viên của tổ chức này là điều thú vị đối với tôi		Giữ nguyên
OE6	Tôi thấy mình gắn bó với tổ chức		Điều chỉnh
Hành vi cải tiến công việc			
IWB1	Tôi tìm kiếm những cách mới để thực hiện công việc	Lukes & Stephan (2017)	Điều chỉnh
IWB2	Tôi tìm cách ghi nhận ý tưởng mới từ đồng nghiệp và đối tác		Điều chỉnh
IWB3	Khi có ý tưởng mới, tôi tìm cách đề cập trên ứng hộ mình		Điều chỉnh
IWB4	Để triển khai ý tưởng mới, tôi tìm kiếm các công nghệ, quy trình và thủ tục mới		Giữ nguyên
IWB5	Khi có ý tưởng mới, tôi tìm kiếm những người có thể thúc đẩy ý tưởng này		Giữ nguyên
IWB6	Trong quá trình triển khai ý tưởng mới, tôi có thể kiên trì ngay cả khi mọi việc không thuận lợi		Điều chỉnh

Nguồn: Nhóm tác giả tổng hợp.

3.2. Nghiên cứu định lượng

Kích thước mẫu tối thiểu là 215, nhóm tác giả chủ yếu khảo sát trực tuyến theo phương pháp chọn mẫu phi xác suất, thuận tiện. Đối tượng khảo sát là các nhân viên đang làm việc tại các tổ chức y tế tại Việt Nam. Nhóm tác giả thông qua sự hỗ trợ của đồng nghiệp, đối tác là các tổ chức y tế để tiến hành khảo sát và thu về tổng cộng 341 bản trả lời hợp lệ. Dữ liệu thu về được xử lý và phân tích bằng phần mềm SPSS và AMOS, bao gồm: Kiểm định độ tin cậy của thang đo Cronbach's Alpha, Phân tích nhân tố khám phá EFA, Phân tích nhân tố khẳng định CFA, Phân tích mô hình cấu trúc tuyến tính SEM.

4. Kết quả nghiên cứu

Theo kết quả thống kê mô tả, giá trị trung bình của các biến quan sát trong thang đo dao động từ 3.44 (biến IWB2) đến 4.14 (biến OC2), độ lệch chuẩn chênh lệch không đáng kể. Sáu thang đo EPC, OC, OCBO, JE, OE, IWB đều có hệ số Cronbach's Alpha lớn hơn 0.6 với hệ số tương quan biến tổng của từng thang đo lớn hơn 0.3. Riêng thang đo Nhận thức của nhân viên về trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp (EPC) có hệ số Cronbach's Alpha 0.921, nhưng hệ số tương quan biến tổng của EPC13 là $0.238 < 0.3$ nên bị loại và phải kiểm định độ tin cậy của thang đo lần 2, trước khi chuyển sang phân tích EFA để kiểm tra giá trị phân biệt và giá trị hội tụ của thang đo.

Phân tích EFA, $KMO = 0.916 > 0.5$; giá trị Sig. Bartlett's Test = $0,000 < 0.5$ có ý nghĩa thống kê, các biến quan sát trong tổng thể có mối tương quan với nhau và phân tích EFA là thích hợp. Phân tích nhân tố đã trích được 8 nhóm nhân tố với giá trị Eigenvalue > 1 và giá trị tổng phương sai trích là $52.369\% > 50\%$. Trong ma trận xoay nhân tố, biến quan sát EPC14 và OC8 có hệ số hội tụ nhỏ lần lượt là 0,394 và 0,399 nhỏ hơn 0.5, nên bị loại để đảm bảo tính phân biệt. 44 biến quan sát còn lại đều có hệ số tải nhân tố lớn hơn 0.5. Sự tập trung của các biến quan sát theo tám nhân tố được thể hiện rõ ràng, thang đo đảm bảo tính hội tụ. Mô hình còn đủ sáu thành phần: “Nhận thức của nhân viên về trách nhiệm xã hội doanh nghiệp - EPC”; “Cam kết với tổ chức - OC”; Hành vi gắn bó với tổ chức - OE”; “Hành vi cải tiến công việc - IWB”; “Hành vi gắn bó với công việc - JE”; “Hành vi công dân tổ chức hướng về tổ chức - OCOB”.

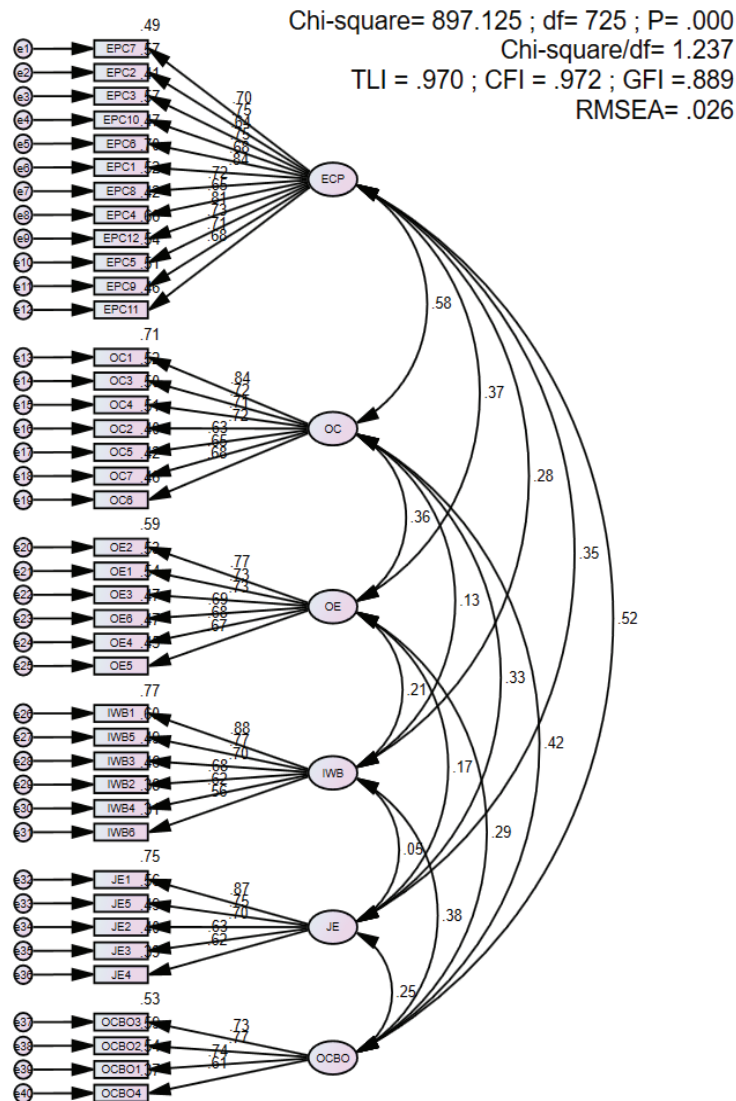
Phân tích CFA được thực hiện để khẳng định lại tính đơn biến, giá trị hội tụ và giá trị phân biệt của thang đo.

Kết quả CFA cho thấy mô hình đạt được độ tương thích với dữ liệu. Trọng số hồi quy của tất cả các biến quan sát đều có ý nghĩa thống kê ở độ tin cậy 95% ($p < 0,05$), các khái niệm đều đạt giá trị phân biệt. Trọng số hồi quy sau khi chuẩn hóa đều lớn hơn 0,5: các thang đo đều đạt giá trị hội tụ. Hệ số tin cậy tổng hợp và Phương sai trích được tính bằng phần mềm Excel, sử dụng số liệu trong bảng Trọng số hồi quy chuẩn hóa và bảng Hệ số tương quan từ kết quả của CFA.

Các hệ số tin cậy tổng hợp CR đều lớn hơn 0.6, cho thấy bảng câu hỏi đáng tin cậy. Phương sai trích trung bình AVE đều lớn hơn 0.5, đáp ứng yêu cầu về giá trị hội tụ. Căn bậc hai của AVE lớn hơn tương quan giữa các biến, tính phân biệt được đảm bảo (Bảng 2).

Mô hình cấu trúc tuyến tính SEM được thực hiện để kiểm tra các giả thuyết được đề xuất. Các chỉ số này đều đáp ứng được các yêu cầu về mặt lý thuyết nên có thể kết luận mô hình này thích hợp với dữ liệu thu

Hình 2: CFA tối hạn của mô hình đo lường



Nguồn: Kết quả phân tích dữ liệu từ phần mềm AMOS

thập (Hình 3).

Ở độ tin cậy 95%, các giả thuyết H1, H2, H3, H4 và H5 đều được chấp nhận, với mức độ tác động lần lượt là 0.615; 0.465; 0.357; 0.392 và 0.179.

Thực hiện nghiên cứu định tính lần 2, các chuyên gia đều cho rằng các biến quan sát bị loại bỏ không gây ảnh hưởng vì các biến còn lại vẫn đo lường được và kết quả nghiên cứu phù hợp với thực tiễn ngành y tế hiện nay.

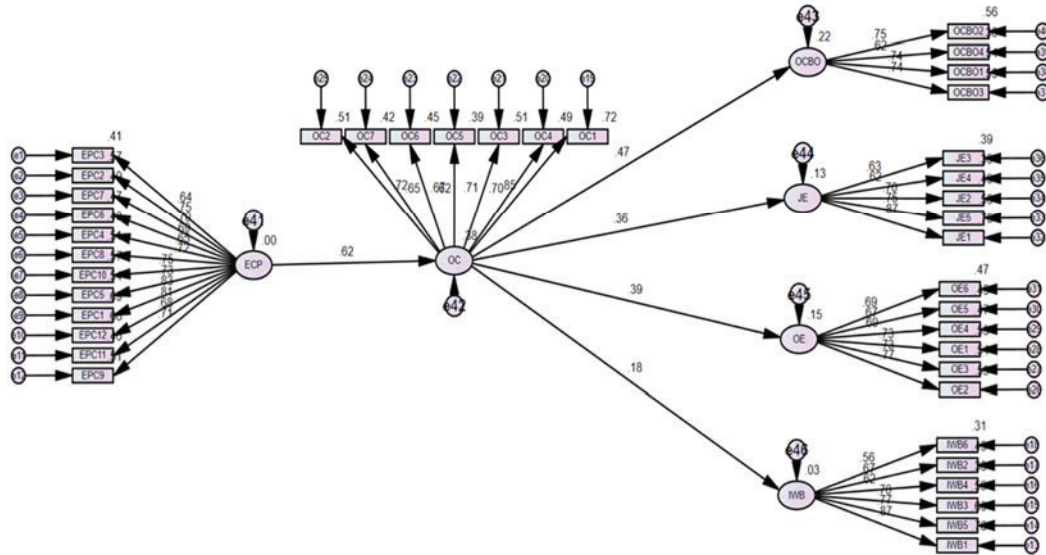
Bảng 2: Kết quả hệ số tin cậy tổng hợp và phương sai trích

STT	Nhân tố	Hệ số tin cậy tổng hợp (CR)	Phương sai trích (AVE)
1	Nhận thức của nhân viên về trách nhiệm xã hội doanh nghiệp (EPC)	0,930	0,525
2	Sự cam kết của nhân viên với tổ chức (OC)	0,876	0,504
3	Hành vi công dân tổ chức hướng đến tổ chức (OCBO)	0,861	0,508
4	Hành vi gắn bó với công việc (JE)	0,855	0,502
5	Hành vi gắn bó với tổ chức (OE)	0,840	0,516
6	Hành vi cải tiến công việc (IWB)	0,804	0,507

Nguồn: Kết quả phân tích dữ liệu từ phần mềm AMOS.

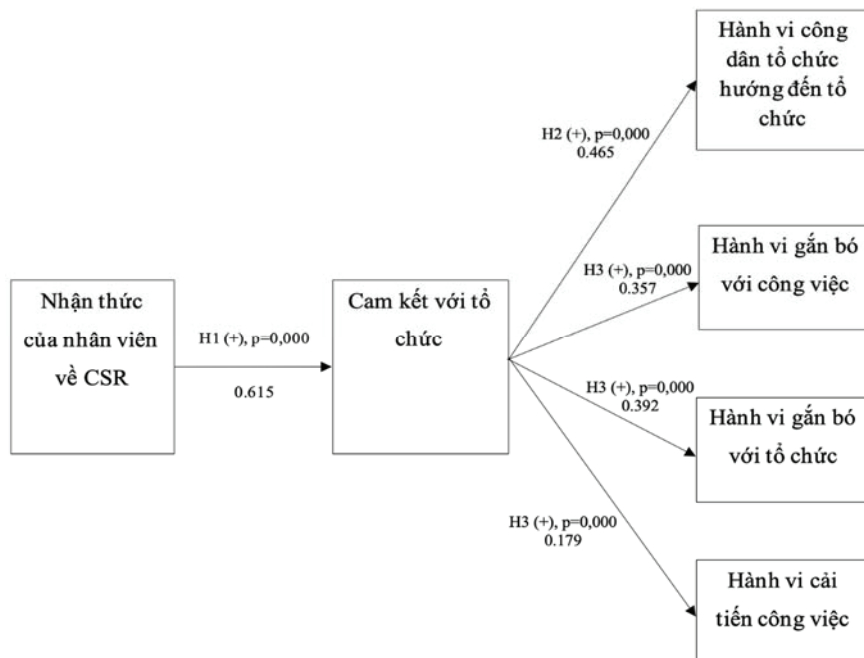
Hình 3: Mô hình cấu trúc tuyến tính SEM

Chi-square= 992.217 ; df= 735 ; P= .000
 Chi-square/df= 1.350
 TLI = .956 ; CFI = .959 ; GFI =.877
 RMSEA= .032



Nguồn: Kết quả phân tích dữ liệu từ phần mềm AMOS.

Hình 4: Mô hình nghiên cứu chính thức



Từ các kết quả trên, mô hình nghiên cứu chính thức được thiết lập (Hình 4).

5. Thảo luận kết quả

Kết quả nghiên cứu phù hợp với bối cảnh ngành y tế Việt Nam hiện nay. Ngày càng nhiều tổ chức y tế xuất hiện trên thị trường, tỷ lệ nghịch với tốc độ cung cấp nguồn nhân lực có chất lượng cao như y bác sĩ, nhân viên kỹ thuật cao..., việc tăng cường nhận thức của người lao động về trách nhiệm xã hội và gia tăng cam kết của người lao động với tổ chức sẽ giúp các tổ chức y tế duy trì được nguồn nhân lực ổn định.

Kết quả nghiên cứu phù hợp của Lee & cộng sự (2013), Azim (2016). Nghiên cứu một lần nữa chứng minh, thông qua các hoạt động của doanh nghiệp, nhân viên hình thành nhận thức về trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp và cam kết cao hơn với tổ chức. Nghiên cứu cũng cho thấy sự cam kết tổ chức tác động cùng chiều với hành vi của nhân viên. Kết quả này cũng phù hợp với kết quả nghiên cứu của Azim (2016), Farid & cộng sự (2019). Sự cam kết tổ chức đóng vai trò rất quan trọng trong hành trình giúp nhân viên làm việc hiệu quả, thực hiện các hành vi hướng đến đến tổ chức, gắn bó chặt chẽ với công việc và tổ chức. Cùng với đó, nhân viên tích cực cải tiến và triển khai các ý tưởng, quy trình mới. Các hành vi tích cực trên đều là điều mà tất cả các tổ chức y tế Việt Nam đều mong muốn nhân viên của mình luôn có để nâng cao chất lượng dịch vụ, đáp ứng nhu cầu ngày càng cao và đa dạng, đặc biệt là trong thời điểm hệ thống y tế của Việt Nam đang chịu áp lực rất lớn từ đại dịch Covid-19.

Kết quả nghiên cứu cho thấy một số điểm khác biệt so với các nghiên cứu trước đó. So với nghiên cứu của Azim (2016), nghiên cứu này đã bổ sung yếu tố hành vi cải tiến công việc vào các hành vi chịu sự tác động gián tiếp của nhận thức về CSR và trực tiếp từ sự cam kết tổ chức của nhân viên. So với nghiên cứu của Lee & cộng sự (2013), nghiên cứu này đã bổ sung ba yếu tố hành vi gắn bó với công việc, hành vi gắn bó với tổ chức và hành vi cải tiến công việc vào mối quan hệ giữa nhận thức về CSR, cam kết tổ chức và hành vi của nhân viên.

6. Kết luận và hàm ý quản trị

6.1. Kết luận

Nghiên cứu đã đạt được các mục tiêu nghiên cứu: Nhận thức của nhân viên tác động cùng chiều lên sự cam kết của nhân viên làm việc ở các tổ chức y tế tại Việt Nam với hệ số hồi quy là 0,615; Sự cam kết của nhân viên với tổ chức tác động cùng chiều lên hành vi công dân tổ chức, hành vi gắn bó với công việc, hành vi gắn bó với tổ chức và hành vi cải tiến công việc của nhân viên lần lượt là: 0.465; 0.357; 0.392 và 0.179. Nghiên cứu cho thấy nhân viên không chỉ quan tâm về phúc lợi mà còn tìm kiếm ý nghĩa lớn lao hơn trong công việc. Đặc biệt trong bối cảnh đại dịch Covid-19 bùng phát tại Việt Nam và thế giới từ đầu năm 2020 đến nay, nhân viên y tế luôn phải đối mặt với từ áp lực công việc, tần suất làm việc liên tục và căng thẳng trong môi trường làm việc độc hại, luôn ẩn chứa nguy hiểm, nên đầu tư nguồn lực cho hoạt động CSR là cấp thiết để củng cố nhận thức tốt của nhân viên về tổ chức và gia tăng sự cam kết cũng như hành vi tích cực.

6.2. Hàm ý quản trị

Nghiên cứu củng cố thêm mối quan hệ giữa nhận thức của nhân viên về trách nhiệm xã hội của tổ chức, cam kết tổ chức, hành vi công dân tổ chức hướng đến tổ chức, hành vi gắn bó với công việc và với tổ chức, hành vi cải tiến công việc trong bối cảnh ngành y tế Việt Nam.

Chiến lược và hoạt động của tổ chức y tế không chỉ tuân thủ các quy định pháp lý mà còn phải đáp ứng kỳ vọng của tất cả các bên liên quan, đặc biệt là nhân viên. Các tổ chức y tế có thể sắp xếp nhân viên chuyên trách về CSR để xây dựng chiến lược phù hợp với từng giai đoạn và khu vực. Khách hàng của tổ chức y tế sử dụng dịch vụ ảnh hưởng đến sức khỏe và tính mạng, phải luôn được cung cấp đầy đủ và chính xác thông tin về dịch vụ. Hoạt động của ngành y tế có rất nhiều tác động đến môi trường như chất thải rắn, nước thải, khí,... mang mầm bệnh, chất phóng xạ cần được xử lý, kiểm tra nghiêm ngặt. Tổ chức nên tiết kiệm năng lượng, giảm thiểu in ấn bằng cách sử dụng công nghệ mới và vật liệu thân thiện với môi trường. Ngoài ra, các hoạt động từ thiện nên được xem là một phần quan trọng trong chiến lược CSR vì tổ chức y tế là nơi có nhiều đối tượng yếu thế cần được giúp đỡ. Các chương trình CSR cần có chiến lược truyền thông rộng rãi và trung thực. Truyền thông CSR nội bộ tốt sẽ làm hình ảnh của tổ chức đối với nhân viên tốt đẹp hơn, giúp doanh nghiệp duy trì sự cam kết, các hành vi tích cực của nhân viên.

6.3. Hạn chế và hướng nghiên cứu tiếp theo

Nghiên cứu sử dụng phương pháp chọn mẫu phi xác suất, thuận tiện nên có hạn chế về tính tổng quát. Ngoài ra, nghiên cứu chưa kiểm định sự khác biệt giữa nhóm theo nhân khẩu học như giới tính, độ tuổi và vị trí công việc. Nghiên cứu tiếp theo nên mở rộng mẫu nghiên cứu, tìm hiểu các nhân tố mới, kiểm định sự khác biệt giữa các nhóm theo nhân khẩu học để có các hàm ý quản trị phù hợp với từng nhóm đối tượng.

Tài liệu tham khảo

- Afridi, S. A., Afsar, B., Shahjehan, A., Rehman, Z. U., Haider, M., & Ullah, M. (2020), 'Perceived corporate social responsibility and innovative work behavior: The role of employee volunteerism and authenticity', *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 27(4), 1865–1877.
- Aguilera, R. V., Rupp, D. E., Williams, C. A., & Ganapathi, J. (2007), 'Putting the S back in corporate social responsibility: a multilevel theory of social change in organizations', *Academy of Management Review*, 32(3), 836–863.
- Azim, M. T. (2016), 'Corporate Social Responsibility and employee behavior: mediating role of organizational commitment', *Revista brasileira de gestao de negocios*, 18 (60), 207-225.
- Barnett, M. L. (2007), 'Stakeholder influence capacity and the variability of financial returns to corporate social responsibility', *Academy of Management Review*, 32(3), 794-816.
- Clarkson, M. (1995), 'A Stakeholder Framework for Analysing and Evaluating Corporate Social Performance', *Academy of Management Review*, 20(1), 92-118.
- Eisenberger, R., P. Fasolo & V. Davis-LaMastro (1990), 'Perceived organizational support and employee diligence, commitment, and innovation', *Journal of Applied Psychology*, 75(1), 51–59.
- El Akremi, A., Gond, J. P., Swaen, V., De Roeck, K., Igalens, J., (2015), 'How do employees perceive corporate social responsibility? Development and validation of a multidimensional corporate stakeholder responsibility scale', *Journal of Management*, 44, 619-657.
- Endsley, M.R.(1996), 'Toward a theory of situation awareness in dynamic systems', *Human Factors*, 37(1), 32–64.
- Farid, T., Iqbal, S., Ma, J., Castro-González, S., Khattak, A., & Khan, M. K. (2019), 'Employees' perceptions of CSR, work engagement, and organizational citizenship behavior: The mediating effects of organizational justice', *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 16, 1731.
- Farr, J. L., & Ford, C. M. (1990), *Individual Innovation*, New York: John Wiley & Sons.
- Freeman, R.E., (1984), *Strategic management: A stakeholder approach*, Boston: Pitman/ Ballinger.
- Hsieh, S. C., Chiu, H. C., Hsieh, Y. H., Ho, P. S., Chen, L. C., & Chang, W. C. (2016), 'The perceptions and expectations toward the social responsibility of hospitals and organizational commitment of nursing staff', *The Journal of Nursing Research*, 24(3), 249-261.
- Jafri, M. (2010), 'Organizational commitment and employee's innovative behavior: A study in retail sector', *Journal of Management Research*, 10(1), 62-68.
- Kanh, W. A. (1990), 'Psychological Conditions of Personal Engagement and Disengagement at Work', *Academy of Management Journal*, 33(4), 692-724.
- Lee, K. , & Allen, N.J. (2002), 'Organizational citizenship behavior and workplace deviance: The role of affect and cognitions', *Journal of Applied Psychology*, 18, 131-142.
- Lee, Misung & Kim, Wansoo. (2013), 'The Effect of Perceived Corporate Social Responsibility on Hotel Employee's Attitude and Behavior toward the Organization', *International Journal of Tourism Sciences*, 13, 51-74.
- Lindgreen, A. & V. Swaen (2010), 'Corporate social responsibility', *International Journal of Management Reviews*, 12(1), 1-7.
- Lukes, M. Stephan, U. (2017), 'Measuring employee innovation: a review of existing scales and the development of the innovative behavior and innovation support inventories across cultures', *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 23(1), 136-158.
- Maignan, I., Ferrell, O. C., Hult, G. T. M. (1999), 'Corporate citizenship: Cultural antecedents and business benefits'. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 27, 455-469.
- Matthew J. Xerri & Yvonne Brunetto (2013), 'Fostering innovative behaviour: the importance of employee commitment and organisational citizenship behaviour', *The International Journal of Human Resource Management*, 24:16, 3163-3177.
- Meyer, J.P. & Allen, N.J. (1997), *Commitment in the workplace*, Theory research and application. Thousand Oaks: Sage

-
- Organ, D.W., (1990), 'The Motivational Basis of Organizational Citizenship Behavior', *Research in Organizational Behavior*, 12, 43-72.
- Rupp, D. E., Shao, R., Thornton, M. A., & Skarlicki, D. P. (2013), 'Applicant's and employee's reactions to corporate social responsibility: The moderating effects of first-party justice perceptions and moral identity', *Personnel Psychology*, 66, 895-933.
- Saks, Alan. (2006), 'Antecedents and Consequences of Employee Engagement', *Journal of Managerial Psychology*, 21, 600-619.
- Sarfraz, M.; Qun, W.; Abdullah, M.I.; Alvi, A.T. (2018), 'Employees' Perception of Corporate Social Responsibility Impact on Employee Outcomes: Mediating Role of Organizational Justice for Small and Medium Enterprises (SMEs)', *Sustainability*, 10, 2429.
- Tajfel, H. & J.C. Turner (1986), 'The social identity theory of intergroup behavior', In S. Worchel & W. G. Austin (Eds). 2nd Edn., *Psychology of intergroup relations*, Chicago: Nelson-Hall, 7-24.
- Thompson, M., & Heron, P. (2006), 'Relational Quality and Innovative Performance in R&D Based Science and Technology Firms', *Human Resource Management Journal*, 16, 28-47.
- Turker, D. (2009), 'How corporate social responsibility influences organizational commitment', *Journal of Business Ethics*, 89(2), 189-204.

TÁC ĐỘNG CỦA MỨC ĐỘ BÙNG PHÁT DỊCH BỆNH COVID-19 ĐẾN VIỆC NẮM GIỮ TIỀN MẶT CỦA CÁC DOANH NGHIỆP PHI TÀI CHÍNH NIÊM YẾT TẠI VIỆT NAM

Nguyễn Hoàng Minh

Đại học Kinh tế - Luật, Đại học Quốc gia thành phố Hồ Chí Minh

Email: minhnh19604@sdh.uel.edu.vn

Lê Quang Minh

Đại học Ngân hàng thành phố Hồ Chí Minh

Email: minhlg@buh.edu.vn

Mã bài báo: JED - 424

Ngày nhận: 03/10/2021

Ngày nhận bản sửa: 04/11/2021

Ngày duyệt đăng: 14/03/2022

Tóm tắt

Việt Nam phải đối mặt với đợt bùng phát dịch bệnh Covid-19 kéo dài từ năm 2020, tác động tiêu cực đến các hoạt động của các doanh nghiệp. Nghiên cứu được thực hiện nhằm mục đích tìm hiểu tác động của mức độ bùng phát dịch bệnh Covid-19 đến việc nắm giữ tiền mặt của các doanh nghiệp phi tài chính niêm yết tại Việt Nam trong giai đoạn từ Quý 1 năm 2020 đến Quý 2 năm 2021. Dữ liệu trong nghiên cứu được thu thập từ Bloomberg và Worldometers, nghiên cứu phát hiện ra rằng mức độ bùng phát dịch bệnh Covid-19 có tác động tích cực đến việc nắm giữ tiền mặt của các doanh nghiệp. Nghiên cứu có ý nghĩa quan trọng khi các doanh nghiệp cần phải có tiền để tồn tại với doanh thu suy giảm và để hồi phục sau dịch bệnh.

Từ khóa: Nắm giữ tiền mặt, Covid-19, Việt Nam.

Mã JEL: G01, G3, G32.

The impact of Covid-19 outbreak on cash holdings of non-financial listed firms in Vietnam

Abstract

Vietnam has faced the long-lasting COVID-19 outbreak since 2020, imposing a negative impact on corporate activities. This paper aims at investigating how the pandemic influences the cash holding of non-financial listed firms in Vietnam from quarter 1, 2020 to quarter 2, 2021. Using the data from Bloomberg and Worldometers, the results reveal a positive correlation between the outbreak and cash holdings. This finding is important because firms need a buffer or cash reserve to survive and thrive after the pandemic.

Keywords: Cash holdings, Covid-19, Vietnam.

JEL code: G01, G3, G32.

1. Giới thiệu

Sự bùng nổ của đại dịch Covid-19 đã khiến các quốc gia phải đóng cửa các hoạt động của nền kinh tế nhằm hạn chế sự lây lan của dịch bệnh nhưng điều đó có thể đẩy phần lớn các doanh nghiệp vào một cuộc khủng hoảng hoạt động (Acharya & Steffen, 2020). Mức độ nắm giữ tiền mặt của các doanh nghiệp ngày càng tăng, nguyên nhân là do suy thoái tài chính và những cú sốc bất lợi thúc đẩy các doanh nghiệp tích lũy tiền mặt (Bates & cộng sự, 2018). Việc nắm giữ nhiều tiền mặt trong thời kỳ dịch bệnh Covid-19 được chứng minh là có tác động tích cực đến hoạt động của doanh nghiệp (Zheng, 2021). Theo đó, chủ đề nghiên cứu về tác động của dịch bệnh Covid-19 đến việc nắm giữ tiền mặt của các doanh nghiệp còn rất hạn chế (Qin & cộng sự, 2020), tác động tiêu cực của dịch bệnh Covid-19 đến hoạt động của các doanh nghiệp (Acharya

& Steffen, 2020; Brunnermeier & Krishnamurthy, 2020; Fahlenbrach & cộng sự, 2020), khoản đầu tư của doanh nghiệp (Tawiah & O'Connor Keefe, 2020), hiệu quả của doanh nghiệp (Zheng, 2021).

Tại Việt Nam, chủ đề nắm giữ tiền mặt của các doanh nghiệp được một số nghiên cứu thực hiện như: Thu & Khuong (2018) tiến hành nghiên cứu các nhân tố tác động đến tỷ lệ nắm giữ tiền mặt của 28 doanh nghiệp năng lượng niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam trong giai đoạn từ 2010 đến 2016; kết quả nghiên cứu cho thấy tỷ lệ nắm giữ tiền mặt có tương quan nghịch chiều với đòn bẩy tài chính, lợi nhuận trên tổng tài sản, dòng tiền hoạt động của doanh nghiệp. Nguyen (2019) tiến hành nghiên cứu mức nắm giữ tiền mặt tối ưu đối với hiệu quả của 306 doanh nghiệp phi tài chính niêm yết tại Việt Nam trong giai đoạn 2008-2017, kết quả nghiên cứu tìm ra mức tiền mặt để hiệu quả đạt tối ưu của các doanh nghiệp là 9,93%. Khuong & cộng sự (2019) tiến hành nghiên cứu tác động của việc tránh thuế đối với việc nắm giữ tiền mặt của 125 doanh nghiệp niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam từ năm 2010 đến 2016, kết quả nghiên cứu cho thấy việc tránh thuế có tương quan dương với việc nắm giữ tiền mặt của các doanh nghiệp. Dao (2020) tiến hành nghiên cứu tác động của sở hữu nhà nước và thời gian sau cổ phần hoá đến việc nắm giữ tiền mặt của các doanh nghiệp niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam từ 2010 đến 2017, kết quả nghiên cứu cho thấy sở hữu nhà nước có tác động tích cực đến mức độ nắm giữ tiền của các doanh nghiệp.

Ngày 23 tháng 01 năm 2020, xuất hiện ca bệnh Covid-19 đầu tiên tại Việt Nam, kéo theo đó là một chuỗi các ca lây nhiễm, khiến Chính phủ Việt Nam phải thực hiện các biện pháp giãn cách xã hội, đóng cửa kinh tế để phòng chống dịch từ đó tác động tiêu cực đến hoạt động của các doanh nghiệp. Đứng trước những khó khăn từ việc giãn cách xã hội của Chính phủ, các doanh nghiệp phải có những phản ứng để chống lại những tác động tiêu cực từ bên ngoài, trong đó việc tăng mức tiền mặt để đảm bảo thanh khoản là rất cần thiết đối với doanh nghiệp (Zheng, 2021). Do đó, để có thể trả lời cho câu hỏi liệu mức độ bùng phát dịch bệnh Covid-19 có tác động như thế nào đến việc nắm giữ tiền mặt của các doanh nghiệp, cần có một nghiên cứu mới. Vì vậy, mục đích của nghiên cứu này là tìm hiểu tác động của mức độ bùng phát dịch bệnh Covid-19 đến việc nắm giữ tiền mặt của các doanh nghiệp phi tài chính niêm yết tại Việt Nam. Cụ thể, nghiên cứu sử dụng dữ liệu của 353 doanh nghiệp phi tài chính niêm yết tại Việt Nam trong giai đoạn từ Quý 1 năm 2020 đến Quý 2 năm 2021. Kết quả nghiên cứu cho thấy mức độ bùng phát dịch bệnh Covid-19 có tác động tương quan dương với việc nắm giữ tiền mặt của các doanh nghiệp.

Nghiên cứu đóng góp hai nội dung chính như sau: Thứ nhất, kết quả nghiên cứu bổ sung vào tài liệu nghiên cứu tác động của dịch bệnh Covid-19 đến việc nắm giữ tiền mặt của doanh nghiệp. Trong khi, các nghiên cứu trước đây tại Việt Nam chưa đề cập đến tác động này của dịch bệnh Covid-19 (Dang & cộng sự, 2021; Vu & cộng sự, 2021). Thứ hai, nghiên cứu đóng góp vào lý thuyết ưa thích thanh khoản của Keynes, thông qua việc giải thích hành vi nắm giữ tiền mặt của doanh nghiệp trong bối cảnh dịch bệnh Covid-19 ngày càng tăng tại Việt Nam do động cơ phòng ngừa của doanh nghiệp. Nghiên cứu có ý nghĩa quan trọng trong cuộc khủng hoảng dịch bệnh Covid-19, khi các doanh nghiệp cần phải có tiền để tồn tại với doanh thu suy giảm và để hồi phục sau dịch bệnh.

Sau phần 1 giới thiệu, nghiên cứu được cấu trúc gồm 4 phần: (i) Phần 2 trình bày cơ sở lý thuyết, (ii) Phần 3 trình bày phương pháp nghiên cứu bao gồm dữ liệu nghiên cứu, mô hình nghiên cứu và phương pháp phân tích, (iii) Phần 4 trình bày kết quả nghiên cứu và thảo luận, và (iv) Phần 5 trình bày kết luận.

2. Cơ sở lý thuyết

Hành vi nắm giữ tiền mặt của doanh nghiệp được giải thích từ lý thuyết ưa thích thanh khoản (Liquidity preference theory) của Keynes, lý thuyết này đề xuất ba động cơ nắm giữ tiền mặt: Thứ nhất, động cơ giao dịch, để tiết kiệm chi phí giao dịch trong tương lai. Thứ hai, động cơ đầu cơ, giúp nắm bắt các cơ hội với các khoản đầu tư mới tăng trưởng trong tương lai. Thứ ba, động cơ phòng ngừa, giúp doanh nghiệp khỏi những cú sốc bất ngờ (Keynes, 1936). Dẫn theo động cơ phòng ngừa, các doanh nghiệp có xu hướng nắm giữ tiền mặt nhiều hơn cho các mục tiêu dự phòng tùy theo từng điều kiện khác nhau, đối với các doanh nghiệp hoạt động trong môi trường có nhiều cú sốc thì xu hướng nắm giữ tiền mặt sẽ nhiều hơn (Damodaran, 2005). Trong giai đoạn khủng hoảng, việc nắm giữ tiền mặt của doanh nghiệp sẽ giúp doanh nghiệp trang trải chi tiêu, trả nợ, thay thế thiết bị và tài trợ đầu tư các dự án có lãi (Froot & cộng sự, 1993). Bên cạnh đó, doanh nghiệp nắm giữ nhiều tiền mặt thì không phải tăng lượng tiền mặt của mình vì động cơ phòng ngừa sau cú sốc kinh tế, mà thay vào đó có thể sử dụng những khoản tiền này để đầu tư (Almeida & cộng sự, 2004).

Li & cộng sự (2020) cho rằng cuộc khủng hoảng dịch bệnh Covid-19 làm cho các doanh nghiệp rút bớt hạn mức tín dụng ngân hàng và tăng mức tiền mặt của doanh nghiệp. Việc nắm giữ một lượng tiền mặt nhất định sẽ giúp doanh nghiệp duy trì khả năng thanh toán cho những trường hợp khẩn cấp (Opler & cộng sự, 1999). Nghiên cứu của Qin & cộng sự (2020) đã chứng minh rằng đại dịch Covid-19 có tác động tích cực đến mức độ nắm giữ tiền mặt của các doanh nghiệp. Trong đợt bùng phát Covid-19 tại Việt Nam, với việc thực hiện chính sách kiểm dịch của Chính phủ, khiến các hoạt động sản xuất của các doanh nghiệp buộc phải dừng lại, dẫn đến doanh thu của họ bị sụt giảm đáng kể. Trong khi đó, một số khoản chi cố định đang tăng lên, và những yếu tố này làm tình trạng dòng tiền của các doanh nghiệp trở nên xấu đi trong thời kỳ đại dịch. Vì vậy, doanh nghiệp phải duy trì mức tiền mặt cần thiết để trang trải các chi phí, vì dịch bệnh Covid-19 tác động tiêu cực trong hoạt động của họ. Đặc biệt là khi dịch bệnh Covid-19 ngày càng bùng phát với số lượng ca nhiễm bệnh trên cả nước ngày càng tăng. Từ các phân tích trên, tác giả đề xuất giả thuyết nghiên cứu như sau:

H₁: Mức độ bùng phát dịch bệnh Covid-19 có tương quan dương với việc nắm giữ tiền mặt của các doanh nghiệp phi tài chính niêm yết tại Việt Nam.

3. Phương pháp nghiên cứu

3.1. Dữ liệu nghiên cứu

Dữ liệu trong nghiên cứu được thu thập từ 353 doanh nghiệp phi tài chính niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam trong giai đoạn từ Quý 1 năm 2020 đến Quý 2 năm 2021 được thu thập thông qua Bloomberg. Tác giả lựa chọn từ Quý 1 năm 2020 là do dịch bệnh Covid-19 xuất hiện đầu tiên tại Việt Nam vào ngày 23 tháng 01 năm 2020. Dữ liệu được thu thập phải đáp ứng các điều kiện: (1) doanh nghiệp cung cấp đầy đủ báo cáo tài chính từ Quý 1 năm 2020 đến Quý 2 năm 2021; (2) Tất cả báo cáo tài chính đã được kiểm toán và báo cáo kiểm toán phải ý kiến chấp nhận tính hợp lý. Riêng dữ liệu về số ca nhiễm dịch bệnh Covid-19 được thu thập từ Worldometers (2021), là trang chuyên thu thập dữ liệu về dịch bệnh Covid-19 trên toàn cầu.

3.2. Mô hình nghiên cứu

Dựa trên lý thuyết và nghiên cứu thực nghiệm có liên quan, tác giả xây dựng mô hình nghiên cứu tác động của mức độ bùng phát dịch bệnh Covid-19 đến việc nắm giữ tiền mặt của các doanh nghiệp phi tài chính niêm yết tại Việt Nam như sau:

$$LCash_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 LCase_{i,t} + \beta_2 LLev_{i,t} + \beta_3 LSize_{i,t} + \beta_4 LTang_{i,t} + \beta_5 Cashflow_{i,t} + \beta_6 ROA_{i,t} + \mu_{i,t}$$

Trong đó:

i đại diện cho doanh nghiệp và *t* đại diện cho năm, β là hệ số hồi quy, μ là sai số chuẩn.

LCash: Nắm giữ tiền mặt, được đo lường bằng logarithm tự nhiên của tỷ lệ tiền và các khoản tương đương tiền trên tổng tài sản (Almeida & cộng sự, 2004; Opler & cộng sự, 1999; Ozkan & Ozkan, 2004).

LCase: Mức độ bùng phát dịch bệnh Covid-19, được đo lường bằng logarithm tự nhiên của số ca nhiễm bệnh Covid-19 trong Quý (Hu & Zhang, 2021).

Các biến kiểm soát đưa vào mô hình nghiên cứu bao gồm đòn bẩy tài chính (LLev), quy mô doanh nghiệp (LSize), tài sản cố định hữu hình (LTang), dòng tiền hoạt động (Cashflow), tỷ số lợi nhuận trên tổng tài sản (ROA), cụ thể như sau:

+ **LLev:** đòn bẩy tài chính, được đo lường bằng logarithm tự nhiên của tỷ lệ tổng nợ trên tổng tài sản (García-Teruel & cộng sự, 2009). Việc sử dụng đòn bẩy tài chính được chứng minh là làm giảm lượng tiền mặt của doanh nghiệp (Kim & cộng sự, 1998; Opler & cộng sự, 1999; Ozkan & Ozkan, 2004).

+ **LSize:** quy mô doanh nghiệp, được đo lường bằng logarithm tự nhiên của tổng tài sản (Deloof & cộng sự, 2019). Kim & cộng sự (1998) cho rằng doanh nghiệp có quy mô càng lớn có tác động tiêu cực đến việc nắm giữ tiền mặt.

+ **LTang:** tài sản cố định hữu hình, được đo lường bằng logarithm tự nhiên của tỷ lệ tài sản cố định hữu hình trên tổng tài sản (Fasano & Deloof, 2021). Lei & cộng sự (2018) cho rằng tài sản hữu hình có thể làm tăng các khoản nợ của doanh nghiệp vì các tài sản cố định này được sử dụng làm tài sản thế chấp để vay vốn, tác động làm giảm lượng tiền mặt của doanh nghiệp.

+ Cashflow: dòng tiền hoạt động, được đo lường bằng dòng tiền đến từ hoạt động kinh doanh chính trên tổng tài sản (Zheng, 2021). Nghiên cứu của Han & Qiu (2007) đã chứng minh dòng tiền hoạt động có tác động tích cực đến việc nắm giữ tiền mặt của doanh nghiệp.

+ ROA: tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên tổng tài sản, được đo lường bằng lợi nhuận sau thuế chia tổng tài sản (Fasano & Deloof, 2021). Doanh nghiệp sử dụng lợi nhuận của mình để tăng tính thanh khoản vì vậy doanh nghiệp có xu hướng giữ nhiều tiền mặt hơn (Opler & cộng sự, 1999).

Đối với dữ liệu bảng, các phương pháp hồi quy thường được sử dụng phổ biến là mô hình ước lượng bình phương nhỏ nhất (Pooled OLS), mô hình ảnh hưởng cố định (Fixed-effects), và mô hình ảnh hưởng ngẫu nhiên (Random-effects). Trong đó, mô hình ước lượng bình phương nhỏ nhất lại xem xét các doanh nghiệp là đồng nhất và tất cả các quan sát được nhóm chung lại với nhau, bất kể có sự khác biệt giữa các doanh nghiệp hay không, dẫn đến kết quả ước lượng thường không phản ánh đúng với thực tế của từng doanh nghiệp do các ước lượng có thể bị sai lệch khi không xem xét đến các yếu tố riêng biệt của từng doanh nghiệp, nhưng với mô hình ảnh hưởng cố định và mô hình ảnh hưởng ngẫu nhiên thì ta có thể kiểm soát được các tác động riêng biệt của từng doanh nghiệp (Wooldridge, 2005).

3.3. Kiểm định và lựa chọn mô hình

Trong nghiên cứu này, để lựa chọn giữa mô hình Fixed-effects và mô hình Random-effects thì tác giả sử dụng kiểm định Hausman để xác định mô hình tốt nhất, và để lựa chọn giữa mô hình Pooled OLS và mô hình Random-effects thì tác giả sử dụng kiểm định Breusch-Pagan Lagrange Multiplier (kiểm định LM). Bên cạnh đó, nghiên cứu cũng tiến hành một số kiểm định về các khuyết tật của mô hình bao gồm: hệ số phóng đại phương sai (VIF) được dùng để kiểm tra hiện tượng đa cộng tuyến (Hair & cộng sự, 1995), kiểm định Modified Wald được dùng để kiểm tra hiện tượng phương sai sai số thay đổi, và kiểm định Wooldridge được dùng để kiểm tra hiện tượng tự tương quan (Wooldridge, 2005). Để giải quyết tồn tại vấn đề tự tương quan và phương sai sai số thay đổi, tác giả sử dụng kỹ thuật robust nhằm khắc phục các hiện tượng trên.

4. Kết quả nghiên cứu và thảo luận

4.1. Mô tả dữ liệu và phân tích ma trận tương quan

Tác giả tiến hành mô tả các biến trong mô hình nghiên cứu bao gồm: Cash (Tỷ lệ tiền và các khoản tương đương tiền trên tổng tài sản), Case (số ca nhiễm Covid-19 trong Quý), Lev (Tỷ lệ tổng nợ trên tổng tài sản), Size (Tổng tài sản), Tang (Tỷ lệ tài sản cố định hữu hình trên tổng tài sản), Cashflow (dòng tiền đến từ hoạt động kinh doanh chính trên tổng tài sản), ROA (Tỷ số lợi nhuận sau thuế trên tổng tài sản), chi tiết được trình bày tại Bảng 1.

Bảng 1: Thống kê mô tả các biến

Tên biến	Số quan sát	Giá trị trung bình	Độ lệch chuẩn	Giá trị thấp nhất	Giá trị lớn nhất
Cash	2.118	0,072	0,073	0,001	0,738
Case	2.118	3.765,333	5.911,326	212	16.863
Lev	2.118	0,462	0,201	0,008	1,277
Size	2.118	5.519,288	25.301,81	16	430.011
Tang	2.118	0,284	0,198	0,1	0,9
Cashflow	2.118	0,014	0,078	-0,433	0,62
ROA	2.118	0,052	0,067	-0,33	0,42

Theo kết quả Bảng 1, tỷ lệ tiền và các khoản tương đương tiền trên tổng tài sản trung bình là 7,2%, với độ lệch chuẩn là 7,3%, giá trị thấp nhất là 0,01% và giá trị cao nhất là 73,8%. Về số ca nhiễm bệnh Covid-19 trung bình là 3.765,333 ca, với độ lệch chuẩn là 5.911,326 ca, giá trị thấp nhất là 212 ca và giá trị cao nhất là 16.863 ca. Về tỷ lệ tổng nợ trên tổng tài sản trung bình là 46,2%, với độ lệch chuẩn là 20,1%, giá trị thấp nhất là 0,8% và giá trị cao nhất là 127,7%. Về tổng tài sản của các doanh nghiệp trung bình là 5.519,288 tỷ đồng, với độ lệch chuẩn là 25.301,81 tỷ đồng, giá trị thấp nhất là 16 tỷ đồng và giá trị cao nhất là 430.011 tỷ đồng. Về tỷ lệ tài sản cố định hữu hình trên tổng tài sản của các doanh nghiệp trung bình là 28,4%, với độ lệch chuẩn là 19,8%, giá trị thấp nhất là 10% và giá trị cao nhất là 90%. Về dòng tiền đến từ hoạt động kinh doanh chính trên tổng tài sản của các doanh nghiệp trung bình là 1,4%, với độ lệch chuẩn là 7,8%, giá trị thấp nhất là -43,3% và giá trị cao nhất là 62%. Về tỷ số lợi nhuận sau thuế trên tổng tài sản của các doanh

ng nghiệp trung bình là 5,2%, với độ lệch chuẩn là 6,7%, giá trị thấp nhất là -33% và giá trị cao nhất là 42%.

Bảng 2: Ma trận tương quan

Tên biến	LCash	LCase	LLev	LSize	LTang	Cashflow	ROA
LCash	1,000						
LCase	0,02 ^{ns}	1,000					
LLev	-0,26 ^{***}	0,008 ^{ns}	1,000				
LSize	-0,04 ^{**}	0,01 ^{ns}	0,3 ^{***}	1,000			
LTang	-0,04 ^{**}	-0,02 ^{ns}	-0,03 ^{ns}	0,07 ^{***}	1,000		
Cashflow	0,18 ^{***}	-0,01 ^{ns}	-0,04 ^{**}	0,004 ^{ns}	0,08 ^{***}	1,000	
ROA	0,36 ^{***}	0,01 ^{ns}	-0,23 ^{***}	-0,01 ^{ns}	-0,01 ^{ns}	0,1 ^{***}	1,000

Chú thích: *: mức ý nghĩa 10%; **: mức ý nghĩa 5%; ***: mức ý nghĩa 1%.

Theo kết quả Bảng 2, hệ số tương quan giữa các biến độc lập trong mô hình là tương đối thấp, các hệ số đều dưới 0,5 cho thấy sự tương quan thấp giữa các biến độc lập trong mô hình vì vậy, ít có khả năng xảy ra hiện tượng đa cộng tuyến trong mô hình (Hair & cộng sự, 1995).

4.2. Kết quả kiểm định mô hình

Trong nghiên cứu này, để đánh giá tác động của mức độ bùng phát dịch bệnh Covid-19 đến việc nắm giữ tiền mặt của các doanh nghiệp phi tài chính niêm yết tại Việt Nam, tác giả sử dụng ba phương pháp hồi quy

Bảng 3: Tác động của mức độ bùng phát dịch bệnh Covid-19 đến việc nắm giữ tiền mặt của các doanh nghiệp phi tài chính niêm yết tại Việt Nam

Tên biến	LCash _{i,t}				Hệ số VIF
	Pooled OLS	Random effects	Fixed effects	Robust	
LCase _{i,t}	0,018 ^{ns} (1,13)	0,021 ^{**} (2,30)	0,024 ^{***} (2,61)	0,024 ^{**} (2,26)	1,26
LLev _{i,t}	-0,331 ^{***} (-9,02)	-0,406 ^{***} (-7,53)	-0,378 ^{***} (-4,74)	-0,378 ^{***} (-3,61)	1,18
LSize _{i,t}	0,011 ^{ns} (0,86)	0,007 ^{ns} (0,27)	-0,165 ^{ns} (-1,25)	-0,165 ^{ns} (-0,87)	1,12
LTang _{i,t}	-0,093 ^{***} (-2,99)	-0,078 ^{ns} (-1,59)	-0,09 ^{ns} (-1,25)	-0,09 ^{ns} (-1,06)	1,02
Cashflow _{i,t}	1,886 ^{***} (6,93)	1,778 ^{***} (11,06)	1,73 ^{***} (10,76)	1,73 ^{***} (7,78)	1,02
ROA _{i,t}	4,802 ^{***} (15,06)	2,133 ^{***} (5,46)	0,908 [*] (1,92)	0,908 ^{ns} (1,24)	1,08
Hằng số	-4,113 ^{***} (-23,36)	-4,002 ^{***} (-16,84)	-2,746 ^{***} (-2,95)	-2,746 ^{**} (-2,03)	-
Time	Yes	Yes	Yes	Yes	-
Industry	Yes	Yes	Yes	Yes	-
Số nhóm	353	353	353	353	-
Số quan sát	2.118	2.118	2.118	2.118	-
Kiểm định LM			2.483,76 ^{***} [0,000]		
Kiểm định Hausman			33,46 ^{***} [0,000]		
Kiểm định Modified Wald			1,2e+05 ^{***} [0,000]		
Kiểm định Wooldridge			22,541 ^{***} [0,000]		
Mức ý nghĩa			0,000		

Chú thích: *: mức ý nghĩa 10%; **: mức ý nghĩa 5%; ***: mức ý nghĩa 1%;

Giá trị kiểm định thể hiện trong ngoặc đơn (); giá trị p thể hiện trong ngoặc vuông [].

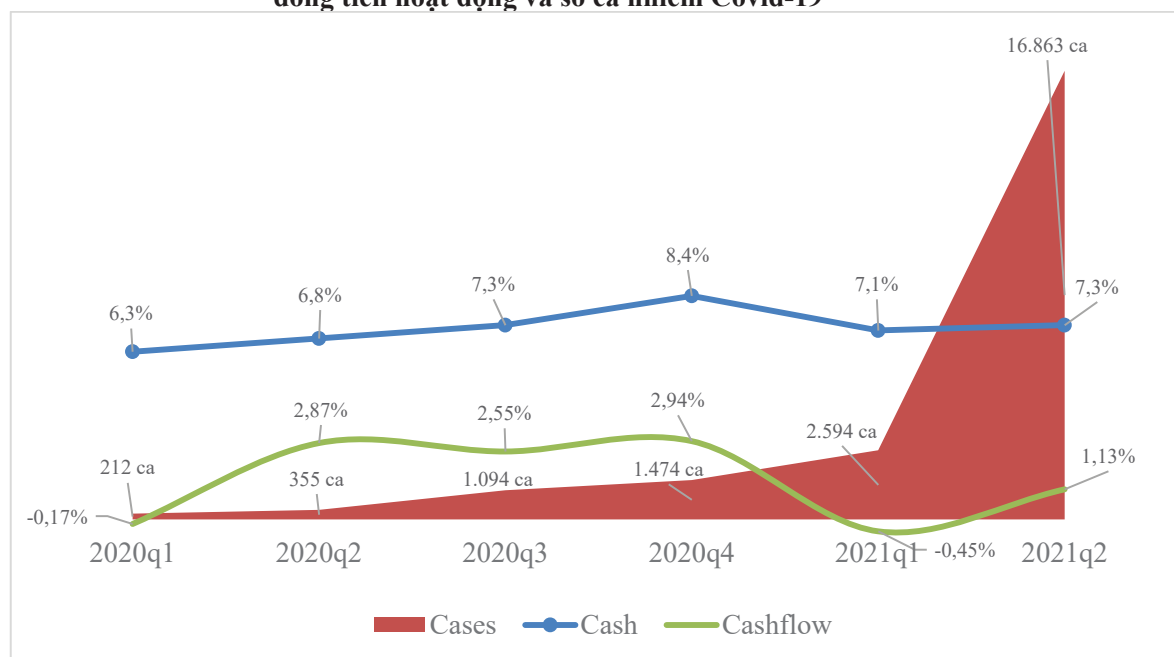
cho dữ liệu bảng bao gồm: Pooled OLS, random-effects và fixed-effects để kiểm định giả thuyết nghiên cứu. Kết quả kiểm định và hồi quy của các mô hình được trình bày tại Bảng 3 cho thấy mức ý nghĩa của các mô hình đều nhỏ 1%, đều có ý nghĩa thống kê, mô hình được sử dụng tốt, dữ liệu phù hợp. Khi so sánh cả ba mô hình ước lượng Pooled OLS, random-effects và fixed-effects, kiểm định Hausman và kiểm định LM có ý nghĩa thống kê tại mức 1%, cho thấy mô hình fixed-effects là phù hợp nhất. Khi xem xét các kiểm định khuyết tật của mô hình, kiểm định đa cộng tuyến với các hệ số VIF ở các mô hình đều nhỏ hơn 2 cho thấy mô hình không có tồn tại hiện tượng đa cộng tuyến (Hair & cộng sự, 1995). Tuy nhiên, kết quả kiểm định Wooldridge và kiểm định Modified Wald có ý nghĩa thống kê tại mức 1%, vì vậy mô hình có tồn tại hiện tượng tự tương quan và phương sai sai số thay đổi, với kết quả này thì các hệ số hồi quy của mô hình ước lượng có thể bị sai lệch khi kết luận. Do đó, tác giả sử dụng phương pháp ước lượng fixed-effects kèm lựa chọn robust nhằm khắc phục hiện tượng phương sai sai số thay đổi và tự tương quan (Xem Bảng 3).

Kết quả phân tích bằng mô hình ảnh hưởng cố định kèm theo lựa chọn robust tại Bảng 3 cho thấy có sự thay đổi về mức ý nghĩa thống kê khi so với mô hình ảnh hưởng cố định nhưng độ lớn và chiều tác động của hệ số hồi quy là không đổi. Kết quả nghiên cứu cho thấy việc nắm giữ tiền mặt của các doanh nghiệp phi tài chính niêm yết tại Việt Nam bị tác động tích cực bởi mức độ bùng phát dịch bệnh Covid-19, dòng tiền hoạt động. Ngược lại, việc nắm giữ tiền mặt của các doanh nghiệp bị tác động tiêu cực bởi đòn bẩy tài chính.

4.3. Thảo luận kết quả thực nghiệm

Biến mức độ bùng phát dịch bệnh Covid-19 có tương quan dương với việc nắm giữ tiền mặt của các doanh nghiệp phi tài chính niêm yết tại Việt Nam do có ý nghĩa thống kê tại mức 1%, vì vậy tác giả có đủ cơ sở để chấp nhận giả thuyết H1, tức là mức độ bùng phát dịch bệnh Covid-19 được tìm thấy là có tác động làm tăng lượng nắm giữ tiền mặt của các doanh nghiệp phi tài chính niêm yết tại Việt Nam. Kết quả nghiên cứu này phù hợp với nghiên cứu của Qin & cộng sự (2020). Kết quả nghiên cứu này ngụ ý rằng khi dịch bệnh Covid-19 ngày càng bùng phát với số lượng ca nhiễm bệnh trên cả nước ngày càng tăng (biểu diễn tại Hình 1), khiến Chính phủ phải thực hiện các biện pháp giãn cách xã hội thông qua việc áp dụng các chỉ thị 15/CT-TTg, chỉ thị 16/CT-TTg, và chỉ thị 19/CT-TTg, tác động tiêu cực đến các doanh nghiệp trong vùng dịch phải dừng hoặc cắt giảm các hoạt động sản xuất – kinh doanh. Nhưng một số khoản chi cố định đang tăng lên, nguyên nhân là do các doanh nghiệp phải thực hiện việc xét nghiệm hàng tuần và làm việc “3 tại chỗ” (bao gồm sản xuất, cách ly, và ăn ngủ tại chỗ) theo quy định của Chính phủ dẫn đến các khoản chi của

Hình 1: Biểu diễn mối quan hệ giữa nắm giữ tiền mặt, dòng tiền hoạt động và số ca nhiễm Covid-19



Chú thích: Cases: Số ca nhiễm Covid-19 trong quý; Cash: Tỷ lệ tiền và các khoản tương đương tiền trên tổng tài sản; Cashflow: dòng tiền đến từ hoạt động kinh doanh chính trên tổng tài sản.

doanh nghiệp tăng, và những yếu tố này làm tình trạng dòng tiền của các doanh nghiệp trở nên tồi tệ hơn khi dịch bệnh ngày càng bùng phát (Hình 1). Vì vậy, các doanh nghiệp sẽ có xu hướng tích lũy nhiều tiền mặt hơn để trang trải các chi phí, phòng ngừa những rủi ro bất ngờ có thể xảy ra, tránh nguy cơ mất thanh khoản.

Biến LLev (đòn bẩy tài chính) có tác động tiêu cực đến việc nắm giữ tiền mặt của các doanh nghiệp phi tài chính niêm yết tại Việt Nam do có ý nghĩa thống kê tại mức 1%, tức là doanh nghiệp sử dụng nhiều đòn bẩy tài chính thì việc nắm giữ tiền mặt sẽ giảm. Kết quả nghiên cứu này tương đồng với nghiên cứu của Kim & cộng sự (1998), Opler & cộng sự (1999), Ozkan & Ozkan (2004). Biến Cashflow (dòng tiền hoạt động) có tác động tích cực đến việc nắm giữ tiền mặt của các doanh nghiệp phi tài chính niêm yết tại Việt Nam do có ý nghĩa thống kê tại mức 1%. Kết quả nghiên cứu này tương đồng với nghiên cứu của Han & Qiu (2007).

5. Kết luận

Trong đợt bùng phát Covid-19 tại Việt Nam, với việc thực hiện chính sách kiểm soát dịch của Chính phủ, khiến các hoạt động sản xuất của các doanh nghiệp buộc phải dừng lại, dẫn đến doanh thu của họ bị sụt giảm đáng kể. Đặc biệt là khi dịch bệnh Covid-19 ngày càng bùng phát với số lượng ca nhiễm bệnh trên cả nước ngày càng tăng. Vì vậy, mục đích của nghiên cứu này là tìm hiểu tác động của mức độ bùng phát dịch bệnh Covid-19 đến việc nắm giữ tiền mặt của các doanh nghiệp phi tài chính niêm yết tại Việt Nam. Dữ liệu nghiên cứu được thu thập từ 353 doanh nghiệp phi tài chính niêm yết tại Việt Nam trong giai đoạn từ Quý 1 năm 2020 đến Quý 2 năm 2021.

Kết quả nghiên cứu cho thấy mức độ bùng phát dịch bệnh Covid-19 có tương quan dương với việc nắm giữ tiền mặt của các doanh nghiệp phi tài chính niêm yết tại Việt Nam. Kết quả nghiên cứu này ngụ ý rằng các doanh nghiệp nắm giữ nhiều tiền mặt vì các động cơ phòng ngừa, khi các doanh nghiệp cần có nguồn tiền mặt để tồn tại với doanh thu suy giảm và để hồi phục sau thời kỳ dịch bệnh. Nghiên cứu giúp các nhà quản lý hiểu cách các doanh nghiệp phản ứng với cú sốc ngoại sinh đối với rủi ro của doanh nghiệp.

Dựa trên kết quả nghiên cứu, chúng tôi khuyến nghị Chính phủ nên cân nhắc đến các chính sách hỗ trợ doanh nghiệp thông qua việc mở rộng các gói vay ưu đãi và rút ngắn thời gian thẩm định xét duyệt tạo điều kiện cho các doanh nghiệp tiếp cận các gói tín dụng. Đồng thời, Chính phủ có thể hỗ trợ doanh nghiệp bằng cách giãn thời hạn nộp thuế, phí, bảo hiểm xã hội để giúp doanh nghiệp tăng tỷ lệ nắm giữ tiền mặt nhằm đối phó với rủi ro thanh khoản có thể xảy ra.

Tài liệu tham khảo

- Acharya, V.V. & Steffen, S. (2020), 'The risk of being a fallen angel and the corporate dash for cash in the Midst of COVID', *The Review of Corporate Finance Studies*, 9(3), 430-471.
- Almeida, H., Campello, M. & Weisbach, M.S. (2004), 'The cash flow sensitivity of cash', *The Journal of Finance*, 59(4), 1777-1804.
- Bates, T.W., Chang, C.H. & Chi, J.D. (2018), 'Why has the value of cash increased over time?', *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 53(2), 749-787.
- Brunnermeier, M. & Krishnamurthy, A. (2020), 'Corporate debt overhang and credit policy', *Brookings Papers on Economic Activity*, 2020(2), 447-502.
- Damodaran, A. (2005), *Dealing with cash, cross holdings and other non-operating assets: approaches and implications*, retrieved at September 1st 2021, from <<http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.841485>>.
- Dang, N.H., Vu, T.T.V. & Le, V.C. (2021), 'Covid 19 pandemic and abnormal stock returns of listed companies in Vietnam', *Cogent Business & Management*, 8(1), p.1941587.
- Dao, T.T. (2020), 'Corporate cash holdings and agency problem: Evidence from Vietnam', *The Economic Science*, 68(1), 47-68.
- Deloof, M., La Rocca, M. & Vanacker, T. (2019), 'Local banking development and the use of debt financing by new firms', *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 43(6), 1250-1276.
- Fahlenbrach, R., Raghoebar, K. & Stulz, R.M. (2020), 'How valuable is financial flexibility when revenue stops? Evidence from the Covid-19 Crisis', *NBER Working Papers 27106*, National Bureau of Economic Research, Inc. Fasano, F. & Deloof, M. (2021), 'Local financial development and cash holdings in Italian SMEs', *International Small Business Journal: Researching Entrepreneurship*, 39(8), 781-799.
- Froot, K.A., Scharfstein, D.S. & Stein, J.C. (1993), 'Risk management: Coordinating corporate investment and

- financing policies', *The Journal of Finance*, 48(5), 1629-1658.
- García-Teruel, P.J., Martínez-Solano, P. & Sánchez-Ballesta, J.P. (2009), 'Accruals quality and corporate cash holdings', *Accounting & Finance*, 49(1), 95-115.
- Hair, J.F.Jr., Anderson, R.E., Tatham, R.L. & Black, W.C. (1995), *Multivariate Data Analysis*, 3rd edition, New York: Macmillan.
- Han, S. & Qiu, J. (2007), 'Corporate precautionary cash holdings', *Journal of corporate finance*, 13(1), 43-57.
- Hu, S. & Zhang, Y. (2021), 'COVID-19 pandemic and firm performance: Cross-country evidence', *International Review of Economics & Finance*, 74, 365-372.
- Keynes, J.M. (1936), *The General Theory of Employment, Interest and Money*, London: Palgrave Macmillan.
- Khuong, N.V., Ha, N.T.T., Minh, M.T.H. & Thu, P.A. (2019), 'Does corporate tax avoidance explain cash holdings? The case of Vietnam', *Economics and Sociology*, 12(2), 79-93.
- Kim, C.S., Mauer, D.C. & Sherman, A.E. (1998), 'The determinants of corporate liquidity: Theory and evidence', *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 33(3), 335-359.
- Lei, J., Qiu, J. & Wan, C. (2018), 'Asset tangibility, cash holdings, and financial development', *Journal of Corporate Finance*, 50, 223-242.
- Li, L., Strahan, P.E. & Zhang, S. (2020), 'Banks as lenders of first resort: Evidence from the COVID-19 crisis', *The Review of Corporate Finance Studies*, 9(3), 472-500.
- Nguyen, T. (2019), 'Optimal cash holding ratio for non-financial firms in Vietnam stock exchange market', *Journal of Risk and Financial Management*, 12(2), p.104.
- Opler, T., Pinkowitz, L., Stulz, R. & Williamson, R. (1999), 'The determinants and implications of corporate cash holdings', *Journal of Financial Economics*, 52, 3-46.
- Ozkan, A. & Ozkan, N. (2004), 'Corporate cash holdings: An empirical investigation of UK companies', *Journal of Banking and Finance*, 28(9), 2103-2134.
- Qin, X., Huang, G., Shen, H. & Fu, M. (2020), 'COVID-19 pandemic and firm-level cash holding-moderating effect of goodwill and goodwill impairment', *Emerging Markets Finance and Trade*, 56(10), 2243-2258.
- Tawiah, B. & O'Connor Keefe, M. (2020), 'Cash holdings and corporate investment: Evidence from COVID-19', *SSRN Working paper*, SSRN.
- Thu, P.A. & Khuong, N.V. (2018), 'Factors effect on corporate cash holdings of the energy enterprises listed on Vietnam's stock market', *International Journal of Energy Economics and Policy*, 8(5), 29-34.
- Vu, S.T., Le, T.T., Nguyen, C.N., Le, D.T., Le, P.H. & Truong, H.K. (2021), 'COVID-19 pandemic, stimulus packages and stock returns in Vietnam', *Economics and Business Quarterly Reviews*, 4(2), 22-34.
- Wooldridge, J.M. (2005), 'Fixed-effects and related estimators for correlated random-coefficient and treatment-effect panel data models', *The Review of Economics and Statistics*, 87(2), 385-390.
- Worldometers (2021), *Total Coronavirus Cases in Vietnam*, retrieved at September 1st 2021, from <<https://www.worldometers.info/coronavirus/country/viet-nam/>>.
- Zheng, M. (2021), 'Is cash the panacea of the COVID-19 pandemic: Evidence from corporate performance', *Finance Research Letters*, 45, p.102151.

QUẢN TRỊ TRI THỨC CỦA SINH VIÊN TRONG CÁC TRƯỜNG ĐẠI HỌC TRONG BỐI CẢNH KINH TẾ SỐ

Đỗ Anh Đức

Trường Đại học Kinh tế Quốc dân

Email: ducda@neu.edu.vn

Lê Anh Đức

Trường Đại học Kinh tế Quốc dân

Email: ducla@neu.edu.vn

Mã bài: JED-525

Ngày nhận: 01/01/2022

Ngày nhận bản sửa: 23/02/2022

Ngày duyệt đăng: 15/03/2022

Tóm tắt:

Bài viết này đã hệ thống được các lý thuyết về tri thức và quản trị tri thức để xây dựng được mô hình quản trị tri thức của sinh viên trong các trường đại học gồm 4 nhân tố: chia sẻ tri thức, thu thập tri thức, sáng tạo tri thức, ứng dụng tri thức. Kết quả khảo sát 351 sinh viên được phân tích bằng phần mềm SmartPLS để đánh giá và kiểm định mô hình. Kết quả nghiên cứu cho thấy ba trên bốn giả thuyết đã được ủng hộ, trong đó ứng dụng tri thức là nhân tố có ảnh hưởng lớn nhất đến quản trị tri thức. Các giải pháp để nâng cao nhận thức và phát huy vai trò của quản trị tri thức đối với sinh viên Việt Nam được đề xuất trên cơ sở kết quả nghiên cứu.

Từ khóa: Quản trị tri thức, sinh viên, kinh tế số

Mã JEL: C51, I28, M21

Knowledge management of students in universities in the context of digital economy

Abstract

This study has systematized the theories of knowledge and knowledge management to build a model of students' knowledge management including four determinants factors of knowledge sharing, knowledge collection, knowledge creation, knowledge application. The feedbacks of 351 students were analyzed using SmartPLS software to evaluate and verify the model. The results show that three out of four hypotheses have been supported, in which knowledge application is the factor that has the greatest influence on knowledge management. Based on the findings, some solutions to raise awareness and promote the role of knowledge management for Vietnamese students have been proposed.

Keywords: Knowledge management, students, digital economy.

JEL Codes: C51, I28, M21.

1. Giới thiệu

Kinh tế số đang trở thành đặc trưng và xu hướng phát triển quan trọng, được nhiều quốc gia nghiên cứu, ứng dụng và phát triển trong đó có Việt Nam. Trong nền kinh tế số, khả năng tiếp cận thông tin và tri thức nhanh chóng có thể được coi là tài sản chính của một tổ chức (Mizintseva & Gerbina, 2018). Cùng với sự phát triển vượt bậc của nền kinh tế số, tri thức và quản trị tri thức đang trở thành một yếu tố quan trọng có ảnh hưởng đến khả năng cạnh tranh của các tổ chức và cá nhân (Do & cộng sự, 2021). Do đó, có thể nói, việc nhận thức ra vai trò và quản trị tri thức tốt sẽ giúp tổ chức, cá nhân định hướng được tương lai và hình thành năng lực cạnh tranh của tổ chức, cá nhân trong bối cảnh kinh tế số.

Trường đại học là nơi có đóng góp nguồn nhân lực trình độ cao để phát triển xã hội và cũng là nơi sản xuất

ra công nghệ và tri thức mới. Đây cũng là nơi được công nhận là kinh doanh tri thức (Goddard, 1998). Sinh viên trong các trường đại học sẽ trở thành lực lượng quan trọng trong xây dựng đất nước, đặc biệt trong các lĩnh vực đòi hỏi tri thức cao. Do vậy, việc tìm hiểu về tầm quan trọng của quản trị tri thức với sinh viên là cực kỳ cần thiết và quan trọng trong bối cảnh kinh tế số. Hiện nay, vai trò của quản trị tri thức đối với sinh viên và trong các trường đại học đã xuất hiện trong nhiều nghiên cứu quốc tế (Kianto & cộng sự, 2019; Naser & cộng sự, 2016; Rowley & cộng sự, 2017). Tuy nhiên các tài liệu nghiên cứu trực tiếp về vai trò của quản trị tri thức đối với sinh viên còn hạn chế, hầu như các nghiên cứu chỉ mới tập trung nghiên cứu quản trị tri thức ở trong một trường đại học hoặc một đất nước cụ thể.

Bài viết này nghiên cứu quản trị tri thức đối với sinh viên trong các trường đại học tại Hà Nội trong bối cảnh kinh tế số. Bài viết thực hiện hệ thống cơ sở lý luận về quản trị tri thức để xây dựng được mô hình quản trị tri thức của sinh viên trong bối cảnh kinh tế số. Nghiên cứu sử dụng các kỹ thuật PLS- SEM với phần mềm SmartPLS 3.3 để đánh giá và kiểm định sự ảnh hưởng của các nhân tố ảnh hưởng đến quản trị tri thức của sinh viên. Kết quả nghiên cứu là cơ sở để đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao nhận thức về vai trò của quản trị tri thức đối với sinh viên và để phát huy vai trò của quản trị tri thức đối với sinh viên trong bối cảnh kinh tế số.

2. Tổng quan nghiên cứu

Tri thức là một thuật ngữ rất trừu tượng nên hiện nay, các nhà nghiên cứu vẫn chưa thống nhất được định nghĩa về tri thức. Các nhà triết học Plato và Aristotle đã định nghĩa tri thức là những niềm tin chân lý đã được kiểm định. Dựa vào định nghĩa này, Nonaka & Takeuchi (1995) đã phát triển thêm và nhận định rằng niềm tin và sự cam kết là hai yếu tố chính cấu thành nên tri thức. Drucker (1993) đã mô tả tri thức là nguồn lực kinh tế có ý nghĩa duy nhất trong xã hội tri thức. Trong khi đó, Davenport & Prusak (1998) cho rằng tri thức là bao gồm các kinh nghiệm, giá trị, thông tin đi liền với bối cảnh, và sự hiểu biết giúp hình thành lên một khuôn khổ để xem xét và kết hợp các kinh nghiệm và thông tin mới. Dalkir (2013) cho rằng tri thức là sự kết hợp có tổ chức của các ý tưởng, quy tắc, quy trình và thông tin. Tri thức trong các tổ chức không chỉ tồn tại trong các tài liệu hay các kho tri thức mà còn tồn tại trong các quy trình, thông lệ, quy tắc hoạt động của tổ chức. Nhận thức và có cách quản trị tri thức một cách đúng đắn sẽ góp phần giúp các tổ chức và cá nhân có được sự phát triển lâu dài.

Quản trị tri thức đã được thảo luận ở nhiều nghiên cứu và có nhiều kết luận khác nhau về khái niệm quản trị tri thức (Rasula & cộng sự, 2012; Smith, 2001; Dalkir, 2005). Quản trị tri thức có thể hiểu ngắn gọn là quy trình, công cụ của việc quản lý một cách cẩn thận tri thức của một tổ chức, cá nhân nhằm mục đích khám phá, khai thác tri thức, từ đó chia sẻ tri thức và nâng cao năng lực cạnh tranh của tổ chức hoặc cá nhân. Quản trị tri thức được coi là điều kiện tiên quyết để nâng cao năng suất và tính linh hoạt trong cả khu vực tư nhân và khu vực công (Mårtensso, 2000). Bhatt (2001) coi quản trị tri thức là một quá trình tạo ra, xác nhận, trình bày, phân phối và ứng dụng tri thức. Đối với các tổ chức giáo dục, quản trị tri thức có vai trò quan trọng trong nâng cao kết quả học tập (Buckley, 2012; Zwain & cộng sự, 2012). Kianto & cộng sự (2019) đánh giá sự quan trọng của quản trị tri thức và tìm ra tác động của nó tới năng suất lao động. Bài viết chỉ ra ba yếu tố quan trọng của quản trị tri thức là sáng tạo tri thức, chia sẻ tri thức và sử dụng tri thức. Nghiên cứu cũng đưa ra hai nhân tố quan trọng của quản trị tri thức là sáng tạo và sử dụng tri thức có tác động tích cực đến năng suất lao động và áp dụng tri thức; còn chia sẻ tri thức không ảnh hưởng nhiều tới năng suất sử dụng tri thức. Các nhân tố nhân khẩu học như giới tính, vị trí quản lý hay trình độ học vấn không điều chỉnh mối quan hệ giữa quản trị tri thức và năng suất lao động tri thức. Một nghiên cứu khác của Rowley & cộng sự (2017) đã cho thấy quản trị tri thức có 3 nhân tố chính: sáng tạo tri thức, chia sẻ tri thức và chuyển giao tri thức. Nghiên cứu này đã chỉ ra được vai trò của quản trị tri thức đối với việc giảng dạy, nghiên cứu và chuyển giao tri thức trong các trường đại học, đồng thời nghiên cứu cũng cho thấy các cách tiếp cận mà các trường đại học áp dụng là thụ động và không nhất quán. Ngoài ra, nghiên cứu cho rằng điều kiện tiên quyết quan trọng để áp dụng hiệu quả quản trị tri thức là sự nhận thức về các yếu tố cản trở hoặc thúc đẩy việc sáng tạo, chia sẻ và chuyển giao tri thức trong giáo dục đại học. Khi nói đến các trường cao đẳng và đại học tư nhân, đây chỉ là những khoản đầu tư cho các doanh nhân tương lai của thế giới. Các trường đại học có nhiều các hoạt động quản lý tri thức, và điều quan trọng là phải nhận ra những hoạt động này và sử dụng chúng làm nền tảng để phát triển hơn nữa (Rowley, 2000). Thông qua các quy trình quản trị tri thức, tri thức mà họ xử lý

được từ các cơ sở giáo dục này sẽ giúp họ định hướng và nâng cao mức độ cạnh tranh trong tương lai. Kết quả nghiên cứu chỉ ra mối quan hệ giữa quy trình quản trị tri thức và lợi thế cạnh tranh bền vững. Để đạt được lợi thế cạnh tranh bền vững tốt hơn, các trường đại học tư nhân phải tạo ra tri thức, lưu trữ, chia sẻ và áp dụng tri thức được hỗ trợ bởi việc xác định tri thức và xây dựng mục tiêu của mình trong mọi khía cạnh của tổ chức. Phạm & cộng sự (2021) đã tìm ra các nhân tố liên quan đến quản trị tri thức trong các tổ chức giáo dục đại học ở Hà Nội, đồng thời sử dụng mô hình phân tích thứ bậc mờ FAHP để đánh giá các thứ tự ưu tiên của các nhân tố. Kết quả được xếp hạng lần lượt như sau: đầu tiên là nhân tố chia sẻ tri thức, quản trị tri thức trong hệ thống dữ liệu big data, sáng tạo tri thức, sử dụng tri thức, thu thập tri thức, lãnh đạo, đánh giá tri thức và lưu trữ tri thức. Trong đó, 3 nhân tố đầu tiên thuộc vào nhóm quan trọng nhất của quản trị tri thức, 2 nhân tố tiếp theo thuộc vào nhóm có tác động đến quá trình quản trị tri thức và những nhân tố còn lại thuộc nhóm có ảnh hưởng ít.

Các nhân tố ảnh hưởng đến quản trị tri thức của sinh viên trong các trường đại học

Chia sẻ tri thức được hiểu là quá trình thông qua đó mà tri thức ẩn và tri thức hiện được truyền đạt cho một cá nhân hoặc cho một nhóm người (Jarrahi, 2017). Attia & Salama (2018) đã khẳng định chia sẻ tri thức là phương thức tương tác xã hội được sử dụng thường xuyên trong các nhóm, tổ chức xã hội để mọi người cùng nhau giải quyết các vấn đề. Đồng thời, một lợi ích khác của chia sẻ tri thức cũng được chỉ ra là nó giúp mọi người đưa ra được các chiến lược, các quyết định và xây dựng nên một môi trường học tập thật tốt. Majid & Chitra (2013); Ong & cộng sự (2011) cũng đã khẳng định vai trò quan trọng của chia sẻ tri thức đối với sự phát triển của sinh viên trong môi trường đại học. Yuen & Majid (2007) đã làm rõ được chia sẻ tri thức tích cực và tự nguyện là điều cần thiết để đảm bảo rằng việc học có hiệu quả và ý nghĩa. Trong bối cảnh kinh tế số hiện nay, cùng với sự phát triển mạnh mẽ của công nghệ thì tầm quan trọng của chia sẻ tri thức ngày càng đóng vai trò quan trọng hơn.

H₁: Chia sẻ tri thức có quan hệ thuận chiều với quản trị tri thức của sinh viên trong các trường đại học.

Saló (2011) đã chỉ ra: “Thu thập tri thức là sự tiếp thu tri thức. Nó cũng bao gồm các phạm trù tự nhiên như khối lượng tri thức, bản thân người học và quá trình truyền tải, đòi hỏi sự tái nhận thức của tri thức như các sản phẩm văn hóa và xã hội. Các hoạt động xã hội và văn hóa này dựa trên tổ chức tri thức, tri thức của giáo viên và các chương trình sự kiện.”. Có thể nói, thu thập tri thức là quá trình học hỏi, thu nhận và lĩnh hội tri thức. Tuy nhiên, tri thức của nhân loại và cuộc sống là bất tận đối với tầm hiểu biết của một con người. Vì vậy, sinh viên cần biết mình đang cần tìm kiếm loại tri thức nào để tập trung vào học, bỏ qua chuyện khác. Khi đó, thu thập tri thức mới đạt hiệu quả và giúp ích cho sinh viên.

H₂: Thu thập tri thức có quan hệ thuận chiều với quản trị tri thức của sinh viên trong các trường đại học.

Sáng tạo tri thức là khả năng tổ chức tạo ra các ý tưởng và giải pháp mới và hữu ích. Yếu tố này liên quan đến các khía cạnh khác nhau trong hoạt động của một tổ chức bao gồm cả công nghệ và quy trình sản xuất cũng như tình hình quản lý (Nonaka & Von Krogh, 2009). Phạm & cộng sự (2021) đã chỉ ra sáng tạo tri thức là một trong những yếu tố tác động tới quản trị tri thức. Sáng tạo tri thức là khả năng của tổ chức hay cá nhân tạo ra các ý tưởng và giải pháp hữu ích từ tri thức có sẵn. Sáng tạo tri thức góp phần thúc đẩy sự linh hoạt, nhạy bén trong cách giải quyết các vấn đề và giúp sinh viên có kết quả tốt hơn trong học tập.

H₃: Sáng tạo tri thức có quan hệ thuận chiều với quản trị tri thức của sinh viên trong các trường đại học.

Phạm & cộng sự (2021) đã chỉ ra ứng dụng tri thức là quá trình trình bày và áp dụng tri thức được thu thập và xác thực để tác động đến quyết định hoạch định, thiết kế chính sách, giải quyết vấn đề hoặc tạo giải pháp cho nhu cầu của con người. Yếu tố này tận dụng cơ hội để tạo tri thức mới. Tri thức phải trải qua quá trình xây dựng, chuyển đổi và duy trì trong quá trình sử dụng và hành động. Đặng Thị Việt Đức & Nguyễn Thu Hương (2016) đã có khái quát chung về ứng dụng tri thức và nhấn mạnh 2 mục tiêu của quản trị tri thức là: (1) tái sử dụng tri thức trong công việc để tiết kiệm nguồn lực, tăng cường hiệu quả và (2) sáng tạo tri thức để tạo ra những phương án hiệu quả hơn. Bài viết nêu lên vấn đề về tái sử dụng tri thức và phân tích đi sâu vào tri thức ẩn và tri thức hiện. Việc tái sử dụng tri thức thông qua các phương tiện và khả năng tổng hợp tri thức sẽ giúp nhìn nhận vấn đề một cách hiệu quả và lựa chọn hướng đi chiến lược đúng đắn.

H₄: Ứng dụng tri thức có có quan hệ thuận chiều với quản trị tri thức của sinh viên trong các trường đại học.

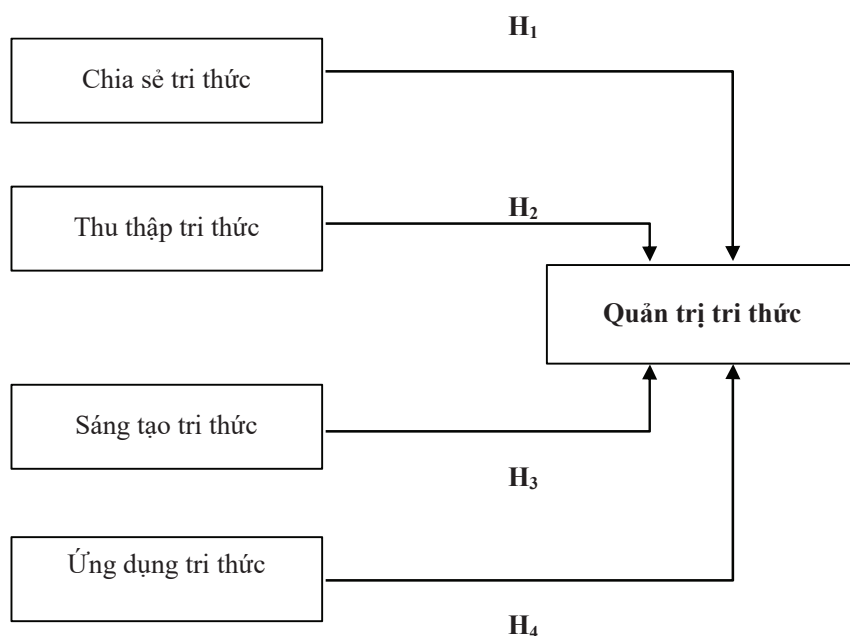
3. Phương pháp nghiên cứu

3.1. Mô hình nghiên cứu

Nghiên cứu đã sử dụng phương pháp khảo sát định lượng để đánh giá các giả thuyết và đưa ra các câu trả lời cho mục tiêu nghiên cứu. Nhóm nghiên cứu đã khảo sát sinh viên các trường đại học thông qua bảng câu hỏi khảo sát với thang điểm Likert gồm năm mức độ (1 là “hoàn toàn không đồng ý” đến 5 là “hoàn toàn đồng ý”) được áp dụng. Tổng số 351 sinh viên từ các trường đại học tại Hà Nội được lựa chọn ngẫu nhiên để thu thập dữ liệu. Dữ liệu được phân tích bằng phần mềm SmartPLS và cấu trúc đã áp dụng mô hình phương trình (SEM-PLS).

Nhóm biến chia sẻ tri thức được kế thừa và phát triển thang đo của Bock & cộng sự (2005), Hendriks (1999), Al-Alawi & cộng sự (2007), Antonova & cộng sự (2011) bao gồm 6 quan sát. Nhóm biến thu thập tri thức được kế thừa và phát triển thang đo của Abrantes & các cộng sự (2007), Cole & cộng sự (2004), Aaker (1996), Balmer & Greyser (2006), Ryckman & cộng sự (1996) bao gồm 6 quan sát. Nhóm biến sáng tạo tri thức được kế thừa và phát triển thang đo của Stephens & cộng sự (2016), Kaschig & cộng sự (2016), Gardner (1996) bao gồm 6 quan sát. Nhóm biến ứng dụng tri thức được kế thừa và phát triển thang đo của Choi & cộng sự (2010) bao gồm 6 quan sát. Quản trị tri thức của sinh viên được kế thừa và phát triển thang đo của Phạm & cộng sự (2021), Buckley (2012); Zwain và các cộng sự (2012) gồm 6 quan sát.

Hình 1: Mô hình nghiên cứu



Nhóm nghiên cứu đã tiến hành khảo sát ngẫu nhiên đối với 400 sinh viên và thu được 351 phiếu hợp lệ để đưa vào phân tích (chiếm 87,75%). Số liệu tại Bảng 1 cho thấy, những sinh viên tham gia khảo sát gồm có 38,7% là sinh viên nam, 61,3% là sinh viên nữ. Sinh viên năm ba chiếm 51,9%, tiếp theo đó là sinh viên năm hai chiếm 29,6%, sinh viên năm nhất chiếm 11,1% và cuối cùng là sinh viên năm 4 chiếm 7,4%. Ngoài ra, những sinh viên tham gia khảo sát đạt điểm GPA loại giỏi và khá nhiều nhất tương ứng lần lượt chiếm 51,9% và 31,9%, tiếp theo đó là loại xuất sắc với 14,8%, loại trung bình 1,1% và cuối cùng là loại yếu chiếm 0,3%.

3.2. Công cụ đo lường và phân tích

Tính hợp lệ và độ tin cậy của dữ liệu được đo trong quá trình tính toán mô hình đo lường. Nghiên cứu sử dụng báo cáo giá trị hội tụ và phân biệt đối với giá trị dữ liệu thông qua trích xuất phương sai trung bình (AVE); giá trị hội tụ và giá trị phân biệt được giải quyết dựa trên các quy trình tính toán của tiêu chí Fornell – Larcker. Độ tin cậy của dữ liệu, tính nhất quán nội bộ và độ tin cậy quá trình đã được thực hiện. Hệ số Cronbach's alpha (CA) và độ tin cậy tổng hợp (CR) là hai cách tiếp cận để xác định độ tin cậy, cả hai giá trị phải lớn hơn 0,700. Đối với mô hình đánh giá, nghiên cứu đã báo cáo mức độ quan trọng của mỗi quan hệ thông qua hệ số đường dẫn, giá trị t và giá trị p.

Bảng 1: Thông tin sinh viên tham gia khảo sát

	Thông tin	Số lượng sinh viên	Tỷ lệ (%)
Giới tính	Nam	136	38,7%
	Nữ	215	61,3%
Năm đào tạo	Sinh viên năm thứ 1	39	11,1%
	Sinh viên năm thứ 2	104	29,6%
	Sinh viên năm thứ 3	182	51,9%
	Sinh viên năm thứ 4	26	7,4%
Điểm GPA	Loại Xuất Sắc	52	14,8%
	Loại Giỏi	182	51,9%
	Loại Khá	112	31,9%
	Loại Trung Bình	4	1,1%
	Loại Yếu	1	0,3%

4. Kết quả nghiên cứu

4.1. Mô hình đo lường

Mô hình đo lường cho PLS-SEM được đánh giá thông qua các chỉ số đo độ tin cậy, giá trị hội tụ và giá trị phân biệt (Hair & cộng sự, 2019). Các hệ số tải trong Bảng 2 lớn hơn 0,7 (Hair & cộng sự, 2019), đã đạt yêu cầu và được đưa vào quá trình phân tích dữ liệu tiếp theo.

Bảng 2: Các chỉ số đo độ tin cậy và giá trị hội tụ

Nhân tố	Biến quan sát	Hệ số tải	Cronbach's Alpha (CA)	Độ tin cậy (CR)	Phương sai trích (AVE)
Chia sẻ tri thức	CSTT1	0,810	0,846	0,896	0,683
	CSTT2	0,808			
	CSTT3	0,855			
	CSTT4	0,832			
Sáng tạo tri thức	STTT1	0,817	0,897	0,924	0,709
	STTT2	0,826			
	STTT3	0,839			
	STTT4	0,858			
	STTT5	0,869			
Thu thập tri thức	TTTT1	0,853	0,867	0,918	0,790
	TTTT2	0,906			
	TTTT3	0,905			
Ứng dụng tri thức	UDTT1	0,837	0,883	0,920	0,741
	UDTT2	0,888			
	UDTT3	0,858			
	UDTT4	0,860			
Quản trị tri thức	QTTT1	0,827	0,830	0,888	0,666
	QTTT2	0,872			
	QTTT3	0,837			
	QTTT4	0,719			

Độ tin cậy bên trong được thực hiện để đánh giá tính nhất quán của kết quả giữa các chỉ số. Trong cách tiếp cận hiện tại, hệ số Cronbach's alpha (CA) và giá trị độ tin cậy (CR) đã được sử dụng để đánh giá độ tin cậy bên trong. Hệ số Cronbach's alpha (CA) và giá trị độ tin cậy (CR) phải lớn hơn 0,7 (Hair & cộng sự, 2019). Kết quả tại Bảng 2 cho thấy giá trị hệ số Cronbach's alpha (CA) và độ tin cậy tổng hợp (CR) đáp ứng yêu cầu. Giá trị hội tụ cho biết tính hợp lệ của cấu trúc, các thử nghiệm có cùng cấu trúc hoặc cấu trúc tương tự nên có mối tương quan lớn (Hair & cộng sự, 2019). Trong nghiên cứu này, giá trị hội tụ được đánh

giá thông qua phương sai trích (AVE). Kết quả tính toán AVE bằng phần mềm SmartPLS (xem Bảng 2) đều có giá trị lớn hơn 0,5, điều này chứng tỏ tất cả các cấu trúc thu được đều giải thích hơn 50% phương sai.

Bảng 3: Tiêu chí Fornell – Larcker

	Chia sẻ tri thức	Quản trị tri thức	Sáng tạo tri thức	Thu thập tri thức	Ứng dụng tri thức
Chia sẻ tri thức	0,827				
Quản trị tri thức	0,677	0,816			
Sáng tạo tri thức	0,621	0,624	0,842		
Thu thập tri thức	0,059	0,110	0,086	0,889	
Ứng dụng tri thức	0,551	0,702	0,604	0,136	0,861

Giá trị phân biệt đề cập đến mức độ mà một khái niệm này khác biệt về mặt thống kê với một khái niệm khác. Tất cả các tiêu chí Fornell – Larcker, tải chéo và giá trị phân biệt đều được sử dụng trong nghiên cứu này để xác định giá trị phân biệt (Fornell & cộng sự, 1981). Bảng 3 minh họa rằng các giá trị của các phương sai được chia sẻ của mỗi cấu trúc nhỏ hơn chính cấu trúc đó. Để kiểm tra, giá trị của nhân tố quản trị tri thức (0,816) lớn hơn tất cả các phương sai được chia sẻ của nó: nhân tố sáng tạo tri thức (0,624), nhân tố thu thập tri thức (0,110) và nhân tố ứng dụng tri thức (0,702).

Bảng 4: Nhân tố tải chéo (Cross Loadings)

	Chia sẻ tri thức	Quản trị tri thức	Sáng tạo tri thức	Thu thập tri thức	Ứng dụng tri thức
CSTT1	0,810	0,544	0,534	0,049	0,468
CSTT2	0,808	0,513	0,458	0,009	0,320
CSTT3	0,855	0,596	0,550	0,089	0,544
CSTT4	0,832	0,580	0,506	0,058	0,475
QTTT1	0,494	0,827	0,492	0,084	0,577
QTTT2	0,523	0,872	0,541	0,117	0,626
QTTT3	0,503	0,837	0,477	0,089	0,514
QTTT4	0,666	0,719	0,512	0,068	0,558
STTT1	0,537	0,546	0,817	0,083	0,514
STTT2	0,490	0,491	0,826	0,097	0,471
STTT3	0,477	0,527	0,839	0,066	0,495
STTT4	0,546	0,522	0,858	0,082	0,540
STTT5	0,560	0,536	0,869	0,038	0,518
TTTT1	0,008	0,090	0,060	0,853	0,077
TTTT2	0,082	0,099	0,059	0,906	0,122
TTTT3	0,062	0,104	0,108	0,905	0,160
UDTT1	0,414	0,553	0,459	0,142	0,837
UDTT2	0,491	0,588	0,565	0,128	0,888
UDTT3	0,477	0,649	0,524	0,126	0,858
UDTT4	0,512	0,619	0,527	0,077	0,860

Bảng 4 cho thấy hệ số tải và các nhân tố tải chéo đáp ứng yêu cầu. Hệ số tải bên ngoài cho mọi cấu trúc lớn hơn hệ số tải của các cấu trúc khác. Giá trị phân biệt của mô hình trên 0,900 có nghĩa là thiếu giá trị phân biệt (Hair & cộng sự, 2019). Kết quả giá trị phân biệt tại Bảng 5 cho thấy tất cả giá trị phân biệt đều dưới 0,900, khác biệt đáng kể với 1.

Bảng 5: Giá trị phân biệt

	Chia sẻ tri thức	Quản trị tri thức	Sáng tạo tri thức	Thu thập tri thức	Ứng dụng tri thức
Chia sẻ tri thức					
Quản trị tri thức	0,799				
Sáng tạo tri thức	0,711	0,718			
Thu thập tri thức	0,075	0,130	0,097		
Ứng dụng tri thức	0,630	0,813	0,676	0,155	

4.2. Mô hình cấu trúc

Kiểm tra sức mạnh dự đoán của mô hình là một phần trong tính toán của mô hình cấu trúc. Tuy nhiên, trước khi báo cáo mô hình cấu trúc, giá trị cộng tuyến cần được lưu ý bằng cách kiểm tra các giá trị hệ số

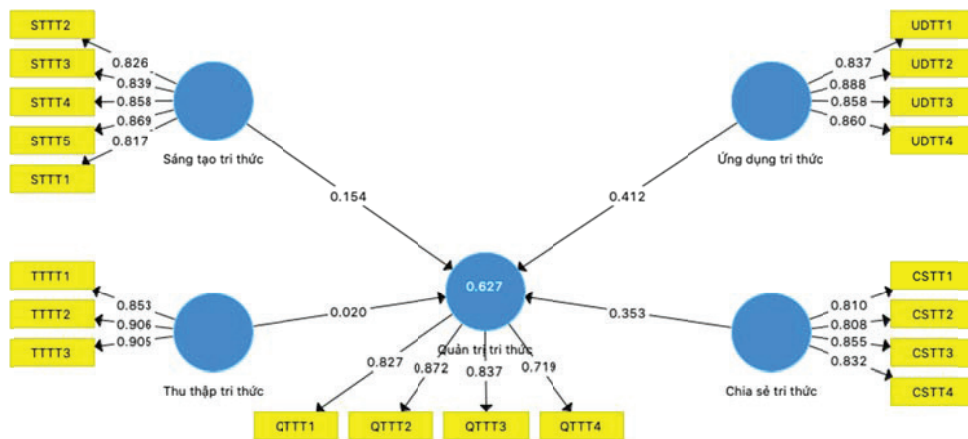
Bảng 6: Hệ số phóng đại phương sai (VIF)

	Quản trị tri thức
Chia sẻ tri thức	1,770
Quản trị tri thức	
Sáng tạo tri thức	1,937
Thu thập tri thức	1,020
Ứng dụng tri thức	1,730

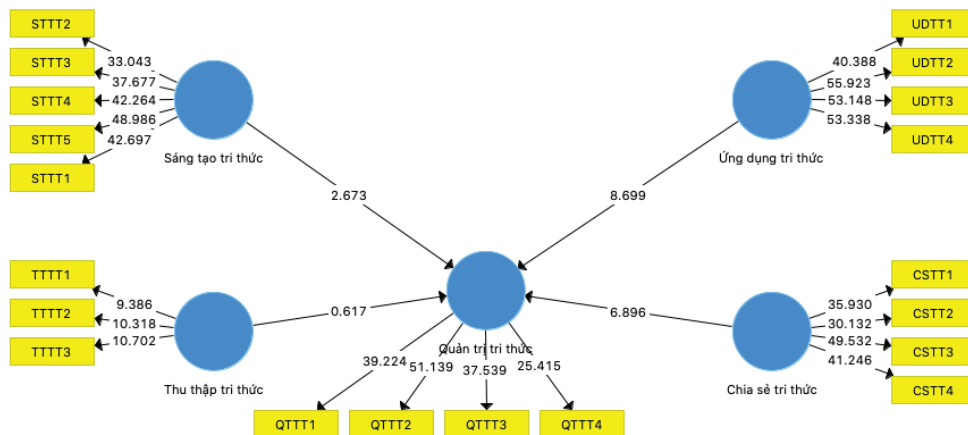
Bảng 7: Mô hình đường dẫn

Mối quan hệ	Giả thuyết	B	Độ lệch chuẩn (STDEV)	Thống kê T (O/STDEV)	Giá trị P
Chia sẻ tri thức → Quản trị tri thức	H ₁	0,353	0,051	6,896	0,000
Sáng tạo tri thức → Quản trị tri thức	H ₃	0,154	0,058	2,673	0,008
Thu thập tri thức → Quản trị tri thức	H ₂	0,020	0,033	0,617	0,537
Ứng dụng tri thức → Quản trị tri thức	H ₄	0,412	0,047	8,699	0,000

Hình 2: Kết quả đường dẫn



Hình 3: Kết quả kiểm định



phóng đại phương sai (VIF). Kết quả tại Bảng 6 cho thấy tính hợp nhất của các bộ dự đoán đã được kiểm tra khi toàn bộ các giá trị VIF đều nhỏ hơn 3 (Hair & cộng sự, 2019). Trong trường hợp các giá trị lớn hơn 3 thường được coi là có vấn đề về đa cộng tuyến.

Hình 2, Hình 3 và Bảng 7 trình bày hệ số đường dẫn và giá trị tải của các đường dẫn trong quy trình thuật toán PLS. Giá trị t cao nhất nhận được theo đường đi giữa ứng dụng tri thức → quản trị tri thức ($t = 8,699$),

trong khi giá trị thấp nhất là mối quan hệ giữa thu thập tri thức → quản trị tri thức ($t = 0,617$). Giả thuyết H_1 , H_3 , H_4 được ủng hộ ($p < 0,05$) và giả thuyết H_2 không được ủng hộ ($p > 0,05$).

5. Kết luận

Kết quả nghiên cứu cho thấy mô hình quản trị tri thức của sinh viên trong bối cảnh kinh tế số đã được kiểm định, các giá trị liên quan đến độ tin cậy của mô hình được chấp nhận thể hiện mô hình là phù hợp để tiến hành nghiên cứu.

Kết quả kiểm định cho thấy nhân tố ứng dụng tri thức là nhân tố có ảnh hưởng lớn nhất đến quản trị tri thức của sinh viên. Kết quả này phù hợp với các nghiên cứu trước đây, theo đó ứng dụng tri thức là thành phần quan trọng của quản trị tri thức (Miltiadis & cộng sự, 2003) những ứng dụng tri thức giúp sinh viên tận dụng cơ hội để tạo tri thức mới. Tri thức phải trải qua quá trình xây dựng, chuyển đổi và duy trì trong quá trình sử dụng và hành động (Pham & cộng sự, 2021). Các trường đại học, các khoa, viện nên tổ chức các buổi thực tế giúp sinh viên có thể trải nghiệm môi trường làm việc của các doanh nghiệp, các tổ chức để sinh viên hiểu hơn về cách ứng dụng tri thức, qua đó nhận ra được vai trò quan trọng của quản trị tri thức trong bối cảnh hiện nay.

Chia sẻ tri thức và sáng tạo tri thức đều có ảnh hưởng thuận chiều đến quản trị tri thức của sinh viên. Kết quả này cho thấy sự tương đồng với các kết quả nghiên cứu trước đây về vai trò của chia sẻ tri thức (Salo, 2011) và sáng tạo tri thức (Nonaka & von Krogh, 2009). Trong bối cảnh hiện nay, việc ứng dụng công nghệ sẽ giúp mở rộng phạm vi tiếp cận tri thức, quá trình chia sẻ tri thức giữa sinh viên trở nên nhanh hơn và hiệu quả hơn. Do đó, các trường đại học cần phổ biến tri thức cho người học về tầm quan trọng của quản trị tri thức thông qua các buổi tuyên truyền và chia sẻ. Giúp người học hiểu được vai trò của quản trị tri thức từ đó hình thành nên những thói quen, kế hoạch để phát huy tối đa khả năng quản trị tri thức của mình nhằm tăng lợi thế cạnh tranh cho bản thân. Ngoài ra, các trường đại học cần tạo ra môi trường giáo dục hiện đại, năng động, linh hoạt giúp sinh viên thể hiện hết khả năng của bản thân, từ đó sáng tạo, tri thức cá nhân và ứng dụng nó vào cuộc sống.

Tài liệu tham khảo

- Aaker, D. A. (1996), 'Measuring brand equity across products and markets', *California management review*, 38(3), 102-120.
- Abrantes, J. L., Seabra, C., & Lages, L. F. (2007). 'Pedagogical affect, student interest, and learning performance', *Journal of business research*, 60(9), 960-964.
- Al-Alawi, A. I., Al-Marzooqi, N. Y., & Mohammed, Y. F. (2007), 'Organizational culture and knowledge sharing: critical success factors', *Journal of knowledge management*, 11(2), 22-42.
- Antonova, A., Csepregi, A., & Marchev Jr, A. (2011), 'How to extend the ICT used at organizations for transferring and sharing knowledge', *IUP Journal of Knowledge Management*, 9(1), 37.
- Attia, A., & Salama, I. (2018), 'Knowledge management capability and supply chain management practices in the Saudi food industry', *Business Process Management Journal*, 24(2), 459-477.
- Balmer, J. M., & Greyser, S. A. (2006), 'Corporate marketing: Integrating corporate identity, corporate branding, corporate communications, corporate image and corporate reputation', *European journal of marketing*, 40(7/8), 730-741.
- Bhatt, G. D. (2001), 'Knowledge management in organizations: examining the interaction between technologies, techniques, and people', *Journal of knowledge management*, 5(1), 68-75.
- Bock, G. W., Zmud, R. W., Kim, Y. G., & Lee, J. N. (2005), 'Behavioral intention formation in knowledge sharing: Examining the roles of extrinsic motivators, social-psychological forces, and organizational climate', *MIS quarterly*, 29(1), 87-111.
- Buckley, S. (2012), 'Higher education and knowledge sharing: From ivory tower to twenty-first century', *Innovations in Education and Teaching international*, 49(3), 333-344.

-
- Choi, Y. S., & Lee, S. J. (2010), 'Holographic analysis of three-dimensional inertial migration of spherical particles in micro-scale pipe flow', *Microfluidics and Nanofluidics*, 9(4-5), 819-829.
- Cole, J. C., Rabin, A. S., Smith, T. L., & Kaufman, A. S. (2004), 'Development and validation of a Rasch-derived CES-D short form', *Psychological assessment*, 16(4), 360.
- Dalkir, K. (2005), 'The knowledge management cycle', *Knowledge management in theory and practice*. Oxford: Elsevier, 25-46.
- Dalkir, K. (2013), *Knowledge management in theory and practice*, Routledge.
- Đặng Thị Việt Đức & Nguyễn Thu Hương (2016), *Quản trị tri thức trong doanh nghiệp*, NXB Thông tin và truyền thông.
- Davenport, T. & Prusak, L. (1998), *Working knowledge: How organizations manage what they know?*, Harvard Business School Press.
- Do, A. D., Thu, T. T. H. L. T., & Hoang, H. D. T. M. T. (2021), 'Theoretical Framework on the Role of Knowledge Management for Students on Academic Performance', *Information and Knowledge Management*, 11(2), 51-56.
- Drucker, P. (1993), *Post-capitalist society*, NY: Harper Business.
- Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981), *Structural equation models with unobservable variables and measurement error*, Algebra and statistics.
- Gardner, P. L. (1996), 'The dimensionality of attitude scales: a widely misunderstood idea', *International Journal of Science Education*, 18(8), 913-919.
- Goddard, A. (1998), 'Facing up to market forces', *Times Higher Education Supplement*, 13(November), 6-7.
- Hair, J. F., Risher, J. J., Sarstedt, M., & Ringle, C. M. (2019), 'When to use and how to report the results of PLS-SEM', *European business review*, 31(1), 2-24.
- Hendriks, P. (1999), 'Why share knowledge? The influence of ICT on the motivation for knowledge sharing', *Knowledge and process management*, 6(2), 91-100.
- Jarrahi, M. H. (2017), 'Social media, social capital, and knowledge sharing in enterprise', *IT Professional*, 20(4), 37-45.
- Kaschig, A., Maier, R., & Sandow, A. (2016), 'The effects of collecting and connecting activities on knowledge creation in organizations', *The Journal of Strategic Information Systems*, 25(4), 243-258.
- Kianto, A., Shujahat, M., Hussain, S., Nawaz, F., & Ali, M. (2019), 'The impact of knowledge management on knowledge worker productivity', *Baltic Journal of Management*, 14(2), 178-197.
- Majid, S., & Chitra, P. K. (2013), 'Role of knowledge sharing in the learning process', *Literacy Information and Computer Education Journal (LICEJ)*, 2(1), 1201-1207.
- Mårtensson, M. (2000), 'A critical review of knowledge management as a management tool', *Journal of knowledge management*, 4(3), 204-216.
- Miltiadis, D. L., & Athanasia, P. (2003), 'Project management as a knowledge management primer: the learning infrastructure in knowledge-intensive organizations: projects as knowledge transformations and beyond', *The Learning Organisation*, 10(4), 237-250.
- Mizintseva, M. F., & Gerbina, T. V. (2018), 'Knowledge management: a tool for implementing the digital economy', *Scientific and Technical Information Processing*, 45(1), 40-48.
- Naser, S. S. A., Al Shobaki, M. J., & Amuna, Y. M. A. (2016), 'Measuring knowledge management maturity at HEI to enhance performance-an empirical study at Al-Azhar University in Palestine', *International Journal of Commerce and Management Research*, 2(5), 55-62.
- Nonaka, I., & Takeuchi, H. (1995), *The knowledge-creating company: How Japanese companies create the dynamics of innovation*, Oxford university press.
- Nonaka, I., & Von Krogh, G. (2009), 'Perspective—Tacit knowledge and knowledge conversion: Controversy and advancement in organizational knowledge creation theory', *Organization science*, 20(3), 635-652.
- Ong, H. B., Yeap, P. F., Tan, S. H., & Chong, L. L. (2011), 'Factors influencing knowledge sharing among undergraduate

students: A Malaysian perspective', *Industry and Higher Education*, 25(2), 133-140.

- Pham, N. T., Do, A. D., Nguyen, Q. V., Ta, V. L., Dao, T. T. B., Ha, D. L., & Hoang, X. T. (2021), 'Research on Knowledge Management Models at Universities Using Fuzzy Analytic Hierarchy Process (FAHP)', *Sustainability*, 13(2), 809.
- Rasula, J., Vuksic, V. B., & Stemberger, M. I. (2012), 'The impact of knowledge management on organisational performance', *Economic and Business Review for Central and South-Eastern Europe*, 14(2), 147.
- Rowley, J. (2000), 'Is higher education ready for knowledge management?', *International journal of educational management*, 14(7), 325-333.
- Rowley, J. and Veer Ramjeawon, P. (2017), 'Knowledge management in higher education institutions: enablers and barriers in Mauritius', *The Learning Organization*, 24(5), 366-377.
- Ryckman, R. M., Hammer, M., Kaczor, L. M., & Gold, J. A. (1996), 'Construction of a personal development competitive attitude scale', *Journal of personality assessment*, 66(2), 374-385.
- Salo, N. (2011), 'Knowledge management in education in Indonesia: An Overview', *Global Journal of human social science*, 11(1), 30-44.
- Smith, E. A. (2001), 'The role of tacit and explicit knowledge in the workplace', *Journal of knowledge Management*, 5(4), 311-321.
- Stephens, P. R., Altizer, S., Smith, K. F., Alonso Aguirre, A., Brown, J. H., Budischak, S. A., & Poulin, R. (2016), 'The macroecology of infectious diseases: A new perspective on global-scale drivers of pathogen distributions and impacts', *Ecology letters*, 19(9), 1159-1171.
- Yuen, T. J., & Majid, M. S. (2007), Knowledge-sharing patterns of undergraduate students in Singapore. *Library Review*, 56(6), 485-494.
- Zwain, A. A., Lim, K. T. & Othman, S. N. (2012), 'Knowledge management processes and academic performance in Iraqi HEIs: an empirical investigation', *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 2(6), 1-21.

PHÁT TRIỂN TỔ CHỨC KINH TẾ TRONG NÔNG NGHIỆP Ở TỈNH NAM ĐỊNH

Nguyễn Phụng Lê

Học viện Nông nghiệp Việt Nam

Email: nguyenphungle@vnua.edu.vn

Nguyễn Thanh Phong

Học viện Nông nghiệp Việt Nam

Email: ntphong@vnua.edu.vn

Mã bài: JED - 670

Ngày nhận: 19/05/2022

Ngày nhận bản sửa: 06/07/2022

Ngày duyệt đăng: 25/07/2022

Tóm tắt:

Nam Định là một trong hai tỉnh đầu tiên của cả nước được công nhận là tỉnh hoàn thành tất cả các tiêu chí trong xây dựng nông thôn mới, trong đó có tiêu chí xây dựng các loại hình tổ chức kinh tế trong nông nghiệp nông thôn. Các tổ chức kinh tế trong nông nghiệp của tỉnh Nam Định ngày càng mở rộng về quy mô, gia tăng về kết quả sản xuất kinh doanh và thu nhập của người lao động. Tuy vậy, trong cơ cấu các loại hình tổ chức sản xuất trong nông nghiệp, nông hộ vẫn chiếm tỷ trọng gần như tuyệt đối, số lượng trang trại và hợp tác xã còn ít và có chiều hướng giảm, số lượng doanh nghiệp nông nghiệp chiếm tỷ trọng nhỏ, quy mô nhỏ và tốc độ tăng chậm, tỷ lệ nông sản được tiêu thụ qua các mô hình liên kết chưa cao. Để thúc đẩy các tổ chức kinh tế trong nông nghiệp phát triển theo hướng hiện đại, quy mô lớn và liên kết theo chuỗi giá trị, nghiên cứu đã đề xuất các giải pháp về tập trung đất đai, chuyển giao công nghệ, thu hút doanh nghiệp đầu tư và chuyển dịch lao động nông thôn sang lĩnh vực phi nông nghiệp.

Từ khóa: Phát triển, tổ chức kinh tế, nông nghiệp, Nam Định.

Mã JEL: Q1, Q12, Q18

Development of economic organization in agriculture in Nam Dinh

Abstract:

Nam Dinh is one of the first two provinces that has completed all the criteria of new countryside program. As a result, economic organizations in agricultural production have increasingly expanded in size, increased in total revenue and labor's income. However, the structure of categories of production organizations in agriculture in Nam Dinh showed that households still account for very high proportion; the number of farms and cooperatives is small and tends to decrease; the number of agricultural firms is little, small scale and slow growth rate; the percentage of agricultural products consumed through the linkage among organizations is not high enough. In order to promote economic organizations in agriculture for developing towards modernity, large-scale and value chain linkage, this research has recommended some solutions on land consolidation, transfer technology, attracting investment firms and shifting rural labor to non-agricultural sectors.

Keywords: Development, economic organization, agriculture, Nam Dinh.

JEL Codes: Q1, Q12, Q18

1. Đặt vấn đề

Trong những thập kỷ gần đây, tỷ trọng của ngành nông nghiệp trong tổng GDP của các nước đang phát triển, trong đó có Việt Nam, có xu hướng giảm. Mặc dù vậy, nông nghiệp vẫn được coi là một trong những hoạt động kinh tế quan trọng để chấm dứt tình trạng nghèo tuyệt đối và thúc đẩy thịnh vượng chung của toàn cầu, nông nghiệp có thể nuôi sống đến 9,7 tỷ người vào năm 2050 (Ngân hàng Thế giới, 2016). Ở Việt Nam,

giai đoạn 2016 – 2020, tỷ trọng của lĩnh vực nông – lâm nghiệp và thủy sản trong tổng GDP giảm từ 15,35% năm 2016 xuống còn 13,63% năm 2020 (Tổng cục Thống kê, 2020). Tuy nhiên, trong giai đoạn này, lĩnh vực nông, lâm nghiệp và thủy sản Việt Nam vẫn tiếp tục thể hiện vai trò là bộ đỡ của nền kinh tế, là nền tảng cho ổn định đời sống xã hội, cụ thể: tốc độ tăng trưởng GDP toàn ngành bình quân đạt 2,54%/năm; tổng kim ngạch xuất khẩu nông, lâm, thủy sản đạt 138,7 tỷ USD, riêng năm 2020 đạt 28,7 tỷ USD, thu nhập của cư dân nông thôn năm 2020 bình quân đạt 41,8 triệu đồng/người (Trần Thị Thu Trang, 2021). Có được kết quả trên là nhờ sự can thiệp của nhiều chính sách và giải pháp, đặc biệt là Đề án Tái cơ cấu ngành nông nghiệp (Chính phủ, 2013), Chương trình Xây dựng nông thôn mới (Chính phủ, 2010; 2022)...

Trong xây dựng nông thôn mới, tiêu chí phát triển tổ chức sản xuất (tiêu chí số 13) được xem là một trong các tiêu chí cốt lõi nhằm góp phần phát triển kinh tế nông nghiệp, nâng cao thu nhập và cải thiện đời sống người dân. Phát triển các tổ chức kinh tế trong nông nghiệp được nhìn nhận trên quan điểm tổng thể từ phát triển kinh tế hộ đến phát triển kinh tế trang trại, tổ hợp tác, hợp tác xã (HTX), doanh nghiệp và mối quan hệ liên kết giữa các tổ chức kinh tế này.

Nam Định là một trong hai tỉnh đầu tiên của cả nước được công nhận là tỉnh nông thôn mới (Đoàn Hồng Phong, 2019). Để thúc đẩy phát triển các tổ chức kinh tế trong nông nghiệp, tỉnh Nam Định đã chỉ đạo các ngành, các địa phương tập trung hỗ trợ và nâng cao hiệu quả sản xuất của các hộ, trang trại, hợp tác xã và doanh nghiệp nông nghiệp. Nhờ đó, các tổ chức kinh tế nông nghiệp có quy mô lớn được hình thành và phát triển. Đến cuối năm 2020, toàn tỉnh có 366 trang trại, 388 hợp tác xã nông nghiệp, 104 doanh nghiệp và 32 chuỗi liên kết sản xuất, chế biến, tiêu thụ các sản phẩm nông nghiệp chủ lực giữa doanh nghiệp, hợp tác xã, trang trại và hộ. Việc đổi mới phát triển các tổ chức kinh tế, đặc biệt là phát triển các chuỗi liên kết trong sản xuất nông nghiệp đã từng bước hình thành lực lượng lao động mới có tư duy phát triển nông nghiệp hàng hóa, với quy mô, trình độ, hiệu quả gắn với thị trường, bảo đảm an toàn thực phẩm và truy xuất nguồn gốc theo chuỗi giá trị (Thanh Thúy, 2021).

Bên cạnh những thành công kể trên, phát triển các tổ chức kinh tế trong nông nghiệp ở tỉnh Nam Định vẫn đang đối mặt với nhiều khó khăn, cụ thể là sản xuất nông nghiệp chủ yếu vẫn ở quy mô nông hộ nhỏ lẻ và phân tán, số lượng hộ nông dân vẫn chiếm tới 99,8% tổng số đơn vị sản xuất nông nghiệp và có xu hướng giảm chậm, bình quân giai đoạn 2016-2020, giảm 0,03%/năm (Hội Nông dân tỉnh Nam Định, 2021), số lượng trang trại, hợp tác xã, doanh nghiệp tuy có tăng nhưng vẫn chiếm tỷ lệ hết sức khiêm tốn. Vì lý do đó, bài viết được thực hiện nhằm mục tiêu phân tích thực trạng, chỉ rõ những thành công/bất cập và trên cơ sở đó đề xuất giải pháp phát triển các tổ chức kinh tế trong nông nghiệp ở tỉnh Nam Định trong thời gian tới.

2. Tổng quan và khung lý thuyết về phát triển các tổ chức kinh tế trong nông nghiệp

2.1. Khung lý thuyết về phát triển các tổ chức kinh tế trong nông nghiệp

Khái niệm về tổ chức kinh tế trong sản xuất nông nghiệp nói riêng được định nghĩa trong các văn bản Luật và chính sách của Chính phủ. Điều 3 Luật Đầu tư 2020 định nghĩa: Tổ chức kinh tế là tổ chức được thành lập và hoạt động theo quy định của pháp luật Việt Nam, gồm doanh nghiệp, hợp tác xã, liên hiệp hợp tác xã và tổ chức khác thực hiện hoạt động đầu tư kinh doanh (Quốc hội, 2020a), hay tại Khoản 27 Điều 3 Luật Đất đai 2013 có liệt kê các tổ chức kinh tế như sau: Tổ chức kinh tế bao gồm doanh nghiệp, hợp tác xã và tổ chức kinh tế khác theo quy định của pháp luật về dân sự, trừ doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (Quốc hội, 2013). Sự ra đời và tồn tại của từng tổ chức kinh tế ở Việt Nam có lịch sử khác nhau.

Hộ nông dân là đơn vị kinh tế phổ biến nhất trong mọi nền nông nghiệp. Khái niệm và bản chất của kinh tế hộ được nhiều học giả trên thế giới và trong nước thảo luận như Chayanov (1926), Ellis (1988), Lê Đình Thắng (1993) và Đào Thế Tuấn (1997), điểm chung mà các học giả đưa ra là: Hộ nông dân là các hộ có phương tiện kiếm sống dựa trên ruộng đất, chủ yếu sử dụng lao động gia đình, tham gia từng phần vào thị trường với mức độ không hoàn hảo. Kinh tế hộ nông dân được coi là đơn vị kinh tế tự chủ từ sau Nghị quyết 10 của Bộ Chính trị nhờ hai nội dung quan trọng: (i) Khẳng định quyền tự chủ trong sản xuất kinh doanh cho các hộ; và (ii) Giao quyền sử dụng ruộng đất ổn định lâu dài cho hộ nông dân.

Trong quá trình phát triển kinh tế hộ nông dân, nhiều hộ đã mở rộng quy mô sản xuất theo hướng hàng hóa phục vụ nhu cầu của thị trường thông qua tập trung và tích tụ ruộng đất. Kinh tế trang trại ở Việt Nam được chính thức thừa nhận từ sau Nghị quyết số 03/2000/NQ-CP. Theo đó, kinh tế trang trại được định nghĩa là “hình thức tổ chức sản xuất hàng hóa trong nông nghiệp, nông thôn, chủ yếu dựa vào hộ gia đình nhằm mở rộng quy mô

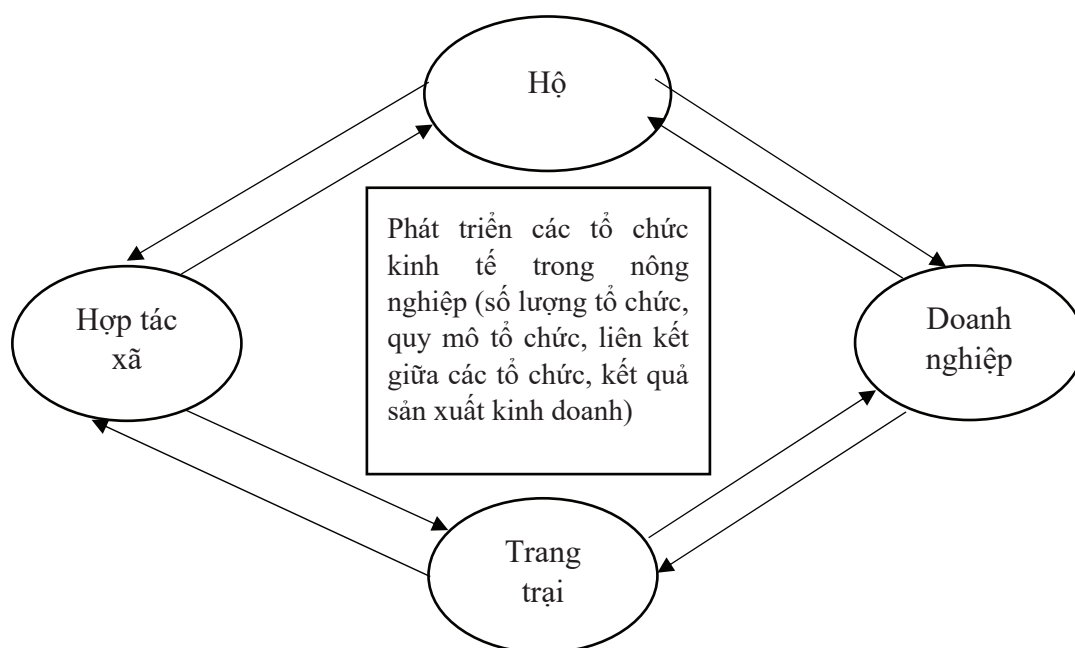
và nâng cao hiệu quả sản xuất trong lĩnh vực trồng trọt, chăn nuôi, nuôi trồng thủy sản, trồng rừng, gắn với chế biến và tiêu thụ” (Chính phủ, 2000). Tiêu chí xác định trang trại ở nước ta thay đổi theo từng thời kỳ từ Nghị quyết 03/2000/NQ-CP đến Thông tư 27/2011/TT-BNNPTNT và Thông tư số 02/2020/TT-BNNPTNT (Bộ Nông nghiệp & Phát triển nông thôn, 2011; 2020). Trang trại khác với nông hộ ở chỗ tham gia sâu hơn vào thị trường đầu vào và đầu ra, nhiều trang trại đã tham gia toàn bộ vào thị trường.

Bên cạnh hộ và trang trại, hợp tác xã được xem là một tổ chức kinh tế quan trọng trong nông nghiệp. Bản chất của hợp tác xã là các cá nhân, hộ, trang trại... hợp tác lại với nhau để sản xuất, kinh doanh và cung cấp dịch vụ nông nghiệp nhằm thỏa mãn nhu cầu và lợi ích của các thành viên (Đỗ Kim Chung, 2021). Ở Việt Nam, trước đổi mới, hợp tác xã được coi là đơn vị kinh tế cơ bản của nền nông nghiệp. Tuy nhiên, sau đổi mới, đặc biệt là từ năm 1988, hợp tác xã được coi là tổ chức kinh tế, không giới hạn không gian (theo thôn, xã) và hoạt động sản xuất kinh doanh bình đẳng với các tổ chức kinh tế khác.

Tương tự hợp tác xã, doanh nghiệp nông nghiệp ở Việt Nam ra đời từ thời kỳ hợp tác hóa với tên gọi là nông-lâm trường quốc doanh. Từ khi thực hiện Luật Doanh nghiệp (Quốc hội, 1999) và Nghị quyết trung ương số 14 (Đảng cộng sản Việt Nam, 2002), doanh nghiệp nông nghiệp được phát triển cả ở khu vực công và khu vực tư nhân. Theo Luật Doanh nghiệp, doanh nghiệp nông nghiệp là tổ chức có tên riêng, có tài sản, có trụ sở giao dịch, được thành lập hoặc đăng ký thành lập theo quy định của pháp luật nhằm mục đích sản xuất kinh doanh trong lĩnh vực nông nghiệp (Quốc hội, 2020b). Ở khu vực công, các nông-lâm trường quốc doanh được tổ chức, sắp xếp lại và đổi mới thành các doanh nghiệp nông-lâm nghiệp thuộc sở hữu nhà nước. Doanh nghiệp nông nghiệp nhà nước bao gồm các doanh nghiệp do Nhà nước nắm giữ trên 50% vốn điều lệ, tổng số cổ phần có quyền biểu quyết theo quy định tại Điều 88 của Luật Doanh nghiệp 2020. Ở khu vực kinh tế tư nhân, các doanh nghiệp nông nghiệp đăng ký thành lập mới ngày càng nhiều với quy mô ngày càng lớn và lĩnh vực kinh doanh phù hợp với quy định của pháp luật nhưng ngày càng đa dạng (doanh nghiệp cung ứng đầu vào nông nghiệp, doanh nghiệp sản xuất, chế biến và tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp, doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực khoa học công nghệ nông nghiệp).

Trong quá trình phát triển, các tổ chức kinh tế không hoạt động độc lập mà chúng có liên kết với nhau trong sản xuất và tiêu thụ sản phẩm, thông qua đó chia sẻ lợi ích và hỗ trợ nhau cùng phát triển. Để thúc đẩy liên kết giữa các tổ chức kinh tế trong sản xuất, chế biến và tiêu thụ nông sản, Chính phủ đã ban hành nhiều chính sách, cụ thể như: Quyết định số 80/2002/QĐ-TTg về khuyến khích tiêu thụ nông sản hàng hóa thông qua hợp đồng; Quyết định số 62/2013/QĐ-TTg về khuyến khích hợp tác liên kết sản xuất gắn với tiêu thụ nông sản, xây dựng cánh đồng lớn; Nghị định số 98/2018/NĐ-CP về khuyến khích phát triển hợp tác, liên kết trong sản xuất và

Hình 1: Khung phân tích đánh giá phát triển các tổ chức kinh tế trong nông nghiệp



tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp. Nhờ các chính sách trên, nhiều mô hình liên kết trong sản xuất và tiêu thụ nông sản được hình thành, góp phần nâng cao giá trị gia tăng của các ngành hàng nông sản.

Trên cơ sở các khái niệm và bản chất của kinh tế hộ, trang trại, hợp tác xã, doanh nghiệp cũng như mối quan hệ giữa các tổ chức trên, bài viết này đánh giá sự phát triển của các tổ chức kinh tế trong nông nghiệp dựa trên khung phân tích ở Hình 1.

2.2. Tổng quan các nghiên cứu có liên quan về phát triển các tổ chức kinh tế trong nông nghiệp

Trong khoa học quản lý, cụm từ *tổ chức* (organization) có thể được hiểu theo các cách khác nhau. Theo cách hiểu thông thường, danh từ *tổ chức* được định nghĩa là một tập hợp các cá nhân cùng làm việc vì một mục đích nào đó trong hình thái cơ cấu ổn định của xã hội. Với nghĩa này, cốt lõi của một tổ chức bao gồm: sự sẵn lòng để hợp tác trong tổ chức, mục tiêu chung của tổ chức và sự trao đổi thông tin trong tổ chức (Zuhui Huang & Qiao Liang, 2018). Một tổ chức kinh tế trong nông nghiệp được thể hiện qua sự phối hợp theo chiều dọc và sự liên kết theo chiều ngang trong sản xuất, tiêu thụ nông sản, tức là thể hiện được sự liên kết giữa các giai đoạn khác nhau trong một chuỗi cung ứng (Eswaran & Kotwal, 1985; Huang, 2008). Các tổ chức kinh tế trong nông nghiệp truyền thống trên thế giới chủ yếu là trang trại do gia đình sở hữu, hợp tác xã (Nerlove, 1996) hoặc một hình thức canh tác tương đương sử dụng lao động làm thuê hoặc lao động phi nông nghiệp là các thành viên trong gia đình, thường xuất hiện ở các nước đang phát triển (Reardon & cộng sự, 2009) và ở các nước có nền kinh tế chuyển đổi từ kinh tế kế hoạch hóa tập trung sang kinh tế thị trường (Banaszak, 2004). Mỗi tổ chức kinh tế trong nông nghiệp được đặc trưng bởi các mục tiêu sản xuất, cách thức tổ chức các nguồn lực phù hợp với quy định của pháp luật, tham gia với các mức độ và quy mô khác nhau trong sản xuất, chế biến và tiêu thụ sản phẩm (Đỗ Kim Chung, 2021).

Ở Trung Quốc, các tổ chức kinh tế trong nông nghiệp trở nên đa dạng hơn từ khi thực hiện cải cách kinh tế (năm 1978). Các tổ chức kinh tế trong nông nghiệp ở Trung Quốc hiện nay gồm công ty nông nghiệp, hợp tác xã nông nghiệp và các trang trại gia đình. Các tổ chức này khác nhau về cơ cấu quản trị, quyền sở hữu tài sản và quyền quyết định về phân phối thu nhập. Cụ thể, một công ty nông nghiệp được sở hữu và kiểm soát bởi một số ít cổ đông, một hợp tác xã nông dân được sở hữu và kiểm soát bởi tất cả các thành viên, trang trại gia đình được sở hữu và điều hành chủ yếu bởi các thành viên trong gia đình. Các tổ chức kinh tế trong nông nghiệp còn khác nhau về mức độ và phương thức hợp tác và liên kết chẳng hạn như hợp đồng, liên kết theo chiều ngang và liên kết theo chiều dọc (Zuhui Huang & Qiao Liang, 2018).

Lịch sử phát triển nông nghiệp trên thế giới đã chứng minh rằng các tổ chức kinh tế như hộ nông dân, trang trại, hợp tác xã, doanh nghiệp là các đơn vị cơ bản của nền nông nghiệp. Sự thăng trầm của các tổ chức kinh tế này quyết định đến sự phát triển của nền nông nghiệp của mỗi quốc gia trong đó có Việt Nam. Vì vậy, các tổ chức kinh tế trong nông nghiệp là chủ đề thu hút được sự quan tâm của nhiều nhà nghiên cứu, điển hình như: (1) Các nghiên cứu về hộ nông dân của Trần Tiến Khai (2007), Hồ Cao Việt (2008), Mai Thị Thanh Xuân & Đặng Thị Thu Hiền (2013), Lê Đình Hải (2017), Hồ Quế Hậu (2019); (2) Các nghiên cứu về phát triển kinh tế trang trại của Ngô Xuân Toàn & Đỗ Thị Thanh Vinh (2014), Ngô Văn Hải & cộng sự (2021); (3) Các nghiên cứu về phát triển hợp tác xã và doanh nghiệp nông nghiệp của Nguyễn Thị Như Tâm (2018), Nguyễn Phương Lê & Nguyễn Mậu Dũng (2021)... Tuy nhiên, các nghiên cứu này thường tập trung vào một tổ chức kinh tế cụ thể như hộ, hợp tác xã hay doanh nghiệp nông nghiệp và hướng vào một khía cạnh cụ thể của từng tổ chức sản xuất trong nông nghiệp mà chưa chỉ ra được xu hướng phát triển của các tổ chức kinh tế cũng như mối quan hệ liên kết giữa chúng trong sản xuất và tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp.

3. Phương pháp nghiên cứu

Chọn điểm nghiên cứu: Ba huyện Hải Hậu, Nam Trực, Mỹ Lộc được chọn làm điểm nghiên cứu, trong đó Hải Hậu đại diện cho vùng ven biển với các sản phẩm đặc trưng là cây dược liệu và thủy sản, Nam Trực đại diện cho vùng trung tâm của tỉnh với sản phẩm chủ lực là lúa và chăn nuôi gia cầm và Mỹ Lộc đại diện cho vùng ven đô với các sản phẩm chủ yếu là hoa, cây cảnh, rau.

Thu thập thông tin: Thông tin thứ cấp được thu thập trong giai đoạn 2016 – 2020 từ Niên giám thống kê của Tổng cục Thống kê, Niên giám thống kê tỉnh Nam Định, các báo cáo của các Sở/ban/ngành có liên quan và các công trình nghiên cứu đã công bố.

Thông tin sơ cấp được thu thập trong năm 2020 bằng phương pháp điều tra hộ nông dân (300), trang trại (90), hợp tác xã (80) và doanh nghiệp (22) ở các điểm nghiên cứu. Phương pháp chọn mẫu có chủ đích được

áp dụng sao cho mẫu phản ánh được tính đa dạng của tổng thể. Nội dung điều tra tập trung vào lịch sử hình thành (đối với trang trại, hợp tác xã và doanh nghiệp), quy mô sản xuất kinh doanh, kết quả sản xuất kinh doanh và liên kết trong sản xuất cũng như tiêu thụ nông sản. Phương pháp phân tích chủ yếu là thống kê mô tả và so sánh theo thời gian và theo các loại hình tổ chức kinh tế trong sản xuất nông nghiệp.

4. Kết quả nghiên cứu và thảo luận

4.1. Thực trạng phát triển các tổ chức kinh tế trong nông nghiệp ở tỉnh Nam Định

4.1.1. Số lượng và cơ cấu các tổ chức kinh tế trong nông nghiệp ở tỉnh Nam Định

Hộ nông dân là đơn vị chủ lực (chiếm 99,8% tổng đơn vị sản xuất nông nghiệp) trong nông nghiệp tỉnh Nam Định. Mặc dù tên gọi là “hộ nông dân” nhưng trên thực tế hoạt động kinh tế của hộ ở Nam Định rất đa dạng, không chỉ nông – lâm – ngư nghiệp mà cả tiểu thủ công nghiệp, công nghiệp và dịch vụ. Số lượng hộ nông dân giảm trong 5 năm qua chủ yếu là do các hộ chuyển đổi ngành nghề sang làm dịch vụ, làm công nhân trong các khu công nghiệp và một bộ phận không nhỏ di cư ra các đô thị lớn.

Đối với trang trại, tỉnh Nam Định đã thực hiện các chính sách hỗ trợ nâng cao chất lượng nhân lực, chuyển giao công nghệ, xúc tiến thương mại, bảo hộ tài sản đã đầu tư để khuyến khích mô hình kinh tế trang trại phát triển. Nhờ vậy, số lượng trang trại trên địa bàn tỉnh có xu hướng tăng mạnh trong giai đoạn 2000 – 2011, tăng chậm lại trong giai đoạn 2011 – 2017, và giảm mạnh vào năm 2020, tốc độ giảm bình quân giai đoạn 2016 – 2020 là 4,28%, nguyên nhân là do sự thay đổi về tiêu chí công nhận trang trại giữa Thông tư số 27/2011/TT-BNNPTNT và Thông tư số 02/2020/TT-BNNPTNT của Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn. Ngoài ra, sự ảnh hưởng của dịch tả lợn châu Phi và đại dịch Covid-19 cũng khiến cho nhiều trang trại phải ngừng kinh doanh.

Bảng 1: Số lượng các tổ chức kinh tế trong nông nghiệp tỉnh Nam Định

Tổ chức kinh tế trong nông nghiệp	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020	Tốc độ phát triển bình quân
Hộ nông dân	378.448*	378.304*	378.183*	378.049*	377.973*	99,97
Trang trại	436	442	414	407	366	95,72
Hợp tác xã	390	367	365	378	388	99,87
Doanh nghiệp	60	78	85	99	104	114,74

*Nguồn: Niên giám thống kê tỉnh Nam Định; * Hộ Nông dân tỉnh Nam Định.*

So với hộ gia đình, hợp tác xã có năng lực hơn trong liên kết để hình thành chuỗi giá trị, bảo đảm tiêu thụ sản phẩm một cách ổn định cho cả tỉnh. Các hợp tác xã nông nghiệp ở Nam Định chủ yếu là cung cấp đầu vào (giống, phân bón, thuốc bảo vệ thực vật) và các loại dịch vụ (thủy lợi nội đồng, bảo vệ đồng ruộng, diệt chuột...) cho các thành viên. Một số hợp tác xã đã liên kết với các doanh nghiệp trong sản xuất, tiêu thụ sản phẩm.

Trong những năm qua, tỉnh Nam Định đã triển khai thực hiện nhiều chính sách của Đảng và Nhà nước cùng với các giải pháp của địa phương để phát triển nông nghiệp - nông thôn, đặc biệt là các chính sách cơ cấu lại nền nông nghiệp, xây dựng nông thôn mới, tích tụ ruộng đất... Mục tiêu của các giải pháp đều hướng tới giảm số lượng hộ sản xuất quy mô nhỏ, manh mún, tăng số lượng các tổ chức có quy mô lớn hơn như trang trại, hợp tác xã và doanh nghiệp. Mặc dù vậy, số liệu ở Bảng 1 cho thấy trong 5 năm 2016-2020 số lượng hộ nông dân của tỉnh có xu hướng giảm với 0,03%/năm, chậm hơn so với tốc độ chung của vùng đồng bằng sông Hồng (1,7%), số lượng hợp tác xã và trang trại cũng giảm, số lượng doanh nghiệp nông nghiệp còn khiêm tốn (chỉ chiếm 0,016% năm 2016 và 0,027% năm 2020 trong tổng số tổ chức sản xuất nông nghiệp) và tăng với tốc độ 14,74%, chậm hơn nhiều so với tốc độ của vùng đồng bằng sông Hồng (23,5%).

4.1.2. Quy mô của các tổ chức kinh tế trong nông nghiệp tỉnh Nam Định

Diện tích đất nông nghiệp có sự khác biệt rõ rệt giữa các tổ chức kinh tế ở tỉnh Nam Định. Diện tích đất bình quân/hộ khoảng hơn 700m² (tương đương 2 sào Bắc bộ), phần lớn là đất được giao, một phần nhỏ là đất thuê. Tỷ lệ hộ có diện tích dưới 0,5 ha của tỉnh rất lớn (85,33% năm 2020) mặc dù tỷ lệ này đã giảm so với 5 năm trước (chiếm 96,08% năm 2016). Số hộ có quy mô diện tích lớn hơn 0,5 ha và hộ không sử dụng đất tăng lên (tỷ lệ hộ có quy mô diện tích từ 0,5 đến 2 ha tăng từ 3,69% năm 2016 lên 10,67% năm 2020; và

hộ có diện tích trên 2 ha tăng từ 0,23% năm 2016 lên 2,33% năm 2020).

Bảng 2: Quy mô đất đai của các tổ chức kinh tế trong nông nghiệp tại tỉnh Nam Định

Tổ chức	Diện tích bình quân (ha)	Phân theo quy mô diện tích đất sử dụng (%)			
		Không sử dụng đất	<0,5ha	0,5 - 2 ha	> 2ha
Hộ	0,07	1,67	85,33	10,67	2,33
Trang trại	2,34	-	17,78	46,67	35,56
HTX	0,54	68,89	11,11	15,56	4,44
Doanh nghiệp	111,9	70,97	12,90	12,90	3,23

Nguồn: Tổng hợp từ số liệu điều tra, 2020.

Đất đai cho sản xuất của các trang trại chỉ có một phần là đất được giao, đại bộ phận đất là do các đơn vị mua của các hộ không có nhu cầu sử dụng. Ngoài ra, ở một số xã, thị trấn do không thể mua được đất nên các trang trại lựa chọn phương án thuê đất từ các tổ chức, cá nhân khác trên địa bàn. Diện tích đất bình quân của trang trại là 2,34ha, trong đó tỷ lệ lớn nhất là trang trại có diện tích từ 0,5 đến 2ha.

Doanh nghiệp và hợp tác xã nông nghiệp ở Nam Định chủ yếu là kinh doanh dịch vụ phục vụ sản xuất nên có tỷ lệ không sử dụng đất khá cao (69% và 71% một cách tương ứng). Đối với các hợp tác xã và doanh nghiệp có sử dụng đất thì chủ yếu có diện tích nhỏ hơn 2ha. Sau khi thực hiện giải thể và thành lập mới theo Luật hợp tác xã năm 2012 chỉ có 12,37% hợp tác xã nông nghiệp ở Nam Định có đất. Một số hợp tác xã dịch vụ nông nghiệp được chính quyền xã cho mượn trụ sở của hợp tác xã nông nghiệp cũ, nhiều hợp tác xã không có trụ sở làm việc.

Tương tự như đất đai, quy mô vốn của doanh nghiệp nông nghiệp lớn nhất trong bốn loại hình tổ chức kinh tế sản xuất nông nghiệp, đứng thứ hai là trang trại, sau đó đến hợp tác xã và cuối cùng là hộ. Về cơ cấu nguồn vốn, các hộ sản xuất hàng hóa (được liệu, chăn nuôi, nuôi trồng thủy sản) chủ yếu sử dụng vốn vay để đầu tư, tỷ lệ hộ không vay vốn rất nhỏ (khoảng 20%), bình quân chung vốn vay chiếm tới 76% trong tổng nguồn vốn của hộ. Nguồn vay chủ yếu của hộ là vốn vay từ người thân, bạn bè, sau đó đến Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, tỷ lệ hộ vay vốn từ Ngân hàng Chính sách và Xã hội và Quỹ Tín dụng nhân dân không đáng kể.

Bảng 3: Tình trạng vốn của các tổ chức kinh tế trong nông nghiệp tỉnh Nam Định

Tổ chức	Bình quân (triệu đồng/năm)	Tỷ lệ vốn tự có (%)	< 1 tỷ (%)	1- 5 tỷ (%)	> 5 tỷ (%)
Hộ	82,40	27,00	98,33	1,67	-
Trang trại	576,51	75,56	84,44	13,33	2,22
HTX	99,21	30,00	95,56	4,44	-
Doanh nghiệp	5.827,00	45,45	17,17	32,32	50,51

Nguồn: Tổng hợp từ số liệu điều tra, 2020.

Cùng với xu hướng giảm sút của lực lượng lao động tham gia vào sản xuất nông nghiệp, số lao động thường xuyên làm việc trong các tổ chức kinh tế cũng giảm đáng kể. Theo đó, lao động thường xuyên bình quân/hộ và trang trại chỉ từ 2 đến 3 người. Tỷ lệ hợp tác xã nông nghiệp có số lao động dưới 15 người chiếm trên 50% và tỷ lệ doanh nghiệp nông nghiệp có số lao động dưới 5 người chiếm 46,9%. Xu hướng giảm lao động nông nghiệp thể hiện việc dịch chuyển lao động từ nông nghiệp sang công nghiệp – dịch vụ và từ nông thôn ra thành thị. Ngoài ra, việc ứng dụng kỹ thuật tiến bộ trong sản xuất, đặc biệt ở các khâu làm đất, chăm sóc và thu hoạch đã làm giảm đáng kể nhu cầu lao động trong lĩnh vực nông nghiệp.

4.1.3. Liên kết trong sản xuất kinh doanh giữa các tổ chức kinh tế trong nông nghiệp tỉnh Nam Định

Ở Nam Định những năm qua đã hình thành và phát triển mô hình hợp tác, liên kết giữa các loại hình tổ chức kinh tế trong sản xuất lúa, nuôi trồng thủy sản, đánh bắt hải sản và sản xuất – chế biến được liệu. Việc thực hiện liên kết giữa doanh nghiệp và hợp tác xã với trang trại hay hộ nông dân diễn ra theo 3 hình thức: (i) Doanh nghiệp và hợp tác xã cung cấp đầu vào cho hộ hoặc trang trại; (ii) Doanh nghiệp và hợp tác xã ký hợp

đồng tiêu thụ đầu ra cho hộ hoặc trang trại; (iii) Doanh nghiệp và hợp tác xã cung cấp đầu vào và tiêu thụ đầu ra cho hộ nông dân hoặc trang trại trong khi đó hộ/trang trại sản xuất và cung ứng sản phẩm cho doanh nghiệp/hợp tác xã với số lượng và chất lượng theo yêu cầu.

Đến cuối năm 2021, tỉnh Nam Định đã xây dựng được trên 30 chuỗi liên kết sản xuất, chế biến, tiêu thụ các sản phẩm nông nghiệp chủ lực giữa doanh nghiệp với doanh nghiệp, doanh nghiệp với hợp tác xã, doanh nghiệp với trang trại và hộ nông dân. Đã có 81 cơ sở, doanh nghiệp áp dụng chương trình quản lý chất lượng tiên tiến như HACCP, VietGAP, GMP... Nhiều sản phẩm được xây dựng thương hiệu, công bố chất lượng đã giúp tiếp cận với thị trường tốt hơn, nâng cao giá trị thương mại. Kết quả điều tra hộ nông dân cho thấy 75,83% người trả lời cho biết họ có liên kết trong tiêu thụ sản phẩm, 68,75% liên kết trong mua yếu tố đầu vào và cũng có nhiều hộ dân thực hiện liên kết trong việc chuyển giao công nghệ với các doanh nghiệp nhằm nâng cao trình độ, kiến thức sản xuất và cải tiến máy móc, trang thiết bị sử dụng trong sản xuất kinh doanh. Lợi ích lớn nhất mà các tổ chức kinh tế nhận được khi tham gia liên kết đó là tiếp cận được với thị trường cả đầu vào và đầu ra một cách thuận lợi nhất, về phía hộ và trang trại thì còn được nhận hỗ trợ về tư vấn kỹ thuật chăm sóc trong trồng trọt, chăn nuôi, nuôi trồng thủy sản từ phía doanh nghiệp. Bên cạnh đó, với giá đầu vào và đầu ra ổn định căn cứ trên hợp đồng giữa doanh nghiệp và hợp tác xã mà các hộ dân trên địa bàn các huyện như Hải Hậu, Giao Thủy, Nam Trực cũng giảm thiểu được những rủi ro về chất lượng đầu vào và rủi ro về giá đầu ra.

Các liên kết theo chuỗi giá trị thành công phần lớn là nhờ vào sự hình thành và phát triển của mô hình “cánh đồng lớn”. Kết quả điều tra nông nghiệp – nông thôn năm 2020 của Tổng cục Thống kê cho thấy, tỉnh Nam Định có 199 cánh đồng lớn (chiếm 39,5% số cánh đồng lớn của vùng Đồng bằng sông Hồng và 12% số cánh đồng lớn của cả nước) với 48.382 hộ tham gia (chiếm 43,5% tổng số hộ tham gia của vùng Đồng bằng sông Hồng và 14,8% số hộ tham gia của cả nước, trong đó có tới 13,7% tổng diện tích gieo trồng cánh đồng lớn của tỉnh được các doanh nghiệp ký hợp đồng bao tiêu trước sản phẩm.

4.1.4. Kết quả sản xuất kinh doanh của các tổ chức kinh tế trong nông nghiệp tỉnh Nam Định

Kết quả sản xuất kinh doanh của hộ và trang trại được đánh giá dựa trên tiêu chí tổng giá trị sản xuất của đơn vị, thu nhập bình quân/khẩu/năm (đối với hộ) và thu nhập bình quân/lao động/năm (đối với trang trại). Tổng thu nhập bình quân/hộ và trang trại năm 2020 tăng tương ứng là 23% và 12% so với năm 2016, trong khi đó thu nhập bình quân/khẩu (hộ) và lao động (trang trại) năm 2020 tăng tương ứng 36% và 12%. So sánh giữa thời điểm 2020 và 2016 cho thấy doanh thu thuần và thu nhập/lao động/năm của hợp tác xã đều tăng nhanh hơn của doanh nghiệp. Tuy nhiên, nếu xét về giá trị tuyệt đối thì doanh thu và thu nhập của người

Bảng 4: Kết quả sản xuất kinh doanh của các tổ chức kinh tế trong nông nghiệp

ĐVT: Triệu đồng/năm

Tổ chức	2016		2020		So sánh 2020/2016 (lần)	
	Tổng thu/ đơn vị	Thu nhập/ khẩu hoặc lao động	Tổng thu/ đơn vị	Thu nhập/ khẩu hoặc lao động	Tổng thu/ đơn vị	Thu nhập/ khẩu hoặc lao động
Hộ	119,34	36,16	147,45	49,15	1,23	1,36
Trang trại	1.215,00	202,50	1.357,80	226,30	1,12	1,12
Hợp tác xã	933,45	22,79	1.282,83	31,75	1,37	1,39
Doanh nghiệp	13.206,00	52,20	15.227,50	58,50	1,15	1,12

Nguồn: Tổng hợp từ số liệu thống kê tỉnh Nam Định 2016 và số liệu điều tra 2020.

lao động ở hợp tác xã thấp nhiều so với trang trại và doanh nghiệp. Nguyên nhân chủ yếu của tình trạng này là quy mô sản xuất của các hợp tác xã nhỏ, cơ sở vật chất thiếu, đội ngũ cán bộ quản lý hợp tác xã yếu về chuyên môn nghiệp vụ, thiếu khả năng dự báo nhu cầu thị trường và xây dựng phương án sản xuất kinh doanh hiệu quả, chất lượng sản phẩm của hợp tác xã không đủ sức cạnh tranh trên thị trường.

4.2. Những bất cập và giải pháp đề xuất cho phát triển các tổ chức kinh tế trong nông nghiệp tỉnh Nam Định

Kết quả nghiên cứu cho thấy trong những năm qua các tổ chức kinh tế trong nông nghiệp của tỉnh Nam Định đã đạt được nhiều kết quả tích cực, mặc dù vậy nền nông nghiệp nhìn chung quy mô nhỏ, phân tán,

chủ yếu vẫn là kinh tế hộ (chiếm 99,8% tổng số đơn vị sản xuất nông nghiệp toàn tỉnh), số lượng trang trại và hợp tác xã nông nghiệp có xu hướng giảm do làm ăn thua lỗ dưới ảnh hưởng của đại dịch Covid-19, số lượng doanh nghiệp tăng song số lượng doanh nghiệp nông nghiệp trên địa bàn tỉnh rất ít và chủ yếu là quy mô nhỏ và siêu nhỏ. Mô hình cánh đồng lớn và các chuỗi liên kết kinh tế giữa các tổ chức kinh tế trong nông nghiệp đã được hình thành nhưng với quy mô hạn chế, tỷ lệ nông sản được tiêu thụ thông qua các liên kết mới chiếm 13,7% và tập trung chủ yếu ở các sản phẩm như lúa, dược liệu, thủy sản, rau và một số sản phẩm chăn nuôi. Nguyên nhân chủ yếu của thực trạng trên là do: (i) Tích tụ và tập trung ruộng đất diễn ra chậm, sau nhiều năm thực hiện, đến năm 2021 toàn tỉnh mới tích tụ được gần 23% tổng diện tích đất sản xuất nông nghiệp hàng năm; (ii) Các tổ chức kinh tế trong sản xuất nông nghiệp của tỉnh gặp nhiều khó khăn trong tiếp cận các chính sách về đất, vốn, công nghệ và hỗ trợ liên kết (kết quả điều tra cho thấy trên 30% số hộ, trang trại, hợp tác xã và doanh nghiệp cho rằng gặp khó khăn trong tiếp cận đất đai, con số tương tự đối với chính sách tín dụng); (iii) Sự gắn kết giữa các tổ chức kinh tế trong sản xuất, thu hoạch, bảo quản, chế biến và tiêu thụ sản phẩm thiếu chặt chẽ nên hiệu quả kinh tế chưa cao.

Để thúc đẩy các tổ chức kinh tế trong nông nghiệp phát triển, các giải pháp cần phải thực hiện trong thời gian tới là:

(i) Khuyến khích và tạo điều kiện cho tập trung ruộng đất (qua hình thức thuê gom) để hình thành các vùng chuyên canh lúa (ở Nghĩa Hưng, Xuân Trường, Hải Hậu), màu (ở Giao Thủy, Nam Trực, Ý Yên, Xuân Trường), dược liệu (ở Hải Hậu, Giao Thủy), nuôi trồng thủy sản (ở Giao Thủy, Nghĩa Hưng, Hải Hậu);

(ii) Tạo điều kiện cho kinh tế hộ phát triển trên cơ sở khuyến khích các hộ có khả năng về vốn, lao động và kinh nghiệm mở rộng quy mô sản xuất theo hình thức trang trại;

(iii) Phát triển các hình thức hợp tác, liên kết sản xuất, chế biến, tiêu thụ dược liệu, lúa và thủy sản theo chuỗi giá trị, kết nối với hệ thống tiêu thụ ở cả trong nước và ngoài nước; chuyển mạnh từ sản xuất riêng lẻ ở quy mô nông hộ sang mô hình sản xuất hợp tác, liên kết, tập trung, quy mô lớn, trong đó doanh nghiệp làm nòng cốt;

(iv) Tạo điều kiện thuận lợi để thu hút các doanh nghiệp lĩnh vực nông nghiệp, nhất là các doanh nghiệp liên kết với hợp tác xã và hộ để hình thành chuỗi khép kín từ sản xuất đến chế biến và tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp, điển hình như Công ty TNHH Toàn Xuân, Công ty Cổ phần Thương mại và Đầu tư Biển Đông...;

(v) Tăng cường chuyển giao công nghệ, thực hiện chuyển đổi số trong các doanh nghiệp và hợp tác xã, xây dựng thương hiệu, nhãn hiệu gắn với truy xuất nguồn gốc, đáp ứng nhu cầu thị trường;

(6) Phát triển công nghiệp và dịch vụ nhằm hút bớt lao động ra khỏi lĩnh vực nông nghiệp, giảm nhanh số hộ sống dựa vào nông nghiệp ở khu vực nông thôn.

5. Kết luận

Lịch sử phát triển nông nghiệp Việt Nam cho thấy các tổ chức hộ, trang trại, hợp tác xã và doanh nghiệp ra đời và phát triển không chỉ do yêu cầu khách quan của sản xuất mà còn do hình thái kinh tế xã hội và chính trị quy định. Nghiên cứu ở tỉnh Nam Định cho thấy, trong giai đoạn 2016 - 2020 các tổ chức kinh tế trong sản xuất nông nghiệp đã ngày càng mở rộng về quy mô, gia tăng về kết quả sản xuất kinh doanh và thu nhập của người lao động. Tuy vậy, cơ cấu các loại hình tổ chức kinh tế trong nông nghiệp của tỉnh cho thấy nông hộ vẫn chiếm tỷ trọng gần như tuyệt đối, số lượng trang trại và hợp tác xã còn ít và có chiều hướng giảm, số lượng doanh nghiệp nông nghiệp còn khiêm tốn và tốc độ tăng chậm, các mô hình cánh đồng lớn còn ít và đặc biệt là tỷ lệ nông sản được sản xuất và tiêu thụ thông qua hình thức liên kết giữa các tổ chức kinh tế chiếm tỷ trọng nhỏ. Để thúc đẩy nông nghiệp nói chung và các tổ chức kinh tế trong nông nghiệp nói riêng phát triển, tỉnh Nam Định cần ban hành và thực hiện các giải pháp đồng bộ về đất đai, chuyển giao công nghệ, thu hút doanh nghiệp đầu tư và chuyển dịch lao động nông thôn sang lĩnh vực phi nông nghiệp.

Tài liệu tham khảo

- Banaszak, I. (2004), *Agricultural Producer Groups in Poland, IDARI project presentation*, Humboldt University Berlin, www.nuigalway.ie/research/idari/downloads/prague_ilona_pres1.ppt.
- Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn (2011), *Thông tư số 27/2011/TT-BNNPTNT Quy định về tiêu chí và thủ tục cấp giấy chứng nhận kinh tế trang trại*, ban hành ngày 13 tháng 4 năm 2011, truy cập từ <https://thuvienphapluat.vn/van-ban/doanh-nghiep/Thong-tu-27-2011-TT-BNNPTNT-tieu-chi-thu-tuc-c-cap-giay-chung-nhan-kinh-te-trang-122048.aspx>
- Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn (2020), *Thông tư số 02/2020/TT-BNNPTNT Quy định tiêu chí trang trại*, ban hành ngày 28 tháng 2 năm 2020, truy cập từ <https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Thuong-mai/Thong-tu-02-2020-TT-BNNPTNT-tieu-chi-kinh-te-trang-trai-437240.aspx>
- Chayanov, A.V., (1926), 'The Theory of Peasant Economy', In D. Thorner, B. Kerblay, and .E.F. Smith, eds. Irwin: Homewood.
- Chính phủ (2000), *Nghị quyết số 03/NQ-CP về Kinh tế trang trại*, ban hành ngày 02 tháng 2 năm 2000, truy cập từ <https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Linh-vuc-khac/Nghi-quyet-03-2000-NQ-CP-kinh-te-trang-trai-46153.aspx>
- Chính phủ (2010), *Quyết định số 800/QĐ-TTg ngày 04/06/2010 của Thủ tướng Chính phủ Phê duyệt Chương trình mục tiêu Quốc gia về xây dựng nông thôn mới giai đoạn 2010 – 2020*, ban hành ngày 20 tháng 4 năm 2010, truy cập từ <https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Van-hoa-Xa-hoi/Quyet-dinh-800-QD-TTg-phe-duyet-chuong-trinh-muc-tieu-quoc-gia-106910.aspx>.
- Chính phủ (2013), *Quyết định số 899/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ Phê duyệt đề án tái cơ cấu ngành nông nghiệp theo hướng nâng cao giá trị gia tăng và phát triển bền vững*, ban hành ngày 20 tháng 4 năm 2013, truy cập từ <https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Linh-vuc-khac/Quyet-dinh-899-QD-TTg-nam-2013-phe-duyet-De-an-tai-co-cau-nganh-nong-nghiep-193141.aspx>.
- Chính phủ (2022), *Quyết định số 263/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ Phê duyệt Chương trình mục tiêu quốc gia xây dựng nông thôn mới giai đoạn 2021-2025*, ban hành ngày 10 tháng 5 năm 2022, truy cập từ <http://nongthonmoi.gov.vn/Pages/quyet-dinh-phe-duyet-chuong-trinh-muc-tieu-quoc-gia-xay-dung-nong-thon-moi-giai-doan-2021-2025.aspx>.
- Đảng cộng sản Việt Nam (2002), *Nghị quyết số 14-NQ/TW, Hội nghị lần thứ năm Ban Chấp hành Trung ương Đảng (khóa IX) về tiếp tục đổi mới cơ chế, chính sách, khuyến khích và tạo điều kiện phát triển kinh tế tư nhân*, ban hành ngày 18/3/2002, truy cập từ <https://tulieuvankien.dangcongsan.vn/van-kien-tu-lieu-ve-dang/hoi-nghi-bch-trung-uong/khoa-ix/nghi-quyet-so-14-nqtw-ngay-1832002-hoi-nghi-lan-thu-nam-ban-chap-hanh-trung-uong-dang-khoa-ix-ve-tiep-tuc-doi-moi-co-650>
- Đào Thế Tuấn (1997), *Kinh tế hộ nông dân*, Nhà xuất bản Chính trị Quốc gia, Hà Nội.
- Đỗ Kim Chung (2021), *Giáo trình Kinh tế nông nghiệp*, Nhà xuất bản Học viện Nông nghiệp, Hà Nội.
- Đoàn Hồng Phong (2019), *Nam Định – điểm sáng trong xây dựng nông thôn mới*, ngày 25 tháng 4 năm 2022, truy cập từ <https://tapchicongsan.org.vn/web/guest/thuc-tien-kinh-nghiem1/-/2018/815665/nam-dinh---diem-sang-trong-xay-dung-nong-thon-moi.aspx#>.
- Eswaran, M. & Kotwal, A. (1985), 'A theory of contractual structure in agriculture', *American Economic Review*, 75(3), 352-367.
- Frank Ellis (1988), *Peasant Economics: Farm Households and Agrarian Development*, New York: Cambridge University Press.
- Hồ Cao Việt (2008), *Chuyển dịch lao động của hộ nông dân vùng Đồng bằng sông Cửu Long từ những năm 1990*, Nhà xuất bản Nông nghiệp, Hà Nội.
- Hồ Quế Hậu (2019), 'Những nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh tế của hộ nông dân trong sản xuất nông nghiệp ở Việt Nam', *Tạp chí Kinh tế & Phát triển*, 270, 51-62.
- Hội Nông dân tỉnh Nam Định (2021), *Báo cáo Tổng kết công tác hội và phong trào nông dân tỉnh Nam Định giai đoạn 2016 – 2020*, Văn phòng Hội Nông dân tỉnh Nam Định.
- Huang, Z. (2008), 'Theories and practices regarding the development of farmer cooperatives in China', *China Rural Economy*, 11, 4-7.

- Lê Đình Hải (2017), 'Các nhân tố ảnh hưởng đến thu nhập của nông hộ trên địa bàn huyện Ba Vì, thành phố Hà Nội', *Tạp chí Khoa học và Công nghệ Lâm nghiệp*, 4-2017, 162-171.
- Lê Đình Thắng (1993), *Phát triển kinh tế hộ theo hướng hàng hóa*, Nhà xuất bản Nông nghiệp: Hà Nội.
- Mai Thị Thanh Xuân & Đặng Thị Thu Hiền (2013), 'Phát triển kinh tế hộ gia đình ở Việt Nam', *Tạp chí Khoa học ĐHQGHN, Kinh tế và Kinh doanh*, 29 (3), 1-9.
- Nerlove, M. (1996), 'Reflections on the Economic Organization of Agriculture: Traditional, Modern and Transitional', Martimort, D. (Ed.) *Agricultural Markets (Contributions to Economic Analysis, Vol. 234)*, Emerald Group Publishing Limited, Bingley.
- Ngân hàng thế giới (2016), *Báo cáo Phát triển Việt Nam 2016 - Chuyển đổi Nông nghiệp Việt Nam: tăng giá trị, giảm đầu vào*, Nhà xuất bản Hồng Đức, Hà Nội.
- Ngô Văn Hải, Nguyễn Văn Minh, Phạm Thị Thu, Lê Quang Minh và Phạm Thị Phương Nam (2021), 'Các giải pháp phát triển bền vững kinh tế trang trại ở huyện Gia Lộc, tỉnh Hải Dương', *Tạp chí khoa học và công nghệ, Trường đại học Thành Đông*, 2(2), 72-82.
- Ngô Xuân Toàn & Đỗ Thị Thanh Vinh (2014), 'Phát triển mô hình kinh tế trang trại trên địa bàn huyện Hưng Nguyên, tỉnh Nghệ An', *Tạp chí Khoa học Trường Đại học Cần Thơ*, (31), 97-106.
- Nguyễn Phương Lê & Nguyễn Mậu Dũng (2021), 'Phát triển doanh nghiệp nông nghiệp vùng Tây Nguyên: Thực trạng và giải pháp', *Tạp chí Nghiên cứu Kinh tế*, 4 (515), 106-116.
- Nguyễn Thị Như Tâm (2018), 'Sự cần thiết của việc phát triển mô hình liên hiệp hợp tác xã trong bối cảnh hội nhập', *Tạp chí Công thương*, 1 (2018), 91-96.
- Quốc hội (1999), *Luật số: 13/1999/QH10. Luật Doanh nghiệp*, ban hành ngày 12 tháng 06 năm 1999, truy cập từ https://moj.gov.vn/vbpq/lists/vn%20bn%20php%20lut/view_detail.aspx?itemid=7046
- Quốc hội (2013), *Luật số: 45/2013/QH13. Luật Đất đai*, ban hành ngày 15 tháng 4 năm 2013, truy cập từ <https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Bat-dong-san/Luat-dat-dai,-2013-215836.aspx>.
- Quốc hội (2020a), *Luật số: 61/2020/QH14. Luật Đầu tư*, ban hành ngày 15 tháng 4 năm 2020, truy cập từ <https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Doanh-nghiep/Luat-Dau-tu-so-61-2020-QH14-321051.aspx>
- Quốc hội (2020b), *Luật số: 59/2020/QH14. Luật Doanh nghiệp*, ban hành ngày 15 tháng 4 năm 2020, truy cập từ <https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Doanh-nghiep/Luat-Doanh-nghiep-so-59-2020-QH14-427301.aspx>.
- Reardon, T., Christopher B. Barrett, Julio A. Berdegue, Johan F.M. Swinnen (2009), 'Agrifood Industry Transformation and Small Farmers in Developing Countries', *World Development*, 37(11), 1717-1727.
- Thanh Thúy (2021), *Đổi mới hình thức tổ chức sản xuất nông nghiệp*, ban hành ngày 12 tháng 5 năm 2022, truy cập từ <http://baonamdinh.com.vn/channel/5085/202109/doi-moi-hinh-thuc-to-chuc-san-xuat-nong-nghiep-2546280/index.htm>
- Tổng cục Thống kê (2020), *Thông cáo báo chí về kết quả điều tra nông thôn, nông nghiệp giữa kỳ năm 2020*, truy cập ngày 15 tháng 4 năm 2022 tại <https://www.gso.gov.vn/du-lieu-va-so-lieu-thong-ke/2021/06/thong-cao-bao-chi-ve-ket-qua-dieu-tra-nong-thon-nong-nghiep-giua-ky-nam-2020>
- Trần Thị Thu Trang (2021), *Sản xuất nông nghiệp Việt Nam - 5 năm nhìn lại (2016-2020)*, ban hành ngày 12 tháng 5 năm 2022, truy cập từ <https://consosukien.vn/san-xuat-nong-nghiep-viet-nam-5-nam-nhin-lai-2016-2020.htm>
- Trần Tiến Khai (2007), *Cải thiện của đời sống nông dân Việt Nam trong bối cảnh toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế - Báo cáo tổng quan*, Hội nghị khoa học thường niên, Viện Khoa học Kỹ thuật nông nghiệp miền Nam, ngày 26-28/8/2007.
- Zuhui Huang & Qiao Liang (2018), 'Agricultural organizations and the role of farmer cooperatives in China since 1978: past and future', *China Agricultural Economic Review*, 10 (1), 48-64.