

Mục lục

Đầu tư theo hình thức đối tác công tư tại các đơn vị sự nghiệp, kinh tế của tổ chức công đoàn Việt Nam	<i>Lê Mạnh Hùng</i>	2
Công đoàn tham gia quản trị nhà nước hiện đại ở Việt Nam hiện nay	<i>Nguyễn Thị Thanh</i>	10
Các nhân tố ảnh hưởng tới tỷ lệ giá trên thu nhập của các công ty xây dựng công trình giao thông niêm yết ở Việt Nam	<i>Đoàn Thục Quyên</i>	18
Ảnh hưởng của các nhân tố bên ngoài đến chất lượng kiểm toán của kiểm toán độc lập	<i>Phạm Huy Hùng, Trần Mạnh Dũng</i>	25
Ứng dụng thương mại điện tử trong doanh nghiệp bán lẻ	<i>Phùng Thế Hùng, Ngô Quang Trường</i>	36
Nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp niêm yết bất động sản và xây dựng	<i>Đinh Thị Ngọc Mai, Trần Đình Vân</i>	46
Nhân tố ảnh hưởng đến việc định giá bán sản phẩm dựa trên cơ sở chi phí của các doanh nghiệp chế biến gỗ tại thành phố Hà Nội	<i>Hoàng Thị Minh Châu</i>	55
Nhân tố ảnh hưởng đến ý định áp dụng kế toán chi phí dựa trên hoạt động tại các trường đại học Việt Nam	<i>Hoàng Thị Bích Ngọc, Vũ Thị Kim Anh</i>	66
Nhân tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của giảng viên các trường đại học công lập khối ngành kinh tế tại Hà Nội	<i>Hà Diệu Linh</i>	76
Ứng dụng lý thuyết hành vi dự định mở rộng giải thích ý định tiết kiệm điện năng của nhân viên văn phòng	<i>Hoàng Văn Hảo, Hà Văn Sỹ, Nguyễn Hoài Thu</i>	86
Các nhân tố ảnh hưởng tới năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa	<i>Nguyễn Thị Thanh Xuân, Lê Quang Hiếu, Trịnh Thị Thu Huyền</i>	95
Nhân tố tác động đến ý định sử dụng thanh toán bằng điện thoại của giới trẻ trong bối cảnh Covid-19	<i>Đỗ Hồng Nhung</i>	106

ĐẦU TƯ THEO HÌNH THỨC ĐỐI TÁC CÔNG TƯ TẠI CÁC ĐƠN VỊ SỰ NGHIỆP, KINH TẾ CỦA TỔ CHỨC CÔNG ĐOÀN VIỆT NAM

Lê Mạnh Hùng

Trường Đại học Công đoàn

Email: lmhunghtdhcd@gmail.com

Mã bài: JED-491

Ngày nhận: 10/12/2021

Ngày nhận bản sửa: 23/02/2022

Ngày duyệt đăng: 10/03/2022

Tóm tắt:

Bài viết này nghiên cứu đầu tư theo hình thức đối tác công tư tại Việt Nam và khả năng áp dụng đối với các đơn vị sự nghiệp, kinh tế của tổ chức Công đoàn Việt Nam trong việc xây dựng nguồn lực tài chính đủ mạnh để thực hiện tốt chức năng, nhiệm vụ của tổ chức Công đoàn Việt Nam trong tình hình mới. Nghiên cứu đã làm rõ được thực trạng về đầu tư theo hình thức đối tác công tư tại Việt Nam và hoạt động của các đơn vị sự nghiệp, kinh tế của tổ chức Công đoàn Việt Nam trong thời gian qua. Bài viết đã đề xuất một số khuyến nghị nhằm giúp các đơn vị sự nghiệp, kinh tế của tổ chức Công đoàn Việt Nam có thể huy động và sử dụng có hiệu quả các nguồn lực xã hội hóa thông qua cơ chế “đầu tư công, quản trị tư” nhằm góp phần thực hiện thắng lợi chương trình hành động của các cấp công đoàn.

Từ khóa: Công đoàn Việt Nam, đối tác công tư, nguồn lực tài chính.

Mã JEL: L98

Investment in the form of public-private partnership in non-business and economic units of Vietnam Trade Union

Abstract

This paper studies investment in the form of public-private partnership in Vietnam and its applicability to non-business and economic units of Vietnam Trade Union in building strong financial resources to perform well the functions and tasks of the Vietnam Trade Union in the new context. The study has clarified the current situation of investment in the form of public-private partnership in Vietnam and the operation of non-business and economic units of Vietnam Trade Union in recent years. Based on the findings, some recommendations are proposed for helping non-business and economic units of the Vietnam Trade Union to mobilize and effectively use socialized resources through the mechanism of “public investment, private governance” in order to contribute to the successful implementation of the Action Program of trade unions at all levels.

Keywords: Vietnam Trade Union, public-private partnership, financial resources.

JEL Code: L98

1. Đặt vấn đề

Thực hiện Chương trình số 740/CTr-TLĐ ngày 22/7/2020 của Tổng Liên đoàn Lao động Việt Nam về việc xây dựng nguồn lực tài chính đủ mạnh đáp ứng yêu cầu nhiệm vụ của tổ chức công đoàn trong tình hình mới nhằm cụ thể hóa một trong ba khâu đột phá của Nghị quyết Đại hội Công đoàn Việt Nam lần thứ XII về: “Xây dựng nguồn lực công đoàn đủ mạnh, đẩy mạnh công tác truyền thông công đoàn đáp ứng yêu cầu trong giai đoạn mới”. Qua rà soát của Tổng Liên đoàn, cơ bản các đơn vị sử dụng đúng mục đích và đã xây dựng được phương án sắp xếp theo Nghị định 167/2017/NĐ-CP. Các đơn vị sự nghiệp cơ bản đã xây dựng được phương án tự chủ về tài chính, nhiều đơn vị sự nghiệp công đoàn đã tự chủ chi thường xuyên và chi đầu tư. Trong quá trình sắp xếp, đã giải thể được 10 đơn vị sự nghiệp hoạt động trong lĩnh vực giáo dục nghề

ng nghiệp, sáp nhập 3 đơn vị, đang xây dựng đề án tiếp tục giải thể một số nhà văn hóa, trung tâm văn hóa hoạt động không hiệu quả. Tuy nhiên, kết quả rà soát cũng cho thấy hiệu quả hoạt động của các đơn vị sự nghiệp, kinh tế công đoàn còn chưa tương xứng với tiềm năng của đơn vị. Các đơn vị hoạt động mới chỉ đảm bảo kinh doanh ổn định và bảo toàn vốn chủ sở hữu, chưa có được tích lũy lớn để đầu tư máy móc thiết bị, cơ sở vật chất và ứng phó với các trường hợp bất khả kháng như thiên tai, dịch bệnh...

Ngày 20/7/2021, Ban Chấp hành Tổng Liên đoàn Lao động Việt Nam đã ban hành Chương trình hành động của các cấp công đoàn (Chương trình số 01/CT-BCH) nhằm thực hiện Nghị quyết Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ XIII của Đảng (Nghị quyết Đại hội XIII của Đảng) và Nghị quyết số 02-NQ/TW ngày 12/6/2021 của Bộ Chính trị về “Đổi mới tổ chức và hoạt động của Công đoàn Việt Nam trong tình hình mới” (Nghị quyết 02 của Bộ Chính trị). Chương trình hành động xác định rõ mục đích, yêu cầu các cấp công đoàn cần tập trung triển khai 7 nhóm nhiệm vụ, 39 giải pháp. Trong đó, xây dựng nguồn lực tài chính đủ mạnh để thực hiện tốt chức năng, nhiệm vụ của tổ chức công đoàn là một trong các nhóm nhiệm vụ trọng tâm. Để thực hiện nhiệm vụ trên, các cấp công đoàn cần phải phát huy tối đa lợi thế, tích cực huy động nguồn lực xã hội để góp phần xây dựng nguồn tài chính công đoàn đủ mạnh trong tình hình mới. Đổi mới cơ chế hoạt động của đơn vị sự nghiệp, đơn vị kinh tế công đoàn. Quy định cụ thể về thẩm quyền và trách nhiệm của người đứng đầu và người đại diện phần vốn của tổ chức Công đoàn tại doanh nghiệp (DN)...

Đầu tư theo hình thức đối tác công tư (Public - Private – Partnership, viết tắt là PPP) là một hình thức phổ biến trên thế giới trong những thập niên gần đây nhằm phát huy thế mạnh của cả khu vực công và khu vực tư cho phát triển kinh tế, là một trong những phương thức hiệu quả nhất để phát triển bền vững, nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia. Ở Việt Nam, PPP đã được thí điểm thực hiện cách đây hơn 20 năm với khung pháp lý ban đầu là Nghị định số 77/CP ngày 18/6/1997 về Quy chế đầu tư theo hình thức hợp đồng xây dựng - vận hành - chuyển giao (BOT) áp dụng cho đầu tư trong nước, sau đó là Quyết định 71/2010/QĐ-TTg thí điểm đầu tư PPP. Ngày 18/6/2020, Luật đầu tư theo phương thức đối tác công tư đã được Quốc hội thông qua và chính thức có hiệu lực từ ngày 01/01/2021 đã tạo ra hành lang pháp lý mạnh mẽ hơn cho việc triển khai PPP. Luật đầu tư theo phương thức đối tác công tư bao gồm 11 chương và 101 điều, được soạn thảo để thu hút nhiều nguồn lực hơn từ khu vực tư nhân, đặc biệt là các nhà đầu tư nước ngoài, đồng thời cũng hướng đến mục tiêu phát triển bền vững, “PPP vì con người” (people-first-PPP) như khuyến cáo của Liên Hợp Quốc. PPP vì con người phải được mở rộng về quy mô, tốc độ, và diện bao phủ để ngày càng nhiều người có thể tiếp cận dịch vụ tốt hơn với chi phí hợp lý. PPP không chỉ là công thức huy động vốn cho các dự án phát triển cơ sở hạ tầng kinh tế - xã hội và dịch vụ công, mà còn là công thức mà khu vực công và tư chung tay phát triển các lĩnh vực công nghiệp quan trọng mang tính chất dẫn dắt nền kinh tế.

Bài viết này nghiên cứu và làm rõ mô hình đầu tư theo hình thức đối tác công tư và thực trạng triển khai đầu tư theo hình thức đối tác công tư tại Việt Nam. Phân tích thực trạng hoạt động của các đơn vị sự nghiệp, kinh tế của tổ chức Công đoàn Việt Nam để đề xuất các giải pháp áp dụng đầu tư theo hình thức đối tác công tư giúp các đơn vị sự nghiệp, kinh tế của tổ chức Công đoàn Việt Nam có thể huy động và sử dụng có hiệu quả các nguồn lực xã hội hóa, khai thác tối đa những lợi thế về cơ sở vật chất, vị trí thuận lợi nhằm tăng nguồn thu cho tổ chức công đoàn, nâng cao hiệu quả hoạt động kinh tế cũng như góp phần thực hiện thắng lợi nhiệm vụ xây dựng nguồn tài chính công đoàn đủ mạnh trong tình hình mới.

2. Một số vấn đề lý luận về đầu tư theo hình thức đối tác công tư

Đầu tư theo hình thức đối tác công tư đã xuất hiện từ thế kỷ thứ XVIII tại Pháp để xây dựng các kênh đào, sau đó là các cây cầu ở London vào thế kỷ XIX hay cây cầu Brooklyn nổi tiếng ở New York cũng vào thế kỷ XIX (Đỗ Anh Đức, 2021). Tuy nhiên, hình thức này chỉ phổ biến trên thế giới vào thập niên 1980 và nó đóng một vai trò nhất định trong việc phát triển cơ sở hạ tầng ở các nước phát triển. Ở các nước đang phát triển, hình thức này bắt đầu phổ biến từ thập niên 1990, nhất là ở khu vực Mỹ Latinh. Đối với các quốc gia đang phát triển có nhu cầu nâng cấp cơ sở hạ tầng hình thức này đã chứng tỏ được hiệu quả của nó trong việc rút ngắn khoảng cách tài chính. Khái niệm đầu tư theo hình thức đối tác công tư và khái niệm đối tác công tư là tương đồng nhau được dịch ra từ cụm từ tiếng Anh là “Public Private Partnership” viết tắt là PPP. Khái niệm này xuất hiện từ khá sớm và có nhiều định nghĩa khác nhau đối với thuật ngữ này, tùy thuộc vào bối cảnh của mỗi quốc gia, tổ chức nghiên cứu.

Ngân hàng Phát triển Châu Á (ADB) định nghĩa đầu tư theo hình thức đối tác công tư là một loại các mối quan hệ có thể có giữa khu vực nhà nước và khu vực tư nhân liên quan đến xây dựng cơ sở hạ tầng và cung cấp các dịch vụ công (ADB, 2008). Trong mối quan hệ theo hình thức đối tác công tư, phía Nhà nước là các tổ chức Chính phủ bao gồm các Bộ, Ban, Ngành, Chính quyền địa phương; phía tư nhân có thể là các đối tác trong và ngoài nước, các doanh nghiệp hoặc các nhà đầu tư có chuyên môn về tài chính hoặc kỹ thuật liên quan đến dự án. Đóng góp của Nhà nước cho mối quan hệ theo hình thức đối tác công tư có thể được biểu hiện dưới dạng vốn đầu tư, chuyển giao tài sản hoặc các đóng góp bằng hiện vật khác. Vai trò của khu vực tư nhân trong mối quan hệ này thể hiện ở việc sử dụng chuyên môn về thương mại, quản lý, điều hành và cải tiến nhằm thực hiện, vận hành dự án một cách hiệu quả. Như vậy, khái niệm đầu tư theo hình thức đối tác công tư của ADB đã nhấn mạnh sự phân chia trách nhiệm rõ ràng giữa các bên sao cho tận dụng được nguồn lực và tính hiệu quả trong việc thực hiện dự án và sử dụng hiệu quả các nguồn vốn của hợp đồng. Cách tiếp cận này vẫn thừa nhận vai trò của Chính phủ trong việc đảm bảo nghĩa vụ xã hội được đáp ứng khi có sự tham gia của khu vực tư nhân.

Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế (OECD, 2012) định nghĩa đầu tư theo hình thức đối tác công tư là một thỏa thuận giữa Nhà nước với một hay nhiều đối tác tư nhân (có thể bao gồm các nhà điều hành và các nhà tài trợ), theo đó phía tư nhân cung cấp dịch vụ sao cho đảm bảo được mục tiêu cung cấp dịch vụ của Nhà nước song hành với mục tiêu lợi nhuận của nhà đầu tư tư nhân và tính hiệu quả của quan hệ hợp tác này phụ thuộc vào sự chuyển giao rủi ro một cách đầy đủ sang đối tác tư nhân. Trong mối quan hệ này, Chính phủ quy định chất lượng và số lượng cơ sở hạ tầng mà phía tư nhân cung cấp. Đối tác tư nhân có thể chịu trách nhiệm thiết kế, xây dựng, cấp vốn, vận hành, quản lý tài sản cố định và cung cấp dịch vụ cho Chính phủ hoặc người dân. Như vậy, theo cách tiếp cận này, OECD đã nhấn mạnh sự chuyển giao rủi ro từ phía Nhà nước sang phía tư nhân, rủi ro cần được phân bổ cho đối tác nào có khả năng quản lý rủi ro tốt nhất. Rủi ro có thể được phân chia theo hai cách. Cách phân chia thứ nhất dựa trên khả năng kiểm soát rủi ro, theo đó rủi ro bên trong có thể kiểm soát được và rủi ro bên ngoài là rủi ro không thể kiểm soát được (thiên tai, chiến tranh, bạo động dân sự,...). Theo cách phân chia thứ hai, rủi ro bao gồm rủi ro về pháp lý, chính sách và rủi ro thương mại.

Ngân hàng Thế giới (World Bank Institute, 2012) định nghĩa quan hệ đầu tư đối tác công tư được hiểu là thỏa thuận lâu dài giữa các khu vực công và tư nhân, theo đó một số nghĩa vụ công được cung cấp bởi khu vực tư nhân với thỏa thuận rõ ràng về mục tiêu chung là giao cơ sở hạ tầng công cộng và/hoặc các dịch vụ công cộng. Trong khi đó, khái niệm về đầu tư theo hình thức đối tác công tư tại Việt Nam được quy định trong Nghị định số 63/2018/NĐ-CP ngày 04/05/2018 của Chính phủ, cụ thể: « Đầu tư theo hình thức đối tác công tư (sau đây gọi tắt là PPP) là hình thức đầu tư được thực hiện trên cơ sở hợp đồng dự án giữa cơ quan nhà nước có thẩm quyền và nhà đầu tư, doanh nghiệp dự án để xây dựng, cải tạo, vận hành, kinh doanh, quản lý công trình hạ tầng, cung cấp dịch vụ công.»

Như vậy có thể thấy rằng, các định nghĩa về PPP nêu trên có thể khác nhau song đều có các điểm chung như sau: (1) Đầu tư theo hình thức đối tác công tư là sự thỏa thuận hợp đồng nêu rõ quyền lợi và nghĩa vụ giữa khu vực nhà nước và khu vực tư nhân; (2) Đầu tư theo hình thức đối tác công tư có sự phân chia rủi ro giữa các bên của hợp đồng; (3) Trong đầu tư theo hình thức đối tác công tư, đối tác tư nhân được hưởng lợi ích tài chính một cách hợp lý. PPP đã mang lại nhiều ưu điểm cụ thể như sau:

Thứ nhất, PPP giúp tăng năng suất và sử dụng các nguồn lực sẵn có một cách hiệu quả hơn, tối đa hóa giá trị đồng tiền từ đầu tư. Việc bắt tay giữa Nhà nước và tư nhân cho phép cộng hưởng tốt nhất thế mạnh của các bên tham gia, thông qua việc phát huy sức mạnh tổng hợp trong thiết kế, thi công, kinh doanh và quản lý. Mô hình PPP cũng khuyến khích sáng tạo trong hợp tác và phổ biến những cách làm tốt nhất.

Thứ hai, PPP cung cấp nguồn tài chính bổ sung cho các hoạt động đầu tư công và cung cấp dịch vụ công của Nhà nước. Thông qua hình thức PPP, khu vực tư nhân góp phần giảm gánh nặng cho ngân sách nhà nước. Kể cả việc cung cấp các dịch vụ của khu vực tư nhân do Chính phủ chi trả có thể làm thay đổi gánh nặng kinh phí từ hình thức truyền thống thanh toán trước một khoản tiền lớn sang một loạt các khoản thanh toán thường niên dễ quản lý và dự đoán trước hơn trong suốt thời gian của dự án.

Thứ ba, PPP góp phần cải cách khu vực thông qua việc cung ứng các dịch vụ công. Nhà nước luôn là người chịu trách nhiệm chủ yếu trong việc đảm bảo tài chính để cung ứng các dịch vụ công. Tuy nhiên, với cách huy động nguồn vốn đầu tư chủ yếu từ nguồn ngân sách vẫn chưa đủ đáp ứng. Lý thuyết và kinh nghiệm thực tiễn

chỉ ra rằng không nhất thiết nhà nước phải là người cung cấp trực tiếp các dịch vụ công đến tận tay người tiêu dùng. Với hình thức huy động nguồn vốn bằng hình thức BOT, BT, BTO truyền thống (không phải PPP theo đúng nghĩa) như hiện nay sẽ không thực sự hiệu quả, thường dẫn đến chậm trễ về tiến độ, đầu đó có dự án phải bỏ dở, do các doanh nghiệp tư nhân tiếp cận nguồn vốn từ thị trường tài chính gặp không ít khó khăn và đẩy toàn bộ rủi ro cho nhà đầu tư tư nhân. Còn nếu là doanh nghiệp nhà nước đảm nhận các dự án đó, thường dẫn đến tăng chi phí phụ trội, và không hiệu quả do quản lý yếu kém, công nghệ lạc hậu. Kinh nghiệm quốc tế cho thấy, cùng một dự án, nếu nhà nước cùng đóng góp vốn tham gia thực hiện một dự án với đối tác tư nhân, dự án sẽ được thực hiện hiệu quả hơn.

3. Khái quát đầu tư theo hình thức hợp tác công tư tại Việt Nam

3.1. Giai đoạn trước năm 2009

Ở Việt Nam, quan hệ đối tác giữa Nhà nước và tư nhân trong đầu tư xây dựng kết cấu hạ tầng đã được triển khai thực hiện từ những năm 1994 thông qua các dự án về năng lượng và viễn thông theo mô hình PPP. Tuy nhiên, việc áp dụng các mô hình này dường như chỉ có tính chất thử nghiệm và về lý thuyết thì cũng chưa phản ánh đúng bản chất của mô hình đầu tư theo hợp đồng đối tác công tư. Chủ yếu giai đoạn này là các dự án BOT về giao thông và được chi phối bởi các văn bản pháp luật như Nghị định số 77-CP ngày 18/6/1997 “Quy chế đầu tư theo hình thức hợp đồng Xây dựng - Kinh doanh - Chuyển giao (B.O.T) áp dụng cho đầu tư trong nước”, Nghị định số 78/2007/NĐ-CP ngày 11/5/2007 về đầu tư theo hình thức Hợp đồng Xây dựng-Kinh doanh-Chuyển giao (BOT), Hợp đồng Xây dựng-Chuyển giao-Kinh doanh (BTO), Hợp đồng Xây dựng-Chuyển giao (BT)

Theo thống kê của Ngân hàng Thế giới, trong giai đoạn 1994 -2009 Việt Nam đã có 32 dự án được thực hiện có sự tham gia của nhà đầu tư tư nhân với tổng mức vốn đầu tư khoảng 6,7 tỉ USD, trong đó mô hình BOT chiếm tỷ trọng chủ yếu. Lĩnh vực thu hút được nhà đầu tư tư nhân tham gia bao gồm giao thông, năng lượng, viễn thông, cấp và thoát nước. Phần lớn các dự án giao thông được thực hiện theo hình thức BT hoặc BOT để nhà đầu tư thu hồi được nguồn vốn đầu tư xây dựng công trình.

3.2. Giai đoạn 2010 đến 2020

Ngày 09/11/2010, Thủ tướng Chính phủ ký Quyết định số 71/QĐ-TTg về việc ban hành Quy chế thí điểm đầu tư theo hình thức đối tác công – tư, cơ chế đầu tư theo mô hình đối tác công tư mới bắt đầu được triển khai thực hiện ở Việt Nam. Xét về bản chất, BOT chính là một trong các hình thức PPP nhưng chính sự tồn tại đồng thời của nhiều văn bản pháp luật khác nhau cùng điều chỉnh quan hệ đối tác công tư đã gây ra nhiều khó khăn cho quá trình áp dụng và triển khai trên thực tiễn. Trong bối cảnh đó, Nghị định số 108/2009/NĐ-CP ngày 27 tháng 11 năm 2009 của Chính phủ về đầu tư theo hình thức hợp đồng BOT, hợp đồng BTO và hợp đồng BT; Nghị định số 24/2011/NĐ-CP ngày 05 tháng 4 năm 2011 của Chính phủ sửa đổi một số điều của Nghị định số 108/2009/NĐ-CP về đầu tư theo hình thức hợp đồng BOT, hợp đồng BTO và hợp đồng BT; Nghị định số 15/2015/NĐ-CP ngày 14 tháng 02 năm 2015 về đầu tư theo hình thức đối tác công tư được ban hành, sau đó là nghị định số 63/2018/NĐ-CP để đảm bảo tính đồng bộ của hệ thống pháp luật trong việc điều chỉnh quan hệ hợp tác công tư.

Tại các thành phố lớn như Hà Nội, Hồ Chí Minh, Đà Nẵng, ... chính quyền thành phố đều có các chủ trương khuyến khích áp dụng hình thức đối tác công tư trong quản lý đầu tư xây dựng các công trình đô thị. Bên cạnh đó, thành lập hoặc giao thêm nhiệm vụ cho các đơn vị quản lý nhà nước nhằm cụ thể hóa các chính sách ứng dụng hình thức đầu tư này vào thực tiễn. Như thành phố Hà Nội thành lập Ban chỉ đạo về đầu tư theo hình thức đối tác công tư (hoạt động theo hình thức kiêm nhiệm) do Phó Chủ tịch thành phố điều hành, thành phố Hồ Chí Minh thành lập Phòng Quản lý dự án (hoạt động chuyên trách) trực thuộc UBND thành phố, ... Các đơn vị này sẽ là đầu mối tham mưu và đề xuất các chính sách để chỉ đạo, điều hành quản lý nhà nước trong các dự án đối tác công tư. Nhiều dự án đầu tư theo phương thức kết hợp sử dụng vốn đầu tư của Nhà nước với vốn đầu tư tư nhân để xây dựng các công trình công ích đã được triển khai thực hiện trong nhiều năm qua. Theo Bộ Kế hoạch và Đầu tư, tính đến tháng 9/2018, cả nước có 336 dự án PPP với tổng vốn số đầu tư khoảng 1.609.335 tỷ đồng, trong đó có khoảng 140 dự án áp dụng loại hợp đồng BOT, 188 dự án áp dụng loại hợp đồng BT và 8 dự án áp dụng các loại hợp đồng khác. Thông qua mô hình PPP, nguồn vốn đầu tư tư nhân đã được huy động để giải quyết nhu cầu cấp bách về đầu tư hạ tầng.

3.3. Giai đoạn sau năm 2020

Những dự án PPP (BOT, BT...) trong thời gian đầu triển khai còn có các hạn chế, tồn tại nhưng các công trình, dịch vụ có được từ các dự án PPP đã góp phần tích cực hoàn thiện chất lượng hệ thống cơ sở hạ tầng giao thông, năng lượng, hạ tầng đô thị, xử lý nước thải, rác thải..., kịp thời giải quyết các nhu cầu bức xúc về dịch vụ công của người dân và nhu cầu cấp bách về cơ sở hạ tầng để phát triển kinh tế - xã hội đất nước, góp phần ổn định kinh tế vĩ mô, kích cầu đối với sản xuất trong nước. Chính yếu tố này đã tạo ra động lực thúc đẩy phát triển kinh tế - xã hội, góp phần tăng năng lực cạnh tranh của nền kinh tế quốc dân. Bên cạnh các kết quả đạt được, thực tiễn triển khai cho thấy quy định về PPP cần phải được hoàn thiện, nâng cấp hơn nữa bởi: (i) Quy định chi tiết cho hoạt động PPP hiện nay mới chỉ dừng ở cấp Nghị định, đồng thời do nhiều Luật khác nhau điều chỉnh như Luật Ngân sách Nhà nước, Luật Đầu tư, Luật Đầu tư công, Luật Bảo vệ môi trường, Luật Doanh nghiệp, Luật Đất đai, Luật Xây dựng, Luật Quản lý nợ công... Quy định tại các Luật này được xây dựng hướng tới dự án đầu tư công hoặc đầu tư tư nhân thuần túy. Quy định đối với đầu tư PPP tại cấp Nghị định không thể trái Luật. Việc không thể phản ánh bản chất của mối quan hệ đối tác công và tư dẫn đến quá trình triển khai dự án PPP còn nhiều khó khăn, bất cập; (ii) Cần có khung pháp lý ổn định cho các hợp đồng PPP dài hạn (thường kéo dài từ 20 - 30 năm), nhiều rủi ro, đầu tư quy mô lớn, bởi hiện quy định về PPP tại nước ta được các nhà đầu tư đánh giá là có tính ổn định chưa cao. Bên cạnh đó, trong quá trình triển khai các dự án nhằm thu hút đầu tư nước ngoài, các tổ chức quốc tế và một số nhà đầu tư quan tâm đều đề cập việc thiếu công cụ bảo đảm, bảo lãnh trong chính sách hiện nay. Trên cơ sở các phân tích nêu trên, việc xây dựng Luật Đầu tư theo phương thức PPP là cần thiết trong bối cảnh hiện nay.

Để có khung pháp lý ổn định cho các hợp đồng PPP dài hạn, nhiều rủi ro, quy mô lớn, sau nhiều lần chỉnh lý dự thảo, ngày 18/6/2020, tại kỳ họp thứ 9, Quốc hội khóa XIV đã chính thức thông qua Luật Đầu tư theo phương thức đối tác công tư số 64/2020/QH14 với 11 chương và 101 điều, có hiệu lực thi hành kể từ ngày 01/01/2021. Để triển khai thực hiện Luật PPP, Chính phủ đã ban hành 03 Nghị định hướng dẫn Luật. Cụ thể: Nghị định quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật PPP; Nghị định quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật PPP về lựa chọn nhà đầu tư; Nghị định quy định về cơ chế tài chính trong đầu tư theo phương thức đối tác công tư. Luật Đầu tư theo phương thức đối tác công tư (PPP) kế thừa những quy định tốt đã và đang thực hiện, đồng thời bổ sung các nội dung mới, quan trọng, bảo đảm tính đặc thù của đầu tư PPP, tạo môi trường pháp lý ổn định hơn cho các dự án PPP trong thời gian tới. Theo nhiều nhà đầu tư, Luật PPP đã tháo gỡ nhiều vướng mắc, rào cản đối với dự án PPP, tháo cởi cả những gánh nặng về tâm lý, củng cố niềm tin để giới đầu tư mạnh dạn hơn khi tham gia đầu tư vào các dự án lớn của đất nước.

4. Thực trạng hoạt động của các đơn vị sự nghiệp, kinh tế của tổ chức Công đoàn Việt Nam

Tổ chức Công đoàn Việt Nam là một khối gắn kết chặt chẽ giữa Tổng Liên đoàn Lao động Việt Nam và các đơn vị sự nghiệp, kinh tế trong hệ thống công đoàn. Trong những năm qua, tổ chức Công đoàn Việt Nam đã thực hiện tốt nhiệm vụ chính trị, đồng thời góp phần không nhỏ vào sự phát triển của đất nước. Với thể mạnh sở hữu hệ thống đơn vị sự nghiệp, kinh tế rộng khắp toàn quốc, tổ chức Công đoàn đã tạo nên giá trị kinh tế - xã hội to lớn. Đại hội Công đoàn Việt Nam lần thứ XII đã đề ra: “Đổi mới tổ chức và hoạt động công đoàn; tập trung đại diện, chăm lo, bảo vệ đoàn viên, người lao động; đẩy mạnh tuyên truyền, giáo dục, xây dựng giai cấp công nhân lớn mạnh; góp phần xây dựng và bảo vệ Tổ quốc” nhằm thực hiện thắng lợi các nghị quyết của Đảng, nhất là Nghị quyết Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ XII. Đại hội Công đoàn Việt Nam lần thứ XII quyết định mục tiêu tổng quát, nhiệm vụ chủ yếu, các khâu đột phá, hệ thống chỉ tiêu và các nhóm nhiệm vụ, giải pháp để tổ chức thực hiện trong nhiệm kỳ XII (2018 -2023). Vì vậy, việc ban hành chương trình để thực hiện một trong ba khâu đột phá về: “Xây dựng nguồn lực công đoàn đủ mạnh, đẩy mạnh công tác truyền thông công đoàn đáp ứng yêu cầu trong giai đoạn mới” cần thiết để thực hiện Nghị quyết Đại hội Công đoàn Việt Nam.

Tổng Liên đoàn đã thành lập 4 Ban chỉ đạo về sắp xếp các cơ sở giáo dục nghề nghiệp; đổi mới và phát triển doanh nghiệp; sắp xếp, tổ chức lại Cung Văn hóa lao động, Nhà văn hóa Lao động; Xử lý, sắp xếp tài sản công nhằm tập trung lãnh đạo, chỉ đạo để nâng cao hiệu quả hoạt động. Qua tổng hợp tình hình quản lý, sử dụng nhà, đất, tổ chức Công đoàn hiện đang quản lý 576 cơ sở nhà đất, trong đó có 493 cơ sở nhà, đất đã có quyết định giao đất, chiếm 85,59%, trong đó 389 cơ sở nhà, đất đã có giấy chứng nhận quyền sử dụng, chiếm 67,53%. Qua rà soát, cơ bản các đơn vị sử dụng đúng mục đích và đã xây dựng được phương án sắp xếp theo

Nghị định 167/2017/NĐ-CP. Các đơn vị sự nghiệp cơ bản đã xây dựng được phương án tự chủ về tài chính, nhiều đơn vị sự nghiệp công đoàn đã tự chủ chi thường xuyên và chi đầu tư. Trong quá trình sắp xếp, đã giải thể được 10 đơn vị sự nghiệp hoạt động trong lĩnh vực giáo dục nghề nghiệp, sáp nhập 3 đơn vị, đang xây dựng đề án tiếp tục giải thể một số nhà văn hóa, trung tâm văn hóa hoạt động không hiệu quả (Ban Tài chính Tổng Liên đoàn Lao động Việt Nam, 2020).

Các đơn vị kinh tế công đoàn cơ bản đã xây dựng được phương án sắp xếp, cơ cấu lại theo hướng những đơn vị hoạt động hiệu quả sẽ tiếp tục duy trì, tăng cường công tác quản trị, đầu tư để tăng nguồn thu, những doanh nghiệp tiềm năng sẽ xây dựng phương án cổ phần hóa để thu hút vốn xã hội hóa, những doanh nghiệp hoạt động không hiệu quả sẽ thực hiện giải thể, bán doanh nghiệp. Trong quá trình đổi mới, bên cạnh các đơn vị hoạt động hiệu quả, vẫn tồn tại không ít các đơn vị chưa thực sự phát huy được sức mạnh tương xứng với nguồn lực. Các đơn vị sự nghiệp, kinh tế công đoàn đa phần có vị trí kinh doanh thuận lợi, có tiềm năng phát triển. Hoạt động kinh tế công đoàn tại 63 tỉnh thành phố có rất nhiều mô hình kinh doanh: hệ thống các nhà khách, hệ thống các khách sạn công đoàn, hệ thống các siêu thị công đoàn, hệ thống các nhà văn hóa lao động, hệ thống các trung tâm tiệc cưới...., tuy nhiên các hệ thống này hiện đang hoạt động riêng lẻ, thiếu sự kết nối, chia sẻ, chưa có sự liên kết hỗ trợ để tạo thành chuỗi giá trị nhằm cạnh tranh với các doanh nghiệp ngoài quốc doanh; hơn nữa một số đơn vị có bộ máy quản lý cồng kềnh thiếu tính chuyên nghiệp, do đó, chưa phát huy được hiệu quả để tạo ra được giá trị dài hạn nhằm tạo ra sự phát triển bền vững cho các đơn vị sự nghiệp, kinh tế của hệ thống công đoàn.

Kết quả chuyển đổi, sắp xếp các doanh nghiệp của tổ chức công đoàn theo Thông báo 175-TB/TW ngày

Bảng 1: Kết quả chuyển đổi, sắp xếp các doanh nghiệp của tổ chức công đoàn theo Thông báo 175-TB/TW ngày 07/8/2008 tính đến 31/12/2020

theo Thông báo 175-TB/TW ngày 07/8/2008 tính đến 31/12/2020

STT	Nội dung	Kế hoạch (DN)	Thực hiện (DN)	
			Hoàn thành	Chưa hoàn thành
A	Doanh nghiệp thực hiện phương án chuyển đổi, sắp xếp			
1	Doanh nghiệp đã cổ phần hóa được giữ nguyên	03	03	0
2	Doanh nghiệp được giữ nguyên mô hình công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên	13	13	0
3	Doanh nghiệp chuyển thành công ty cổ phần do Tổng Liên đoàn giữ chi phối	26	15	11
4	Doanh nghiệp được Tổng Liên đoàn cổ phần hóa rộng rãi	31	20	11
5	Giải thể doanh nghiệp	02	02	0
B	Doanh nghiệp thành lập mới			
1	Doanh nghiệp thành lập mới	05	05	0

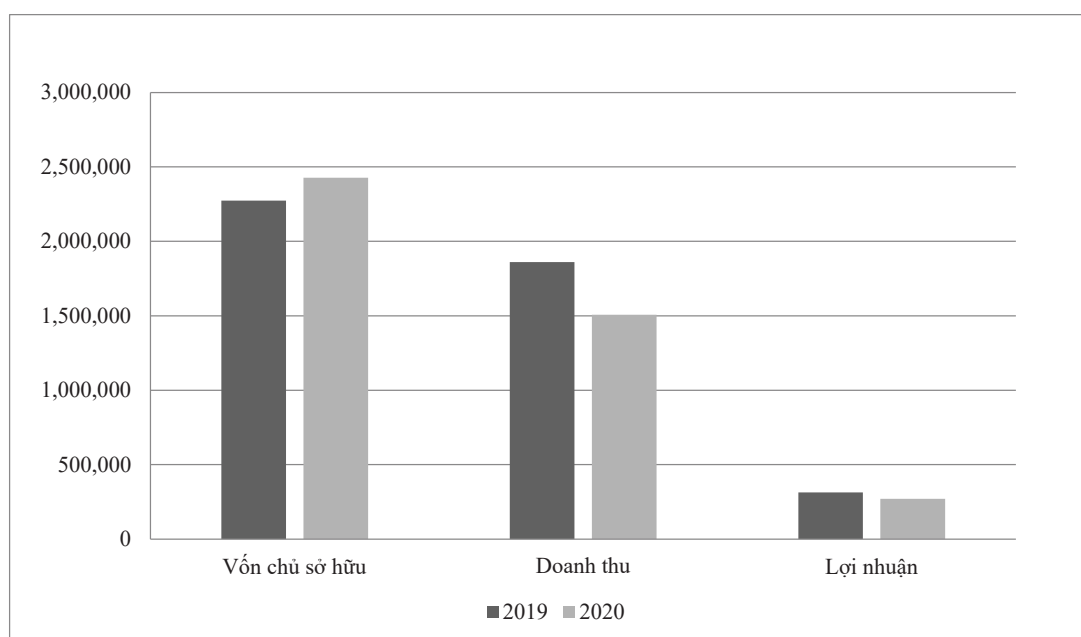
Nguồn: Tổng Liên đoàn Lao động Việt Nam.

07/8/2008 tính đến 31/12/2020 tại Bảng 1 cho thấy, toàn bộ các doanh nghiệp đã cổ phần được giữ nguyên đã hoàn thành (3/3 doanh nghiệp), toàn bộ các doanh nghiệp được giữ nguyên mô hình công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên đã hoàn thành (13/13). Đối với các doanh nghiệp chuyển thành công ty cổ phần do Tổng Liên đoàn giữ chi phối, đã có 15/26 doanh nghiệp hoàn thành và có 20/31 doanh nghiệp đã được Tổng Liên đoàn cổ phần hóa rộng rãi.

Theo báo cáo của Ban Tài chính - Tổng Liên đoàn Lao động Việt Nam, những năm gần đây tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu có xu thế ngày càng giảm. Nếu năm 2014 tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu là 6%/năm, năm 2015 là 6,3%/năm thì năm 2016 chỉ là 5,5%/năm và năm 2017 là 5%/năm, tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu giảm nhẹ trong giai đoạn 2018 – 2019 và trong 2 năm 2020 và năm 2021 tỷ suất lợi nhuận có dấu hiệu giảm sâu do ảnh hưởng bởi đại dịch Covid 19. Kết quả tại Hình 1 cho thấy vốn chủ sở hữu, doanh thu và lợi nhuận của các doanh nghiệp tổ chức công đoàn năm 2020 đều giảm so với năm 2019.

Số liệu tại Bảng 2 cho thấy kết quả kinh doanh của các nhóm doanh nghiệp chuyển đổi, sắp xếp theo Thông báo 175-TB/TW ngày 07/8/2008 có sự không đồng đều và có xu hướng giảm trong giai đoạn 2019-2020. Doanh

**Hình 1: Vốn chủ sở hữu, doanh thu và lợi nhuận
của các doanh nghiệp tổ chức công đoàn giai đoạn 2019-2020**
(đơn vị: triệu đồng)



**Bảng 2: Kết quả hoạt động kinh doanh
của các doanh nghiệp tổ chức công đoàn giai đoạn 2019-2020**

Đơn vị tính: Triệu Đồng

STT	Nội dung	Vốn chủ sở hữu		Doanh thu		Lợi nhuận	
		2020	2019	2020	2019	2020	2019
A	Các doanh nghiệp chưa chuyển đổi, sắp xếp theo Thông báo 175-TB/TW ngày 07/8/2008	151.475	162.563	232.724	300.048	(5.926)	1.503
B	Các doanh nghiệp đã chuyển đổi, sắp xếp theo Thông báo 175-TB/TW ngày 07/8/2008						
1	Doanh nghiệp thuộc Tổng Liên đoàn đã chuyển đổi, sắp xếp theo Thông báo 175-TB/TW ngày 07/8/2008	26.780	31.454	131.326	202.615	(2.189)	520
2	Doanh nghiệp thuộc LĐLĐ tỉnh, thành phố đã chuyển đổi, sắp xếp theo Thông báo 175-TB/TW ngày 07/8/2008	720.142	718.617	328.271	561.966	30.837	91.184
3	Doanh nghiệp thuộc các cấp công đoàn khác đã chuyển đổi, sắp xếp theo Thông báo 175-TB/TW ngày 07/8/2008	5.276	6.500	50.219	108.745	(813.094)	(579)
C	Doanh nghiệp thành lập mới sau TB 175- TB/TW ngày 07/8/2008	1.523.435	1.353.952	764.043	686.986	248.424	221.397
TỔNG CỘNG (A+B+C)		2.427.109	2.273.088	1.506.586	1.860.363	270.331	314.026

Nguồn: Tổng Liên đoàn Lao động Việt Nam.

ng nghiệp thuộc Tổng Liên đoàn đã chuyển đổi, sắp xếp theo Thông báo 175-TB/TW ngày 07/8/2008, doanh nghiệp thuộc các cấp công đoàn khác đã chuyển đổi, sắp xếp theo Thông báo 175-TB/TW ngày 07/8/2008 đã lỗ trong năm 2020. Thực trạng trên đòi hỏi Công đoàn Việt Nam cần mạnh mẽ đổi mới cơ chế quản lý tại các đơn vị sự nghiệp, kinh tế, và đầu tư theo hình thức đối tác công tư có thể là một giải pháp sáng tạo mang lại hiệu quả cho các đơn vị sự nghiệp, kinh tế của tổ chức Công đoàn Việt Nam.

5. Giải pháp đầu tư theo hình thức đối tác công tư đối với các đơn vị sự nghiệp, kinh tế của tổ chức Công đoàn Việt Nam

Khung pháp lý đối với PPP tại Việt Nam đã được ổn định thông qua việc Quốc hội khóa XIV đã chính thức thông qua Luật Đầu tư theo phương thức đối tác công tư có hiệu lực từ 01/01/2021, PPP sẽ là phương thức hiệu quả trong việc huy động tối đa nguồn lực cho phát triển kinh tế xã hội ở Việt Nam. Ngày 29/3/2021, Chính phủ đã ban hành Nghị định 35/2021/NĐ-CP quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành Luật Đầu tư theo phương thức đối tác công tư. Nghị định 35/2021/NĐ-CP quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành Luật Đầu tư theo phương thức đối tác công tư về lĩnh vực đầu tư, quy mô dự án PPP; Hội đồng thẩm định dự án PPP; các nội dung trong chuẩn bị dự án PPP; lựa chọn nhà đầu tư thực hiện dự án PPP; xác nhận hoàn thành và chuyển giao công trình, hệ thống cơ sở hạ tầng; chấm dứt hợp đồng dự án PPP; xử lý tình huống, xử lý vi phạm trong đầu tư theo phương thức PPP. Nghị định quy định và phân loại chi tiết 6 nhóm lĩnh vực đầu tư với quy mô dự án tương ứng làm cơ sở rõ ràng để xác định các loại dự án thực hiện theo phương thức PPP, quy định chặt chẽ trách nhiệm đăng tải thông tin trên Hệ thống mạng đấu thầu quốc gia để đảm bảo tính công khai, minh bạch trong đầu tư theo phương thức PPP,...

Các đơn vị sự nghiệp, kinh tế công đoàn đa phần có vị trí kinh doanh thuận lợi, có tiềm năng phát triển nếu có giải pháp và cơ chế phù hợp để triển khai thực hiện PPP sẽ phát huy thế mạnh tổng hợp cho phát triển kinh tế, nâng cao hiệu quả hoạt động và năng lực cạnh tranh. Tổng Liên đoàn Lao động Việt Nam cần quan tâm đến vai trò và tầm quan trọng của hình thức đầu tư theo đối tác công tư, mạnh dạn nghiên cứu một số mô hình đầu tư nhằm kết hợp và huy động nguồn lực từ khối tư nhân, thí điểm triển khai cơ chế «đầu tư công - quản trị tư», đây là hình thức các công trình, cơ sở vật chất do Nhà nước bỏ vốn đầu tư xây dựng được giao cho đơn vị có đủ năng lực để quản lý khai thác kinh doanh theo mục đích sử dụng của công trình; chi phí vận hành, duy tu, bảo dưỡng... do nhà đầu tư chi trả. Cơ chế này có thể tiết kiệm nguồn lực của Tổng Liên đoàn do chỉ cần tập trung vào việc quản lý dự án mà không cần phải dựa vào nguồn lực của mình để thực hiện dự án. Bởi vậy, tài sản, nguồn lực của Tổng Liên đoàn sẽ được sử dụng hiệu quả hơn, nâng cao chất lượng của các cơ sở công cộng và dự án đầu tư được nâng cao. Mặt khác, việc sử dụng hợp lý các kỹ năng, kinh nghiệm của khu vực tư nhân, kỹ thuật, sáng tạo và đổi mới, các dự án đầu tư có thể được thực hiện nhiều hơn. Để thực hiện được cơ chế này, Tổng Liên đoàn cần quan tâm phát triển và bồi dưỡng đội ngũ nhân sự liên quan tới việc quy hoạch, xây dựng khung pháp lý, chuẩn bị, thẩm định, phê duyệt, thực hiện và kiểm tra, giám sát các dự án đầu tư theo phương thức PPP để đảm bảo năng lực chuyên môn và đạo đức nghề nghiệp đáp ứng nhu cầu quản lý, cũng như triển khai các dự án PPP một cách chuyên nghiệp và hiệu quả.

Tài liệu tham khảo

- ADB (2008), *Mối quan hệ đối tác nhà nước - tư nhân*, Ngân hàng phát triển Châu Á.
- Ban Tài chính Tổng Liên đoàn Lao động Việt Nam (2020), *Báo cáo Kết quả kinh doanh của các doanh nghiệp của tổ chức Công đoàn giai đoạn 2019 – 2020*, Hà Nội.
- Đỗ Anh Đức (2021), 'Triển khai huy động nguồn lực xã hội hóa thông qua phương thức đầu tư theo hình thức đối tác công - tư tại tỉnh Quảng Ninh', *Tạp chí Công sản*, <https://www.tapchicongsan.org.vn/web/guest/kinh-te/-/2018/823108/trien-khai-huy-dong-nguon-luc-xa-hoi-hoa-thong-qua-phuong-thuc%C2%A0dau-tu-theo-hinh-thuc-doi-tac-cong---tu-tai-tinh-quang-ninh.aspx>
- OECD (2012), *Recommendation of the council on principles for public governance of public-private partnerships*, Paris: Organization for Economic Cooperation & Development (OECD).
- World Bank Institute (2012), *Public-Private Partnerships: Reference Guide Version 1.0*. World Bank, Washington, DC.
- © World Bank. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/16055> License: CC BY 3.0 IGO

CÔNG ĐOÀN THAM GIA QUẢN TRỊ NHÀ NƯỚC HIỆN ĐẠI Ở VIỆT NAM HIỆN NAY

Nguyễn Thị Thanh

Khoa Luật, Trường Đại học Công đoàn

Email: thanhnt@dhcd.edu.vn

Mã bài báo: JED-507

Ngày nhận: 15/12/2021

Ngày nhận bản sửa: 13/5/2022

Ngày duyệt đăng: 2/06/2022

Tóm tắt:

Nghiên cứu này nhằm làm sáng tỏ nhận thức về sự tham gia của Công đoàn trong quản trị nhà nước hiện đại. Kết quả nghiên cứu cho thấy có sự dịch chuyển mô hình nhà nước từ cai trị sang quản trị với những yêu cầu, đặc điểm, dấu hiệu về sự tham gia của các tổ chức phi nhà nước, trong đó có Công đoàn trên cơ sở nhà nước giữ vai trò điều tiết bằng pháp quyền, dân chủ, mạng lưới quản trị đa tầng, đa cấp, đối tác công tư trong bối cảnh toàn cầu hóa sâu rộng và sự phát triển của khoa học công nghệ. Bài viết còn chỉ ra các quy định pháp lý và thực tiễn Công đoàn tham gia quản trị nhà nước hiện đại ở Việt Nam hiện nay với những thành tích, thách thức và gợi mở phương hướng giải quyết nhằm mục đích quản trị hiệu lực, hiệu quả.

Từ khóa: Quản trị nhà nước hiện đại, chức năng của công đoàn, công đoàn tham gia quản trị.

Mã: JEL: K23

The participation of the Trade union in modern state governance in Vietnam

Abstract:

This study aims to clarify the perception of the participation of the trade union in modern state governance. The research results show that there is a shift in the state model from rule to governance with the requirements, characteristics, and signs of non-state organizations' participation, including the trade union. In addition, the state plays a regulatory role by rule of law, democracy, multi-tiered governance network, and multi-level, public-private partnership in the context of deep globalization and the development of science and technology. The study also provides the legal provisions and practice of the trade union's participation in modern state governance in Vietnam today with their achievements and challenges, and finally suggests solutions for effective and efficient governance.

Keywords: Modern state governance, the function of the trade union, trade union participation in governance.

JEL code: K23.

1. Giới thiệu

Quản trị nhà nước hiện đại là xu thế hiện nay của nhiều quốc gia, nhất là các quốc gia đang phát triển. Nhiều quốc gia đã nghiên cứu, ứng dụng quản trị nhà nước hiện đại và đạt thành tích phát triển tốt về mọi mặt của xã hội (Bùi Tiến Đạt, 2021). Ở Việt Nam, những năm gần đây Nhà nước đã có nhiều đổi mới về quản trị nhà nước, trong đó Chính phủ đã khẳng định xây dựng Chính phủ kiến tạo, phát triển thay cho mô hình cũ có nhiều hạn chế. Theo đó hàng loạt các nghiên cứu, thảo luận về: chính phủ kiến tạo, phát triển, chính phủ mở, chính phủ điện tử, quản trị nhà nước hiện đại, quản trị tốt, quản trị công mới, quản trị dân chủ... Với nhiều câu hỏi thảo luận như vậy tất yếu cần một sự thống nhất trong nhận thức về sự đổi mới, tính mới, tính hiện đại của phương thức quản lý xã hội hiện nay của Nhà nước, từ đó làm cơ sở để cá nhân, tổ chức, trong đó có Công đoàn, thực hiện quyền và nghĩa vụ, tham gia vào quản trị nhà nước, góp phần phát triển kinh tế - xã hội. Bài viết này nghiên cứu về quản trị nhà nước hiện đại ở các khía cạnh bối cảnh ra đời,

các yêu cầu, dấu hiệu, đặc trưng, liên hệ tới các khái niệm liên quan gần với quản trị nhà nước hiện đại. Gắn với các chức năng của Công đoàn Việt Nam để thấy được cơ sở lý luận, góc nhìn thực tiễn về sự tham gia quản trị nhà nước hiện đại của Công đoàn. Từ đó chỉ ra một số thách thức cùng gợi mở phương hướng để Công đoàn tham gia quản trị nhà nước hiện đại ngày một hiệu lực, hiệu quả hơn.

2. Tổng quan nghiên cứu

Từ khoảng năm 2017 trở lại đây, tại Việt Nam đã có các nghiên cứu ở các khía cạnh khác nhau của quản trị nhà nước hiện đại, điển hình như nghiên cứu của: Vũ Công Giao & cộng sự (2017, 10) về “Quản trị nhà nước hiện đại”; Nguyễn Thị Quế Anh & cộng sự (2018) về “Quản trị nhà nước hiện đại: một số vấn đề lý luận và thực tiễn”, “Quản trị công mới: Nghiên cứu lý thuyết trên thế giới và vài liên hệ với thực tiễn Việt Nam” và “Sự tham gia của các tổ chức xã hội trong quản trị nhà nước hiện đại”; Nguyễn Thị Quế Anh & cộng sự (2019, 209) về “Chính phủ điện tử và quản trị nhà nước hiện đại”; Bùi Tiến Đạt (2021, 341) về “Tiếp cận liên ngành quản trị - luật trong quản trị nhà nước hiện đại: nhìn từ báo cáo phát triển thế giới năm 2017 và báo cáo Việt Nam năm 2035”... Các nghiên cứu này chủ yếu tập trung làm rõ: (1) sự xuất hiện của quản trị nhà nước hiện đại cùng các yêu cầu, dấu hiệu, đặc điểm nhận diện; (2) tiếp cận ở cả phạm vi toàn cầu, khu vực, quốc gia điển hình và liên hệ tới Việt Nam, nhưng ở mức khái quát, nhìn từ góc độ các chức năng, hoạt động của nhà nước; (3) phản ánh các học giả trên thế giới và các tổ chức quốc tế như: Ngân hàng Thế giới (WB), Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF), Ngân hàng Phát triển châu Á (ADB), Liên hợp quốc (UNDP) đã có đã nghiên cứu, báo cáo, tổng kết về quản trị nhà nước hiện đại từ khoảng thập niên 1980 chỉ ra mô hình quản trị hiện đại.

Đối với Công đoàn Việt Nam, hiện nay cũng đã có những nghiên cứu, phân tích về vai trò, chức năng, hoạt động thực tiễn của Công đoàn trong tham gia vào các chức năng quản lý của nhà nước trong Hội đồng lương, trong tham gia quản lý nhà nước về kinh tế - xã hội, trong thanh kiểm tra, giám sát, phản biện, đại diện bảo vệ người lao động... khi gia nhập Hiệp định Đối tác Toàn diện và Tiến bộ xuyên Thái Bình Dương và bối cảnh của Cách mạng công nghệ 4.0... (Công đoàn Bộ Y tế, 2016; Hoàng Anh, 2020; Lan Hương, 2020; Lê Văn Cường, 2019; Thành Trung, 2018). Tuy nhiên, những nghiên cứu này chỉ đơn thuần gắn với vị trí, vai trò, chức năng của Công đoàn mà chưa có sự gắn kết, cập nhật với lý thuyết về quản trị nhà nước hiện đại.

3. Phương pháp nghiên cứu

Để giải quyết các vấn đề của bài viết, tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính, khảo cứu các tài liệu về lý luận và các hoạt động thực tiễn phản ánh chức năng của công đoàn trong tham gia quản trị nhà nước hiện đại. Từ đó, xác định thực trạng công đoàn tham gia quản trị nhà nước hiện đại và đề xuất một số khuyến nghị.

4. Kết quả và thảo luận

4.1. Nhận diện về quản trị nhà nước hiện đại

Nhà nước ngay từ khi ra đời cho đến nay vẫn luôn thực hiện quản lý mọi mặt đời sống xã hội, xong trải qua hành trình đấu tranh vì dân chủ và tiến bộ xã hội mà cách thức, nội dung, đặc tính quản lý xã hội của nhà nước đã có nhiều thay đổi. Ở thời kỳ đầu, cách thức quản lý xã hội của nhà nước mang nặng tính cưỡng chế, bạo lực, thể hiện sự cai trị, áp đặt một chiều của giai cấp thống trị trước toàn xã hội. Chính vì vậy mà từ thời cổ đại, con người đã có lý tưởng và khát vọng về quản trị nhà nước gắn với vấn đề tổ chức, chức năng và hoạt động của bộ máy nhà nước và nhiều khái niệm liên quan khác (Vũ Công Giao & cộng sự, 2017)... Tuy nhiên, từ khoảng thập niên 1980 trở lại đây vấn đề này mới được nhiều học giả trên thế giới, nhiều tổ chức quốc tế như UNDP, WB, IMF... quan tâm, nghiên cứu trong bối cảnh hội nhập và sự lớn mạnh không ngừng của các tổ chức phi nhà nước, với mong muốn tìm kiếm phương thức quản lý mới hiệu quả, minh bạch các chương trình, chính sách hỗ trợ kinh tế... cho các nước đang phát triển (Nguyễn Thị Quế Anh & cộng sự, 2018). Điều này dẫn đến quan niệm và thực tiễn về nguyên tắc chủ quyền của nhà nước có xu hướng bị suy giảm; sự chuyển đổi hình thức, nội dung quản lý, điều hành xã hội của nhà nước dịch chuyển từ “cai trị, quản lý” sang quản trị, với bốn xu hướng: (1) phi hệ thống nhà nước (trong hoạch định chính sách và thực thi); (2) sử dụng mạng lưới và đa dạng hóa mô hình quản trị, dịch chuyển từ hệ thống quản trị nhà nước truyền thống sang mạng lưới thể chế, qua việc sắp đặt thể chế theo chiều dọc và chiều ngang, đa dạng hóa các tác nhân, đa dạng hóa nguồn lực và năng lực; (3) xu hướng phi chính trị hóa quyền lực,... kết hợp các

nguồn lực của nhà nước... với các nguồn lực của các tổ chức, hệ thống ngoài nhà nước; (4) phân tầng hóa chính quyền và quản trị hóa nhà nước (Nguyễn Thị Quế Anh & cộng sự, 2018).

Như vậy, quan niệm chung về quản trị nhà nước hiện đại chính là bước chuyển dịch từ cai trị (government) sang quản trị (governance). Cai trị phản ánh cách quản lý xã hội của chính quyền độc quyền, có xu hướng lạm dụng quyền lực trong hoạt động quản lý. Ngược lại, quản trị phản ánh chính quyền chỉ là một chủ thể đóng vai trò dẫn dắt, tạo lập các điều kiện và quy tắc để nhiều chủ thể tham gia quản lý xã hội (Vũ Công Giao & cộng sự, 2017). Theo đó, quản trị nhà nước hiện đại có bốn yêu cầu (Nguyễn Thị Quế Anh & cộng sự, 2019) như sau:

Thứ nhất, về chủ thể thực hiện quyền lực, quyền lực nhà nước được kết hợp thực hiện bằng cả cưỡng chế, mệnh lệnh, kế hoạch và quan hệ đối tác, mạng lưới, đoàn kết - tức là nhà nước không còn là chủ thể độc tôn trong thực hiện quyền quản lý xã hội nữa - nhà nước vẫn giữ vai trò trong quản lý xã hội; nhưng phải loại trừ các hành động chuyên chế, độc đoán, tăng cường các hành động tổ chức kiến tạo, dựa trên sự kết nối chặt chẽ với người dân, doanh nghiệp và các tổ chức xã hội.

Thứ hai, bảo đảm tính tự chủ của các chủ thể tham gia quản lý, nhất là tính tự chủ của chính quyền địa phương, thể hiện qua việc phân cấp, phân quyền trong quản trị nhà nước theo mô hình mạng lưới, trong đó vai trò, vị trí của chính quyền trung ương ở trung tâm điều phối, kiến tạo, dẫn dắt mạng lưới.

Thứ ba, về cách thức sử dụng quyền lực, quản trị nhà nước hiện đại sử dụng quyền lực mềm (bằng uy tín, năng lực, hiệu quả, tính dân chủ, liêm chính, công minh...) thay cho quyền lực cứng (quân đội, cảnh sát, tòa án, nhà tù...) trong mô hình cai trị truyền thống.

Thứ tư, ứng dụng công nghệ thông tin với bộ máy tinh gọn, hợp lý (chính phủ điện tử). Đây là yêu cầu tất yếu và để bảo đảm tính hiệu quả, tiết kiệm thời gian, nhân lực..., công nghệ thông tin, truyền thông giúp giảm tầng nấc của hệ thống quản trị, giúp người dân và chính quyền thu hẹp khoảng cách, quản trị nhanh chóng hơn, sử dụng ít nhân lực hơn, cho nên bộ máy theo đó tinh gọn hơn mà vẫn không làm giảm các dịch vụ, xong đòi hỏi chất lượng nhân lực phải cao hơn, thay đổi về chất so với mô hình quản lý xã hội truyền thống.

Ngoài những yêu cầu nêu trên, UNDP cho rằng quản trị nhà nước hiện đại có thể nhận diện thông qua các dấu hiệu và các đặc điểm (UNDP, 2001) như sau:

(1) *Về dấu hiệu*, quản trị nhà nước hiện đại thể hiện ở cả phương diện lập pháp, hành pháp, tư pháp, sự hoạt động hợp lý của kinh tế và thị trường, phát triển công nghệ và cơ sở hạ tầng..., cụ thể: thiết chế quản trị mạnh và coi trọng pháp quyền, tư pháp độc lập, khung pháp lý hiệu quả cho kinh tế phát triển, kinh tế mở với sự cạnh tranh nhưng ổn định của thị trường tài chính, lao động, vốn, giả cả, thuế công bằng, tư nhân hóa và thiết lập quan hệ đối tác công tư hợp lý, tiếp cận thông tin thuận lợi, phát triển công nghệ và cơ sở hạ tầng...

(2) *Về đặc điểm*, quản trị nhà nước hiện đại thể hiện ở vai trò điều tiết của nhà nước; nền tảng pháp quyền; bảo đảm quyền cá nhân và đa dạng mô hình dân chủ; quản trị đa tầng, đa chủ thể, phi tập trung và mạng lưới hợp tác, chia sẻ trách nhiệm, minh bạch, trách nhiệm giải trình.

Gần đây, bên cạnh việc bàn luận về quản trị nhà nước hiện đại còn xuất hiện nhiều bàn luận về: quản trị tốt, quản trị công mới, quản trị dân chủ, nhà nước kiến tạo, phát triển. Theo đó, *quản trị tốt* được hiểu là một tập hợp những tiêu chí về quản lý xã hội nhằm hướng tới mục tiêu thúc đẩy, bảo đảm sự phát triển hài hòa, bền vững của một quốc gia,... là các nguyên tắc định hướng cho việc thiết kế và vận hành bộ máy nhà nước hoặc hệ thống chính trị đó. *Nhà nước kiến tạo, phát triển* là sự song hành giữa tăng trưởng kinh tế và phát triển xã hội, dân chủ hoá, minh bạch và trách nhiệm giải trình (Bùi Tiến Đạt, 2021) ... Tất cả những khái niệm trên đều xoay quanh sự dịch chuyển về hình thức và nội dung của quản trị nhà nước hiện đại trong bối cảnh toàn cầu hóa và khoa học công nghệ (Nguyễn Thị Quế Anh & cộng sự, 2018), với những biểu hiện của quản trị hợp tác, đàm phán với các đối tác phi nhà nước,...

Ở Việt Nam, một số đặc điểm, dấu hiệu về quản trị nhà nước hiện đại đã được thể hiện ngay ở bản Hiến pháp đầu tiên năm 1946. Những năm gần đây, vấn đề đổi mới, dịch chuyển từ mô hình quản lý truyền thống sang quản trị nhà nước hiện đại đang diễn ra mạnh mẽ, trong tất cả các lĩnh vực kinh tế, xã hội, là vấn đề thời sự nóng hổi, thu hút sự quan tâm của tất cả các thành viên trong xã hội. Thể hiện quyết tâm đổi mới quản trị nhà nước của Đảng và Nhà nước, công nhận và thúc đẩy sự tham gia, phát huy sức mạnh của các tổ chức và nhân dân vào quản trị nhà nước trên nền tảng pháp quyền, bảo đảm phát triển ổn định, hài hòa lợi ích, bền vững.

Tóm lại, quản trị nhà nước hiện đại là biểu hiện sự tiến bộ của xã hội gắn với toàn cầu hóa và yêu cầu, dấu hiệu, đặc điểm của dân chủ, sự hợp tác, chia sẻ trách nhiệm giữa nhà nước và các chủ thể khác, ứng dụng khoa học công nghệ trong quản lý để cùng phát triển ổn định, bền vững. Quản trị nhà nước hiện đại đã và đang là xu hướng của thế kỷ XXI, được thừa nhận rộng rãi ở cấp độ toàn cầu, được Việt Nam nghiên cứu ứng dụng (Nguyễn Thị Quế Anh & cộng sự, 2018). Tuy nhiên, đây là vấn đề, là công cuộc đòi hỏi sự nỗ lực của nhà nước và toàn xã hội, trong đó các tổ chức chính trị - xã hội là chủ thể đóng góp vai trò to lớn để thành công.

4.2. Công đoàn tham gia quản trị nhà nước hiện đại: từ quy định pháp lý đến hoạt động thực tiễn

Hiến pháp năm 2013 của Việt Nam, tại Điều 10 nêu rõ Công đoàn Việt Nam là “tổ chức chính trị - xã hội của giai cấp công nhân và người lao động được thành lập trên cơ sở tự nguyện...”. Được thành lập ngày 28 tháng 7 năm 1929, với chặng đường 92 năm tuổi, Công đoàn Việt Nam có đóng góp to lớn và vai trò đặc biệt quan trọng trong lịch sử dựng nước, giữ nước và xây dựng, phát triển đất nước đến ngày nay. Với công hiến đó, Công đoàn Việt Nam đã được xã hội và Nhà nước công nhận là chủ thể tham gia quản trị nhà nước ở cả tầm vĩ mô trung ương và tầm vi mô ở cơ sở.

4.2.1. Quy định pháp luật về Công đoàn tham gia quản trị nhà nước hiện đại

Mặc dù Hiến pháp năm 1946 chưa có điều luật nào quy định về vị trí, vai trò, chức năng của Công đoàn trong hệ thống chính trị, nhưng năm 1957, Quốc hội Việt Nam đã ban hành luật riêng về Công đoàn (như Luật Công đoàn 1957, Điều 4.b, 2-3), quy định rõ chức năng của Công đoàn là: “... tham gia quản lý Nhà nước, quản lý xí nghiệp, tôn trọng kỷ luật lao động, triệt để thực hiện chế độ bảo vệ an toàn lao động, đẩy mạnh thi đua sản xuất và thực hành tiết kiệm, không ngừng nâng cao hiệu suất lao động,... nhằm bảo đảm hoàn thành thắng lợi kế hoạch Nhà nước”, “Công đoàn có quyền thay mặt cho công nhân, viên chức: tham gia hội nghị của các cơ quan chính quyền cùng cấp; tham gia các Hội đồng sắp xếp ngạch bậc, khen thưởng và kỷ luật; trước toà án để bảo vệ quyền lợi của công nhân, viên chức...”. Vậy là ngày từ lần đầu tiên ban hành Luật Công đoàn, Công đoàn Việt Nam đã có chức năng tham gia nhiều công việc thuộc về quản trị nhà nước hiện đại ngày nay, như *sự tham gia, kết nối, pháp quyền, góp phần phát triển kinh tế, bình đẳng, đối tác công - tư...*

Đến Hiến pháp năm 1959, tại Điều 10 quy định: “Nhà nước dựa vào các cơ quan Nhà nước, tổ chức công đoàn, hợp tác xã và các tổ chức khác của nhân dân lao động để xây dựng và thực hiện kế hoạch kinh tế”. Công đoàn chính là nhân tố cơ sở, đối tác trong xây dựng và thực hiện chính sách, kế hoạch phát triển đất nước. Các Hiến pháp năm 1980, năm 1992, năm 2013 đều dành Điều luật số 10 để quy định về tham gia quản trị nhà nước của Công đoàn, Quốc hội Việt Nam (tại Hiến pháp năm 2013, Điều 10) nêu rõ: “Công đoàn Việt Nam... tham gia quản lý nhà nước, quản lý kinh tế - xã hội; tham gia kiểm tra, thanh tra, giám sát hoạt động của cơ quan nhà nước, tổ chức, đơn vị, doanh nghiệp về những vấn đề liên quan đến quyền, nghĩa vụ của người lao động; tuyên truyền, vận động người lao động học tập, nâng cao trình độ, kỹ năng nghề nghiệp, chấp hành pháp luật, xây dựng và bảo vệ Tổ quốc”.

Việc tham gia quản trị nhà nước của Công đoàn ở phạm vi rất rộng: Từ khâu xây dựng chính sách, pháp luật tới tổ chức thực hiện, đến kiểm tra, thanh tra, giám sát các hoạt động của cơ quan nhà nước, doanh nghiệp, ở cả cấp trung ương và địa phương, trong cơ sở làm việc của các cơ quan công quyền và doanh nghiệp; qua hình thức đại diện và trực tiếp, từ trên xuống và từ dưới lên. Chức năng này được hiến định và được quy định bằng văn bản Luật riêng, đến nay đã có 03 văn bản Luật Công đoàn, hiện Công đoàn đang tham gia với nhà nước nghiên cứu để ban hành văn bản Luật Công đoàn lần thứ tư trong bối cảnh toàn cầu hóa sâu rộng với sự phát triển mạnh mẽ của hợp tác thương mại và công nghệ số. Bên cạnh đó, nhiều Luật khác quy định về chức năng Công đoàn trong tham gia quản trị nhà nước rất đa dạng, đa tầng cấp độ, lĩnh vực, như: Luật Phòng, chống tham nhũng năm 2018, Luật Thực hành tiết kiệm, chống lãng phí năm 2013, Bộ Luật lao động, Luật Việc làm... Như vậy, ở khía cạnh lập pháp, Công đoàn luôn có chức năng tham gia và tác động mạnh mẽ, mật thiết tới quản trị nhà nước hiện đại.

4.2.2. Thực tiễn tham gia quản trị nhà nước hiện đại của Công đoàn Việt Nam hiện nay

Theo quy định của Hiến pháp và Luật hiện hành, Công đoàn Việt Nam thực hiện 03 chức năng để tham gia quản trị nhà nước: (1) Chức năng đại diện cho người lao động, chăm lo và bảo vệ quyền, lợi ích hợp pháp, chính đáng của người lao động; (2) Tham gia quản lý nhà nước, quản lý kinh tế - xã hội; tham gia kiểm tra,

thanh tra, giám sát hoạt động của cơ quan nhà nước, tổ chức, đơn vị, doanh nghiệp về những vấn đề liên quan đến quyền, nghĩa vụ của người lao động; (3) Tuyên truyền, vận động người lao động học tập, nâng cao trình độ, kỹ năng nghề nghiệp, chấp hành pháp luật, xây dựng và bảo vệ Tổ quốc.

Về chức năng thứ nhất, hoạt động tham gia quản trị diễn ra trực diện ở tầm vi mô tại các cơ quan, đơn vị, doanh nghiệp – nơi người lao động làm việc, Công đoàn đã góp phần to lớn vào bảo đảm cho các quy định pháp luật lao động được thực hiện tại đơn vị, doanh nghiệp, cụ thể: Công đoàn tiến hành nhiều hoạt động hướng dẫn, tư vấn pháp luật cho người lao động về quyền và nghĩa vụ; đại diện thương lượng ký kết và giám sát thực hiện Thỏa ước lao động tập thể; tham gia xây dựng và thực hiện quy định quy về tiền lương, thưởng, nội quy lao động; thực hiện đối thoại với người sử dụng lao động; tham gia giải quyết tranh chấp lao động bảo vệ quyền và lợi ích cho người lao động; tổ chức và lãnh đạo đình công theo quy định. Những hoạt động này cho thấy Công đoàn đã là đại diện thực sự của người lao động, tích cực thực hiện nhiều nguyên tắc của quản trị nhà nước tại cơ sở, trở thành chiếc “đệm giảm sóc” cho những va chạm, xung đột phát sinh trong quan hệ lao động – loại quan hệ phổ rộng trong xã hội (Lê Văn Cường, 2019), bảo đảm sự tham gia, đồng thuận, minh bạch, pháp quyền và trách nhiệm, hiệu lực, góp phần phát triển kinh tế tại doanh nghiệp, cơ sở.

Về chức năng thứ hai, Công đoàn tham gia quản lý nhà nước, quản lý kinh tế - xã hội; tham gia kiểm tra, thanh tra, giám sát... liên quan đến quyền, nghĩa vụ của người lao động. Đây là chức năng chủ yếu do Công đoàn cấp trung ương và cấp tỉnh thực hiện, thể hiện sự tham gia quản trị ở tầm vĩ mô, điều tiết, kết nối... của Công đoàn. Công đoàn là chủ thể bên cạnh Nhà nước, cùng Nhà nước, là đối tác của Nhà nước, thực hiện quyền lực quản trị xã hội ở đa dạng, đa tầng các lĩnh vực, cụ thể: (1) Chủ tịch Tổng liên đoàn là Ủy viên Trung ương Đảng; (2) Công đoàn viên chức Việt Nam – đơn vị trực thuộc Tổng Liên đoàn, có vai trò đặc biệt quan trọng trong tham gia quản trị nhà nước. Bởi bộ phận này tập hợp và quản lý các đoàn viên là cán bộ, công chức, viên chức – chủ thể có tri thức khoa học bậc cao, trực tiếp và thường xuyên làm việc, tiếp xúc với các quá trình xây dựng chính sách, pháp luật, tiến hành hội thảo, thảo luận, thương lượng, góp ý kiến, phản biện, kiểm tra, thanh tra, giám sát trên phạm vi rộng toàn quốc, tham gia quan hệ quốc tế, có thể tổ chức triển khai thực hiện ở tầm vĩ mô, khả năng ảnh hưởng lớn trong vận động, tuyên truyền các chính sách, kế hoạch của Nhà nước. Với đặc điểm nêu trên, Công đoàn viên chức Việt Nam chính là bộ phận điển hình thể hiện sự tập trung vai trò tham gia quản trị nhà nước hiện đại của Công đoàn; (3) Công đoàn đào tạo, bồi dưỡng và giới thiệu cho Đảng, Nhà nước nguồn cán bộ, công chức, viên chức chất lượng tốt; (4) là chủ thể tham gia ý kiến với Đảng, Nhà nước xây dựng pháp luật điều chỉnh quan hệ lao động (Bộ luật lao động, Luật Công đoàn, Luật bảo hiểm, Luật vệ sinh an toàn lao động...), trình dự án luật, pháp lệnh; (5) tham gia giải quyết khiếu nại, tố cáo của người lao động; (6) tham gia xây dựng quan hệ lao động hài hòa, ổn định và tiến bộ; (7) đối tác thảo luận, thương lượng tại Hội đồng tiền lương quốc gia gồm đại diện ba bên để cải thiện tiền lương (Công đoàn Bộ Y tế, 2016); (8) tham gia xây dựng chính sách dân chủ cơ sở; (9) kiến nghị, tham gia, phối hợp với cơ quan nhà nước (Ủy ban nhân dân, Sở lao động – Thương binh và Xã hội, Tòa án nhân dân, Cục an toàn thực phẩm...) thanh tra, kiểm tra, giám sát việc thực hiện chế độ, chính sách, pháp luật về lao động, công đoàn, cán bộ, công chức, viên chức; (10) thực hiện giám sát, phản biện để xây dựng Đảng, xây dựng chính quyền tại các phiên họp, cuộc họp, kỳ họp và hội nghị của các cơ quan, tổ chức hữu quan... (Thành Trung, 2018).

Về chức năng thứ ba, Công đoàn tuyên truyền, vận động người lao động học tập, nâng cao trình độ, kỹ năng nghề nghiệp, chấp hành pháp luật, xây dựng và bảo vệ Tổ quốc. Thực tiễn toàn bộ hệ thống Công đoàn Việt Nam đã luôn góp phần to lớn trong tuyên truyền, phổ biến và giáo dục đoàn viên, người lao động bằng nhiều phương pháp, cách thức, hình thức, với đa dạng các nội dung từ chính sách chủ trương của Đảng, pháp luật của Nhà nước, điều lệ, nội quy đơn vị, hội nhập quốc tế, sự phát triển của khoa học kỹ thuật... nhằm phát huy sức mạnh truyền thống, tiềm tàng của người lao động Việt Nam; thu hút sự tham gia xây dựng lối sống văn minh, trí tuệ, lành mạnh, trong sáng, yêu nước, bảo vệ tổ quốc, có niềm tự hào dân tộc... (Xuân Hào, 2020). Công đoàn thực hiện có hiệu quả việc công khai, minh bạch, dân chủ trong hoạt động của cơ quan, đơn vị, doanh nghiệp; đẩy mạnh công tác cải cách hành chính và kiểm tra công vụ đối với việc thực hiện các quy tắc ứng xử, quy tắc đạo đức nghề nghiệp, nếp sống văn hoá công nghiệp; nâng cao đạo đức, kỷ luật, kỷ cương công vụ, ý thức trách nhiệm, tinh thần phục vụ của cán bộ, công chức, viên chức, người lao động (Hoàng Anh, 2020). Thực chất đây chính là việc Công đoàn đang tham gia vào quản trị nhà nước, bảo đảm sự tham gia, trách nhiệm, hiệu quả, góp phần phát triển bền vững thể chế, thiết chế pháp quyền; phát

triển kinh tế và mọi mặt của đời sống xã hội.

Thực tiễn tham gia quản trị nhà nước nêu trên của Công đoàn đã và đang diễn ra thường xuyên, liên tục, ở phạm vi rộng, sâu. Công đoàn Việt Nam đã thực sự là một đối tác, thành tố quan trọng, tích cực, có vị thế đáng kể trong thực hiện các yêu cầu, nguyên tắc của quản trị nhà nước hiện đại cả về mặt pháp lý và thực tiễn đời sống xã hội. Công đoàn Việt Nam đã luôn thể hiện ý chí, quyết tâm cao trong thực hiện các chức năng của mình trên tất cả các phương diện chính trị, kinh tế, xã hội; ở cả cấp trung ương và cơ sở, với tinh thần và bản chất yêu chuộng lao động dân chủ, tiến bộ. Tuy nhiên, với đặc thù Công đoàn là một tổ chức chính trị - xã hội tự nguyện nên hiệu quả hoạt động và tham gia quản trị còn những hạn chế, tính hiệu quả chưa cao (Quế Chi, 2019), cần tiếp tục nhìn nhận rõ những hạn chế, thách thức và phương hướng hoàn thiện.

4.2.3. Một số thách thức đối với Công đoàn trong tham gia quản trị nhà nước hiện đại

Hiện nay, trong bối cảnh hội nhập quốc tế sâu rộng, sự phát triển của công nghệ thông tin, công nghệ số, sự đòi hỏi gia tăng về chất lượng, hiệu quả trong quản lý, lao động, sản phẩm xã hội..., Công đoàn Việt Nam đang phải đối diện với ba thách thức chủ yếu khi tham gia quản trị nhà nước như sau:

Thứ nhất là thách thức về nâng cao chất lượng nguồn nhân lực. Quản trị nhà nước hiện đại với đặc điểm là thúc đẩy mạnh mẽ việc ứng dụng công nghệ thông tin, công nghệ số trong thực hiện các chức năng quản lý, điều hành nên môi trường, phương pháp, công cụ, phương tiện làm việc... sẽ thay đổi với các dữ liệu lớn, quy trình làm việc được số hóa, tự động hóa... làm cho hoạt động tham gia quản trị và các hoạt động lao động, việc làm, thực hiện các chức năng của Công đoàn buộc phải thay đổi theo. Sự thay đổi mạnh mẽ này tất yếu đòi hỏi Công đoàn các cấp và đoàn viên phải nắm bắt, hiểu biết cả về khoa học kỹ thuật, quy trình ứng dụng, vận hành, quy định pháp lý... để làm chủ được khoa học kỹ thuật. Chỉ như vậy thì cán bộ và toàn thể Công đoàn mới có thể làm việc, tham gia quản lý, điều hành, quản trị hiệu quả. Điều này cho thấy Công đoàn phải có nguồn nhân lực chất lượng, có tri thức, trí tuệ, có kỹ thuật, có tinh thần kỷ luật tốt mới đáp ứng được chức năng của mình trong quản trị nhà nước hiện đại, cũng như trong lao động, sản xuất. Đây là vấn đề sống còn, bảo đảm sự ảnh hưởng và vị thế của Công đoàn với đoàn viên, người sử dụng lao động, Nhà nước và toàn xã hội.

Mặc dù, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực để tham gia quản trị nhà nước hiện đại là công cuộc của toàn xã hội, đòi hỏi nỗ lực thường xuyên, lâu dài chứ không thể thành công trong ngày một, ngày hai. Quá trình đó cũng phụ thuộc vào rất nhiều yếu tố về thể chế chính trị, thể chế nhà nước, nguồn lực và mức độ phát triển kinh tế - xã hội, mức độ và hiệu quả của sự tham gia, phối kết hợp với các chủ thể khác, sự tiên phong, uy tín... nhưng rõ ràng Công đoàn là chủ quan trọng phải có chiến lược, kế hoạch hiệu quả để giải quyết vấn đề chung đó.

Thứ hai là việc xuất hiện tổ chức đại diện người lao động ở cơ sở và nguy cơ suy giảm số lượng đoàn viên, khó khăn trong tìm kiếm sự đồng thuận, sức ảnh hưởng và sức mạnh của sự tham gia... trong quản trị nhà nước của Công đoàn. Quá trình hợp tác quốc tế sâu rộng, nhất là trong lĩnh vực thương mại, đòi hỏi Việt Nam phải đa dạng hóa các tổ chức đại diện người lao động. Vậy nên, nếu Công đoàn không thực sự phát huy hiệu quả, hiệu lực các vai trò, chức năng của mình để chăm lo, bảo vệ, định hướng chính sách, dẫn dắt người lao động thì sẽ hiện hữu nguy cơ giảm sút lòng tin của người lao động, người lao động sẽ thiếu vững vàng, dao động trước Công đoàn hay tổ chức đại diện khác.

Thứ ba là sức ỳ trong nhận thức và hành động. Quản trị nhà nước hiện đại có môi trường cạnh tranh cao, đòi hỏi sự mau lẹ, sáng tạo, tính mới để phát triển và khẳng định vị thế, sức mạnh ảnh hưởng của các chủ thể tham gia quản trị. Tuy nhiên, Công đoàn từ trước đến nay luôn nhận được sự hỗ trợ các nguồn lực từ Nhà nước nên không tránh khỏi sức ỳ, sự e ngại trước những đổi mới, sự né tránh cố hữu khi đấu tranh với tiêu cực trong môi trường mới hiện đại. Nếu không vượt qua được thách thức này thì hiệu quả tham gia quản trị của Công đoàn sẽ bị giảm sút.

5. Một số khuyến nghị để Công đoàn vượt qua thách thức, tham gia quản trị nhà nước hiện đại hiệu lực, hiệu quả

Thứ nhất, Công Đoàn cần chủ động, tích cực trong xây dựng và tham gia ý kiến về đào tạo, bồi dưỡng nhân lực để làm chủ kỹ thuật và công nghệ số; phát huy sức mạnh nội lực, đổi mới cấp tốc, mạnh mẽ các hoạt động quản trị nội bộ về đào tạo, bồi dưỡng, đổi mới nội dung, hình thức, phương pháp đào tạo (đào tạo theo địa chỉ, theo nhu cầu của thị trường, đào tạo lại, đào tạo mới...). Thực hiện mạnh mẽ chức năng tham

gia quản trị với các cơ quan nhà nước, doanh nghiệp về đào tạo, bồi dưỡng khoa học công nghệ theo chương trình hành động của Chính phủ về nguồn nhân lực trong Cách mạng công nghệ 4.0 (Chính phủ, 2020).

Thứ hai, phát huy sức mạnh vốn có và đổi mới tư duy, hướng về cơ sở và hành động thiết thực. Công đoàn cần tiếp tục phát huy sức mạnh tiềm tàng, sức mạnh đấu tranh mang tính lịch sử đã làm nên “thương hiệu” của Công đoàn là vì lợi ích của giai cấp công nhân và người lao động, gắn với lợi ích của cả dân tộc. Mặt khác, Công đoàn buộc phải đổi mới: hướng về cơ sở, hành động thiết thực với nhu cầu của người lao động và đối tác, bảo đảm hài hòa lợi ích giữa các bên để phát triển, kiến tạo, thu hút và tạo được niềm tin của người lao động; đổi mới tư duy, phương thức và nội dung trong tuyên truyền vận động người lao động phải đạt những tiêu chuẩn mới trong quản trị hiện đại; đồng hành với doanh nghiệp trong tái cơ cấu các nhiệm vụ then chốt, “đón nhận Cách mạng công nghiệp 4.0 trong sự thống nhất và đoàn kết”... (Công đoàn Công thương Việt Nam, 2018, 1). Điển hình gần đây là động thái của Công đoàn đã được Lan Hương (2020, 1) nêu rõ: “Tổng Liên đoàn Việt Nam không bỏ phiếu với phương án không tăng lương tối thiểu vùng năm 2021” chính là biểu hiện tốt về cán bộ Công đoàn đang tham gia tích cực vào quản trị nhà nước hiện đại, với tâm thế mạnh mẽ, trách nhiệm, một biểu hiện của sự đổi mới cả tư duy và hành động, tiếp tục giữ gìn và tạo lập niềm tin của người lao động. Đây chính là sức mạnh vừa mang tính truyền thống, vừa mang tính hiện đại, là cơ sở để Công đoàn thực hiện sứ mệnh của mình trước đoàn viên và thực hiện hiệu quả việc tham gia quản trị nhà nước hiện đại.

Thứ ba, nhận thức rõ lý luận về quản trị nhà nước hiện đại và ứng dụng hiệu quả trong thực tiễn. Bởi nếu không nhận thức rõ lý luận này thì Công đoàn không thể tham gia quản trị nhà nước chính xác, đầy đủ, sắc bén, hiệu quả được. Thực chất từ trước tới nay, Công đoàn đã tham gia quản trị nhà nước hiện đại ở những mức độ khác nhau nhưng lại chưa tiếp cận trên cơ sở lý thuyết hiện đại về quản trị nên chưa thực sự đạt hiệu quả cao nhất trong đại diện, bảo vệ quyền lợi chính đáng của người lao động, trong tham gia quản trị nhà nước về kinh tế - xã hội, về kiểm tra, thanh tra, giám sát, phản biện... và việc tuyên truyền, giáo dục vẫn còn nhận xét chưa nhạy bén, cập nhật tính mới.

Tài liệu tham khảo

- Bùi Tiến Đạt (2021), ‘Tiếp cận liên ngành quản trị - luật trong quản trị nhà nước hiện đại: nhìn từ báo cáo phát triển thế giới năm 2017 và báo cáo Việt Nam năm 2035’, *Kỷ yếu Hội thảo Chiến lược phát triển pháp luật Việt Nam giai đoạn 2021-2030, tầm nhìn 2045: Lý luận và thực tiễn*, Học viện Khoa học Xã hội – Viện Nhà nước và Pháp luật – Khoa Luật, Đại học Quốc gia Hà Nội, Hà Nội.
- Chính phủ (2020), *Nghị quyết số 50/NQ-CP/2020 về Chương trình hành động của Chính phủ thực hiện Nghị quyết số 52-NQ/TW ngày 27/9/2019 của Bộ Chính trị về một số chủ trương, chính sách chủ động tham gia cuộc Cách mạng công nghiệp lần thứ tư*, truy cập ngày 18 tháng 11 năm 2021, từ <<http://baohinhphu.vn/Chi-dao-quyet-dinh-cua-Chinh-phu-Thu-tuong-Chinh-phu/Chuong-trinh-hanh-dong-cua-Chinh-phu-thuc-hien-Nghi-quyet-ve-cach-mang-40/393572.vgp>>.
- Công đoàn Bộ Y tế (2016), *Phát huy vai trò của tổ chức công đoàn trong Hội đồng lương*, truy cập ngày 29 tháng 10 năm 2021, từ <https://moh.gov.vn/web/cong-doan/nguoi-tot-viec-tot/-/asset_publisher/wC1DYx7T4URt/content/phat-huy-vai-tro-cua-to-chuc-cong-oan-trong-hoi-ong-luong>.
- Công đoàn Công thương Việt Nam (2018), *Cách mạng công nghiệp 4.0: Chắc niềm tin vào tổ chức công đoàn*, truy cập ngày 11 tháng 12 năm 2021, từ <<http://congdoancongthuong.org.vn/tin-tuc/t3865/cach-mang-cong-nghiep-4-0-chac-niem-tin-vao-to-chuc-cong-doan.html>>.
- Hoàng Anh (2020), *Tăng cường công tác phòng, chống tham nhũng trong các cấp Công đoàn*, truy cập ngày 06 tháng 10 năm 2021, từ <https://hanoi.gov.vn/tintuc_sukien/-/hn/ZVOM7e3VDMRM/7320/2834620/11/tang-cuong-cong-tac-phong-chong-tham-nhung-trong-cac-cap-cong-oan.html;jsessionid=ZMspKjUhUG+cTZJWrAa2kst.app2>.
- Lan Hương (2020), *Tổng Liên đoàn Việt Nam không bỏ phiếu với phương án không tăng lương tối thiểu vùng năm 2021*, truy cập ngày 12 tháng 11 năm 2021, từ <<http://daidoanket.vn/hoi-dong-tien-luong-dua-2-phuong-an-tong-ldld-khong-bo-phieu-503335.html>>.

-
- Lê Văn Cường (2019), *Thực hiện các chức năng của công đoàn khi Việt Nam gia nhập CPTPP - một số vấn đề đặt ra*, truy cập ngày 30 tháng 10 năm 2021, từ <<http://lyluanchinhtri.vn/home/index.php/thuc-tien/item/2883-thuc-hien-cac-chuc-nang-cua-cong-doan-khi-viet-nam-gia-nhap-cptpp-mot-so-van-de-dat-ra.html>>.
- Nguyễn Thị Quế Anh, Vũ Công Giao & Nguyễn Hoàng Anh (2018), *Các lý thuyết, mô hình, cách tiếp cận về quản trị nhà nước và phòng, chống tham nhũng*, Nhà xuất bản Hồng Đức, Hà Nội.
- Nguyễn Thị Quế Anh, Vũ Công Giao, Vũ Ngọc Anh & Nguyễn Thị Minh Hà (2019), *Chính phủ mở, chính phủ điện tử và quản trị nhà nước hiện đại*, Nhà xuất bản Hồng Đức, Hà Nội.
- Quế Chi (2019), 'Nâng cao hiệu quả hoạt động của công đoàn cấp trên trực tiếp cơ sở', *Báo Lao động*, truy cập ngày 05 tháng 10 năm 2021, từ <<https://laodong.vn/cong-doan/nang-cao-hieu-qua-hoat-dong-cua-cong-doan-cap-tren-truc-tiep-co-so-774173.lao>>.
- Thành Trung (2018), *Công đoàn tích cực tham gia quản lý Nhà nước, kinh tế - xã hội*, truy cập ngày 30 tháng 10 năm 2021, từ <http://www.baoyenbai.com.vn/13/161564/Cong_doan_tich_cuc_tham_gia_quan_ly_Nha_nuoc_kinh_te_xa_hoi.htm>.
- UNDP (2001), *World public sector report globalization and the State*, truy cập ngày 28 tháng 11 năm 2021, từ <<https://publicadministration.un.org/publications/content/PDFs/E-Library%20Archives/World%20Public%20Sector%20Report%20series/World%20Public%20Sector%20Report.2001.pdf>>.
- Vũ Công Giao, Nguyễn Hoàng Anh, Đặng Minh Tuấn & Nguyễn Minh Tuấn (2017), *Quản trị tốt: Lý luận và thực tiễn*, Nhà xuất bản Chính trị Quốc gia sự thật, Hà Nội.
- Xuân Hào (2020), *Công tác tuyên truyền, giáo dục đoàn viên của tổ chức công đoàn*, truy cập ngày 24 tháng 10 năm 2021, từ <http://congdoanthainguyen.org.vn/cac-chuyen-de/_asset_publisher/mLHPz9VbmFm3/content/mot-so-nhiem-vu-trong-tam-cong-tac-tuyen-giao-cong-oan-nam-2020?inheritRedirect=false&redirect=http%3A%2F%2Fcongdoanthainguyen.org.vn%2Fcac-chuyen-de%2F%2Fasset_publisher%2FmLHPz9VbmFm3%2Fcontent%2Fc-vien-chuc-tinh-phat-huy-vai-tro-tich-cuc-trong-nang-cao-chat-luong-hieu-qua-thuc-hien-dan-chu-o-co-so>.

CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG TỚI TỶ LỆ GIÁ TRÊN THU NHẬP CỦA CÁC CÔNG TY XÂY DỰNG CÔNG TRÌNH GIAO THÔNG NIÊM YẾT Ở VIỆT NAM

Đoàn Thục Quyên

Trường Đại học Công đoàn

Email: quyendt@dhcd.edu.vn

Mã bài báo: JED-503

Ngày nhận: 16/12/2021

Ngày nhận bản sửa: 30/05/2022

Ngày duyệt đăng: 03/06/2022

Tóm tắt

Tỷ lệ giá trên thu nhập (P/E) được coi là một trong những công cụ được sử dụng rộng rãi để lựa chọn cổ phiếu đối với các nhà đầu tư cũng như là công cụ quan trọng để phân tích định vị doanh nghiệp đối với các nhà quản trị. Bài viết tiếp cận và xác định các yếu tố quyết định có tác động chính tới tỷ lệ P/E thông qua dữ liệu thu thập từ 20 công ty xây dựng công trình giao thông niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam trong khoảng thời gian 2016-2020. Phương pháp khảo sát, thống kê mô tả, ma trận tương quan và phân tích hồi quy được sử dụng để thực hiện các mục tiêu nghiên cứu. Kết quả cho thấy chỉ có tỷ lệ sinh lời trên vốn chủ sở hữu (ROE) có tác động có ý nghĩa thống kê tới tỷ lệ P/E của các doanh nghiệp trong mẫu, trong khi đó, hệ số cổ tức, đòn bẩy tài chính và qui mô công ty không có ảnh hưởng có ý nghĩa thống kê tới tỷ lệ này. Bài viết này là bằng chứng cho các nhà phân tích cơ bản hoặc các nhà quản trị tài chính đánh giá các yếu tố giải thích sự khác biệt trong tỷ lệ giá trên thu nhập của các công ty xây dựng công trình giao thông niêm yết ở Việt Nam qua các năm.

Từ khóa: Xây dựng công trình giao thông, P/E, tỷ lệ giá trên thu nhập.

Mã JEL: D53, O16.

Factors influencing the price-to-earnings ratio of listed transportation construction firms in Vietnam

Abstract

Price-to-earnings (P/E) ratio is considered as one of the widely used tools for stock options with investors as well as an important tool for corporate positioning analysis for managers. The paper approached and identified the determinants that had a major impact on the P/E ratio of 20 transportation construction firms listed on the Vietnam Stock Exchange from 2016 and 2020. Survey methods, descriptive statistics, correlation matrices, and regression analysis were employed. The results showed that only return on equity had a statistically significant effect on the P/E ratio of firms, while dividend coefficients, financial leverage, and firm size did not have a statistically significant impact. This study is evidence for basic analysts or financial administrators to evaluate factors that explain the difference in the Price to income ratio of Vietnamese listed transportation construction firms over the years.

Keywords: Transportation construction, P/E, price-to-earnings ratio.

JEL Codes: D53, O16.

1. Giới thiệu

Một doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển trong dài hạn cần có lợi thế cạnh tranh nhất định so với các đối thủ khác, từ đó làm tiền đề thu hút các nguồn đầu tư, đặc biệt là trên các sàn chứng khoán. Từ góc độ các nhà đầu tư, họ cũng sẽ đánh giá tiềm năng của các công ty để đưa ra mức giá mà họ sẵn sàng đầu tư. Trong

bối cảnh này, các nhà nghiên cứu, nhà phân tích thị trường, nhà quản lý quỹ và nhà đầu tư dựa vào các kỹ thuật định giá khác nhau. Một tỷ lệ được sử dụng rất phổ biến và rộng rãi đó là tỷ lệ giá trên thu nhập, tỷ lệ này thường được sử dụng để định giá và đánh giá các cổ phiếu riêng lẻ (Molodovsky, 1953), tỷ lệ P/E là một thước đo hữu ích để đánh giá mức độ hấp dẫn tương đối giá cổ phiếu của một công ty so với thu nhập hiện tại của một công ty. Tỷ lệ P/E, được đo bằng cách chia giá cổ phiếu cho thu nhập trên mỗi cổ phiếu, còn được gọi là “Bội số thu nhập của giá”.

Nhiều nghiên cứu đáng chú ý đã tập trung vào tỷ lệ P/E trong phân tích hoạt động của doanh nghiệp trên thị trường chứng khoán. Khi tỷ lệ P/E tăng hay giảm đều hàm chứa các dữ liệu tài chính về công ty. Nhiều nghiên cứu đã đi sâu vào phân tích các nhân tố ảnh hưởng tới tỷ lệ P/E như tỷ lệ tăng trưởng, chi trả cổ tức, rủi ro và tỷ lệ chiết khấu nói chung ở các nước phát triển. Tuy nhiên, một số nghiên cứu đã phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến tỷ lệ thu nhập giá ở các nước đang phát triển (Kumar & Warne, 2009; Ramcharan, 2002). Ngoài các yếu tố cụ thể của doanh nghiệp, ít nghiên cứu đã xem xét ảnh hưởng của ngành, quy mô và năm (Anderson & Brooks, 2006). Các kết quả tìm được có lúc thống nhất nhưng cũng có lúc trái ngược với nhau. Theo định hướng tại Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ XIII, phát triển cơ sở hạ tầng quốc gia được coi là một trong những mục tiêu chiến lược, vì vậy, phát triển các nhóm ngành liên quan như các doanh nghiệp xây dựng công trình giao thông sẽ có ý nghĩa lớn đối với sự phát triển đất nước. Bài viết này tập trung phân tích các nhân tố ảnh hưởng tới tỷ lệ P/E của nhóm các doanh nghiệp xây dựng công trình giao thông.

Bài báo được kết cấu gồm các phần: Giới thiệu; tổng quan các nghiên cứu trước; phương pháp nghiên cứu; kết quả nghiên cứu và kết luận.

2. Tổng quan nghiên cứu

Tỷ lệ giá trên thu nhập là một căn cứ được các nhà đầu tư và các nhà phân tích sử dụng khá phổ biến để đánh giá và đưa ra các quyết định tài chính, đặc biệt là đối với quyết định đầu tư vào cổ phiếu của một công ty. Nhiều nghiên cứu đã được thực hiện để đánh giá các nhân tố ảnh hưởng tới tỷ lệ P/E của một công ty. Các kết quả thực nghiệm từ các nghiên cứu trên thế giới có nhiều điểm tương đồng nhưng cũng có nhiều kết quả lại mâu thuẫn nhau. Nghiên cứu này quan tâm tới các yếu tố ảnh hưởng tỷ lệ P/E của nhóm các công ty xây dựng công trình giao thông niêm yết ở Việt Nam.

Nhiều yếu tố phi tài chính ảnh hưởng tới tỷ số P/E được nghiên cứu bởi các tác giả khác bao gồm các biến như lĩnh vực/ngành mà công ty hoạt động (Anderson & Brooks, 2006; Kasilingam & Ramasundaram, 2011), quy mô của công ty (Afza & Tahir, 2012; Kumar & Warne, 2009; Arslan & cộng sự, 2017), lãi suất (Rahman & Shamsuddin, 2019), điều kiện tăng trưởng kinh tế (Kasilingam & Ramasundaram, 2011), và các yếu tố chính trị (Wisniewski & cộng sự, 2012).

Ngoài ra, nhiều nghiên cứu thực nghiệm khám phá các yếu tố tài chính bên trong ảnh hưởng tới tỷ lệ P/E như nghiên cứu của Jordan & cộng sự (2009), Constand & cộng sự (1991), Arslan & cộng sự (2017), Kumar & Warne (2009), Faezinia & cộng sự (2012), Afza & Tahir (2012), Lutfi & Arsitha (2016), Dutta & cộng sự (2018), Fesokh & Haddad (2019), Rahman & Shamsuddin (2019), Itemgenova & Sikveland (2020) và nhiều tác giả khác. Các nghiên cứu này xác định các tỷ lệ tài chính hoặc số kế toán khác nhau về các yếu tố dự báo là yếu tố quyết định chính của tỷ lệ P/E, các yếu tố dự báo như tăng trưởng thu nhập, tỷ lệ chi trả cổ tức, tỷ lệ nợ trên vốn chủ sở hữu, tỷ lệ phần trăm thay đổi trong tỷ lệ chi trả, lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu, tỷ suất lợi nhuận ròng, tỷ lệ phần trăm thay đổi trong lợi tức đầu tư, tỷ suất cổ tức, phương pháp kế toán được sử dụng,...

Các quốc gia được nghiên cứu trải dài trên toàn cầu. Nhiều nhà nghiên cứu đã kiểm tra các yếu tố quyết định tỷ lệ P/E phải kể đến như các nghiên cứu của Pakistan (Afza & Tahir, 2012), Thổ Nhĩ Kỳ (Arslan & cộng sự, 2017; Sezgin, 2010), Nhật Bản (Constand & cộng sự, 1991; Marozzi & Cozzucoli, 2016), Philippines (Divanbeygi & Tehrani, 2013),...

Nghiên cứu của Nikbakhi & Polat (1998) đã chỉ ra rằng khi gia tăng hay giảm đi hệ số chi trả cổ tức (DPR) theo thời gian thì tỷ lệ P/E cũng tăng lên hay giảm đi. Tác giả giải thích rằng việc chi trả mức cổ tức cao mang tới nhiều thông tin hứa hẹn tích cực khiến tỷ lệ P/E tương đối cao hơn.

Afza & Tahir (2012) nhận thấy rằng đòn bẩy Lev (leverage) có tương quan nghịch với tỷ lệ thu nhập giá. Ramcharan (2002) cũng tìm thấy kết quả tương tự. Arslan & cộng sự (2017) cho rằng tỷ lệ P/E giảm khi đòn bẩy của công ty tăng lên. Xu hướng tăng của đòn bẩy báo hiệu nguy cơ phá sản của các công ty. Điều này

có ảnh hưởng tiêu cực đến bội số thị trường.

Wenjing (2008) trong nghiên cứu của mình, tác giả đã sử dụng lợi tức trên vốn chủ sở hữu (ROE) khi xem xét mối tương quan với tỷ lệ thu nhập giá. Wenjing (2008) tìm thấy rằng ROE là yếu tố ảnh hưởng trực tiếp đến tỷ lệ P/E, kết luận rằng ROE có quan hệ nghịch biến với tỷ lệ P/E. Penman (1996) đã trình bày chi tiết về bản chất lý thuyết của tỷ lệ P/E và tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu (ROE).

Afza & Tahir (2012), Anderson & Brooks (2006), đã sử dụng quy mô doanh nghiệp làm biến số độc lập của họ để tương quan với tỷ lệ thu nhập giá. Afza & Tahir (2012) đã tìm thấy mối quan hệ nghịch của quy mô với tỷ lệ P/E trong ba năm đầu tiên của nghiên cứu tức là 2005, 2006 và 2007, trong khi dấu hiệu chuyển sang dương trong hai năm tiếp theo tức là 2008 và 2009. Trong khi, Anderson & Brooks (2006) nhận thấy rằng quy mô lại có mối quan hệ cùng chiều với tỷ lệ P/E.

Tại Việt Nam, cũng đã có 1 số nghiên cứu chỉ ra các nhân tố ảnh hưởng tới P/E như Huỳnh Bá Hải Sơn (2012), nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng tới P/E của các doanh nghiệp niêm yết trên sàn giao dịch chứng khoán và đề xuất 5 nhân tố ROA, RISK, Lev và Size tốc độ tăng lợi nhuận sau thuế và tìm thấy mối liên hệ của 4 nhân tố Lev, ROA, Risk và Size. Tương tự, Vũ Phúc Thịnh (2012), Hứa Quang Trí (2013) nghiên cứu các yếu tố quyết định đến chỉ số P/E của các công ty phi tài chính niêm yết trên HoSE bằng hồi quy dữ liệu bảng và dữ liệu chéo riêng cho từng năm trong giai đoạn 2008-2013 và chỉ ra được một số nhân tố ảnh hưởng tới P/E như Le, Size,... Từ đó rút ra một số bài học cho các doanh nghiệp.

3. Phương pháp nghiên cứu

3.1. Thu thập dữ liệu

Bài viết nghiên cứu các công ty xây dựng công trình giao thông niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam. Mẫu của nghiên cứu bao gồm 20 công ty. Thời gian cho nghiên cứu này được chọn từ năm 2016 đến năm 2020. Tất cả dữ liệu chỉ mang tính chất thứ cấp và được thu thập từ báo cáo tài chính của các công ty được lựa chọn.

Bài viết phân tích các yếu tố quyết định đến tỷ lệ P/E. Vì vậy, tỷ lệ P/E là biến phụ thuộc cho nghiên cứu này. Ban đầu, dựa trên các công trình nghiên cứu đã có cả ở trong nước và nước ngoài về các nhân tố ảnh hưởng đến P/E, chúng tôi đã loại bỏ các nhân tố có thể coi là không thích hợp ở thị trường Việt Nam và các nhân tố có thể có ảnh hưởng tới nhóm công ty đang nghiên cứu do tính chất đặc thù ngành của các công ty, chúng tôi chọn 15 yếu tố làm biến độc lập, sau đó thực hiện khảo sát với nhóm 200 nhà đầu tư trên thị trường chứng khoán Việt Nam và các chuyên gia tài chính để xem các nhân tố nào được đánh giá là sẽ ảnh hưởng lớn tới tỷ lệ P/E của các doanh nghiệp xây dựng công trình giao thông ở Việt Nam. Sau khi ghi nhận các ý kiến từ phía các nhà đầu tư và các chuyên gia tài chính, 4 nhóm nhân tố được coi là có ảnh hưởng lớn nhất tới tỷ lệ P/E được đưa vào để phân tích, đó là: mức cổ tức, đòn bẩy, lợi tức trên vốn chủ sở hữu và quy mô.

3.2. Phân tích dữ liệu

Trong nghiên cứu này, phương pháp khảo sát được áp dụng để chọn lọc các biến và các công cụ thống kê khác nhau đã được áp dụng như thống kê mô tả đã được thực hiện để xác định đặc tính thống kê của các biến, ma trận tương quan thực hiện mối quan hệ giữa các biến; trong khi phân tích hồi quy được sử dụng để đánh giá các mối quan hệ xác định của các biến độc lập với biến phụ thuộc.

3.3. Giả thuyết nghiên cứu

Theo các nghiên cứu trước đó, các nhân tố DPR, Lev, ROE và SZ đều có thể có tác động đến P/E theo cả chiều thuận và chiều nghịch cũng như một số nghiên cứu lại cho thấy các nhân tố không có tác động tới P/E.

Theo các mục tiêu và có tính đến các nghiên cứu trước đó, các giả thuyết nghiên cứu mà nghiên cứu sẽ kiểm định là:

H₀₁: Không có mối quan hệ đáng kể nào giữa hệ số cổ tức DPR và tỷ lệ P/E.

H₀₂: Không có mối quan hệ đáng kể giữa tỷ lệ đòn bẩy Lev và tỷ lệ P/E.

H₀₃: Không có mối quan hệ đáng kể nào giữa tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu ROE và tỷ lệ P/E.

H₀₄: Không có mối quan hệ đáng kể giữa quy mô SZ và tỷ lệ P/E.

Để kiểm định các giả thiết, tác giả sử dụng mô hình hồi quy thông qua phần mềm Stata để xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố tới P/E, trong đó:

Phương trình sau được phát triển để trả lời câu hỏi nghiên cứu của nghiên cứu này:

$$P/E = \alpha + \beta_1 (DPR)_{i,t} + \beta_2 (Lev.)_{i,t} + \beta_3 (ROE)_{i,t} + \beta_4 (SZ)_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

Biến phụ thuộc là P/E: tỷ lệ giá trên thu nhập mỗi cổ phần.

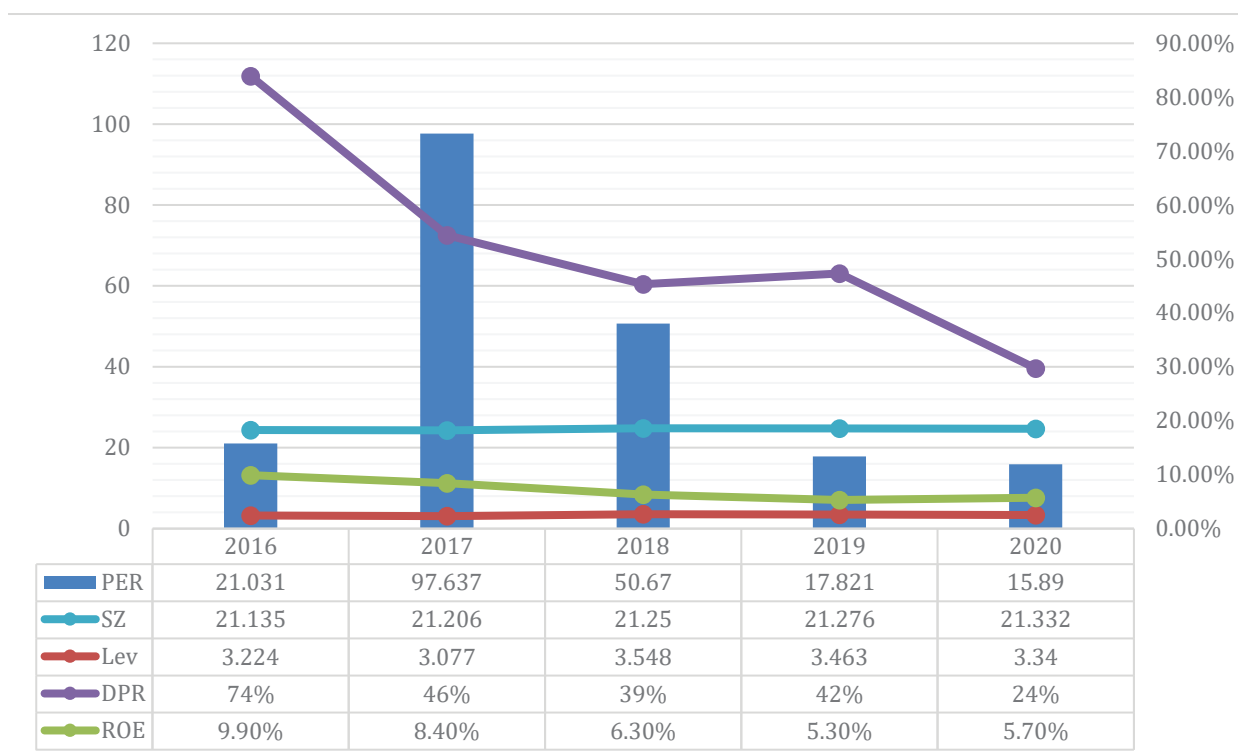
Bảng 1: Các biến độc lập

STT	Tên gọi	Mô tả biến
1	DPR	Hệ số chi trả cổ tức = Cổ tức chi trả/lợi nhuận sau thuế
2	Lev	Đòn bẩy tài chính = Nợ/vốn chủ sở hữu
3	ROE	ROE = Lợi nhuận/vốn cổ phần
4	SZ	SZ= ln (Tổng tài sản của doanh nghiệp)

4. Kết quả và thảo luận

Sau khi thu thập số liệu từ các báo cáo tài chính của 20 công ty xây dựng công trình giao thông niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam, tác giả đã tập hợp và biểu diễn 5 chỉ số chính cần nghiên cứu (xem Hình 1).

Hình 1: Các chỉ số tài chính của doanh nghiệp qua các năm



Năm 2017, một số doanh nghiệp gây được tiếng vang lớn trong ngành xây dựng công trình giao thông khi trả cổ tức mạnh vào năm 2015 và 2016 như VMC, khiến cho giá cổ phiếu tăng mạnh, kéo theo đó là tỷ lệ P/E tăng vượt trội. Theo thời gian, từ năm 2018-2020, tình hình sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp đa phần đều kém đi, khiến cho ROE trung bình giảm liên tục trong suốt 3 năm, giá cổ phiếu của nhóm doanh nghiệp không còn được đánh giá cao như trước, đây là nguyên nhân chính khiến tỷ lệ P/E giảm. Qui mô và đòn bẩy là hai chỉ số tài chính duy trì tương đối ổn định qua cả 5 năm, điều này được lí giải vì đặc thù ngành xây dựng công trình giao thông luôn cần đầu tư một lượng tài sản cố định lớn và quá trình sản xuất kinh doanh phụ thuộc vào nguồn vốn vay nợ rất nhiều, nhiều các công trình được thực hiện kí kết dưới dạng hợp đồng giải ngân vốn 3 bên giữa bên chủ đầu tư, bên doanh nghiệp và bên ngân hàng, vì vậy tỷ trọng vay nợ của đa phần các doanh nghiệp đều ổn định. Bên cạnh đó, đa phần các doanh nghiệp trong mẫu xuất thân từ các doanh nghiệp nhà nước, đã sẵn có các mối quan hệ với các đối tác, việc vay nợ và đầu tư cũng khác với các doanh nghiệp tư nhân không có yếu tố lịch sử là xuất thân từ nhà nước. Hệ số cổ tức trung bình toàn mẫu cũng giảm dần đều qua các năm, nguyên nhân chủ yếu là vì càng ngày càng có nhiều doanh nghiệp ngừng

chi trả cổ tức khiến cho giá trị trung bình giảm xuống, phân tích chi tiết các doanh nghiệp có chi trả cổ tức thì hệ số chi trả cổ tức là tương đối cao. Tuy nhiên, như đã phân tích, do số lượng các doanh nghiệp ngừng chi trả cổ tức lớn nên hệ số cổ tức trung bình hạ dần đều theo thời gian.

Theo đồ thị có thể thấy ROE và DPR có xu hướng khá tương đồng với tỷ lệ P/E của các doanh nghiệp trong mẫu. Do giá trị trung bình có nhược điểm là sẽ tự triệt tiêu những khác biệt ngược chiều nên mô hình kinh tế lượng được đưa ra để kiểm định các yếu tố ảnh hưởng tới tỷ lệ P/E của các doanh nghiệp trong mẫu. Sau khi ước lượng bằng mô hình tác động cố định (FEM), mô hình tác động ngẫu nhiên (REM) và kiểm định Hausman để lựa chọn mô hình phù hợp thì tác giả lựa chọn mô hình FEM cho mẫu nghiên cứu. Kết quả

Bảng 2: Kết quả kiểm định các nhân tố ảnh hưởng trực tiếp trong mô hình

Giả thiết	Biến độc lập	Biến phụ thuộc	Coef.	P> t	Kết quả
Ho1	DPR	PER	8.682776	0.852	Chấp nhận
Ho2	Lev	PER	-15.75218	0.663	Chấp nhận
Ho3	ROE	PER	7.72891	0.004	Bác bỏ H₀
Ho4	SZ	PER	-30.54412	0.871	Chấp nhận

nghiên cứu được thể hiện trong Bảng 2.

Kết quả kiểm định cho thấy chỉ có ROE là nhân tố duy nhất có mối quan hệ có ý nghĩa thống kê với tỷ lệ P/E, các yếu tố khác đều không ảnh hưởng tới tỷ lệ P/E của các doanh nghiệp trong mẫu một cách có ý nghĩa thống kê. Điều này cũng hoàn toàn phù hợp với nhiều nghiên cứu trước đây trong khuôn khổ nghiên cứu về các nhân tố ảnh hưởng tới tỷ lệ P/E (Wenjing, 2008; Penman, 1996; Anderson & Brooks, 2006; Vũ Phúc Thịnh, 2012)

Điều này được lý giải vì ROE phản ánh sức sinh lời trên vốn chủ, đây chính là nền tảng để đưa ra mức cổ tức DPS (dividend per Share- Cổ tức trên mỗi cổ phiếu) cho các chủ sở hữu cổ phần của doanh nghiệp. ROE có tác động rõ rệt lên P/E hơn hệ số cổ tức Dividend Payout Ratio mặc dù DPR phản ánh tỷ lệ cổ tức trên lợi nhuận mà 1 doanh nghiệp chi trả bởi vì DPR thực ra là vấn đề mà các doanh nghiệp phải quan tâm hơn là các nhà đầu tư. DPR sẽ ảnh hưởng tới phần lợi nhuận giữ lại cho việc hoạt động của năm sau, sẽ ảnh hưởng đến việc phát triển trong dài hạn. Trong mỗi năm, nếu doanh nghiệp có chi trả DPR ở mức thấp thì nghĩa là lợi nhuận giữ lại nhiều, các nhà đầu tư cũng không vì thế mà mất niềm tin đối với doanh nghiệp, cổ tức không chi trả mà ROE tốt thì lợi nhuận đó sẽ để lại và làm tiền đề cho ROE tốt hơn ở năm sau.

Đòn bẩy tài chính ở các doanh nghiệp công ty xây dựng công trình giao thông sẽ có sự khác biệt với các doanh nghiệp khác vì bản thân các dự án, sản phẩm của doanh nghiệp được coi là tài sản đảm bảo và các ngân hàng thường ký hợp đồng hợp tác 3 bên, giải ngân theo tiến độ hoàn thành. Vì vậy, đòn bẩy mặc dù mang lại sức ép về lãi vay cao nhưng đó là tình trạng chung của các doanh nghiệp trong ngành, do đó có thể giải thích được lý do vì sao đòn bẩy không có ảnh hưởng tới tâm lý đầu tư.

Qui mô các doanh nghiệp mặc dù có ảnh hưởng tới khả năng thu hút vốn đầu tư, nhưng thực tế chứng minh rằng các doanh nghiệp nhỏ hơn có phân khúc khách hàng khác biệt, sản phẩm ở qui mô nhỏ và qui mô địa phương và có thể làm thầu phụ trong các công trình lớn với các nhà thầu lớn, do vậy mà các doanh nghiệp có qui mô nhỏ hơn vẫn có thể đạt được kì vọng thị trường tương đương, thậm chí là hơn các doanh nghiệp lớn. Các doanh nghiệp nhỏ trong nhóm ngành nghiên cứu thậm chí còn có 1 lợi thế về thời gian thu hồi vốn, các công trình lớn có tỷ suất cao thông thường sẽ đòi hỏi thời gian thu hồi vốn lâu, kéo theo rủi ro cũng tăng cao trong khi các công trình nhỏ như công trình cầu đường ở các địa phương lại chỉ cần 1-2 năm là hoàn thành và nghiệm thu, rút ngắn thời gian thu hồi vốn cho chủ đầu tư.

5. Kết luận và khuyến nghị

Tỷ lệ P/E là một căn cứ quan trọng để các nhà đầu tư đưa ra các quyết định liên quan đến dòng tiền của mình, tuy vậy, hệ số này cũng là căn cứ để các doanh nghiệp tự định vị được vị thế của mình trên thị trường. Việc tìm ra các nhân tố thực sự có ảnh hưởng tới tỷ lệ P/E sẽ cung cấp cho các doanh nghiệp cơ sở để có thể hướng tới việc thay đổi tỷ lệ P/E của mình, từ đó thu hút các nhà đầu tư hơn. Nghiên cứu đã tìm thấy ảnh hưởng của ROE lên tỷ lệ P/E, hàm ý rằng trong các nhân tố có ảnh hưởng tới tỷ lệ P/E thì ROE sẽ là chỉ số mà doanh nghiệp nên tập trung nhiều nhất nếu muốn tăng tỷ lệ P/E của mình; đồng thời cũng là cơ sở vững chắc để khẳng định với các nhà đầu tư khi xem xét tỷ lệ P/E phải được phân tích cùng câu hỏi về hiệu quả kinh

doanh của doanh nghiệp. Các hệ số khác như DPR, mặc dù có liên quan trực tiếp đến quyền lợi của các nhà đầu tư, hay Lev, có liên quan trực tiếp tới rủi ro đối với các khoản đầu tư lại chưa cho thấy mối quan hệ có ý nghĩa thống kê với tỷ lệ P/E. Qui mô các doanh nghiệp lớn hay nhỏ cũng không phải là yếu tố mang tính chiến lược mặc dù về lý thuyết thì các doanh nghiệp xây dựng có qui mô lớn sẽ có tính cạnh tranh tốt hơn nhiều so với các doanh nghiệp có quy mô nhỏ.

Như vậy có thể thấy, các doanh nghiệp xây dựng công trình giao thông có ROE tốt sẽ được thị trường đánh giá tốt hơn một cách tương đối so với các doanh nghiệp còn lại. Vì vậy, các doanh nghiệp muốn thu hút vốn thì cần tập trung vào nâng cao ROE cho doanh nghiệp, các yếu tố khác trong phạm vi bài nghiên cứu không có tác động mạnh tới P/E nên có thể linh hoạt thay đổi đòn bẩy bằng việc sẵn sàng vay thêm vốn hoặc hạ thấp vốn vay khi có nhu cầu, có thể thay đổi DPR bằng việc chi trả cổ tức linh hoạt tùy theo tình hình thực tế. Qui mô các doanh nghiệp lớn hay nhỏ thì cũng sẽ có cơ hội ngang nhau trong việc thu hút nguồn vốn từ thị trường nên các doanh nghiệp nhỏ cũng nên đẩy mạnh việc xây dựng hình ảnh để thu hút vốn. Điều cốt lõi mà các doanh nghiệp cần tập trung là duy trì được tỷ lệ ROE ổn định và thu hút các nhà đầu tư.

Nhược điểm của bài nghiên cứu là phạm vi mẫu không lớn, lí do là bởi vì số lượng các doanh nghiệp xây dựng công trình giao thông niêm yết ở thị trường Việt Nam không nhiều, đa phần các doanh nghiệp đều là các doanh nghiệp nhà nước cổ phần hóa. Các biến độc lập được đưa vào phân tích dựa trên khảo sát của các nhà đầu tư trong khi các nhà đầu tư trên thị trường Việt Nam có thâm niên và kinh nghiệm nhìn chung là chưa cao. Vì vậy, cần có các cuộc khảo sát với qui mô lớn hơn và kiểm định trên mẫu lớn hơn để có thể phát triển tiếp đề tài này. Tuy vậy, đề tài này cũng đã góp phần đưa ra được một số kiến nghị và nhận định quan trọng với các doanh nghiệp xây dựng công trình giao thông, hỗ trợ chiến lược đánh giá vị thế của các doanh nghiệp thông qua tỷ lệ P/E.

Tài liệu tham khảo

- Afza, T. & Tahir, S. (2012), 'Determinants of price earnings ratio', *International journal of academic research in business and social science*, 8(2), 331-343.
- Anderson, K. & Brooks, C. (2006), 'Decomposing the Price-earnings Ratio', *Journal of Asset Management*, 6(6), 456-469.
- Arslan, H., Iltas, Y. & Kayhan, T. (2017), 'Target P/E ratio determinants in the Turkish stock market: Earning volatility effect', *Theoretical and Applied Economics*, 24(4), 65-74.
- Constand, R.L., Freitas, L.P. & Sullivan, M.J. (1991), 'Factors affecting price earnings ratios and market values of Japanese firms', *Financial Management*, 20(4), 68-79.
- Divanbeygi, R. & Tehrani, R. (2013), 'Study of the factors affecting P/E coefficient given type of industry (Growth rate and payout ratios) in Tehran stock exchange', *Advances in Environmental Biology*, 7(9), 2415-2422.
- Dutta, K.D., Saha, M. & Das, D.C. (2018), 'Determinants of P/E ratio: An empirical study on listed manufacturing companies in DSE', *International Journal of Scientific and Research Publications*, 8(4), 167-174.
- Faezinia, V., Ohadi, F. & Janani, M.H. (2012), 'The quantitative study of effective factors on price-earnings ratio in capital market of Iran', *Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business*, 3(10), 550-559.
- Fesokh, A.A. & Haddad, F.S. (2019), 'Determinants of the price earnings ratio in the manufacturing industries in Jordan', *Jordan Journal of Business Administration*, 15(2), 227-235.
- Hứa Quang Trí (2013), 'Các yếu tố quyết định đến hệ số P/E của các công ty phi tài chính niêm yết trên sở giao dịch chứng khoán TPHCM (Hose)', Luận văn thạc sĩ, Trường Đại học Kinh tế thành phố Hồ Chí Minh.
- Huỳnh Bá Hải Sơn (2012), 'Các yếu tố ảnh hưởng tới tỷ số P/E của các doanh nghiệp trên thị trường chứng khoán Việt Nam', luận văn thạc sĩ, Trường Đại học Mở thành phố Hồ Chí Minh.
- Itemgenova, A. & Sikveland, M. (2020), 'The determinants of the price-earnings ratio in the Norwegian aquaculture industry', *Journal of Commodity Markets*, 17, 1-10.
- Jordan, C.E., Clark, S.J. & Donald, M. (2009), 'Using financial statement analysis to explain the variation in firms' earnings-price ratios', *Academy of Accounting and Financial Studies*, 13(1), 91-101.
- Kasilingam, R. & Ramasundaram, G. (2011), 'Price earnings multiples: Actual determinants', *SCMS Journal of Indian*

Management, 8(3), 106-118.

- Kumar, S. & Warne, D.P. (2009), 'Parametric determinants of price-earnings ratio in Indian capital markets', *Journal of Applied Finance*, 15(9), 63-82.
- Lutfi, M. & Arsitha, J. (2016), 'The analysis of factors affecting price earnings ratio on the company shares registered in Jakarta Islamic index', *Academic Journal of Economic Studies*, 2(3), 55-63.
- Marozzi, M. & Cozzucoli, P.C. (2016), 'Inter-industry financial ratio comparison of Japanese and Chinese firms using a permutation based nonparametric method', *Electronic Journal of Applied Statistical Analysis*, 9(1), 40-57.
- Molodovsky, N. (1953), 'A theory of price-earnings ratios', *Financial Analysts Journal*, 51(1), 29-43.
- Nikbakht, E. & Polat, C. (1998), 'A global perspective of P/E ratio determinants: The case of ADRS', *Global Finance Journal*, 9(2), 253-267.
- Penman, S.H. (1996), 'The Articulation of price-earnings ratios and market-to-book ratios and the evaluation of growth', *Journal of Accounting Research*, 34(2), 235-259.
- Rahman, L.M. & Shamsuddin, A. (2019), 'Investor sentiment and the price-earnings ratio in the G7 stock markets', *Pacific-Basin Finance Journal*, 55, 46-62.
- Ramcharan, H. (2002), 'An empirical analysis of the determinants of the P/E ratio in emerging markets', *Emerging Markets Review*, 3(2), 165-178.
- Sezgin, F.H. (2010), 'An empirical investigation of the relationship among P/E ratio, stock return and dividend yields for Istanbul Stock exchange', *International Journal of Economics and Finance Studies*, 2(1), 15-23.
- Vũ Phúc Thịnh (2012), 'Nghiên cứu khám phá các yếu tố ảnh hưởng tới chỉ số P/E trên sàn HOSE', luận văn thạc sĩ, Trường đại học Hồng Bàng.
- Wenjing, H. (2008), 'Price-Earnings Ratio and Influence Factors: Evidence from China', Master's thesis at University of VAASA, Finland.
- Wisniewski, T.P., Lightfoot, G. & Lilley, S. (2012), 'Speculating on presidential success: Exploring the link between the price-earnings ratio and approval ratings', *Journal of Economics & Finance*, 36(1), 106-122.

ẢNH HƯỞNG CỦA CÁC NHÂN TỐ BÊN NGOÀI ĐẾN CHẤT LƯỢNG KIỂM TOÁN CỦA KIỂM TOÁN ĐỘC LẬP

Phạm Huy Hùng

Trường Đại học Tài Nguyên và Môi trường Hà Nội

Email: phamhuyhung0302@gmail.com

Trần Mạnh Dũng

Trường Đại học Kinh tế Quốc dân

Email: manhdung@ktpt.edu.vn

Mã bài: JED - 617

Ngày nhận: 05/04/2022

Ngày nhận bản sửa: 19/04/2022

Ngày duyệt đăng: 09/05/2022

Tóm tắt

Nghiên cứu này được thực hiện nhằm đánh giá mức độ ảnh hưởng của các nhân tố bên ngoài doanh nghiệp kiểm toán đến chất lượng kiểm toán báo cáo tài chính dưới góc nhìn của các kiểm toán viên độc lập. Dữ liệu được thu thập từ bảng hỏi được gửi đến cho 177 kiểm toán viên làm việc tại các doanh nghiệp kiểm toán độc lập tại Việt Nam. Dựa vào nghiên cứu định lượng với các kỹ thuật định lượng, kết quả chỉ ra rằng có 5 nhân tố chủ yếu có ảnh hưởng đến chất lượng kiểm toán báo cáo tài chính theo thứ tự giảm dần, gồm: Hệ thống pháp lý; Kiểm soát chất lượng từ bên ngoài; Sự cạnh tranh trên thị trường; Đặc điểm của khách hàng; Giá phí kiểm toán. Dựa vào kết quả nghiên cứu, một số khuyến nghị được đưa ra đối với các bên liên quan nhằm nâng cao chất lượng kiểm toán báo cáo tài chính đối với các doanh nghiệp kiểm toán độc lập tại Việt Nam.

Từ khóa: Chất lượng kiểm toán, kiểm toán viên, kiểm toán độc lập, Việt Nam.

Mã JEL: M42, H83

The impact of external determinants on audit quality of independent auditors

Abstract

This study is conducted to investigate the impact of external determinants on the quality of the audit of financial statements from perspective of auditors. Data were collected from questionnaires sent to 177 auditors working in independent auditing firms in Vietnam. Based on quantitative research with quantitative techniques, the results indicate that there are five main determinants influence the quality of financial statement audit in descending order, including Legal system; External quality control; Competition in the market; Characteristics of customers; Audit fees. Based on the findings, some recommendations are proposed to improve the quality of financial statements audit for independent auditing firms in Vietnam.

Keywords: Audit quality, auditors, independent audit, Vietnam.

JEL Codes: M42, H83

1. Giới thiệu

Chất lượng kiểm toán (CLKT) luôn là mối quan tâm hàng đầu của doanh nghiệp kiểm toán (DNKT), người sử dụng báo cáo tài chính (BCTC) và các cơ quan chức năng. Tuy nhiên, trong những năm gần đây liên tiếp xuất hiện những vụ bê bối về chất lượng kiểm toán của các doanh nghiệp kiểm toán độc lập ở cả trên thế giới và Việt Nam. Điều này, đã làm cho các cơ quan hữu quan, các nhà đầu tư quan ngại nhiều hơn về chất lượng kiểm toán báo cáo tài chính của các doanh nghiệp kiểm toán. Nhiều khía cạnh được đặt ra để tìm hiểu, như: nhân tố nào dẫn đến chất lượng kiểm toán không được đảm bảo, vấn đề kiểm soát các nhân

tổ đó có được các cơ quan chức năng, hiệp hội nghề nghiệp và các doanh nghiệp kiểm toán độc lập thực hiện hay không và nếu có thì được thực hiện như thế nào?

Các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng kiểm toán có thể xuất hiện từ bên trong hay bên ngoài doanh nghiệp kiểm toán. Các thước đo kết quả kiểm toán có thể cho biết chất lượng kiểm toán nhưng lại không cho biết nhân tố nào khiến cho chất lượng đạt được như vậy và quan trọng hơn là không cho biết cơ sở để nâng cao chất lượng kiểm toán. Do đó, chỉ có thể hiểu rõ, nắm vững và kiểm soát được các nhân tố ảnh hưởng tới chất lượng kiểm toán mới có thể xác định được phương hướng nâng cao chất lượng kiểm toán.

Hầu hết các nghiên cứu về chất lượng kiểm toán ở cả trên thế giới và Việt Nam trong những năm vừa qua chia các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng kiểm toán thành nhóm nhân tố thuộc về kiểm toán viên (KTV), nhóm nhân tố thuộc về doanh nghiệp kiểm toán và nhóm nhân tố bên ngoài. Trong đó, chủ yếu nhấn mạnh đến sự ảnh hưởng của các nhân tố thuộc về kiểm toán viên và doanh nghiệp kiểm toán (các nhân tố bên trong doanh nghiệp kiểm toán) có thể kể đến, như: nghiên cứu của Duff (2004) đã thực hiện khảo sát với 500 đối tượng gồm các kiểm toán viên tại 16 doanh nghiệp kiểm toán lớn nhất Vương quốc Anh, Giám đốc tài chính các công ty tại Anh, các nhà quản lý quỹ tại Anh và những người sử dụng thông tin tài chính từ bên ngoài. Với 109 mẫu thu được, trên cơ sở kế thừa mô hình chất lượng dịch vụ của Parasuraman & cộng sự (1988), Duff đã xây dựng mô hình về chất lượng kiểm toán. Kết quả nghiên cứu của Duff (2004) đã đưa ra nhận định: chất lượng kiểm toán là một khái niệm đa diện, chất lượng kiểm toán hình thành từ cả hai khía cạnh: chất lượng dịch vụ và chất lượng chuyên môn. Có 9 nhân tố tác động đến chất lượng kiểm toán, trong đó có 4 nhân tố thuộc về chất lượng dịch vụ đó là: Dịch vụ phi kiểm toán; Khả năng đáp ứng; Dịch vụ; Sự cảm thông và 5 nhân tố thuộc về chất lượng chuyên môn là: Tính độc lập; Danh tiếng; Quy mô doanh nghiệp kiểm toán; Kinh nghiệm; Kỹ năng. Bên cạnh đó, nghiên cứu của Suyono (2012), tiến hành khảo sát 150 kiểm toán viên tại 28 doanh nghiệp kiểm toán ở các tỉnh miền trung Java và Jogjakarta, Indonesia, kết quả nghiên cứu cũng cho thấy: Tính độc lập, kinh nghiệm và tinh thần trách nhiệm của kiểm toán viên có tác động đồng thời đến chất lượng kiểm toán.

Tương tự, Đỗ Hữu Hải (2015) xem xét các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng kiểm toán báo cáo tài chính tại các doanh nghiệp Việt Nam, nhóm tác giả sử dụng bảng khảo sát gửi đến 200 kiểm toán viên thông qua email từ 2013-2014, kết quả nhận về 150 phiếu hợp lệ. Nghiên cứu đã sử dụng phương pháp phân tích nhân tố khám phá, kiểm tra Cronbach's Alpha và mô hình tuyến tính hóa. Kết quả nghiên cứu nhấn mạnh trình độ nghề nghiệp của các kiểm toán viên là một nhân tố quan trọng ảnh hưởng đến chất lượng kiểm toán, tiếp đến là sự ảnh hưởng của các nhân tố môi trường pháp lý; tính độc lập của kiểm toán viên và kiểm soát chất lượng của doanh nghiệp kiểm toán đến chất lượng kiểm toán.

Trong bối cảnh nền kinh tế chuyển đổi ở Việt Nam, sự hội nhập quốc tế trong lĩnh vực kế toán, kiểm toán ngày càng sâu rộng, chất lượng kiểm toán trở thành chủ đề nhận được sự quan tâm nghiên cứu của nhiều học giả. Tuy nhiên, nghiên cứu về các nhân tố bên ngoài doanh nghiệp kiểm toán có ảnh hưởng đến chất lượng kiểm toán báo cáo tài chính, dưới góc nhìn của các kiểm toán viên độc lập dường như vẫn còn tương đối mờ nhạt.

Do vậy, nghiên cứu này được thực hiện nhằm cung cấp bằng chứng thực nghiệm ở Việt Nam về chất lượng kiểm toán. Kết quả nghiên cứu góp phần làm tăng thêm sự hiểu biết về nhân tố bên ngoài và mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến chất lượng kiểm toán dưới góc nhìn của các kiểm toán viên. Từ đó, giúp các cơ quan quản lý nhà nước, hiệp hội nghề nghiệp, các doanh nghiệp kiểm toán có những giải pháp phù hợp kết hợp cùng với chính các doanh nghiệp kiểm toán nhằm nâng cao chất lượng kiểm toán.

2. Cơ sở lý thuyết và tổng quan nghiên cứu

2.1. Chất lượng kiểm toán

Chất lượng kiểm toán được coi là một trong những vấn đề quan trọng nhất của hoạt động kiểm toán (Kit, 2005). chất lượng kiểm toán là khái niệm đa diện, khó quan sát, đo lường và nó phụ thuộc vào góc nhìn khác nhau của các đối tượng quan tâm (Defond & Zhang, 2014). Cho đến nay, tổng hợp các nghiên cứu trong và ngoài nước về chất lượng kiểm toán, có thể thấy ba quan điểm nổi bật, như sau:

Quan điểm thứ nhất, với đại diện là DeAngelo (1981) cho rằng chất lượng kiểm toán là khả năng phát hiện và báo cáo sai sót trọng yếu của kiểm toán viên. Tương đồng với quan điểm này là Wallace (1987) cho rằng chất lượng kiểm toán là khả năng kiểm toán viên có thể làm giảm các sai sót và nâng cao tính trung thực của các thông tin kế toán. Kết quả nghiên cứu của Titman & Trueman (1986), Beatty (1989) cho thấy

chất lượng kiểm toán được đánh giá thông qua tính trung thực của thông tin trên báo cáo tài chính sau khi đã kiểm toán. Ở Việt Nam, nghiên cứu của Bùi Thị Thủy (2014) khi thảo luận về chất lượng kiểm toán cũng thống nhất với quan điểm của DeAngelo (1981) về chất lượng kiểm toán.

Quan điểm thứ hai, với đại diện là Copley & Doucet (1993), chất lượng kiểm toán được xem xét thông qua việc kiểm toán viên tuân thủ chuẩn mực chuyên môn và đạo đức nghề nghiệp. Theo Beckmerhagen & cộng sự (2004), việc các kiểm toán viên và doanh nghiệp kiểm toán tuân thủ các chuẩn mực kiểm toán cũng như chuẩn mực đạo đức nghề nghiệp sẽ dẫn đến việc thu thập các bằng chứng kiểm toán đầy đủ và thích hợp từ đó làm gia tăng chất lượng kiểm toán. Nghiên cứu của Krishnan & Schauer (2000) và Hope & cộng sự (2013) cũng đi đến kết luận là kiểm toán viên thực hiện công việc với chất lượng cao và mức độ phù hợp với chuẩn mực kiểm toán phản ánh mức độ chất lượng kiểm toán.

Quan điểm thứ ba, chất lượng kiểm toán được định nghĩa dựa trên mức độ hài lòng về tính khách quan, trung thực và độ tin cậy của báo cáo kiểm toán của người sử dụng thông tin, kết quả kiểm toán. Đại diện cho quan điểm này, có thể kể đến: Carcello & cộng sự (1992), Kym, B. & cộng sự (2008). Tại Việt Nam, nghiên cứu của Trần Khánh Lâm (2011), Nguyễn Anh Tuấn (2014) cũng đi đến kết luận chất lượng kiểm toán là mức độ thỏa mãn của các đối tượng sử dụng kết quả kiểm toán về tính khách quan và độ tin cậy vào ý kiến của các kiểm toán viên.

Trong khuôn khổ nghiên cứu này, chất lượng kiểm toán được hiểu là mức độ tuân thủ chuẩn mực kiểm toán và mức độ đảm bảo khả năng phát hiện, báo cáo các sai sót trọng yếu trên báo cáo tài chính, quan điểm này cũng đã được một số học giả quan tâm, như Skinner & Srinivasan (2012), Tritschler (2013) và được coi là phù hợp khi chất lượng kiểm toán được xem xét dưới góc nhìn của các kiểm toán viên, những người trực tiếp tham gia kiểm toán nên sẽ có cái nhìn khách quan, toàn diện hơn về chất lượng kiểm toán.

2.2. Các nhân tố bên ngoài doanh nghiệp kiểm toán ảnh hưởng đến chất lượng kiểm toán

Các công trình nghiên cứu trong nước và ngoài nước đã khẳng định sự ảnh hưởng trực tiếp hoặc gián tiếp của các nhân tố bên ngoài doanh nghiệp kiểm toán đến chất lượng kiểm toán, như: giá phí kiểm toán; hệ thống pháp lý; cạnh tranh trên thị trường; kiểm soát chất lượng từ bên ngoài; đặc điểm của khách hàng, cụ thể như sau:

Giá phí kiểm toán

Có nhiều nghiên cứu cho rằng mối quan hệ giữa giá phí kiểm toán và chất lượng kiểm toán là mối quan hệ tích cực, khi gia tăng giá phí kiểm toán giúp cho doanh nghiệp kiểm toán có đầy đủ nhân sự, có đủ chi phí hoạt động để thực hiện các quy trình kiểm toán chặt chẽ, từ đó đảm bảo cho chất lượng cuộc kiểm toán được duy trì và cải thiện theo đúng cam kết với khách hàng. Tiêu biểu cho quan điểm này là các nghiên cứu của Suseno (2013), Kuntari & cộng sự (2017) thực hiện thông qua nhận thức của kiểm toán viên tại Indonesia, nghiên cứu của Yassin & Nelson (2012) tại Malaysia.

Ngoài ra, nghiên cứu của Defond & Jiambalvo (1993) cho rằng, phí kiểm toán cao sẽ tạo thêm giá trị để kiểm toán viên phát hiện lỗi quản lý hoặc các sai phạm bất thường trong báo cáo tài chính của đơn vị được kiểm toán. Bên cạnh đó, kết quả nghiên cứu của Choi & cộng sự (2010) đã đưa ra nhận định rằng, những doanh nghiệp kiểm toán đưa ra giá phí cao là những doanh nghiệp có quy mô lớn, mà doanh nghiệp có quy mô càng lớn sẽ cung cấp dịch vụ kiểm toán có chất lượng càng cao.

Cũng như các học giả trên thế giới, tại Việt Nam, trong những năm qua cũng có nhiều các nghiên cứu có đề cập về các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng kiểm toán, cụ thể nghiên cứu của Trần Khánh Lâm (2011); Phan Thanh Hải (2016) ... cũng đều có chung một kết luận là giá phí kiểm toán có mối quan hệ thuận chiều với chất lượng kiểm toán.

Hệ thống pháp lý

Hệ thống pháp lý đối với hoạt động kiểm toán độc lập bao gồm hệ thống các chuẩn mực kế toán, kiểm toán và các văn bản quy phạm pháp luật có liên quan nhằm quản lý, hướng dẫn, kiểm soát và xử lý trong lĩnh vực kiểm toán độc lập. Mặc dù các kiểm toán viên và doanh nghiệp kiểm toán không thể kiểm soát các quy định của pháp luật và chuẩn mực cũng như các yếu tố thuộc đối tượng bên ngoài nhưng lại có mối quan hệ giữa nhân tố này với chất lượng kiểm toán (Mackevičius & Vaitiekaitis, 2014). Defond & Zhang (2014) cho rằng môi trường pháp lý đóng vai trò nổi bật trong việc chi phối chất lượng kiểm toán. Việc hoàn thiện

khuôn khổ pháp lý đối với kiểm toán độc lập có tác động đến chất lượng kiểm toán và góp phần cải thiện chất lượng kiểm toán. Tại Việt Nam, nghiên cứu của Trần Khánh Lâm (2011); đã đi đến kết luận, nhân tố môi trường pháp lý có ảnh hưởng quan trọng đến chất lượng kiểm toán.

Cạnh tranh trên thị trường

Một số các nghiên cứu được thực hiện đã chỉ ra rằng, sự cạnh tranh ngày một gay gắt giữa các doanh nghiệp kiểm toán trên thị trường góp phần làm gia tăng chất lượng kiểm toán. Để có được khách hàng, thị phần, các doanh nghiệp kiểm toán buộc phải tìm cách nâng cao chất lượng dịch vụ cung cấp. Tiêu biểu cho quan điểm này có thể kể đến nghiên cứu của Copley & Doucet (1993). Trong khi đó, Báo cáo của Ủy ban Anderson (AICPA, 1986) lại cho rằng, sự gia tăng cạnh tranh sẽ tạo áp lực giảm thiểu phí kiểm toán là những nguyên nhân tiềm ẩn dẫn đến chất lượng kiểm toán kém.

Kiểm soát chất lượng từ bên ngoài

Nghiên cứu của Phan Văn Dũng (2015), dựa vào mô hình quả cầu chất lượng kiểm toán của Tritschler (2013) để xây dựng mô hình nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến chất lượng kiểm toán độc lập, tác giả xác định 13 nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng kiểm toán. Kết quả phân tích nhân tố khám phá và phân tích hồi quy đã cho thấy vấn đề kiểm soát chất lượng từ bên ngoài có ảnh hưởng thuận chiều đến chất lượng kiểm toán. Ngoài ra, nghiên cứu của Phan Thanh Hải (2016) cũng chỉ ra rằng, kiểm soát chất lượng từ bên ngoài là nhân tố có ảnh hưởng đáng kể đến chất lượng kiểm toán.

Đặc điểm của công ty khách hàng

Nghiên cứu của Francis (2011), Knechel & cộng sự (2013) đã đưa ra hai quan điểm về chất lượng kiểm toán dựa trên cơ sở mở rộng định nghĩa của DeAngelo (1981) về chất lượng kiểm toán. Về cơ bản, quan điểm của Francis (2011) và Knechel & cộng sự (2013) có khá nhiều điểm tương đồng. Theo Knechel & cộng sự (2013), có 4 tiêu chí đánh giá chất lượng kiểm toán, đó là: Đầu vào; quá trình kiểm toán; bối cảnh và đầu ra. Theo Francis (2011) thì đánh giá về chất lượng kiểm toán bao gồm 6 tiêu chí: Đầu vào; quá trình kiểm toán; doanh nghiệp kiểm toán; ngành kiểm toán và thị trường kiểm toán; thể chế và các tác động kinh tế từ kết quả kiểm toán. Tuy nhiên, các tiêu chí về doanh nghiệp kiểm toán, ngành kiểm toán và thị trường kiểm toán, thể chế trong nghiên cứu của Francis cũng có thể tóm tắt trong nhóm thuộc bối cảnh của Knechel & cộng sự (2013), gồm: Đặc điểm của khách hàng, phí kiểm toán và các chi phí khác, thời kỳ kiểm toán và nhận thức của thị trường về chất lượng kiểm toán. Tại Việt Nam, nghiên cứu của Bùi Thị Thủy (2014) cũng đi đến kết luận, nhân tố đặc điểm của khách hàng có ảnh hưởng quan trọng và thuận chiều đến chất lượng kiểm toán.

Nhân tố bên ngoài khác

Là những nhân tố bên ngoài không thuộc kiểm toán viên và doanh nghiệp kiểm toán tác động trực tiếp tới chất lượng thông tin trên báo cáo tài chính của doanh nghiệp, do đó có ảnh hưởng gián tiếp đến chất lượng kiểm toán, có thể kể đến, như: chất lượng đào tạo nhân lực kế toán kiểm toán, hệ thống thông tin, môi trường kiện tụng tranh chấp... (Francis, 2011; Knechel & cộng sự, 2013; Bùi Thị Thủy, 2014).

Các nghiên cứu kể trên mặc dù đã chỉ ra sự ảnh hưởng đáng kể của các nhân tố bên ngoài doanh nghiệp kiểm toán đến chất lượng kiểm toán. Tuy nhiên, những nghiên cứu này mới chỉ ra sự ảnh hưởng có tính đơn lẻ của từng nhân tố trong nhóm các nhân tố bên ngoài doanh nghiệp kiểm toán và quan trọng hơn, đó không phải là mục tiêu chính của các nghiên cứu.

3. Phương pháp nghiên cứu

3.1. Mô hình và giả thuyết nghiên cứu

Trên cơ sở các lý thuyết, các khuôn mẫu của các tổ chức kiểm toán quốc tế và các nghiên cứu thực nghiệm trước đây, có thể thấy rằng chất lượng kiểm toán phụ thuộc vào nhiều nhân tố bên ngoài doanh nghiệp kiểm toán. Để lượng hóa mức độ tác động của từng nhân tố bên ngoài doanh nghiệp kiểm toán đến chất lượng kiểm toán, nhóm tác giả đề xuất mô hình sau:

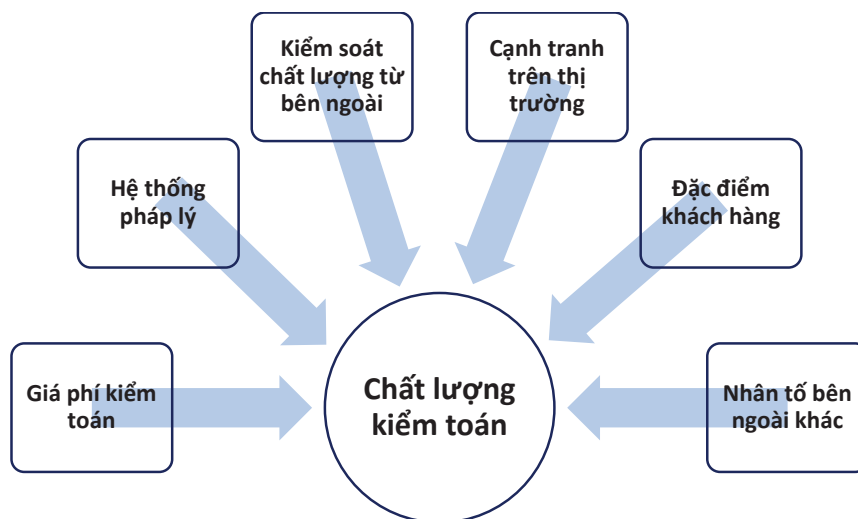
3.2. Thu thập và xử lý dữ liệu

Nhóm tác giả thu thập dữ liệu thông qua sử dụng bảng hỏi nhằm thu thập ý kiến đánh giá của các kiểm toán viên về mức độ ảnh hưởng của các nhân tố bên ngoài doanh nghiệp kiểm toán tới chất lượng kiểm toán báo cáo tài chính chủ yếu của các doanh nghiệp kiểm toán độc lập trên địa bàn thành phố Hà Nội và Hồ Chí

Minh. Bảng câu hỏi được kiểm tra và hiệu chỉnh bằng cách gửi đến 02 chuyên gia để đánh giá mức độ phù hợp với mục tiêu nghiên cứu.

Để đánh giá chất lượng kiểm toán, nhóm tác giả sử dụng thang đo Likert 5 cấp độ đồng ý, từ: (1) Rất

Hình 1: Mô hình nghiên cứu đề xuất



không đồng ý đến (5) Hoàn toàn đồng ý. Đánh giá các nhân tố biến độc lập, nhóm tác giả sử dụng thang đo Likert 5 cấp độ ảnh hưởng, từ: (1) Rất thấp đến (5) Rất cao. Số lượng thang đo đo lường các biến được trình bày trong Phụ lục 1.

Ngoài ra, để đảm bảo cỡ mẫu trong nghiên cứu, cỡ mẫu tối thiểu gấp 5 lần tổng số biến quan sát là $5 \times 25 = 125$ mẫu. Nhóm tác giả sử dụng phương pháp chọn mẫu thuận tiện và 177 mẫu hợp lệ thu được thông qua việc phát Bảng hỏi trực tiếp đến các kiểm toán viên hành nghề tham gia lớp cập nhật kiến thức năm 2020 và 2021 do VACPA tổ chức. Dựa vào dữ liệu thu thập được, nhóm tác giả sử dụng các kỹ thuật định lượng như kiểm tra độ tin cậy của thang đo, phân tích nhân tố khám phá ... với việc sử dụng phần mềm SPSS.22 để tóm tắt và trình bày kết quả cơ bản của nghiên cứu.

4. Kết quả và thảo luận

Trong số 177 người trả lời có 145 người là các kiểm toán viên, 23 người là trưởng nhóm kiểm toán, 9 người là phó phòng/trưởng phòng. Số năm kinh nghiệm dao động từ 3 năm đến hơn 10 năm, trong đó số người có kinh nghiệm làm kiểm toán từ 3 - 5 năm chiếm đa số (67%). Các kiểm toán viên tham gia khảo sát thuộc các doanh nghiệp kiểm toán có đa dạng về quy mô, loại hình và tất cả đều có chứng chỉ CPA. Như vậy, có thể đảm bảo các câu trả lời là đáng tin cậy và có chất lượng.

Kết quả thống kê mô tả thang đo cho thấy, đa số các biến quan sát đều có giá trị trung bình nằm quanh giá trị trung bình kỳ vọng (3,0) và không có sự khác biệt đáng kể giữa các biến quan sát trong cùng một nhóm. Điều đó chứng tỏ các đối tượng khảo sát có ý kiến khá tương đồng nhau và đều đồng ý với thang đo các biến.

4.1. Kiểm tra độ tin cậy của thang đo

Kết quả kiểm định Cronbach's Alpha đối với thang đo chất lượng kiểm toán thể hiện ở Bảng 1.

Như vậy, mô hình giữ nguyên 7 nhân tố đảm bảo chất lượng tốt, với 25 biến đặc trưng (hệ số Cronbachs Alpha của tổng thể lớn hơn 0,6; Hệ số tương quan biến - tổng của các biến quan sát đều lớn hơn 0,3).

4.2. Phân tích nhân tố khám phá

Quá trình phân tích nhân tố khám phá EFA được thực hiện riêng biệt cho 02 nhóm biến độc lập và biến phụ thuộc, kết quả như trình bày ở Bảng 2.

Kết quả phân tích EFA cho biến độc lập ở Bảng 2 cho thấy, trị số KMO bằng 0,705 và kiểm định Barlett có giá trị 2148,825 với mức ý nghĩa Sig. = $0.000 < 0.05$ chứng tỏ dữ liệu được sử dụng trong phân tích là phù hợp. Có 6 nhân tố được trích tại Eigenvalues = $1,629 > 1$, nên có thể khẳng định số nhân tố được rút trích là phù hợp. Tổng phương sai giải thích của phân tích nhân tố là $76,654 \% > 50\%$. Điều này có nghĩa rằng

Bảng 1: Kết quả kiểm tra độ tin cậy của các nhân tố

TT	Nhân tố	Ký hiệu	Cronbach's Alpha
1	Giá phí kiểm toán	GPKT	0,923
2	Hệ thống pháp lý	HTPL	0,832
3	Kiểm soát chất lượng từ bên ngoài	KSCL	0,902
4	Sự cạnh tranh trên thị trường	CT	0,885
5	Đặc điểm khách hàng	KH	0,901
6	Nhân tố bên ngoài khác	NK	0,664
7	Chất lượng kiểm toán	CLKT	0,922

Nguồn: Kết quả phân tích từ SPSS 22.0.

76,654% thay đổi của các nhân tố được giải thích bởi các biến quan sát. Tiếp theo, bảng ma trận nhân tố sau khi xoay sẽ được xem xét, kết quả phân tích cho thấy các biến quan sát đã được tập hợp thành 06 nhóm biến với trật tự các biến quan sát đều được giữ nguyên so với các biến độc lập đã được xây dựng ban đầu, các hệ

Bảng 2: Bảng kết quả kiểm định KMO và Bartlett cho biến độc lập

KMO and Bartlett's Test		
Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy	0,705	
	Approx. Chi-Square	2148,825
Bartlett's Test of Sphericity	df	210
	Sig.	0,000

Nguồn: Kết quả phân tích dữ liệu trên SPSS 22.

số tải nhân tố đều lớn hơn 0,5 do đó 6 nhóm biến độc lập này có ý nghĩa thực tiễn.

Kết quả phân tích EFA cho biến phụ thuộc cho thấy, hệ số KMO = 0,674, do đó việc phân tích nhân tố khám phá là thích hợp cho dữ liệu thực tế. Đại lượng Sig. = 0,000 thỏa mãn điều kiện Sig. $\leq 0,05$ nên kiểm định này có ý nghĩa thống kê và các biến quan sát có mối tương quan với nhau trong tổng thể, chứng tỏ dữ liệu được sử dụng trong phân tích là phù hợp. Phân tích tổng phương sai trích cho biến phụ thuộc cho thấy giá trị phần trăm phương sai toàn bộ Percentage of variance = 88,793% > 50%, giá trị Eigenvalue = 2,664 > 1, như vậy mô hình đủ điều kiện để phân tích nhân tố khám phá và hệ số tải của các biến quan sát đều lớn hơn 0,5 nên các biến quan sát có ý nghĩa thực tiễn. Vậy biến phụ thuộc được giữ nguyên theo biến độc lập ban đầu và có 4 biến quan sát.

4.3. Phân tích hồi quy

Phân tích tương quan Pearson

Bước này thực hiện trước khi phân tích hồi quy để kiểm tra tính tương quan giữa biến độc lập với biến phụ thuộc.

Từ Bảng 3 cho thấy, biến độc lập “Nhân tố ngoài khác” – NK có giá trị Sig. = 0,612 > 0,05 nên sẽ loại biến này trong phân tích hồi quy tuyến tính, các biến độc lập còn lại đều có các giá trị Sig. < 0,05 nên chúng có tương quan tuyến tính với biến phụ thuộc chất lượng kiểm toán. Ngoài ra, hệ số Pearson của các biến độc lập với biến phụ thuộc CLKT đều có giá trị dương nên các biến độc lập này tương quan tỷ lệ thuận với biến phụ thuộc, nghĩa là các nhân tố đang xem xét càng được gia tăng thì chất lượng kiểm toán báo cáo tài chính càng cao.

Như vậy, kết quả phân tích tương quan cho thấy biến “Nhân tố bên ngoài khác” – NK, “NK1_ Chất lượng đào tạo nhân lực kế toán, kiểm toán được đảm bảo thì chất lượng kiểm toán báo cáo tài chính càng cao”; “NK2_ Môi trường giải quyết các tranh chấp, kiện tụng minh bạch thì chất lượng kiểm toán báo cáo tài chính càng cao”; “NK3_ Môi trường về văn hóa, thói quen” không ảnh hưởng đến chất lượng kiểm toán báo cáo tài chính, dưới góc nhìn của các kiểm toán viên độc lập. Điều này có thể được giải thích bởi các kiểm toán viên được khảo sát trong nghiên cứu này là những người có trình độ chuyên môn, kỹ năng, kinh nghiệm cao (do họ đều đã có CPA) nên mặc dù chất lượng đào tạo nhân lực kế toán kiểm toán ngày một tăng nhưng để cụ thể hóa và gia tăng chất lượng kiểm toán thì vẫn cần phải có thời gian làm việc thực tế. Mặt khác, do khả năng tiếp cận thông tin tốt, tính độc lập cao, môi trường làm việc chuyên nghiệp vì vậy khả năng phát hiện và báo cáo sai phạm cũng như việc tuân thủ chuẩn mực nghề nghiệp ít bị chi phối bởi môi trường văn hóa,

Bảng 3: Kết quả phân tích tương quan Pearson

		CLKT	GPKT	HTPL	KSCL	CT	KH	NK
CLKT	Pearson Correlation	1	0,461**	0,621**	0,414**	0,500**	0,378**	-0,038
	Sig. (2-tailed)		0	0	0	0	0	0,612
GPKT	Pearson Correlation	0,461**	1	0,361**	0,149*	0,271**	0,169*	-0,027**
	Sig. (2-tailed)	0	0	0	0,048	0	0,024	0,725
HTPL	Pearson Correlation	0,621**	0,361**	1	0,118	0,331**	0,235**	0,010
	Sig. (2-tailed)	0	0	0	0,118	0	0,002	0,898
KSCL	Pearson Correlation	0,414**	0,149**	0,118	1	0,096	0,041	-0,041
	Sig. (2-tailed)	0	0	0,118	0	0,205	0,387	0,592
CT	Pearson Correlation	0,500**	0,271**	0,331**	0,096	1	0,223**	0,083
	Sig. (2-tailed)	0	0	0	0,205	0	0,003	0,273
KH	Pearson Correlation	0,378**	0,169*	0,235**	0,041	0,223**	1	-0,060
	Sig. (2-tailed)	0,000	0,024	0,002	0,387	0,003		0,428
NK	Pearson Correlation	-0,038**	-0,027**	0,010	-0,041	0,083	-0,060	1
	Sig. (2-tailed)	0,612	0,725	0,898	0,592	0,273	0,428	

Chú thích: **.Tương quan có ý nghĩa ở mức 0,01 (2 chiều); *.Tương quan có ý nghĩa ở mức 0,05 (2 chiều)

Nguồn: Kết quả phân tích dữ liệu trên SPSS 22.

thói quen.

Phân tích hồi quy

Căn cứ vào kết quả phân tích EFA, ta có mô hình hồi quy bội như sau:

$$CLKT = \beta_0 + \beta_1*GPKT + \beta_2*HTPL + \beta_3*KSCL + \beta_4*CT + \beta_5*KH + \beta_6*NK + \varepsilon$$

R² hiệu chỉnh = 0,639 > 0,5 chứng tỏ độ phù hợp của mô hình là tương đối cao. Có nghĩa là các biến độc lập giải thích được 63,9% sự thay đổi của biến phụ thuộc “Chất lượng kiểm toán”, còn 36,1% là do sai số ngẫu nhiên hoặc các nhân tố khác ngoài mô hình.

Kiểm định mức độ phù hợp của mô hình

Việc đánh giá mức độ phù hợp của mô hình được dựa theo bảng phân tích phương sai (Analysis of Variance - ANOVA). Kết quả kiểm định ANOVA với mức ý nghĩa Sig. = 0.000 cho thấy mô hình hồi quy

Bảng 4: Bảng tóm tắt mô hình^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Durbin-Watson
1	,806 ^a	,649	,639	2,194

Chú thích: a. Các nhân tố dự báo: (Hàng số), GPKT, HTPL, KSCL, CT, KH; b. Biến phụ thuộc: CLKT

tuyến tính bội đã xây dựng phù hợp với tập dữ liệu.

Dựa vào kết quả trên ta thấy:

Bảng 5: Kết quả hồi quy tuyến tính Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1		0,567	0,152		3,723	0,000		
	GPKT	0,104	0,030	0,172	3,464	0,001	0,830	1,204
	HTPL	0,260	0,034	0,395	7,753	0,000	0,790	1,265
	KSCL	0,186	0,028	0,310	6,749	0,000	0,971	1,029
	CT	0,154	0,030	0,252	5,104	0,000	0,844	1,184
	KH	0,122	0,031	0,187	3,956	0,000	0,917	1,091

Chú thích: a. Biến phụ thuộc: CLKT

Kiểm định hiện tượng đa cộng tuyến: Chỉ tiêu nhân tử phóng đại phương sai (VIF) của tất cả các biến độc lập đều nhỏ hơn 10 nên hiện tượng đa cộng tuyến trong mô hình được đánh giá là không nghiêm trọng.

Hệ số Durbin - Watson dùng để kiểm định tương quan của các phần dư cho thấy mô hình không vi phạm khi sử dụng phương pháp hồi quy bội, vì giá trị Durbin - Watson đạt được là 2,194. Hay nói cách khác, mô

hình không có hiện tượng tương quan của các phần dư.

Các biến độc lập GPKT; HTPL; KSCL; CT; KH đều tác động có ý nghĩa thống kê (do $\text{Sig.} < 0,05$) đến CLKT và hệ số $\beta > 0$ chứng tỏ có ảnh hưởng thuận chiều với biến phụ thuộc CLKT. Do đó, chấp nhận giả thuyết ban đầu, các biến độc lập có liên hệ tuyến tính với biến phụ thuộc và hoàn toàn phù hợp với mô hình. Từ đó, phương trình hồi quy với hệ số beta chuẩn hóa:

$$\text{CLKT} = 0,172 \cdot \text{GPKT} + 0,395 \cdot \text{HTPL} + 0,310 \cdot \text{KSCL} + 0,252 \cdot \text{CT} + 0,187 \cdot \text{KH}$$

Từ kết quả kiểm định mô hình nghiên cứu cho thấy, có 5 nhân tố có ảnh hưởng thuận chiều đến “Chất lượng kiểm toán”. Kết quả này cũng tương đồng với các kết quả đã được kiểm định bởi các nghiên cứu tiền nhiệm, cụ thể: Giá phí kiểm toán như Defond & Jambalvo (1993); Choi & cộng sự (2010); Hệ thống pháp lý như Defond & Zhang (2014); Kiểm soát chất lượng từ bên ngoài như Francis (2011), Phan Văn Dũng (2015); Sự cạnh tranh trên thị trường như Nguyễn Anh Tuấn (2014); Đặc điểm của khách hàng như Francis (2011) và Bùi Thị Thủy (2014). Ngoài ra, kết quả kiểm định mô hình cho thấy không tồn tại mối quan hệ có ý nghĩa thống kê giữa nhân tố “Nhân tố bên ngoài khác” đến chất lượng kiểm toán.

5. Kết luận và khuyến nghị

Kết quả chỉ ra rằng có 5 nhân tố có ảnh hưởng đến chất lượng kiểm toán báo cáo tài chính được sắp xếp theo thứ tự giảm dần như sau: Hệ thống pháp lý; Kiểm soát chất lượng từ bên ngoài; Sự cạnh tranh trên thị trường; Đặc điểm của khách hàng; Giá phí kiểm toán.

Các phát hiện từ nghiên cứu thực nghiệm là cơ sở để nhóm tác giả đưa ra một số khuyến nghị và trong nghiên cứu này, nhóm tác giả tập trung vào khuyến nghị đối với chính các doanh nghiệp kiểm toán như sau:

Nghiên cứu cho thấy, “*Sự cạnh tranh trên thị trường*” càng lớn thì chất lượng kiểm toán càng tăng. Điều này hàm ý rằng việc cải thiện khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp kiểm toán sẽ giúp nâng cao chất lượng kiểm toán. Do đó, các nhà quản lý cần thực hiện các biện pháp sau: (i) xây dựng chiến lược kinh doanh phù hợp với xu hướng và thông lệ hội nhập quốc tế; (ii) cần tăng cường năng lực tài chính, cơ sở vật chất, năng lực đội ngũ kiểm toán viên và nâng cao khả năng tiếp cận khách hàng.

Nghiên cứu chỉ ra, “*Đặc điểm của khách hàng*” bao gồm: cơ cấu tổ chức chặt chẽ, khoa học; sự hiểu biết của ban lãnh đạo doanh nghiệp về chuẩn mực kế toán và hệ thống pháp lý có liên quan và hiệu lực của hệ thống kiểm soát nội càng tăng thì chất lượng kiểm toán càng tăng. Điều này cho thấy doanh nghiệp kiểm toán trước khi chấp thuận hợp đồng kiểm toán cần tìm hiểu, đánh giá khách hàng một cách thận trọng, chặt chẽ. Cụ thể, (i) doanh nghiệp kiểm toán cần xây dựng các quy định, thủ tục, biểu mẫu liên quan đến quá trình đánh giá và chấp thuận khách hàng; (ii) thành lập bộ phận độc lập thực hiện các thủ tục kiểm toán để tìm hiểu khách hàng: cơ cấu tổ chức, trình độ bộ máy tổ chức; tính chính trực của ban lãnh đạo; sự hiểu biết của ban lãnh đạo doanh nghiệp về chuẩn mực kế toán và hệ thống pháp lý có liên quan, hệ thống kiểm soát nội của khách hàng...

Kết quả nghiên cứu cũng cho thấy, “*Giá phí kiểm toán*” tăng là cơ sở để gia tăng chất lượng kiểm toán. Do vậy, hàm ý ở đây là việc xác định giá phí kiểm toán tùy thuộc vào quan hệ cung cầu trên thị trường. doanh nghiệp kiểm toán không được giảm giá phí kiểm toán dưới những chi phí hợp lý cần bỏ ra khi thực hiện cuộc kiểm toán. Do đó, các nhà quản lý cần cân nhắc: (i) thời gian thực hiện kiểm toán phải hợp lý; (ii) trình độ chuyên môn và năng lực của các kiểm toán viên tham gia cuộc kiểm toán phải đảm bảo, phù hợp.

Phụ lục số 1: Mã hóa thuộc tính các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng kiểm toán

TT	Nhân tố	Thang đo	Nguồn
Biến độc lập			
GPKT	GPKT1	Quy thời gian cho cuộc kiểm toán càng nhiều thì chất lượng kiểm toán báo cáo tài chính của khách hàng đó càng cao.	Defond & Jiambalvo (1993); Suseno (2013); Yassin & Nelson (2012); Phan Văn Dũng (2015).
	GPKT2	Chi phí cho cuộc kiểm toán càng nhiều thì chất lượng kiểm toán báo cáo tài chính của khách hàng đó càng cao.	
	GPKT3	Doanh nghiệp kiểm toán có quy mô càng lớn sẽ đưa ra giá phí càng cao, cung cấp chất lượng kiểm toán báo cáo tài chính càng cao.	
	GPKT4	Giá phí kiểm toán đảm bảo sự kỳ vọng về thu nhập của doanh nghiệp kiểm toán thì chất lượng kiểm toán báo cáo tài chính được cung cấp sẽ cao.	
HTPL	HTPL1	Tính đầy đủ, đồng bộ của các quy định pháp luật về kế toán, kiểm toán càng cao thì chất lượng kiểm toán càng cao	Defond & Zhang (2014); Bùi Thị Thủy (2014); Phan Văn Dũng (2015).
	HTPL2	Tính cập nhật của hệ thống chuẩn mực kế toán, kiểm toán được đảm bảo thì chất lượng kiểm toán báo cáo tài chính càng cao.	
	HTPL3	Sự phù hợp của hệ thống chuẩn mực kế toán, kiểm toán được đảm bảo thì chất lượng kiểm toán báo cáo tài chính càng cao.	
	HTPL4	Có chế tài xử phạt đối với các sai phạm đầy đủ, rõ ràng, nghiêm minh thì chất lượng kiểm toán báo cáo tài chính càng cao.	
KSCL	KSCL1	Tính pháp lý của của việc kiểm soát chất lượng từ bên ngoài được đảm bảo thì chất lượng kiểm toán báo cáo tài chính càng cao.	Phan Thanh Hải (2016); Phan Văn Dũng (2015).
	KSCL2	Tiêu chí, quy trình đánh giá cụ thể, đội ngũ kiểm soát có năng lực, chuyên trách thì chất lượng kiểm toán báo cáo tài chính càng cao.	
	KSCL3	Có biện pháp xử lý với các sai phạm.	
CT	CT1	Sự cạnh tranh lành mạnh trên thị trường kiểm toán được đảm bảo thì chất lượng kiểm toán báo cáo tài chính càng cao.	Copley & Doucet (1993); Nguyễn Anh Tuấn (2014).
	CT2	Thị trường kiểm toán phát triển mạnh mẽ và không chịu sự thống trị của nhóm Big 4.	
	CT3	Cuộc kiểm toán được thực hiện thông qua đấu thầu rộng rãi, công khai thì chất lượng kiểm toán báo cáo tài chính càng cao.	
KH	KH1	Bộ máy quản lý của công ty khách hàng gọn nhẹ, có trình độ cao thì chất lượng kiểm toán báo cáo tài chính càng cao.	Francis (2011); Bùi Thị Thủy (2014);
	KH2	Sự hiểu biết của ban lãnh đạo doanh nghiệp được kiểm toán về chuẩn mực kế toán và hệ thống pháp lý có liên quan càng cao thì chất lượng kiểm toán báo cáo tài chính càng cao.	
	KH3	Tính chính trực của các nhà quản lý công ty khách hàng về trách nhiệm công bố báo cáo tài chính trung thực và hợp lý được đảm bảo thì chất lượng kiểm toán báo cáo tài chính càng cao.	
	KH4	Kiểm soát nội bộ của công ty khách hàng hoạt động có hiệu lực thì chất lượng kiểm toán báo cáo tài chính càng cao.	
NK	NK1	Chất lượng đào tạo nhân lực kế toán, kiểm toán được đảm bảo thì chất lượng kiểm toán báo cáo tài chính càng cao.	Duff (2004); Tritschler (2013); Bùi Thị Thủy (2014).
	NK2	Môi trường giải quyết các tranh chấp, kiện tụng minh bạch thì chất lượng kiểm toán báo cáo tài chính càng cao.	
	NK3	Môi trường về văn hóa, thói quen.	
Biến phụ thuộc “Chất lượng kiểm toán”			
CLKT	CLKT1	Khả năng kiểm toán viên phát hiện ra gian lận và sai sót trọng yếu trên báo cáo tài chính.	Skinner & Srinivasan (2012), Phan Văn Dũng (2015).
	CLKT2	Khả năng kiểm toán viên báo cáo những gian lận, sai sót trọng yếu trên báo cáo tài chính.	
	CLKT3	Mức độ tuân thủ các chuẩn mực kiểm toán và các quy định pháp lý có liên quan.	
	CLKT4	Tính chuyên nghiệp và tinh thần trách nhiệm của các kiểm toán viên.	

Nguồn: Nhóm tác giả tổng hợp.

Tài liệu tham khảo

- AICPA (1986), *Division for CPA firms SEC Practice Section: SECPS Manual*, New York: American Institute of Certified Public Accountants.
- Beatty, R.P. (1989), ‘Auditor Reputation and the Pricing of Initial Public Offerings’, *The Accounting Review*, 64(4), 693-709.

- Beckmerhagen, I.A., Berg, H.P., Karapetrovic, S.V. and Willborn, W.O. (2004), 'On the effectiveness of quality management system audits', *The TQM Magazine*, 16(1), 14-25.
- Bùi Thị Thủy (2014), 'Nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng kiểm toán báo cáo tài chính của các doanh nghiệp niêm yết trên Thị trường chứng khoán Việt Nam', Luận án tiến sĩ, Trường Đại học Kinh tế quốc dân.
- Carcello, J. V., Hermanson, R. H., & McGrath, N. T. (1992), 'Audit Quality Attributes: The Perceptions of Audit Partners, Preparers, and Financial Statement Users', *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, 11(1), 1-15.
- Copley, P. A., & Doucet, M. S. (1993), 'Auditor tenure, fixed fee contracts, and the supply of substandard single audits', *Public Budgeting & Finance*, 13(3), 23-35.
- Choi, J. H., Kim, F., Kim, J. B., & Zang, Y. (2010), 'Audit Office Size, Audit Quality and Audit Pricing', *Journal of Practice & Theory*, 29(1), 73-97.
- DeAngelo, L. E. (1981), 'Auditor independence, "low balling", and disclosure regulation', *Journal of Accounting and Economics*, 3, 113-127.
- Defond, M. L., & Jiambalvo, J. (1993), 'Factors related to auditor-client disagreements over income-increasing accounting methods', *Contemporary Accounting Research*, 9(2), 415-431.
- DeFond, M., & Zhang, J. (2014), 'A review of archival auditing research', *Journal of accounting and economics*, 58(2-3), 275-326.
- Do Huu, H. (2015), 'The Factors Affect the Quality of Financial Statements Audit in Vietnam Businesses', *Asian Social Science*, 11(27), 48-56.
- Duff, A. (2004), *Audit quality: Dimensions of audit quality*, Institute of Chartered Accountants of Scotland.
- Francis, J. R. (2011), 'A Framework for Understanding and Researching Audit Quality', *A Journal of Practice and Theory*, 30(2), 125-152.
- Hope, O. K., Thomas, W. B., & Vyas, D. (2013), 'Financial reporting quality of US private and public firms', *The Accounting Review*, 88(5), 1715-1742.
- Kit, F.Y. (2005), 'Evidence of Audit Quality Differences among Big Five Auditors: An Empirical Study', Doctoral thesis, City University of Hong Kong, Kowloon Tong.
- Knechel, W. R., Krishnan, G. V., Pevzner, M., Bhaskar, L. S., & Velury, U. (2013), 'Audit Quality: Insights from the Academic Literature', *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 32(Supplement 1), 385-421.
- Krishnan, J., & P.C. Schauer. (2000), 'The Differentiation of Quality Among Auditors: Evidence from the Not-for-Profit Sector', *Journal of Practice & Theory*, 19(2), 9-25.
- Kym, B., McKinnon, J., & Ross, P. (2008), 'Audit service quality in compulsory audit tendering: Preparer perceptions and satisfaction', *Accounting Research Journal*, 21(2), 93-122.
- Kuntari, Y., Chariri, A., & Nurdhiana, N. (2017), 'The Effect of Auditor Ethics, Auditor Experience, Audit Fees and Auditor Motivation on Audit Quality', *Sriwijaya International Journal of Dynamic Economics and Business*, 1(2), 203-218.
- Mackevičius, J., & Vaicekauskas, D. (2014), 'Developing a framework for audit quality management in audit firms', *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 75, 171-193.
- Nguyễn Anh Tuấn (2014), 'Kiểm tra chất lượng kiểm toán độc lập, thực trạng và giải pháp hoàn thiện', Luận án tiến sĩ, Học viện Tài chính, Hà Nội.
- Parasuraman, A., Zeithaml, V. A., & Berry, L. (1988), 'SERVQUAL: A multiple-item scale for measuring consumer perceptions of service quality', *Journal of Retailing*, 64(1), 12-40.
- Phan Thanh Hải (2016), 'The Research of Factors Affecting the Quality of Audit Activities: Empirical Evidence in Vietnam', *International Journal of Business and Management*, 11(3), 83-94.
- Phan Văn Dũng (2015), 'Các nhân tố tác động đến chất lượng kiểm toán của các doanh nghiệp kiểm toán Việt Nam theo định hướng tăng cường năng lực cạnh tranh trong điều kiện hội nhập quốc tế', Luận án tiến sĩ, Trường Đại học Kinh tế thành phố Hồ Chí Minh.
- Skinner, D. J., & Srinivasan, S. (2012), 'Audit quality and auditor reputation: Evidence from Japan. *The Accounting Review*, 87(5), 1737-1765.

-
- Suseno, N.S., (2013), 'An empirical analysis of auditor independence and audit fees on audit quality', *International Journal of Management and Business Studies*, 3(3), 82-87.
- Suyono, E. (2012), 'Determinant factors affecting the audit quality: An Indonesian perspective', *Global Review of accounting and Finance*, 3(2), 42-57.
- Trần Khánh Lâm (2011), 'Xây dựng cơ chế kiểm soát chất lượng cho hoạt động kiểm toán độc lập tại Việt Nam', Luận án tiến sĩ, Trường Đại học Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh.
- Titman, S., & Trueman, B. (1986), 'Information quality and the valuation of new issues', *Journal of accounting and economics*, 8(2), 159-172.
- Tritschler, J. (2013), *Audit Quality - Association between published reporting errors and audit firm characteristics*, Wiesbaden: Springer Fachmedien.
- Yassin, F. M., & Nelson, S. P. (2012), 'Audit committee and internal audit: Implications on audit quality', *International Journal of Economics, Management and Accounting*, 20(2).
- Wallace, W. (1987), 'The economics role of the audit in free and regulated markets: A review', *Research in Accounting Regulation*, 1, 1-34.

ỨNG DỤNG THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ TRONG DOANH NGHIỆP BÁN LẺ

Phùng Thế Hùng

Trường Đại học Công đoàn

Email: hungpt@dhcd.edu.vn

Ngô Quang Trường

Trường Đại học Công đoàn

Email: truongnq@dhcd.edu.vn

Mã bài: JED-647

Ngày nhận: 27/4/2022

Ngày nhận bản sửa: 22/5/2022

Ngày duyệt đăng: 27/05/2022

Tóm tắt

Trong nghiên cứu này, nhóm tác giả tập trung đánh giá thực trạng và kết quả, mức độ hài lòng của khách hàng, những thuận lợi và khó khăn ảnh hưởng đến việc ứng dụng thương mại điện tử của các doanh nghiệp bán lẻ nhỏ và vừa tại Việt Nam. Dữ liệu sử dụng kết hợp khảo sát 47 doanh nghiệp bán lẻ nhỏ và vừa, 298 khách hàng và phỏng vấn 03 chuyên gia, 05 đại diện doanh nghiệp tại Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh và xử lý bằng phần mềm thống kê SPSS 22. Các kết quả nghiên cứu cho thấy đại dịch Covid-19 có ảnh hưởng đa chiều đến ứng dụng thương mại điện tử trong các doanh nghiệp bán lẻ. Mức độ hài lòng của người tiêu dùng trực tuyến được cải thiện, tuy nhiên mức độ sẵn sàng ứng dụng thương mại điện tử của các doanh nghiệp bán lẻ nhỏ và vừa chưa cao.

Từ khóa: Covid-19, thương mại điện tử, doanh nghiệp bán lẻ, SMEs.

Mã JEL: M21, O14.

E-commerce application in retail business

Abstract

This study focused on assessing the current situations and results, customer satisfaction, advantages and disadvantages affecting the application of e-commerce by Vietnam's retail firms in the context of being influenced by the Covid-19 pandemic. The data used is a combination of surveying 47 small and medium enterprises (SMEs) in retail sector, 298 customers and interviewing 03 experts, 05 business representatives in Hanoi and Ho Chi Minh City, and processed by statistical software of SPSS 22. The results showed that the Covid-19 pandemic has a multidimensional impact on e-commerce application in retail firms. Online consumer satisfaction has improved, but SMEs' readiness to apply e-commerce is not high.

Keywords: Covid-19, E-commerce, retail business, SMEs.

JEL code: M21, O14.

1. Đặt vấn đề

Sự lớn mạnh của thương mại điện tử gắn liền với sự kết nối người tiêu dùng và phát triển của các nền tảng số. Mỗi nền tảng là “một mô hình kinh doanh sử dụng công nghệ số để kết nối con người, tổ chức và tài nguyên trong một hệ sinh thái tương tác, có thể tạo ra và trao đổi một lượng giá trị khổng lồ” (Bộ Công thương, 2020). Cùng với sự phát triển nhanh chóng của công nghệ thông tin và truyền thông, các nền tảng này giúp xóa bỏ rào cản về không gian và thời gian, giúp kết nối người cung cấp sản phẩm hàng hoá, dịch vụ, đầu tư với người có nhu cầu tiêu thụ một cách chính xác, nhanh chóng và dễ dàng.

Tại Việt Nam, thương mại điện tử đã, đang ngày càng trở nên phổ biến, góp phần không nhỏ trong việc thúc đẩy dòng chảy hàng hóa và dịch vụ, hỗ trợ các doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp bán lẻ trong việc tìm kiếm cơ hội sản xuất và kinh doanh hiệu quả trong bối cảnh hội nhập. Tốc độ tăng trưởng trung bình (CAGR) của thương mại điện tử tại Việt Nam giai đoạn 2016-2019 là 30%; năm 2020 là 32%; năm 2021 trên

20% và đạt quy mô trên 16 tỷ đô la Mỹ (USD) (Hiệp hội Thương mại điện tử Việt Nam, 2020, 2021, 2022). Dự báo tốc độ tăng trưởng trung bình cho cả giai đoạn 2015-2025 là 29%. Khi đó, quy mô thương mại điện tử của Việt Nam sẽ vượt ngưỡng 96 tỷ USD và đứng ở vị trí thứ ba trong khối ASEAN, sau Indonesia và Philippin (Baijal & cộng sự, 2020).

Trong bối cảnh đó, sự xuất hiện và lan rộng của đại dịch Covid-19 trên quy mô toàn cầu, về mặt tiêu cực đã gây ra rất nhiều khó khăn cho hầu khắp các quốc gia, tổ chức, doanh nghiệp và người tiêu dùng trên toàn thế giới. Tại Việt Nam, chỉ tính riêng năm 2021, tổng sản phẩm trong nước (GDP) chỉ đạt mức tăng 2,58%, thấp nhất trong hơn một thập niên vừa qua, các lĩnh vực bán buôn, bán lẻ giảm 0,2%, ngành dịch vụ lưu trú và ăn uống giảm 20,8%, ngành vận tải kho bãi giảm 5,0%... Tuy nhiên, đây cũng là điều kiện thuận lợi để thúc đẩy thói quen tiêu dùng số và tạo cơ hội cho sự chuyển mình mạnh mẽ của các doanh nghiệp trong ngành bán lẻ bằng cách chuyển từ thương mại truyền thống sang ứng dụng thương mại điện tử nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp.

2. Cơ sở lý luận và tổng quan nghiên cứu

Thương mại điện tử là phương thức kinh doanh dựa trên nền tảng của công nghệ thông tin và mạng Internet. Thương mại điện tử bao gồm việc sản xuất, quảng cáo, bán hàng và phân phối sản phẩm được mua bán và thanh toán trên mạng Internet, nhưng được giao nhận một cách hữu hình, cả các sản phẩm giao nhận cũng như những thông tin số hoá thông qua mạng Internet (Tổ chức Thương mại Thế giới - WTO, 1998); hoặc việc đặt hàng và giao dịch thông qua mạng máy tính, nhưng thanh toán và quá trình vận chuyển hàng hay dịch vụ cuối cùng có thể thực hiện trực tuyến hoặc bằng phương pháp thủ công (Ủy ban châu Âu, 2018). Chủ thể thực hiện các giao dịch thương mại trao đổi hàng hóa và dịch vụ đó có thể là các cá nhân, nhóm, tổ chức và doanh nghiệp... với sự hỗ trợ của các kỹ thuật thông tin liên lạc điện tử như email, EDI, Internet, Extranet... (APEC, 2017).

Hiện nay tồn tại song song nhiều hình thức hoạt động thương mại điện tử khác nhau. Tại Việt Nam, 03 hình thức thương mại điện tử phổ biến nhất là B2B (Doanh nghiệp với doanh nghiệp), B2C (Doanh nghiệp với khách hàng) và C2C (Người tiêu dùng tới người tiêu dùng):

(i) B2B (Business to Business): Mô hình liên quan tới doanh số giữa các doanh nghiệp với nhau, có thể hiểu là mối liên hệ giữa nhà sản xuất với nhà bán buôn, nhà bán lẻ. Đây là mô hình chiếm tới 80% doanh số thương mại điện tử trên toàn thế giới. Lý giải điều này vì sự hiệu quả trong Marketing, chi phí giảm cũng như độ nhận diện thương hiệu cao để tăng cơ hội hợp tác giữa các doanh nghiệp với nhau.

(ii) B2C (Business to Customer): Là một trong những mô hình được ra đời sớm nhất để tạo sự liên kết giữa doanh nghiệp và người tiêu dùng. Ở nước ta, loại hình chiếm tới 94% về số lượng website, đủ để thấy sự phát triển của nó trên thị trường Việt Nam cùng những cái tên tiêu biểu như Shopee, Sendo, Tiki, Lazada...

(iii) C2C (Customer to Customer): Đây được hiểu là mô hình giữa các cá nhân và người tiêu dùng với nhau. Những Website được dùng cho mô hình này bao gồm những Website về đấu giá trực tuyến, giao dịch trao đổi không sử dụng tiền tệ hay bán tài sản ảo...

Trong nghiên cứu này, nhóm tác giả chỉ tập trung vào ứng dụng hình thức thương mại điện tử B2C của các doanh nghiệp bán lẻ tại Việt Nam. Do vậy, ứng dụng thương mại điện tử trong doanh nghiệp bán lẻ được hiểu là việc doanh nghiệp bán lẻ (người bán) có sự đầu tư để sử dụng kỹ thuật thông tin liên lạc điện tử trong quá trình kinh doanh cung cấp các sản phẩm tới tay khách hàng (người mua) là người tiêu dùng cuối cùng – sử dụng các sản phẩm, hàng hoá cho các mục đích tiêu dùng của cá nhân hoặc tổ chức. Nội dung ứng dụng thương mại điện tử của các doanh nghiệp bao gồm:

(i) Thương mại điện tử trên nền tảng website: Doanh nghiệp sở hữu website riêng, có cập nhật thông tin trên website liên quan đến thương mại điện tử, tham gia các sản giao dịch thương mại điện tử, nhận đơn đặt hàng thông qua các hình thức thương mại điện tử.

(ii) Thương mại điện tử trên nền tảng di động: Doanh nghiệp có website phiên bản di động hoặc sở hữu ứng dụng di động riêng có khả năng thực hiện mua sắm trực tuyến.

Trên thế giới, các doanh nghiệp quy mô vừa và nhỏ (SMEs) từ lâu đã được công nhận rộng rãi là một trong số những phương tiện hữu hiệu hàng đầu để duy trì và thúc đẩy sự phát triển của các quốc gia, đặc biệt là các quốc gia có nền kinh tế đang phát triển (Ugwushi, 2009; Johnson, 2011; Dotun, 2014). Cùng với sự

phát triển nhanh chóng của khoa học công nghệ, SMEs ngày càng gia nhập thị trường toàn cầu nhiều hơn (Stockdale & Standing, 2004). Tuy nhiên, việc đầu tư cho thương mại điện tử và áp dụng thương mại điện tử vào hoạt động kinh doanh tại SMEs thường chậm hơn so với các doanh nghiệp lớn hơn (Apulu & Ige, 2011; Iddris, 2012; Ireferin & cộng sự, 2012) mặc dù thương mại điện tử có thể giúp SMEs cải thiện, nâng cao năng lực cạnh tranh, mang lại nhiều cơ hội cho SMEs cạnh tranh bình đẳng với các tập đoàn, doanh nghiệp lớn (Alberto & Fernando, 2007; Joris & cộng sự, 2022). Các mô hình thương mại điện tử cho phép kết nối các đơn vị vận chuyển, doanh nghiệp có thể sử dụng trọn gói quy trình xử lý đơn hàng của mình trên hệ thống và có thể giảm một nửa số lượng nhân sự cùng với tỷ lệ chi phí tiền lương không nhỏ (alphaBeta, 2021). Tuy nhiên, ứng dụng thương mại điện tử trong kinh doanh bán lẻ cũng vẫn tiềm ẩn những nguy cơ không nhỏ (Noor, 2009). Chính vì vậy, chính phủ tại một số quốc gia đã nỗ lực tham gia việc tạo lập và duy trì một môi trường thích hợp tạo điều kiện thuận lợi cho việc áp dụng kinh doanh điện tử của SMEs (Bodorick & cộng sự, 2002).

Có nhiều yếu tố là rào cản hoặc thúc đẩy việc ứng dụng thương mại điện tử trong các doanh nghiệp bán lẻ nhỏ và vừa. Nghiên cứu của Jennex & cộng sự (2004) chỉ ra năm yếu tố thúc đẩy sự thành công của thương mại điện tử. Nghiên cứu của Al-Qirim (2005) xây dựng mô hình với mười yếu tố ảnh hưởng đến việc áp dụng công nghệ thương mại điện tử. Mô hình của Scott & Elizabeth (2005) nghiên cứu tập hợp 26 yếu tố, chỉ ra 10 yếu tố thúc đẩy (công nghệ thương mại điện tử, kinh nghiệm của doanh nghiệp, mô hình ứng dụng thương mại điện tử, kinh nghiệm điều hành, độ tin cậy của thương mại điện tử, sự hỗ trợ của chính phủ, giá trị, áp lực cạnh tranh, nhu cầu, sự đổi mới) và 06 yếu tố cản trở (đối tác/nhà cung cấp, thị trường, chi phí, quyền ưu tiên, mức độ an toàn, vốn) việc ứng dụng thương mại điện tử trong kinh doanh của SMEs. Nghiên cứu của Morteza & cộng sự (2011) lại tập trung vào nghiên cứu các yếu tố trong khuôn khổ môi trường tổ chức – công nghệ ảnh hưởng đến quyết định và mức độ áp dụng các ứng dụng thương mại điện tử khác nhau trong SMEs...

Vì vậy, nghiên cứu này trên cơ sở kế thừa kết quả của các nghiên cứu trước, tập trung đánh giá thực trạng và kết quả, mức độ hài lòng của khách hàng, những thuận lợi và khó khăn ảnh hưởng đến việc ứng dụng thương mại điện tử của các doanh nghiệp bán lẻ tại Việt Nam trong bối cảnh toàn thế giới chịu ảnh hưởng trực tiếp từ đại dịch Covid-19, từ đó đưa ra một số giải pháp nhằm đẩy mạnh hơn nữa ứng dụng thương mại điện tử, nâng cao khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp bán lẻ. Kết quả nghiên cứu mong muốn có thể mang lại giá trị tham khảo cho các cơ quan quản lý Nhà nước, các nhà quản trị của các doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp bán lẻ nhỏ và vừa trong việc lựa chọn áp dụng và quản lý vận hành các hình thức thương mại điện tử phù hợp với đặc điểm và điều kiện thực tiễn hiện nay.

3. Phương pháp nghiên cứu

Trong nghiên cứu này, nhóm tác giả sử dụng kết hợp các thông tin, số liệu sơ cấp thu được từ khảo sát, phỏng vấn và số liệu thứ cấp được kế thừa từ những nghiên cứu, khảo sát của Cục Thương mại điện tử - Bộ Công thương, Hiệp hội Thương mại điện tử Việt Nam...

3.1. Đối tượng khảo sát, phỏng vấn

Đối tượng khảo sát được chia làm 2 nhánh:

Nhánh 1: SMEs hoạt động trong lĩnh vực bán lẻ ở các lĩnh vực khác nhau (nông nghiệp, lâm nghiệp, thủy sản, công nghiệp, xây dựng, thương mại, dịch vụ). Đối tượng đại diện doanh nghiệp trả lời phiếu khảo sát là cán bộ lãnh đạo, quản lý của doanh nghiệp (từ cấp Phó Trưởng phòng/ban và tương đương trở lên);

Nhánh 2: Khách hàng - những người đã sử dụng thương mại điện tử trong các hoạt động mua sắm cho cá nhân và tổ chức trong thời gian 12 tháng tính đến thời điểm thực hiện khảo sát.

Nhóm tác giả đã thực hiện khảo sát tại 55 SMEs trên địa bàn 2 thành phố lớn (Hà Nội, Hồ Chí Minh) và 320 khách hàng theo phương pháp lấy mẫu thuận tiện. Hình thức khảo sát kết hợp giữa trực tiếp và trực tuyến thông qua công cụ Google docs được áp dụng, phát huy hiệu quả trong điều kiện hạn chế tiếp xúc trực tiếp do ảnh hưởng của tình hình dịch bệnh đang có xu hướng lan rộng trên địa bàn. Sau khi làm sạch dữ liệu, loại bỏ các phiếu khảo sát không đáp ứng yêu cầu về thông tin, còn lại 47 phiếu của các doanh nghiệp và 298 phiếu cá nhân được đưa vào để phân tích kết quả.

Tiếp sau đó, nhóm tác giả sử dụng phương pháp phỏng vấn nhằm thu thập thêm thông tin làm rõ hơn nguyên nhân và ý nghĩa của những kết quả thu được từ khảo sát. Đối tượng tham gia trả lời phỏng vấn bao

gồm 03 chuyên gia về thương mại điện tử hiện đang công tác tại các cơ quan quản lý nhà nước trong lĩnh vực này và 05 đại diện của SMEs trong lĩnh vực bán lẻ (trong số các doanh nghiệp tham gia khảo sát ở trên).

3.2. Công cụ nghiên cứu

Phiếu khảo sát sử dụng thang đo Likert 5 mức độ. Ngoài thu thập những thông tin cơ bản về nhân khẩu học của khách hàng và các thông tin chung về doanh nghiệp, phần chính của phiếu khảo sát chủ yếu tập trung vào các câu hỏi về việc sử dụng thương mại điện tử trong kinh doanh, mua sắm của khách hàng và doanh nghiệp:

Đối với các doanh nghiệp: các câu hỏi tập trung tìm hiểu về cách thức các doanh nghiệp ứng dụng thương mại điện tử; doanh thu của thương mại điện tử/tổng doanh thu; những thuận lợi và khó khăn của doanh nghiệp khi áp dụng thương mại điện tử trong bối cảnh Covid-19; những giải pháp để thúc đẩy thương mại điện tử trong bán lẻ...

Đối với các khách hàng: các câu hỏi tập trung vào tìm hiểu mức tiêu dùng bình quân qua kênh thương mại điện tử/tổng tiêu dùng; những thuận lợi và khó khăn khi sử dụng thương mại điện tử để mua sắm; mức độ hài lòng khi mua sắm trực tuyến...

Nội dung phỏng vấn, ngoài việc làm rõ hơn về thực trạng ứng dụng thương mại điện tử của các doanh nghiệp, chú trọng vào tìm hiểu các mong muốn, đề xuất của doanh nghiệp về cơ chế chính sách cũng như phương hướng, biện pháp quản lý, thúc đẩy thương mại điện tử trong hoạt động kinh doanh từ phía cơ quan quản lý nhà nước trong lĩnh vực này.

3.3. Phương pháp phân tích dữ liệu

Nhóm tác giả sử dụng phần mềm thống kê SPSS 22 để xử lý số liệu thu được từ các phiếu khảo sát.

4. Thực trạng ứng dụng thương mại điện tử trong doanh nghiệp bán lẻ tại Việt Nam

Trong bối cảnh của cuộc Cách mạng Công nghiệp lần thứ tư và đặc biệt là trong bối cảnh đại dịch Covid-19 đang có những diễn biến hết sức phức tạp, thương mại điện tử đã trở nên phổ biến và trở thành kênh mua sắm thường xuyên của một bộ phận đáng kể người tiêu dùng.

Theo số liệu của Tổng cục Thống kê (2022), tính đến hết tháng 03 năm 2022, Việt Nam có khoảng 870.000 doanh nghiệp, trong đó SMEs (xác định căn cứ vào các tiêu chí vốn, số lao động và doanh thu theo từng lĩnh vực hoạt động – quy định tại Điều 6 Nghị định số 39/2018/NĐ-CP của Chính phủ (2018)) chiếm hơn 98%, phần lớn trong số đó tham gia vào lĩnh vực bán lẻ.

Tiềm năng thị trường bán lẻ trực tuyến tại Việt Nam là rất lớn, đặc biệt là ở các đô thị lớn như Hà Nội và Hồ Chí Minh (Bộ Công thương, 2020). Ở các đô thị này, tỷ lệ người dân sử dụng điện thoại lên đến 95%, trong đó 78% sử dụng smartphone, 30% dân số có xu hướng mua sắm trực tuyến. Với những dự báo về tiềm năng và sự hấp dẫn của thị trường thương mại điện tử Việt Nam, cơ hội đối với các doanh nghiệp tham gia bán lẻ trực tuyến là rất lớn (Dương Ngọc Hồng, 2020).

Nắm bắt các cơ hội đó, các doanh nghiệp nói chung, SMEs nói riêng trong thời gian qua đã tăng cường ứng dụng thương mại điện tử trong các hoạt động kinh doanh. Cụ thể, tính đến ngày 31 tháng 12 năm 2021, tỷ lệ SMEs sở hữu website đạt 47%, trong đó 35% cập nhật thông tin trên website hàng ngày; 44% có bán hàng trên mạng xã hội; 25% tham gia các sàn giao dịch thương mại điện tử; gần 90% có nhận đơn đặt hàng thông qua các hình thức thương mại điện tử như email, website thương mại điện tử, sàn thương mại điện tử, mạng xã hội; 9% có website phiên bản di động/sở hữu ứng dụng di động có khả năng hỗ trợ/thực hiện một phần hoặc toàn bộ quá trình mua sắm trực tuyến. Những nền tảng số bán hàng trực tuyến phổ biến nhất là những sàn giao dịch thương mại điện tử trong lĩnh vực bán lẻ như Shopee.vn, Lazada.vn, Tiki.vn, Sendo.vn (Hiệp hội Thương mại điện tử Việt Nam, 2022). Theo iPrice insights, cập nhật vào ngày 15 tháng 05 năm 2022, top 10 doanh nghiệp dẫn đầu về số lượng truy cập website tại Việt Nam năm 2021 là Shopee Việt Nam, Thế giới di động, Điện máy Xanh, Lazada Việt Nam, Tiki, FPT Shop, CellphoneS, Hoàng Hà Mobile, Điện máy Chợ Lớn, Bách hoá Xanh. Cụ thể, lượng truy cập website trung bình mỗi tháng của các doanh nghiệp dẫn đầu nói trên trong quý IV năm 2021 lần lượt là Shopee Việt Nam (89 triệu lượt), Thế giới di động (59,6 triệu lượt), Điện máy Xanh (24,4 triệu lượt), Lazada Việt Nam (20,6 triệu lượt), Tiki (17,9 triệu lượt)...

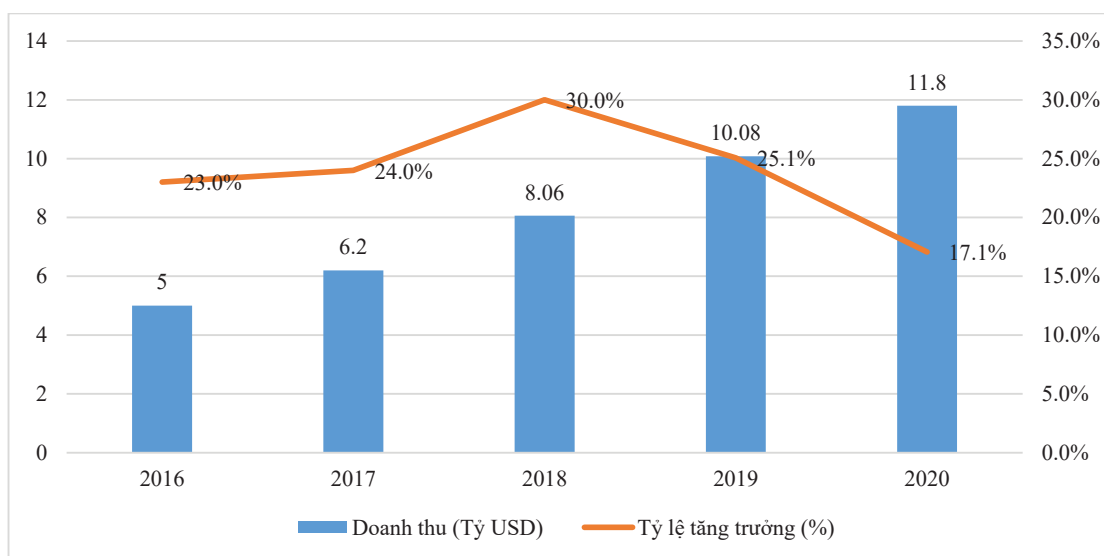
Theo Bảng 1, có thể thấy năm 2020 so với năm 2016, số lượng người tham gia mua sắm trực tuyến trên các nền tảng thương mại điện tử đạt 49,38 triệu người, tăng 50,7%; giá trị mua sắm trực tuyến bình quân đầu

Bảng 1: Một số chỉ tiêu tổng hợp Thương mại điện tử giai đoạn 2016-2020

Chỉ tiêu	Năm				
	2016	2017	2018	2019	2020
Số khách hàng (Triệu người)	32,7	33,6	39,9	44,8	49,3
Giá trị mua sắm bình quân (USD)	170	186	202	225	240
Tỷ trọng doanh thu thương mại điện tử B2C/Tổng mức bán lẻ hàng hoá, tiêu dùng cả nước (%)	3	3,6	4,2	4,9	5,5
Tỷ lệ người dân sử dụng Internet (%)	54,2	58,1	60	66	70

Nguồn: Bộ Công thương (2021).

người đạt 240 USD, tăng 41,2%; tỷ trọng doanh thu thương mại điện tử trên tổng mức bán lẻ hàng hoá, tiêu dùng cả nước là 5,5%, tăng 83,3%; tỷ lệ người dân sử dụng Internet là 70%, tăng 29,2%.

Hình 1: Doanh thu thương mại điện tử B2C Việt Nam giai đoạn 2016-2020

Nguồn: Bộ Công thương (2021).

Tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng năm 2020 của các chỉ tiêu trong Bảng 1 so với tốc độ tăng trưởng của các năm trước đó có xu hướng giảm. Chẳng hạn, tốc độ tăng trưởng khách hàng năm 2020 chỉ là 10% so với năm 2019 là 12,3%, năm 2018 là 18,8%. Tương tự, tốc độ tăng trưởng của giá trị mua sắm bình quân, tỷ trọng doanh thu thương mại điện tử B2C/Tổng mức bán lẻ, tỷ lệ người dân sử dụng Internet năm 2020 đều giảm so với các năm trước. Điều này chứng tỏ đại dịch Covid-19 đã bước đầu gây ra những ảnh hưởng tiêu cực đối với sự phát triển của thương mại điện tử trong lĩnh vực bán lẻ.

Doanh thu thương mại điện tử cũng liên tục tăng qua các năm, cụ thể: năm 2016 doanh thu thương mại điện tử là 5 tỷ USD, đến năm 2020 đã tăng lên 11,8 tỷ USD (Bộ Công thương, 2021). Tuy nhiên, Hình 1 cho thấy xu hướng chững lại của tốc độ tăng trưởng doanh thu thương mại điện tử B2C trong các năm 2019 và 2020, một trong những nguyên nhân khách quan là do đại dịch Covid-19 ảnh hưởng đến kinh tế - xã hội nước ta nói chung, ảnh hưởng đến các doanh nghiệp bán lẻ và người tiêu dùng nói riêng.

Bảng 2 trình bày những thông tin mô tả cơ bản về mẫu khảo sát của nghiên cứu và một số kết quả phân tích ban đầu.

Có thể thấy, các doanh nghiệp và người tiêu dùng đa phần đã sử dụng thương mại điện tử trong các hoạt động kinh doanh, mua sắm với các mức độ khác nhau (19,1% người tiêu dùng chỉ tiêu qua thương mại điện tử ở mức dưới 5% chi tiêu; 11,7% tiêu dùng trên 50% chi tiêu qua thương mại điện tử; 6,4% doanh nghiệp đạt doanh thu qua thương mại điện tử dưới 5%; 17% đạt doanh thu qua thương mại điện tử trên 50% tổng doanh thu). Các đối tượng doanh nghiệp và người tiêu dùng sử dụng thương mại điện tử cũng rất đa dạng.

Về phía các doanh nghiệp: (1) 100% các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực thương mại, dịch vụ

Bảng 2: Thống kê mô tả mẫu khảo sát

Đối tượng khách hàng			Đối tượng doanh nghiệp		
Đặc điểm	Số lượng	%	Đặc điểm	Số lượng	%
<i>Giới tính</i>			<i>Loại hình doanh nghiệp</i>		
Nam	125	42	Nhà nước	7	14,9
Nữ	173	58	Ngoài nhà nước	40	85,1
<i>Tuổi</i>			<i>Quy mô lao động</i>		
Dưới 20 tuổi	79	26,5	Dưới 10 lao động	5	10,6
Từ 20 - 44 tuổi	122	40,9	Từ 11 - 50 lao động	12	25,5
Từ 45 - 60 tuổi	67	22,5	Từ 51 - 100 lao động	20	42,6
Trên 60 tuổi	30	10,1	Từ 101 - 200 lao động	10	21,3
<i>Trình độ</i>			<i>Lĩnh vực hoạt động</i>		
Trên Đại học	45	15,1	Công nghiệp	6	12,8
Đại học	116	38,9	Nông nghiệp	8	17,0
Cao đẳng, Trung cấp,	64	21,5	Thương mại	17	36,2
Nghề					
Phổ thông trung học	52	17,4	Dịch vụ	12	25,5
Khác	21	7,0	Khác	4	8,5
<i>Nơi làm việc</i>			<i>Quy mô vốn</i>		
Nhà nước	96	32,2	Dưới 3 tỷ đồng	10	21,3
Ngoài nhà nước	92	30,9	Từ 3 - 20 tỷ đồng	19	40,4
Tự do	41	13,8	Từ 20 - 50 tỷ đồng	15	31,9
Khác	69	23,2	Từ 50 - 100 tỷ đồng	3	6,4
<i>Chỉ tiêu qua thương mại điện tử/Tổng chỉ tiêu</i>			<i>Doanh thu qua thương mại điện tử/Tổng doanh thu</i>		
Dưới 5%	57	19,1	Dưới 5%	3	6,4
Từ 5 - 10%	85	28,5	Từ 5 - 10%	7	14,9
Từ 10 - 20%	76	25,5	Từ 10 - 20%	15	31,9
Từ 20 - 50%	45	15,1	Từ 20 - 50%	14	29,8
Trên 50%	35	11,7	Trên 50%	8	17,0
Tổng	298	100	Tổng	47	100

Nguồn: Tính toán từ dữ liệu khảo sát của nhóm tác giả năm 2021.

sử dụng thương mại điện tử, đối với các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực công nghiệp con số này là 83,3% (5/6); nông nghiệp là 87,5% (7/8); (2) có tới 97,5% (39/40) doanh nghiệp ngoài nhà nước và 71,4% (5/7) doanh nghiệp nhà nước sử dụng thương mại điện tử trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh; (3) 100% doanh nghiệp sử dụng thương mại điện tử đều đạt mức doanh thu qua thương mại điện tử trên 5%; 89,4% doanh nghiệp cho rằng thương mại điện tử tác động tích cực, giúp doanh nghiệp tăng doanh thu, mở rộng thị trường.

Về phía người tiêu dùng: (1) thương mại điện tử có vẻ phù hợp hơn với những người tiêu dùng trẻ và trung tuổi khi có đến 94,9% người được hỏi dưới 20 tuổi; 94,2% trong độ tuổi 20-45; 86,6% trong độ tuổi 45-60 và 66,7% người trên 60 tuổi đã mua sắm qua các kênh thương mại điện tử của doanh nghiệp; (2) thương mại điện tử hiệu quả nhất với các dòng sản phẩm ăn uống (52%), sản phẩm thời trang (47%) và đồ gia dụng (35,2%).

Để mở rộng bán lẻ trực tuyến, tiếp cận khách hàng qua các công cụ thương mại điện tử, năm 2020 các hình thức quảng cáo cho website/ứng dụng di động của SMEs phổ biến nhất là mạng xã hội (53% - tăng 4% so với năm 2019), tiếp theo là các công cụ tìm kiếm (29% - giảm 4% so với năm 2019), tin nhắn/email và báo điện tử (25%) (Bộ Công thương, 2021). Riêng tại 2 thành phố lớn (Hà Nội, Hồ Chí Minh), các doanh nghiệp bán lẻ nhỏ và vừa có xu hướng tiếp cận khách hàng bằng cách kết hợp nhiều công cụ thương mại điện tử. Trong đó, chủ yếu nhất vẫn là sử dụng các mạng xã hội như facebook, instagram, tiktok, zalo... (56,5%) hay qua các công cụ tìm kiếm, đặc biệt là google (49,2%) (Theo kết quả khảo sát của nhóm tác giả năm 2021).

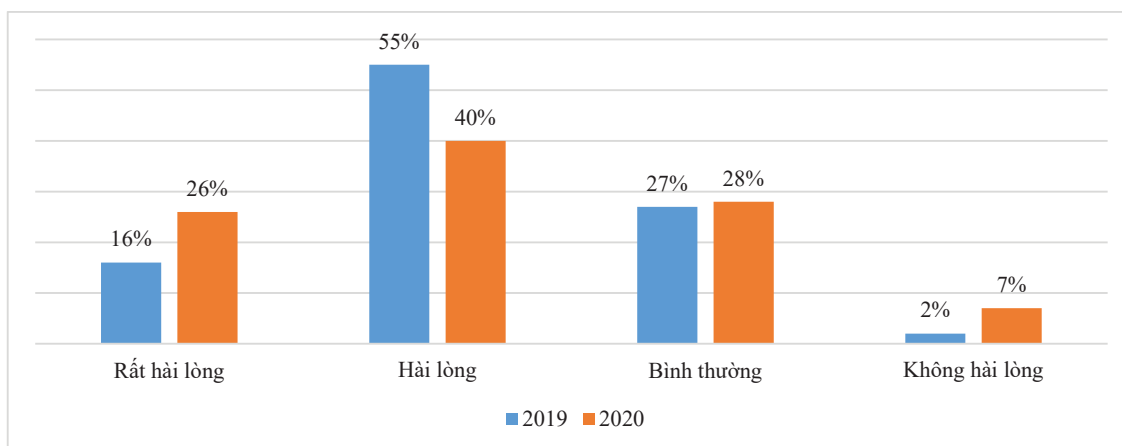
Bên cạnh việc sử dụng email hỗ trợ hoạt động của doanh nghiệp, các công cụ hỗ trợ kết nối giao tiếp khác cũng được quan tâm và ứng dụng khá đa dạng như: Facebook, Google, TikTok, Agoda, Messenger, Viber,

Skype (của các doanh nghiệp nước ngoài cung cấp qua biên giới); Shopee, Lazada, Grab, Traveloka (của doanh nghiệp nước ngoài đầu tư trực tiếp); Zalo, Tiki, Sendo, Momo, VNPAY (do doanh nghiệp Việt Nam xây dựng và vận hành nhưng tỷ lệ vốn góp của nước ngoài tương đối cao)... Đây được coi là những nền tảng tiên tiến hàng đầu giúp cho việc tương tác trao đổi được nhanh chóng hơn với chi phí thấp hoặc miễn phí (Hiệp hội Thương mại điện tử Việt Nam, 2022). Tuy nhiên, mục đích chính của việc sử dụng email và các công cụ hỗ trợ khác vẫn dừng ở mức dùng để quảng cáo các sản phẩm, dịch vụ hoặc/và giao dịch với khách hàng và nhà cung cấp (68,5%), chưa thực sự khai thác được hết những tiện ích của những ứng dụng này (Theo kết quả khảo sát của nhóm tác giả năm 2021). Nguyên nhân của vấn đề này là do mức độ sẵn sàng ứng dụng thương mại điện tử của SMEs trong lĩnh vực bán lẻ còn chưa cao. Chẳng hạn, tỷ lệ các doanh nghiệp sử dụng phần mềm quản lý nhân sự mới đạt 53%, với các phần mềm kế toán, tài chính; quản lý chuỗi cung ứng (SCM); quản lý chăm sóc khách hàng (CRM); quản trị doanh nghiệp (ERP) con số này năm 2020 lần lượt là 87%, 23%, 28%, 16%. Tỷ lệ doanh nghiệp có cán bộ chuyên trách về thương mại điện tử mới đạt 23% năm 2020; 32% doanh nghiệp gặp khó khăn khi tuyển dụng lao động có kỹ năng về thương mại điện tử và công nghệ thông tin... (Bộ Công thương, 2021).

Để hỗ trợ cho SMEs giải quyết những vấn đề này, Nhà nước đã chú trọng vào việc hoàn thiện hành lang pháp lý về thương mại điện tử. Ngày 15 tháng 5 năm 2020, Thủ tướng Chính phủ đã phê duyệt “Kế hoạch tổng thể phát triển thương mại điện tử quốc gia giai đoạn 2021-2025”. Ngày 07 tháng 10 năm 2020, hạ tầng pháp luật điều chỉnh trực tiếp hoạt động thương mại điện tử được bổ sung, hoàn thiện thêm với Nghị định sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 52/2013/NĐ-CP ngày 16 tháng 5 năm 2013 về thương mại điện tử (Chính phủ, 2013). Như vậy, tính đến ngày 01 tháng 07 năm 2021, Việt Nam đã ban hành 19 Bộ Luật và Luật trong đó có quy định khung pháp lý cơ bản về thương mại điện tử, 32 nghị định hướng dẫn Luật, 08 nghị định xử lý vi phạm, 32 thông tư liên quan đến vấn đề thương mại điện tử (Bộ Công thương, 2021). Chỉ riêng trong năm 2020 và tháng 01 năm 2021, đã có 51/63 tỉnh, thành phố ban hành kế hoạch tổng thể phát triển thương mại điện tử giai đoạn 2021-2025... Tuy nhiên, theo Nguyễn Quang Huê - phó giám đốc Công ty Cổ phần Tư vấn Quản lý và Đào tạo (MBE), “... Với nhiều doanh nghiệp nhỏ, việc ứng dụng thương mại điện tử trong các hoạt động kinh doanh còn gặp nhiều khó khăn và mang tính tự phát, thử nghiệm. Để hỗ trợ và thúc đẩy ứng dụng thương mại điện tử của SMEs trong giai đoạn hiện nay, đặc biệt là trong và sau đại dịch Covid-19 (2021-2025), rất cần tiếp tục có sự hỗ trợ từ phía các cơ quan quản lý nhà nước, cả về cơ chế, chính sách, đào tạo và hạ tầng công nghệ thông tin (Chính phủ điện tử)”.

Bên cạnh doanh thu và mức độ tăng trưởng nhanh trong thời gian qua, mức độ hài lòng của người tiêu dùng trực tuyến thời gian qua được cải thiện đáng kể chính là minh chứng rõ nét nhất cho sự phát triển của việc ứng dụng thương mại điện tử trong hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp bán lẻ tại Việt Nam.

Hình 2: Mức độ hài lòng của người tiêu dùng trực tuyến năm 2019-2020

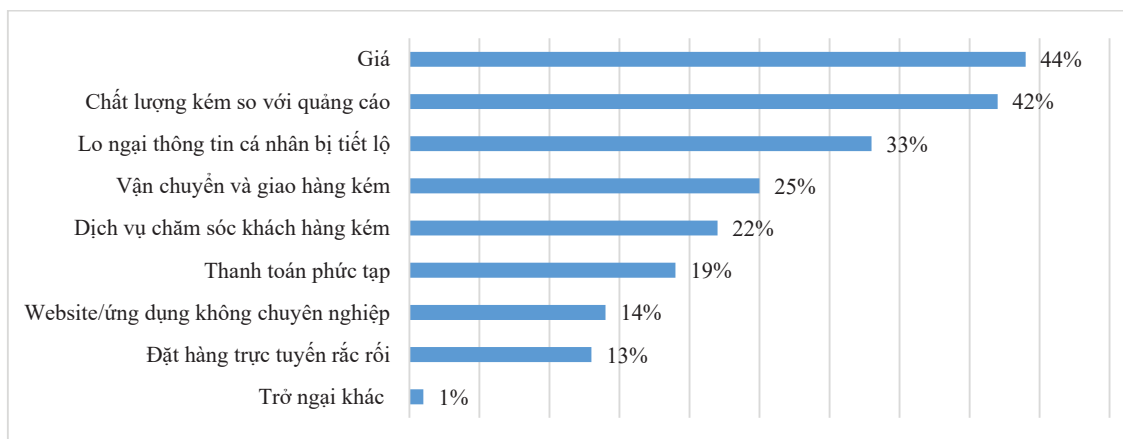


Nguồn: Bộ Công thương (2021).

Số liệu ở Hình 2 cho thấy tỷ lệ người không hài lòng chiếm tỷ lệ khá nhỏ, năm 2019 là 2%, năm 2020 là 7%; còn lại chủ yếu tập trung vào mức độ hài lòng và rất hài lòng chiếm tỷ lệ khá cao; cụ thể, rất hài lòng, năm 2019 là 16%, năm 2020 là 26%; tỷ lệ hài lòng năm 2019 là 55% và rất hài lòng năm 2020 là 40%.

Bên cạnh mức độ hài lòng của người tiêu dùng, thì người tiêu dùng cũng gặp các trở ngại khi mua hàng online. Hình 3 cho thấy những trở ngại lớn nhất đối với mua sắm trực tuyến từ phía người tiêu dùng, lần lượt là: Giá; Chất lượng kém so với quảng cáo, Lo ngại thông tin cá nhân bị tiết lộ; Vận chuyển và giao hàng kém; Dịch vụ chăm sóc khách hàng kém; Thanh toán phức tạp; Website/ứng dụng không chuyên nghiệp; Đặt hàng trực tuyến rắc rối. Phần lớn những trở ngại này đều bắt nguồn từ nguồn nhân lực triển khai thương mại điện tử của phần lớn doanh nghiệp chưa đáp ứng nhu cầu (Bộ Công thương, 2021).

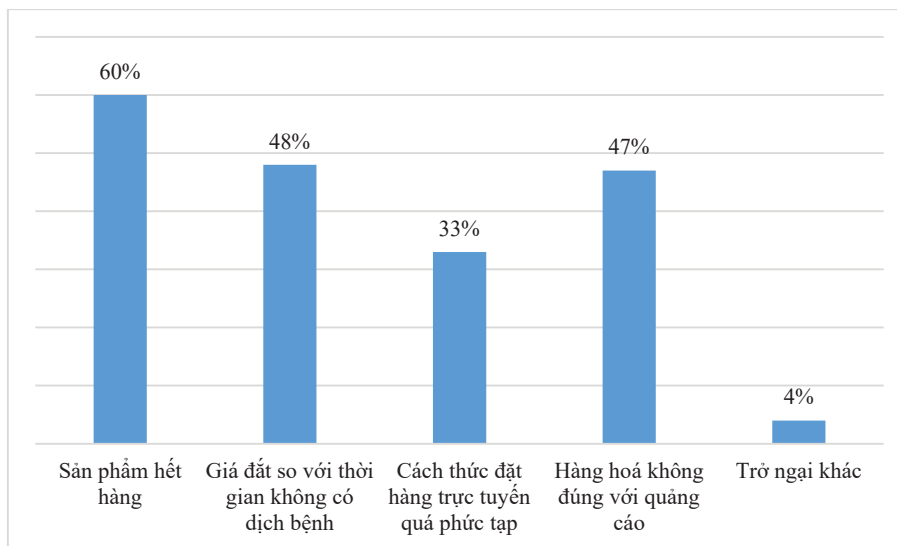
Hình 3: Các trở ngại khi mua hàng trực tuyến từ phía người tiêu dùng



Nguồn: Bộ Công thương (2021).

Riêng trong thời gian dịch bệnh Covid-19, những khó khăn và trở ngại lớn nhất đối với người tiêu dùng khi mua sắm trực tuyến là: Sản phẩm hết hàng (60%); Giá đắt so với thời gian không có dịch bệnh (48%); Hàng hoá không đúng với quảng cáo (47%); Cách thức đặt hàng trực tuyến quá rắc rối (33%)...

Hình 4: Các khó khăn và trở ngại khi mua hàng trực tuyến trong thời gian dịch bệnh Covid-19



Nguồn: Bộ Công thương (2021).

Bên cạnh đó, theo kết quả khảo sát của nhóm tác giả: 22,5% người tiêu dùng rất hài lòng khi mua sắm bằng thương mại điện tử, 44,2% hài lòng, 22,1% bình thường, 5,7% không hài lòng, 5,5% rất không hài lòng khi mua sắm trực tuyến. Khi mua sắm trực tuyến trong thời gian dịch bệnh Covid-19, những trở ngại lớn nhất lần lượt là: sản phẩm hết hàng (48,8%), giá đắt hơn so với thông thường (39,7%), sản phẩm không đúng với quảng cáo (35,4%), cách thức đặt hàng trực tuyến quá phức tạp (22,5%), và những trở ngại khác (11,3%) (Theo kết quả khảo sát của nhóm tác giả năm 2021).

Như vậy, qua số liệu thứ cấp và kết quả khảo sát của nhóm tác giả, có thể thấy việc ứng dụng thương mại

điện tử trong doanh nghiệp bán lẻ đã đạt được một số thành tựu như: số lượng khách hàng tăng từ 32,7 triệu khách năm 2016 lên 49,3 triệu khách năm 2020, giá trị mua sắm hàng hóa năm 2016 chỉ có 150 triệu USD, năm 2020 đã tăng lên 240 triệu USD. Tuy nhiên, các doanh nghiệp tham gia hoạt động bán lẻ trực tuyến cũng sẽ đối mặt với không ít thách thức như: cuộc đua giữa các doanh nghiệp trong việc đầu tư vào công nghệ và phát triển kênh bán hàng online ngày càng cạnh tranh khốc liệt; thị trường và chất lượng của các nhà cung cấp trên thị trường bán lẻ Việt Nam cũng sẽ tăng lên dưới sức ép của sự cạnh tranh gay gắt và sự hội nhập quốc tế; năng lực quản trị của các doanh nghiệp Việt Nam hiện vẫn luôn là thách thức cũng như nguồn nhân lực phục vụ cho bán lẻ trực tuyến vẫn còn thiếu và yếu các kỹ năng phục vụ giao dịch thương mại điện tử (như: tạo sản phẩm, cập nhật thông tin sản phẩm, quảng bá sản phẩm, xử lý đơn hàng online...) cho đến các kỹ năng sử dụng công cụ trên các sàn thương mại điện tử (trong nước và quốc tế) để giới thiệu và bán sản phẩm.

5. Một số giải pháp ứng dụng thương mại điện tử trong doanh nghiệp bán lẻ

Thứ nhất, các cơ quan quản lý nhà nước về thương mại điện tử cần tăng cường hỗ trợ cho các doanh nghiệp bán lẻ nhỏ và vừa bằng cách tiếp tục rà soát, hoàn thiện hệ thống văn bản quy phạm pháp luật về thương mại điện tử theo hướng cập nhật và hội nhập, bởi đây là một lĩnh vực mới phát triển tại Việt Nam, là sự kết hợp giữa công nghệ và thị trường, giữa yếu tố thực và ảo..., “tạo lập và hoàn thiện hành lang pháp lý về thương mại điện tử, tăng cường tính bảo mật thông tin cho các tổ chức và cá nhân tham gia, hướng tới mô hình thương mại điện tử 4.0”; thúc đẩy quá trình chuyển đổi số của các doanh nghiệp nói chung, SMEs nói riêng.

Thứ hai, các doanh nghiệp cần lựa chọn cho mình một mô hình bán lẻ trực tuyến phù hợp theo nguồn lực và khả năng của doanh nghiệp trên cơ sở xây dựng website bán hàng một cách tối ưu hoá và hiệu quả ở thị trường cần hướng đến; mở rộng bán hàng trực tuyến trên các sàn giao dịch thương mại để phát triển cửa hàng trực tuyến như: Lazada, Tiki, Shopee... hoặc trên nền tảng Wix, Weebly, Bigcommerce. Thiết lập một chuỗi thị trường thương mại điện tử hoàn chỉnh, tăng cường hợp tác với các tổ chức tài chính khác nhau và đầu tư thêm kinh phí để xây dựng cơ sở hạ tầng nhằm tạo ra một nền tảng vận chuyển thương mại điện tử chất lượng cao, thúc đẩy sự phát triển nhanh chóng của thương mại điện tử. Tích hợp đầy đủ các nguồn lực ban đầu của doanh nghiệp để đảm bảo sử dụng có hiệu quả các thông tin trong quá trình sản xuất và hoạt động của doanh nghiệp, để hoạt động thương mại điện tử có thể đóng vai trò quan trọng trong hoạt động của doanh nghiệp. Mặt khác, các doanh nghiệp cần tích hợp website với các mạng xã hội phổ biến như Facebook, Zalo, Viber, Messenger..., các công cụ bán lẻ trực tuyến khác hoặc bán hàng trên nền di động để tăng số lượng khách hàng xem website, tăng doanh số bán hàng.

Thứ ba, các doanh nghiệp cần đẩy mạnh kết hợp đan xen giữa thương mại điện tử với các loại hình phân phối hiện hữu, tạo thành phương thức phân phối đa kênh theo đúng xu hướng phát triển chung trên thế giới. Ứng dụng bán hàng đa kênh từ các doanh nghiệp công nghệ để hỗ trợ việc quản lý đơn hàng và quản lý kho.

Thứ tư, các doanh nghiệp cần chủ động tham gia các khóa đào tạo ngắn hạn để nâng cao các kỹ năng quản trị doanh nghiệp như: kỹ năng điều hành, kỹ năng quản trị tài chính, kỹ năng định hướng, kỹ năng lập kế hoạch, kỹ năng tổ chức... trên cơ sở đó sẽ nâng cao được kỹ năng quản trị của chủ doanh nghiệp. Bên cạnh đó, doanh nghiệp cần tăng cường đào tạo các kỹ năng về thương mại điện tử cho đội ngũ nhân lực tham gia bán lẻ trực tuyến nhằm hướng đến sự phát triển bền vững, đặc biệt cần chú trọng đổi mới sáng tạo, áp dụng triệt để công nghệ số để tăng trải nghiệm cho khách hàng. Vì để ứng dụng thương mại điện tử cho doanh nghiệp bán lẻ đòi hỏi các doanh nghiệp phải có lao động chuyên trách, nhóm lao động chuyên trách này vừa có kiến thức về công nghệ lại phải hiểu biết về thương mại để nắm bắt kịp thời các xu hướng mới và ứng dụng một cách hiệu quả nhất.

Thứ năm, các doanh nghiệp cần xây dựng thị trường và nâng cao lòng tin người tiêu dùng trong thương mại điện tử trên cơ sở tuyên truyền để cho người tiêu dùng hiểu, yên tâm về chất lượng sản phẩm của doanh nghiệp khi bán hàng online, giá sản phẩm không thay đổi... Bên cạnh đó, doanh nghiệp cần tăng cường quảng cáo, tổ chức hội nghị, sự kiện,... từ đó tăng cường khả năng nhận biết và ủng hộ của người tiêu dùng với những hành vi tiêu cực trong thương mại điện tử; giúp người tiêu dùng và doanh nghiệp hiểu được những mặt tích cực mà công nghệ trong đó có thương mại điện tử mang lại.

Tài liệu tham khảo

- Alberto, B.M. & Fernando, L.L. (2007), 'A firm-level analysis of determinants of ICT adoption in Spain', *Technovation*, 27, 352-366.
- Al-Qirim, N. (2005), 'An empirical investigation of an e-commerce adoption-capability model in small businesses in new Zealand', *Electronic Markets*, 15(4), 418-437.
- Apec (2017), *Thuận lợi hoá Thương mại điện tử trong Apec*, Singapore.
- Apulu, I. & Ige, E.O. (2011), 'Are Nigeria SMEs effectively utilizing ICT?', *International Journal of Business and Management*, 6(6), 207-215.
- Baijal, A., Milan, P. & Hoppe, F. (2020), *E-Conomy Sea 2020 – At full velocity: Resilient and racing ahead*, truy cập ngày 16 tháng 5 năm 2022, từ <<https://www.bain.com/insights/e-conomy-sea-2020/>>.
- Bộ Công thương (2020), *Sách Trắng Thương mại điện tử Việt Nam 2020*, Hà Nội.
- Bộ Công thương (2021), *Sách Trắng Thương mại điện tử Việt Nam 2021*, Hà Nội.
- Bodorick, P., Dhaliwal, J. & Jutla, D. (2002), 'Supporting the E-business readiness of small and medium-size enterprises: Approaches and metrics', *Internet Research: Electronic Network Applications and Policy*, 12(2), 139-164.
- Chính phủ (2013), *Nghị định số 52/2013/NĐ-CP về Thương mại điện tử*, ban hành ngày 16 tháng 5 năm 2013.
- Chính phủ (2018), *Nghị định 39/2018/NĐ-CP quy định chi tiết một số điều của Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa*, ban hành ngày 11 tháng 3 năm 2018.
- Dotun, O.F. (2014), 'The adoption of e-commerce in small businesses: an empirical evidence from retail sector in Nigeria', *Journal of Business and Retail Management Research (JBRMR)*, 8(2), 54-64.
- Dương Ngọc Hồng (2020), 'Thương mại điện tử trong phát triển kinh tế tại Việt Nam', *Tạp chí Tài chính*, 2, 120-123.
- Hiệp hội Thương mại điện tử Việt Nam (2020), *Chỉ số Thương mại điện tử Việt Nam năm 2019*, Hà Nội.
- Hiệp hội Thương mại điện tử Việt Nam (2021), *Chỉ số Thương mại điện tử Việt Nam năm 2020*, Hà Nội.
- Hiệp hội Thương mại điện tử Việt Nam (2022), *Chỉ số Thương mại điện tử Việt Nam năm 2021*, Hà Nội.
- Iddris, F. (2012), 'Adoption of E-commerce solutions in small and medium-sized enterprises in Ghana', *European Journal of Business and Management*, 4(10), 48-57.
- Irefin, I.A., Abdul-Azeez, I.A. & Tijani, A.A. (2012), 'An investigative study of the factors affecting the adoption of information and communication technology in small and medium scale enterprises in Nigeria', *Australian Journal of Business & Management Research*, 2(2), 01-09.
- Jennex, M.E., Amoroso, D. & Adelakun, O. (2004), 'E-commerce infrastructure success factors for small companies in developing economies', *Electronic Commerce Research*, 4, 263-286.
- Johnson, M. (2011), 'Getting Nigerian businesses online initiative', presentation at the *Opening Ceremony of the GNBO SMB Fair* in Lagos, Nigeria.
- Joris, B., Mark, B., Graham, C., Nick, H., Andy, N. & Ryan, U. (2022), 'Incorporating e-commerce into retail location models', *Geographical analysis*, 54(2), 274-293.
- Morteza, G., Daniel, A.A. & Jose, B.A. (2011), 'Adoption of e-commerce applications in SMEs', *Industrial Management & Data Systems*, 111(8), 1238-1269.
- Noor, A.H. (2009), 'E-commerce and SMEs-the need for caution', *Prometheus*, 27(2), 125-140.
- Scott, A.W. & Elizabeth, A.R. (2005), 'Factors influencing e-commerce adoption and use by small and medium businesses', *Electronic Markets*, 15(4), 438-453.
- Stockdale, R. & Standing, C. (2004), 'Benefits and barriers of electronic marketplace participation: An SME perspective', *Information management*, 17(4), 301-309.
- Tổng cục Thống kê (2022), *Thông cáo báo chí về tình hình kinh tế - xã hội quý I năm 2022*, Hà Nội.
- Ugwushi, B.I. (2009), 'SMEs key failure-factors, a comparison between the United Kingdom and Nigeria', *Journal of Social Sciences*, 18(3), 199-207.
- Ủy ban Châu Âu (2018), *Chiến lược thị trường kỹ thuật số toàn Ủy ban*, Bruxelles, Bỉ.
- WTO (1998), *Tuyên bố về thương mại điện tử toàn cầu*, Geneva, Thụy Sĩ.
- alphaBeta (2021), *Mở khóa tiềm năng kỹ thuật số của Việt Nam: Khai thác cơ hội kinh tế của chuyển đổi số với sự đóng góp của Google*, truy cập ngày 16 tháng 5 năm 2022, từ <<https://alphabeta.com/wp-content/uploads/2021/10/vietnam-economic-impact-report-translated.pdf>>.

NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÁC DOANH NGHIỆP NIÊM YẾT BẤT ĐỘNG SẢN VÀ XÂY DỰNG

Đinh Thị Ngọc Mai

Trường Đại học Công đoàn

Email: maidtn@dhcd.edu.vn

Trần Đình Vân

Trường Đại học Công đoàn

Email: vantd@dhcd.edu.vn

Mã bài: JED-643

Ngày nhận: 26/04/2022

Ngày nhận bản sửa: 13/05/2022

Ngày duyệt đăng: 24/05/2022

Tóm tắt:

Trong bài viết này, dữ liệu bảng thu thập từ báo cáo tài chính theo quý của 107 doanh nghiệp bất động sản và xây dựng niêm yết tại Việt Nam 2015 - 2020, hồi quy bằng OLS, FEM, REM và GLS để kiểm định nhân tố tác động đến hiệu quả kinh doanh xem có tương đồng hay khác biệt gì so với kết quả nghiên cứu trước đây bằng dữ liệu năm. Kết quả cho thấy quy mô doanh nghiệp đo bằng tổng tài sản tác động ngược chiều, còn quy mô doanh nghiệp đo bằng doanh thu và ROS tác động cùng chiều tới hiệu quả kinh doanh, tương đồng với kết quả nghiên cứu trước đây bằng dữ liệu năm; quy mô doanh thu tác động ngược chiều tới ROA, quy mô của hội đồng quản trị tác động ngược chiều tới vòng quay tài sản, kết quả này khác với kết quả nghiên cứu trước đây bằng dữ liệu năm. Bài viết khuyến nghị doanh nghiệp chú trọng hoạch định quy mô vốn và cấu trúc vốn hợp lý, tăng cường quản trị tài sản cố định, quản trị doanh thu, kiểm soát chi phí.

Từ khóa: Bất động sản và xây dựng, doanh nghiệp niêm yết, dữ liệu quý, hiệu quả kinh doanh, nhân tố tác động.

Mã JEL: G32, G30

Factors affecting performance of listed real estate and construction firms

Abstract

In this paper, panel data was collected from quarterly financial statements of 107 real estate and construction firms listed in Vietnam 2015 - 2020, analyzed by OLS, FEM, REM and GLS regression to test factors influencing performance to find out whether there is any similarity or difference compared to previous researches which based on annual data. The results show that firm size by total assets has the negative effect while firm size by revenue and return on sales have positive impacts on performance, similar to previous researches results using annual data; revenue has a negative effect on return on assets, scale of board has a negative effect on asset turnover, these results are different from studies based on annual data. We recommend that real estate & construction firms focus on planning reasonable capital scale and capital structure, strengthening fixed asset management, revenue management, and cost control.

Keywords: Real estate and construction, listed firm, quarterly data, performance, impact factor

JEL Codes: G32, G30

1. Đặt vấn đề

Việt Nam đang hội nhập ngày càng sâu rộng vào nền kinh tế thế giới đã mở ra nhiều cơ hội đầu tư, thu nhập gia tăng nên nhu cầu của người dân đặc biệt là nhu cầu về nhà ở ngày càng tăng. Vì thế, sự phát triển của các doanh nghiệp kinh doanh bất động sản là một tất yếu. Tuy nhiên, trong bối cảnh đại dịch Covid-19 xuất hiện thời gian qua và lan rộng trên toàn cầu, diễn biến phức tạp đã tác động đến mọi mặt của đời sống kinh tế - xã hội, ảnh hưởng lớn đến hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp, trong đó có các doanh nghiệp kinh doanh bất động sản. Vì vậy những thông tin về tình hình hoạt động của doanh nghiệp là thông tin cực kỳ hữu ích cho các nhà quản trị, nhà đầu tư trong việc tối ưu hóa các quyết định quản lý, quyết định đầu tư, hoạch định các chính sách phát triển kinh doanh của doanh nghiệp.

Chính vì vậy, việc đánh giá và phân tích, đánh giá biến động hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp kinh doanh bất động sản thông qua mẫu nghiên cứu các doanh nghiệp niêm yết trên thị trường chứng khoán trong bối cảnh hiện nay sẽ cung cấp thông tin và bằng chứng thực tế về xu hướng và đặc điểm biến động của hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, cung cấp thông tin hữu ích cho các nhà quản trị, nhà đầu tư và các nhà hoạch định chính sách.

Cải thiện, nâng cao hiệu quả kinh doanh là mục tiêu quan trọng trong quản trị doanh nghiệp nói chung, quản trị tài chính doanh nghiệp nói riêng. Hiệu quả kinh doanh tốt lên đồng nghĩa với việc gia tăng lợi ích cho cổ đông, cho người lao động và cho xã hội. Do đó, hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp còn được các nhà đầu tư, cơ quan quản lý nhà nước và toàn xã hội quan tâm, là mục tiêu hàng đầu mà các doanh nghiệp hướng tới. Các thông tin về hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp luôn có ý nghĩa cho các nhà quản trị doanh nghiệp để tối ưu hóa các quyết định quản trị, hoạch định các chính sách phát triển hoạt động kinh doanh. Hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp nói chung còn là thông tin cực kỳ hữu ích cho các nhà phân tích và hoạch định chính sách, là thông tin không thể thiếu đối với các nhà đầu tư trong quá trình tối đa hóa giá trị danh mục đầu tư của họ.

Đứng trên góc độ quản trị tài chính doanh nghiệp, giải quyết bài toán nâng cao hiệu quả kinh doanh nhất thiết phải bắt đầu từ nhiệm vụ nhận diện các nhân tố ảnh hưởng trực tiếp hay gián tiếp tới hiệu quả kinh doanh. Có thể nhận định, hiệu quả kinh doanh là kết quả đầu ra chịu ảnh hưởng từ rất nhiều nhân tố khác nhau, khách quan lẫn chủ quan. Việc đánh giá, lượng hóa và phân tích ảnh hưởng của các nhân tố trên nhiều góc độ là nguồn cung cấp thông tin giá trị cho các quyết định quản trị tài chính nói chung, quản trị doanh nghiệp nói riêng, hướng tới mục tiêu nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Các thông tin về ảnh hưởng của các nhân tố tới hiệu quả kinh doanh càng thể hiện tầm quan trọng với các công ty thuộc lĩnh vực bất động sản và xây dựng trong bối cảnh gần đây nền kinh tế có nhiều biến động, ngành bất động sản và xây dựng đối mặt với nhiều thách thức cả từ môi trường bên ngoài lẫn môi trường bên trong.

Khi tham khảo các kết quả nghiên cứu trước đây về hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp và các yếu tố ảnh hưởng, nhóm tác giả nhận thấy hầu hết các nghiên cứu được thực hiện dựa trên dữ liệu theo năm của các doanh nghiệp được lựa chọn vào mẫu nghiên cứu. Các tác giả đặt nghi vấn rằng liệu khi đo lường hiệu quả kinh doanh và các nhân tố ảnh hưởng bằng dữ liệu với kỳ hạn không phải kỳ hạn năm thì các kết luận có tương tự hay không. Các kết quả nghiên cứu hiện tại chưa cung cấp câu trả lời đầy đủ và rõ ràng cho nghi vấn đó. Do đó, nhóm tác giả kế thừa những kết quả nghiên cứu đã công bố, thực nghiệm nghiên cứu tác động của một số nhân tố lên hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp xây dựng và bất động sản niêm yết ở Việt Nam để góp phần làm sáng tỏ nghi vấn nói trên.

2. Tổng quan nghiên cứu

Trước hết, trong các nghiên cứu đã thực hiện thường sử dụng ROE - tỷ suất sinh lời vốn chủ sở hữu, hoặc ROA - tỷ suất sinh lời tổng tài sản, hoặc cả ROA lẫn ROE để phản ánh hiệu quả kinh doanh. Chẳng hạn, Xu & cộng sự (2005) sử dụng ROE, còn Zeitun & Tian (2014) lại lựa chọn ROA. Tuy nhiên, các nghiên cứu trong nước và nước ngoài gần đây về chủ đề hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp có xu hướng sử dụng cả ROA lẫn ROE để phản ánh hiệu quả kinh doanh của một doanh nghiệp, như các nghiên cứu của Salim & Yadav (2012), Quan Minh Nhứt & Lý Thị Phương Thảo (2014), Đặng Ngọc Hùng (2015), Mule & cộng sự (2015), Vu, T. & cộng sự (2020), Hoàng Tuấn Sinh (2021). Tuy vậy, hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp còn được phản ánh bằng một số chỉ tiêu khác, chẳng hạn Dương Thu Minh (2017) còn đề cập đến hiệu quả kinh doanh bằng vòng quay tài sản.

Về các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, với nhiều góc độ tiếp cận và phương pháp nghiên cứu, các nghiên cứu trước đây đã đề cập đến nhiều nhân tố khác nhau:

Cơ cấu vốn và cơ cấu tài sản

Xu & cộng sự (2005) nghiên cứu mối quan hệ giữa cơ cấu vốn và hiệu quả kinh doanh bằng dữ liệu của 1.130 công ty niêm yết tại Thượng Hải, chỉ ra rằng hiệu quả kinh doanh có mối liên hệ có ý nghĩa thống kê với cấu trúc vốn và quy mô công ty. Về sau này, nhiều nghiên cứu đã bổ sung thêm hoặc phát triển thêm nhằm khẳng định mối quan hệ tác động của cấu trúc vốn tới hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, chẳng hạn nghiên cứu của Salim & Yadav (2012) với doanh nghiệp Malaysia, nghiên cứu của Quan Minh Nhứt & Lý Thị Phương Thảo (2014), của Đặng Ngọc Hùng (2015), Trần Thị Kim Anh & Đỗ Thành Trung (2016) và nghiên cứu của Nguyễn Lê Cường & Nguyễn Phương Anh (2020) với doanh nghiệp Việt Nam.

Bên cạnh đó, ảnh hưởng của cơ cấu tài sản tới hiệu quả kinh doanh cũng được đề cập tới và chứng minh bằng thực nghiệm. Với các doanh nghiệp Việt Nam, điển hình có thể kể tới nghiên cứu của Quan Minh Nhứt & Lý Thị Phương Thảo (2014), Tô Thị Thanh Trúc & Nguyễn Đình Thiên (2015), Trần Thị Kim Anh & Đỗ Thành Trung (2016), Nguyễn Lê Cường & Nguyễn Phương Anh (2020), Vu, T. & cộng sự (2020).

Hiệu suất sử dụng tài sản

Raheman & cộng sự (2010) khi nghiên cứu hiệu quả của doanh nghiệp ở Pakistan, đã chứng minh rằng hiệu suất sử dụng tài sản tác động ngược chiều lên hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Ở Việt Nam,

Đặng Ngọc Hùng (2015) cũng thực nghiệm với 453 công ty niêm yết giai đoạn 2010 - 2013, kết quả đã chứng minh vòng quay tài sản (phản ánh hiệu suất sử dụng tài sản) có tác động đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Quy mô công ty

Ngoài Xu & cộng sự (2005) đề cập tới ảnh hưởng của quy mô công ty lên hiệu quả kinh doanh, Prasetyantoko & Parmono (2012) dựa trên số liệu của 238 doanh nghiệp niêm yết trên thị trường chứng khoán Indonesia trong giai đoạn 1944 - 2004, nghiên cứu sự thay đổi trong mối quan hệ giữa quy mô tài sản với hiệu quả kinh doanh khi nền kinh tế có những biến động trong thời kỳ trước và sau khủng hoảng, cho thấy quy mô tài sản có tác động đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Nhận định này cũng được Younis & Sundarakani (2019) ủng hộ. Kết quả này cũng được Đặng Ngọc Hùng (2015), Nguyễn Lê Cường & Nguyễn Phương Anh (2020) thực nghiệm và chứng minh với công ty niêm yết tại Việt Nam.

Ngoài những nghiên cứu sử dụng quy mô tài sản (hồi quy bằng giá trị logarit của tổng tài sản) thì cũng có nghiên cứu sử dụng quy mô doanh thu để đại diện quy mô công ty trong phân tích. Mule & cộng sự (2015) phản ánh quy mô công ty đo bằng logarit tự nhiên của doanh thu, đã kết luận rằng quy mô công ty tác động dương và có ý nghĩa thống kê lên ROE nhưng lại không tác động tới ROA của doanh nghiệp.

Vậy, trong các phân tích có thể sử dụng quy mô tài sản, quy mô doanh thu hoặc sử dụng đồng thời cả 2 cách để đo lường quy mô công ty.

Nhân tố khác thuộc đặc điểm hoạt động của doanh nghiệp

Ngoài các nhân tố kể trên, hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp được chứng minh là chịu ảnh hưởng từ một số nhân tố khác thuộc đặc điểm hoạt động doanh nghiệp. Đặng Thị Hương & Nguyễn Thị Hồng Nga (2018) dựa trên kết quả biến đổi phương trình Dupont và các nghiên cứu trước đây, sử dụng dữ liệu từ 154 doanh nghiệp xây dựng niêm yết 2012-2016 để phân tích, đã đưa ra những nhận định về các nhân tố tác động đến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp trong đó có ROS (tác động cùng chiều tới ROA).

Mặt khác, khi phản ánh hiệu quả kinh doanh bằng ROE, trong các nghiên cứu kể trên cũng nhận định rằng ROA của doanh nghiệp cũng có mối quan hệ tác động, có ý nghĩa thống kê, tới hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Quy mô của hội đồng quản trị

Chu Thị Thu Thủy (2020) đã chứng minh quy mô của hội đồng quản trị có ảnh hưởng cùng chiều đến hiệu quả tài chính (ROA) của doanh nghiệp bằng dữ liệu của 654 công ty cổ phần niêm yết tại Việt Nam trong giai đoạn 2016 - 2018. Ngoài kết luận này, nghiên cứu của Chu Thị Thu Thủy (2020) còn đưa ra nhiều kết luận có ý nghĩa về các đặc trưng khác của hội đồng quản trị lên hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Cùng chủ đề nghiên cứu, Younis & Sundarakani (2019) cũng tiến hành thực nghiệm và phát hiện ra quy mô doanh nghiệp, quy mô hội đồng quản trị có mối quan hệ thuận chiều với hiệu quả hoạt động tại UEA.

Như vậy, chủ đề nghiên cứu về hiệu quả kinh doanh đã có nhiều nghiên cứu thực hiện, công bố trong và ngoài nước. Song ***các nghiên cứu thường đánh giá hiệu quả kinh doanh và nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh trên cơ sở đo lường các*** chỉ tiêu theo năm. Nhóm tác giả đã tìm hiểu các kết quả nghiên cứu trước đây về hiệu quả kinh doanh, về các nhân tố ảnh hưởng, để xem liệu rằng trong các kỳ hạn ngắn hơn (chẳng hạn theo kỳ hạn các quý), thì các nhân tố như vòng quay tài sản, quy mô công ty, cấu trúc vốn và cấu trúc tài sản, tỷ suất lợi nhuận biên hay quy mô hội đồng quản trị có còn thể hiện quan hệ tác động có ý nghĩa thống kê tới hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp hay không. Kết quả tìm hiểu cho thấy rằng, phân tích bằng một bộ dữ liệu theo quý một mặt có thể giúp kiểm chứng thêm mối quan hệ giữa các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, mặt khác góp phần bổ sung thêm minh chứng thực tế từ kết quả nghiên cứu bằng bộ dữ liệu theo quý. Hơn nữa, trong những nghiên cứu cùng chủ đề về nhóm công ty niêm yết xây dựng, bất động sản chưa thấy những nghiên cứu khái quát một cách hệ thống mối quan hệ ảnh hưởng của các nhân tố đã đề cập ở trên tới hiệu quả kinh doanh ở cả ba góc độ đánh giá là ROE, ROA và vòng quay tài sản trong cùng phạm vi thời gian và không gian nghiên cứu.

3. Phương pháp nghiên cứu

Cũng từ kết quả tổng quan tài liệu, hiệu quả kinh doanh và các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp được lựa chọn và đưa vào mô hình nghiên cứu dự kiến như trình bày trong Bảng 1.

Để thực hiện phân tích thực nghiệm, nhóm tác giả tổng hợp dữ liệu từ 107 công ty xây dựng và bất động sản niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam giai đoạn 2015 - 2020 (gồm 24 quý). Dữ liệu bảng được thu thập và tổng hợp từ dữ liệu trên website www.finance.vietstock.vn từ 107 công ty xây dựng và bất động sản có đủ dữ liệu của 24 quý nói trên.

Hiệu quả kinh doanh thường được phản ánh bằng ROE, ROA, VQTS, do đó, nhóm tác giả phân tích mối quan hệ giữa các nhân tố với hiệu quả kinh doanh bằng 3 mô hình:

Mô hình 1: ROE và các nhân tố ảnh hưởng

$$ROE = \beta_0 + \beta_1 ROA + \beta_2 VQTS + \beta_3 QMO + \beta_4 QMO2 + \beta_5 HSN + \beta_6 TSNH_TS + \beta_7 TSCD_TS + \beta_8 ROS +$$

Bảng 1: Các biến trong mô hình nghiên cứu

Biến	Ký hiệu	Xác định	Nghiên cứu đã sử dụng
Tỷ suất sinh lời vốn chủ sở hữu	ROE	Lợi nhuận sau thuế/ Vốn chủ sở hữu bình quân	Xu & cộng sự (2005) Đặng Ngọc Hùng (2015) Vu, T. & cộng sự (2020) Hoàng Tuấn Sinh (2021)
Tỷ suất sinh lời tổng tài sản	ROA	Lợi nhuận sau thuế/ Tài sản bình quân	Zeitun & Tian (2014) Đặng Ngọc Hùng (2015) Vu, T. & cộng sự (2020) Hoàng Tuấn Sinh (2021)
Vòng quay tài sản	VQTS	Doanh thu/ Tài sản bình quân	Dương Thu Minh (2017) Raheman & cộng sự (2010)
Quy mô công ty: + Tổng tài sản + Doanh thu	QMO QMO2	Giá trị tổng tài sản Tổng doanh thu (Tổng tài sản và tổng doanh thu sử dụng giá trị logarit khi hồi quy)	Prasetyantoko & Parmono (2012) Mule & cộng sự (2015) Nguyễn Lê Cường & Nguyễn Phương Anh (2020) Younis & Sundarakani (2019)
Hệ số nợ	HSN	Tổng nợ/ Tổng tài sản	Salim & Yadav (2012) Trần Thị Kim Anh & Đỗ Thành Trung (2016)
Tỷ lệ tài sản ngắn hạn	TSNH_TS	Tài sản ngắn hạn/ Tổng tài sản	Tô Thị Thanh Trúc & Nguyễn Đình Thiên (2015)
Tỷ lệ tài sản cố định	TSCD_TS	Tài sản cố định/ Tổng tài sản	Trần Thị Kim Anh & Đỗ Thành Trung (2016) Vu, T. & cộng sự (2020)
Tỷ suất lợi nhuận biên	ROS	Lợi nhuận sau thuế / Doanh thu	Phương trình Dupont; Đặng Thị Hương & Nguyễn Thị Hồng Nga (2018)
Quy mô hội đồng quản trị	C_SIZE	Tổng số thành viên hội đồng quản trị	Chu Thị Thu Thủy (2020) Younis & Sundarakani (2019)

Nguồn: Nhóm tác giả tổng hợp.

$$\beta_9 C_SIZE + i$$

Mô hình 2: ROA và các nhân tố ảnh hưởng

$$ROA = \beta_0 + \beta_1 VQTS + \beta_2 QMO + \beta_3 QMO2 + \beta_4 HSN + \beta_5 TSNH_TS + \beta_6 TSCD_TS + \beta_7 ROS + \beta_8 C_SIZE + i$$

Mô hình 3: Vòng quay tài sản và các nhân tố ảnh hưởng

$$VQTS = \beta_0 + \beta_1 QMO + \beta_2 QMO2 + \beta_3 HSN + \beta_4 TSNH_TS + \beta_5 TSCD_TS + \beta_6 ROS + \beta_7 C_SIZE + i$$

Từ dữ liệu bảng đã thu thập, các mô hình hồi quy được phân tích bằng STATA16.0 lần lượt theo quy trình sau:

- Hồi quy bằng OLS
- Hồi quy bằng mô hình tác động cố định FEM
- Hồi quy bằng mô hình tác động ngẫu nhiên REM
- Sử dụng kiểm định Hausman để lựa chọn FEM hay REM
- Hồi quy GLS để khắc phục các sai sót của mô hình (nếu có)

Mô hình nghiên cứu cũng được kiểm định nhằm phát hiện các sai sót như hiện tượng đa cộng tuyến (kiểm định hệ số VIF), hiện tượng phương sai sai số thay đổi (Wald-test), hiện tượng tự tương quan (Wooldridge-test) để khắc phục nếu có.

4. Kết quả nghiên cứu và thảo luận

4.1. Kết quả nghiên cứu

Sau khi thu thập dữ liệu theo phương pháp nghiên cứu nói trên, bằng STATA16.0, kết quả phân tích thống kê mô tả của các biến được lựa chọn nghiên cứu thể hiện trong Bảng 2.

Kết quả phân tích hồi quy và kiểm định sai sót của các mô hình như sau:

Mô hình 1: ROE và các nhân tố ảnh hưởng

Bảng 2: Kết quả phân tích thống kê mô tả

Biến	Số quan sát	Trung bình	Độ lệch chuẩn	Min	Max
ROE	2.568	0,2256247	3,532887	-8,883978	166,9356
ROA	2.568	0,1035847	2,566036	-2,707071	128,2448
VQTS	2.568	0,1465646	0,1450003	-0,0804124	1,281553
QMO	2.568	6,78293	1,438983	3,135494	12,04123
QMO2	2.530	4,222496	1,625042	-3,218876	9,108197
HSN	2.568	0,6062786	0,2043451	0	1
TS_NH	2.568	0,6905745	0,3098401	0	8,432351
TS_CD	2.568	0,0833623	0,1199356	0	0,9133965
ROS	2.534	1,420278	14,97015	-46,6	482,8039
C_SIZE	2.568	1,678315	0,229481	0,6931472	2,397895

Nguồn: Kết quả phân tích từ STATA16.0.

Bảng 3: Kết quả phân tích hồi quy Mô hình 1

	OLS_ROE	FEM_ROE	REM_ROE	GLS_ROE
ROA	1,258***	1,254***	1,256***	1,672***
VQTS	-0,331*	-0,507**	-0,357*	-0,0191
QMO	-0,0717***	0,0614	-0,0741***	-0,00628***
QMO2	0,0627***	0,113***	0,0774***	0,00660***
HSN	0,443***	1,008***	0,657***	0,0685***
TS_NH	-0,0112	0,0907	0,0329	-0,00320
TS_CD	-0,282*	-0,00123	-0,239	-0,0175
ROS	0,0193***	0,0163***	0,0173***	0,00939***
C_SIZE	-0,0482	0,237**	0,0926	-0,00494
_cons	0,181	-1,818***	-0,259	0,000367
	Prob > F = 0,0000	Prob > F = 0,0000	Prob > chi2 = 0,0000	Prob > chi2 = 0,0000
N	2530	2530	2530	2530
R-sq	0,944	0,947		
Hausman-test				
Prob>chi2 = 0,0000				

Chú thích: * $p < 0,1$, ** $p < 0,05$, *** $p < 0,01$

Nguồn: Kết quả phân tích từ STATA16.0.

Từ kết quả phân tích bằng STATA16.0 được tổng hợp và trình bày trong Bảng 3 có thể thấy các mô hình phân tích là phù hợp với mức ý nghĩa $\alpha < 5\%$, giá trị R-sp (R^2) khá cao cho biết các biến độc lập giải thích được trên 94% biến động của ROE. Kết quả kiểm định F-test và Hausman-test để lựa chọn mô hình phù hợp cho thấy mô hình FEM là phù hợp hơn.

Kết quả kiểm định nhằm phát hiện sai sót của mô hình nghiên cứu trình bày trong Bảng 4 cho thấy các hệ số VIF cao nhất là 4,20 (trung bình 2,17), vậy có thể chấp nhận mô hình không có hiện tượng Đa cộng tuyến, tuy nhiên có hiện tượng phương sai sai số thay đổi, không có hiện tượng tự tương quan. Khắc phục sai sót của mô hình bằng kiểm định GLS, kết quả đã trình bày trong Bảng 3.

Vậy, với kết quả phân tích hồi quy của Mô hình 1 sau khi khắc phục các sai sót của mô hình bằng kiểm định GLS thì thấy ROA, doanh thu DT (QMO2), hệ số nợ HSN, ROS có tác động cùng chiều với ROE trong khi quy mô tài sản (QMO) có tác động ngược chiều, độ tin cậy $\alpha < 1\%$. Vòng quay tài sản trong các phân tích OLS, FEM và REM có tác động ngược chiều với ROE (mức ý nghĩa $\alpha < 10\%$) song trong kết quả hồi quy GLS thì không thấy có ý nghĩa thống kê. Tương tự, trong mô hình FEM thì quy mô Hội đồng quản trị C_SIZE có tác động cùng chiều với ROE ở mức ý nghĩa $\alpha < 5\%$ song kết quả hồi quy GLS cũng không có ý nghĩa thống kê.

Mô hình 2: ROA và các nhân tố ảnh hưởng

Từ kết quả phân tích tổng hợp trong Bảng 5 có thể thấy ở kết quả hồi quy OLS, FEM và REM đều thấy

Bảng 4: Kết quả kiểm định sai sót của Mô hình 1

Sai sót	Kết quả kiểm định	Có/Không
Đa cộng tuyến	VIF $\leq 4,20$ (Mean VIF = 2,17)	KHÔNG
Phương sai sai số thay đổi	Prob>chi2 = 0,0000	CÓ
Tự tương quan	Prob > F = 0,3550	KHÔNG

Nguồn: Kết quả phân tích từ STATA16.0.

Bảng 5: Kết quả phân tích hồi quy Mô hình 2

	OLS_ROA	FEM_ROA	REM_ROA	GLS_ROA
VQTS	-1,288***	-1,319***	-1,288***	-0,0676
QMO	-0,296***	-0,398**	-0,296***	-0,0290***
QMO2	0,315***	0,444***	0,315***	0,0269***
HSN	0,0690	0,420	0,0690	0,00211
TS_NH	-0,0201	0,110	-0,0201	0,00113
TS_CD	-0,387	-0,568	-0,387	-0,0175
ROS	0,123***	0,129***	0,123***	0,0669***
C_SIZE	0,0500	-0,0170	0,0500	-0,00579
_cons	0,714*	0,678	0,714*	0,0941*
	Prob > F = 0,0000	Prob > F = 0,0000	Prob > chi2 = 0,0000	Prob > chi2 = 0,0000
N	2530	2530	2530	2530
R-sq	0,495	0,465		
Hausman-test Prob>chi2 = 0,0000				

Chú thích: * $p < 0,1$, ** $p < 0,05$, *** $p < 0,01$

Nguồn: Kết quả phân tích từ STATA16.0

VQTS tác động ngược chiều tới ROA với độ tin cậy khá tốt, song kết quả hồi quy GLS lại cho thấy mối quan hệ này không có ý nghĩa thống kê. Trong kết quả hồi quy GLS chỉ có quy mô tài sản QMO có tác động ngược chiều còn quy mô doanh thu QMO2 và ROS tác động cùng chiều (mức ý nghĩa 1%) tới ROA.

Kết quả kiểm định nhằm phát hiện sai sót của mô hình thể hiện trong Bảng 6.

Bảng 6: Kết quả kiểm định sai sót của Mô hình 2

Sai sót	Kết quả kiểm định	Có/Không
Đa cộng tuyến	VIF $\leq 4,13$ (Mean VIF = 2,05)	KHÔNG
Phương sai sai số thay đổi	Prob>chi2 = 0,0000	CÓ
Tự tương quan	Prob > F = 0,0000	CÓ

Nguồn: Kết quả phân tích từ STATA16.0

Khắc phục các sai sót về phương sai sai số thay đổi và tự tương quan bằng kiểm định GLS, kết quả đã trình bày trong Bảng 5.

Mô hình 3: VQTS và các nhân tố ảnh hưởng

Kết quả kiểm định nhằm phát hiện sai sót của mô hình thể hiện trong Bảng 8:

Khắc phục các sai sót về phương sai sai số thay đổi bằng kiểm định GLS, kết quả đã trình bày trong Bảng 7. Từ kết quả hồi quy, quy mô tài sản QMO và tỷ lệ tài sản cố định TSCD_TS, quy mô thành viên hội đồng quản trị C_SIZE có tác động ngược chiều với vòng quay tài sản (độ tin cậy 1%), trong khi quy mô doanh thu QMO2 và ROS tác động cùng chiều độ tin cậy lần lượt là 1% và 5%.

4.2. Thảo luận

Từ kết quả phân tích hồi quy của 3 mô hình, quy mô tài sản thể hiện quan hệ tác động ngược chiều đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp xây dựng và bất động sản trong khi quy mô doanh thu có tác động cùng chiều đến hiệu quả kinh doanh ở cả 3 mô hình. Kết quả này hàm ý khi quy mô tài sản của doanh nghiệp tăng lên thì ROA, ROE và vòng quay tài sản giảm xuống. Thực tế khi quy mô tài sản của một doanh nghiệp

Bảng 7: Kết quả phân tích hồi quy Mô hình 3

	OLS_ VQTS	FEM_ VQTS	REM_ VQTS	GLS_ VQTS
QMO	-0,0837***	-0,0599***	-0,0786***	-0,0775***
QMO2	0,0827***	0,0846***	0,0835***	0,0791***
HSN	-0,00126	0,0572***	0,0500***	0,00215
TS_NH	-0,00789	-0,00232	-0,00471	-0,00122
TS_CD	-0,0306*	-0,0393	-0,0466**	-0,0299***
ROS	0,000411***	0,000404***	0,000418***	0,000261**
C_SIZE	-0,0351***	-0,0163	-0,0229**	-0,0392***
_cons	0,433***	0,193***	0,343***	0,387***
	Prob > F = 0,0000	Prob > F = 0,0000	Prob > chi2 = 0,0000	Prob > chi2 = 0,0000
N	2530	2530	2530	2530
R-sq	0,617	0,488		
Hausman-test				
Prob>chi2 = 0,0001				

Chú thích: * p<0,1, ** p<0,05, *** p<0,01

Nguồn: Kết quả phân tích từ STATA16.0

Bảng 8: Kết quả kiểm định sai sót của Mô hình 3

Sai sót	Kết quả kiểm định	Có/Không
Đa cộng tuyến	VIF $\leq$ 1,92 (Mean VIF = 1,39)	KHÔNG
Phương sai sai số thay đổi	Prob>chi2 = 0,0000	CÓ
Tự tương quan	Prob > F = 0,3604	KHÔNG

Nguồn: Kết quả phân tích từ STATA16.0

tăng lên trong điều kiện các yếu tố khác không đổi thì vòng quay tài sản thường chậm lại đồng thời các chỉ tiêu sinh lời như ROE và ROA giảm đi. Kết quả nghiên cứu này cũng phù hợp với những nhận định trước đây của Prasetyantoko & Parmono (2012) về tác động của quy mô tài sản lên ROE. Điều đó cũng chứng tỏ là khi phân tích bằng bộ dữ liệu theo quý cũng cho kết quả tương tự về tác động của quy mô tài sản lên hiệu quả kinh doanh tương tự như bộ dữ liệu theo năm.

Kết quả kiểm định tác động của quy mô doanh thu lên ROA và ROE bổ sung thêm một kết luận ủng hộ nhận định của Mule & cộng sự (2015) khi chỉ ra mối quan hệ cùng chiều của quy mô công ty (qua logarit của doanh thu) lên ROE đồng thời chứng minh tác động cùng chiều của ROA lên ROE. Như vậy, kết quả thực nghiệm bằng bộ dữ liệu theo quý tương đồng với kết quả kiểm định bằng bộ dữ liệu theo năm. Tuy vậy, kết quả nghiên cứu đã bổ sung thêm một kết quả khác biệt so với nghiên cứu của Mule & cộng sự (2015) khi chứng minh quan hệ cùng chiều của quy mô doanh thu lên hiệu quả kinh doanh phản ánh bằng ROA của doanh nghiệp xây dựng và bất động sản. Kết quả này chứng tỏ có sự khác biệt khi thực nghiệm bằng dữ liệu theo quý.

Các kết quả kiểm định về mối quan hệ tác động giữa vòng quay tài sản lên ROA và ROE trong nghiên cứu này chưa cho thấy mối quan hệ có ý nghĩa thống kê của VQTS tác động tới ROA và ROE như kết quả phân tích bằng bộ dữ liệu theo năm của Raheman & cộng sự (2010) trên doanh nghiệp sản xuất niêm yết tại Pakistan.

Về mối quan hệ tác động của cơ cấu nguồn vốn lên hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp xây dựng và bất động sản niêm yết tại Việt Nam, các kết quả kiểm định đã chỉ ra rằng hệ số nợ (tỷ lệ nợ trên tổng tài sản) thể hiện tác động cùng chiều lên ROE của nhóm doanh nghiệp trong mẫu nghiên cứu, có nghĩa là khi các yếu tố khác không đổi tỷ lệ nợ tăng lên làm cải thiện ROE của doanh nghiệp. Kết quả này cho thấy sự tương đồng với những kết quả phân tích từ bộ dữ liệu theo năm của doanh nghiệp. Tuy vậy, các kết quả phân tích trong nghiên cứu này chưa đủ cơ sở để kết luận về mối quan hệ của hệ số nợ, tỷ lệ tài sản ngắn hạn, tỷ lệ tài sản cố định lên ROA của doanh nghiệp xây dựng và bất động sản niêm yết tại Việt Nam. Trong Mô hình 3, kết quả thực nghiệm chứng minh tỷ lệ tài sản cố định tác động ngược chiều lên hiệu quả hoạt động phản ánh qua vòng quay tài sản. Thực tế mức sử dụng tài sản cố định gia tăng thường làm chậm vòng quay tài sản của

doanh nghiệp, điều đó chứng tỏ kết quả phân tích bằng dữ liệu theo quý cho kết quả tương tự như những nghiên cứu bằng dữ liệu theo năm trước đây.

Tỷ suất lợi nhuận biên ROS tác động cùng chiều lên hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp xây dựng và bất động sản niêm yết tại Việt Nam. Kết quả này tương đồng với những kết quả nghiên cứu đã công bố trước đó.

Về quy mô (số lượng) thành viên của hội đồng quản trị, trong Mô hình 1 và Mô hình 2 kết quả kiểm định chưa đủ chứng minh tác động của quy mô hội đồng quản trị lên hiệu quả kinh doanh song kết quả kiểm định của Mô hình 3 lại cho thấy tác động ngược chiều của biến này lên vòng quay tài sản, tức là khi quy mô hội đồng quản trị lớn hơn thì vòng quay tài sản của doanh nghiệp giảm xuống. Nhóm tác giả có trao đổi kết quả này với một số chuyên gia về quản trị tài chính doanh nghiệp để làm sáng tỏ kết quả kiểm định thống kê của mô hình. Kết quả này có thể lý giải rằng ở những doanh nghiệp lớn thường có số lượng thành viên hội đồng quản trị lớn, đồng thời những doanh nghiệp này có quy mô tài sản lớn hơn so với mặt bằng chung các doanh nghiệp xây dựng và bất động sản trong mẫu nghiên cứu. Từ kết quả phân tích trước đó về quan hệ ngược chiều của quy mô tài sản lên hiệu quả kinh doanh, có thể giải thích được mối quan hệ ngược chiều của quy mô hội đồng quản trị lên hiệu quả kinh doanh phản ánh bằng vòng quay tài sản.

5. Kết luận và khuyến nghị

Từ những kết quả nghiên cứu thực nghiệm, có thể rút ra rằng khi phân tích bằng bộ dữ liệu theo quý của doanh nghiệp ngành xây dựng và bất động sản niêm yết tại Việt Nam cho thấy những kết quả tương tự như những kết quả nghiên cứu bằng bộ dữ liệu theo năm đã công bố trước đó, tuy nhiên cũng có những kết quả thể hiện sự khác biệt. Quy mô tài sản tác động ngược chiều tới hiệu quả kinh doanh, quy mô doanh thu tác động cùng chiều tới hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp xây dựng và bất động sản niêm yết tại Việt Nam, kết luận này tương tự những nghiên cứu trước đây. Quy mô doanh thu tác động cùng chiều tới hiệu quả kinh doanh đo bằng ROA, đây là kết quả khác biệt với những kết luận từ các nghiên cứu trước đây tiến hành trên bộ dữ liệu theo năm. Các kết luận về tác động của tỷ lệ tài sản cố định, tỷ suất lợi nhuận biên ROS cũng tương tự như những kết quả thực nghiệm bằng dữ liệu theo năm trước đây. Tuy vậy, nghiên cứu này cũng chứng minh được với bộ dữ liệu theo quý có tác động ngược chiều giữa quy mô hội đồng quản trị với hiệu quả kinh doanh đo bằng vòng quay tài sản của doanh nghiệp xây dựng và bất động sản niêm yết.

Cũng từ những kết quả của nghiên cứu, có thể rút ra một số khuyến nghị cho doanh nghiệp bất động sản và xây dựng như sau:

Thứ nhất, hướng tới mục tiêu nâng cao hiệu quả kinh doanh, các doanh nghiệp bất động sản nên chú trọng vấn đề phân tích, xác định nhu cầu vốn để có cơ sở hoạch định quy mô vốn đầu tư tối ưu, tránh đầu tư dàn trải vừa lãng phí vốn vừa tốn kém chi phí vốn. Mặt khác, xác định quy mô vốn tối ưu có thể xem là giải pháp cơ sở giúp các doanh nghiệp tránh được vấn đề giảm hiệu suất sử dụng vốn và hiệu quả kinh doanh khi quy mô tài sản tăng nhanh hơn kết quả kinh doanh. Bên cạnh đó, việc xác định cơ cấu vốn hợp lý cũng là vấn đề quan trọng cần chú ý trong quản trị tài chính các doanh nghiệp bất động sản và xây dựng vì những ảnh hưởng của cơ cấu vốn đến doanh nghiệp không chỉ dừng ở vấn đề hiệu quả kinh doanh, mà còn ảnh hưởng tới rủi ro, chi phí vốn, giá trị doanh nghiệp, an ninh tài chính của doanh nghiệp.

Thứ hai, doanh nghiệp bất động sản và xây dựng cần tăng cường quản trị doanh thu và kiểm soát chi phí. Kết quả nghiên cứu đã chứng minh doanh thu và ROS có tác động thuận lên hiệu quả kinh doanh, do đó các hoạt động nhằm tăng cường quản trị doanh thu và chi phí, hướng tới kết quả gia tăng doanh thu đồng thời kiểm soát tốt chi phí sẽ tạo ra những tín hiệu tích cực về hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp bởi khi đó vòng quay tài sản, ROS cũng được cải thiện theo.

Thứ ba, do cấu trúc tài sản có ảnh hưởng trực tiếp tới hiệu quả kinh doanh, nên các doanh nghiệp bất động sản và xây dựng nên quan tâm hơn nữa đến vấn đề đầu tư sử dụng tài sản, nhất là tài sản cố định. Do đặc thù sản xuất kinh doanh của ngành bất động sản và xây dựng, đảm bảo tốt công tác quản trị và sử dụng hiệu quả tài sản cố định là thiết thực, đảm bảo hoạt động kinh doanh ổn định đồng thời có thể kiểm soát rủi ro hoạt động liên quan đến cấu trúc tài sản của doanh nghiệp.

Thứ tư, cần chú trọng công tác phân tích và dự báo, vì kết quả phân tích và dự báo giữ vai trò quan trọng, cung cấp thông tin hữu ích cho các nhà quản trị doanh nghiệp, là căn cứ hoạch định kế hoạch kinh doanh và xây dựng chiến lược điều hành, phát triển doanh nghiệp.

Các tác giả cũng đề xuất rằng để các kết luận có độ chính xác, khách quan hơn, cần có những phân tích dựa trên kết quả kiểm định so sánh giữa bộ dữ liệu theo năm và bộ dữ liệu theo quý, đồng thời cần mở rộng quy mô mẫu nghiên cứu để các kết luận thực nghiệm có tính đại diện cao hơn, hệ thống các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp được bổ sung đầy đủ và toàn diện hơn.

Tài liệu tham khảo

- Chu Thị Thu Thủy (2020), 'Tác động của đặc trưng hội đồng quản trị đến hiệu quả tài chính của các công ty cổ phần niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam', *Tạp chí Nghiên cứu Kinh tế và Kinh doanh Châu Á*, 31(3), 43-60.
- Đặng Ngọc Hùng (2015), 'Nghiên cứu các yếu tố tài chính ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam', *Tạp chí Phát triển khoa học và Công nghệ*, 29(2015), 84-89.
- Đặng Thị Hương & Nguyễn Thị Hồng Nga (2018), 'Yếu tố tác động đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp: Nghiên cứu thực nghiệm từ dữ liệu của các doanh nghiệp Xây dựng Việt Nam niêm yết', *Tạp chí Khoa học & Công nghệ*, 46(2018), 68-72.
- Dương Thu Minh (2017), 'Nghiên cứu lý luận về hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp', *Tạp chí Tài chính*, 665(2017), 48-50.
- Hoàng Tuấn Sinh (2021), 'Ảnh hưởng của cấu trúc sở hữu đến kết quả hoạt động của các công ty niêm yết Việt Nam', *Tạp chí Tài chính*, 757, 30-32.
- Mule, K. R., Mukras, M. S., & Nzioka, O. M. (2015), 'Corporate size, profitability and market value: An econometric panel analysis of listed firms in Kenya', *European Scientific Journal*, 11(13), 376-396.
- Nguyễn Lê Cường & Nguyễn Phương Anh (2020), 'Yếu tố tác động đến hiệu quả kinh doanh: Thực tiễn các công ty chứng khoán Việt Nam', *Tạp chí Tài chính*, 728, 44-46.
- Prasetyantoko, A., & Parmono, R. (2012), 'Does firm size matter? An empirical study of firm performance in Indonesia', *International Research Journal of Business Studies*, 2(2), 87-97.
- Quan Minh Nhựt & Lý Thị Phương Thảo, (2014), 'Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp bất động sản đang niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam', *Tạp chí Khoa học Trường Đại học Cần Thơ*, 33, 65-71
- Raheman, A., Afza, T., Qayyum, A., & Bodla, M. A. (2010), 'Working capital management and corporate performance of manufacturing sector in Pakistan', *International Research Journal of Finance and Economics*, 47(1), 156-169.
- Salim, M., & Yadav, R. (2012). Capital structure and firm performance: Evidence from Malaysian listed companies. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 65, 156-166.
- Tô Thị Thanh Trúc & Nguyễn Đình Thiên (2015) 'Ảnh hưởng của chính sách vốn lưu động đến hiệu quả hoạt động của các công ty niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam', *Tạp chí Khoa học Đại học Mở Thành phố Hồ Chí Minh - Kinh tế và Quản trị kinh doanh*, 10(2), 101-110.
- Trần Thị Kim Anh & Đỗ Thành Trung (2016), 'Ảnh hưởng của cơ cấu vốn đến hiệu quả kinh doanh của các công ty cổ phần niêm yết trong lĩnh vực Vận tải - Kho bãi', *Tạp chí Kinh tế Đối ngoại*, 85(2016), 103-112
- Vu, T., Le, T., & Nguyen, T. (2020), 'The impact of capital structure on the performance of construction companies: A study from Vietnam stock exchange', *Accounting*, 6(2), 169-176.
- Xu, W., Xu, X., & Zhang, S. (2005), 'An empirical study on relationship between corporation performance and capital structure', *China-USA Business Review*, 4(4), 49-53.
- Younis, H., & Sundarakani, B. (2019), 'The impact of firm size, firm age and environmental management certification on the relationship between green supply chain practices and corporate performance', *Benchmarking: An International Journal*, 27(1), 319-346.
- Zeitun, R., & Tian, G. G. (2014), 'Capital structure and corporate performance: evidence from Jordan', *Australasian Accounting Business & Finance Journal*, 1, 40-53.

NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN VIỆC ĐỊNH GIÁ BÁN SẢN PHẨM DỰA TRÊN CƠ SỞ CHI PHÍ CỦA CÁC DOANH NGHIỆP CHẾ BIẾN GỖ TẠI THÀNH PHỐ HÀ NỘI

Hoàng Thị Minh Châu

Khoa Tài chính – Ngân hàng, Trường Đại học Công Đoàn

Email: chauhlm@dhcd.edu.vn

Mã bài: JED - 500

Ngày nhận bài: 08/04/2022

Ngày nhận bài sửa: 11/05/2022

Ngày duyệt đăng: 24/05/2022

Tóm tắt:

Bài viết này nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến việc định giá bán sản phẩm dựa trên cơ sở chi phí trong các doanh nghiệp chế biến gỗ tại Thành phố Hà Nội. Dữ liệu được thu thập thông qua khảo sát đối với 77 doanh nghiệp, bao gồm 14 doanh nghiệp lớn và 63 doanh nghiệp vừa và nhỏ. Kết quả nghiên cứu cho thấy nhân tố thông tin chi phí có ảnh hưởng lớn nhất đến việc định giá bán sản phẩm dựa trên cơ sở chi phí của doanh nghiệp chế biến gỗ tại Thành phố Hà Nội, kế đến là các nhân tố quy mô sản xuất, mức độ ảnh hưởng trong xác định giá bán và thị phần. Chiến lược cạnh tranh, mức độ cạnh tranh trong môi trường kinh doanh và đặc điểm sản phẩm không ảnh hưởng đến áp dụng phương pháp định giá bán sản phẩm dựa trên cơ sở chi phí tại các doanh nghiệp trong phạm vi của nghiên cứu này.

Từ khóa: Định giá trên cơ sở chi phí, quy mô, thông tin chi phí.

Mã JEL: G12, G30, G39

Factors affecting the application of cost-based product pricing method in wood processing firms in Hanoi

Abstract:

This paper aims to analyze the factors affecting the application of the cost-based product selling price method in wood processing firms in Hanoi. Data was collected through a survey of 77 firms, including 14 large ones and 63 small and medium ones. The results show that the factor Cost information has the greatest influence, followed by Production scale, Level of influence in determining selling price and Market share. Competitive strategy, Level of competition in the business environment and Product characteristics do not affect the application of the cost-based product selling price method.

Keywords: Cost-based pricing, scale, cost information.

JEL codes: G12, G30, G39

1. Giới thiệu

Trong bối cảnh dịch Covid – 19 diễn biến phức tạp như hiện nay đã tác động đến hầu hết các ngành kinh doanh. Tuy nhiên ngành chế biến gỗ nước ta vẫn tăng trưởng tốt cả về số lượng và chất lượng, đưa Việt Nam trở thành một trong số các nước có giá trị xuất khẩu gỗ lớn của thế giới. Bên cạnh những cơ hội mang lại từ hội nhập, ngành chế biến gỗ Việt Nam nói chung và tại Thành phố Hà Nội nói riêng hiện đang phải đối mặt với nhiều khó khăn, thách thức, đặc biệt là sức ép cạnh tranh từ thị trường Trung Quốc, Đài Loan... Thành phố Hà Nội hiện có gần 3.000 cơ sở kinh doanh chế biến gỗ, trong đó có 199 doanh nghiệp, còn lại là các hộ kinh doanh cá thể tập trung tại các làng nghề. Do vậy việc định giá bán sản phẩm hợp lý để mang lại hiệu quả kinh doanh, nâng cao năng lực cạnh tranh cho các doanh nghiệp chế biến gỗ của thành phố Hà

Nội, đứng vững trong môi trường kinh doanh ngày càng cạnh tranh khốc liệt là một trong những quyết định quan trọng của nhà quản trị.

Có nhiều phương pháp để định giá bán sản phẩm như: định giá sản phẩm dựa trên cơ sở chi phí, định giá sản phẩm dựa trên sự cạnh tranh và định giá dựa trên nhu cầu... Trong đó, phương pháp định giá bán sản phẩm dựa trên cơ sở chi phí là phương pháp quan trọng và phổ biến được hầu hết các doanh nghiệp sử dụng vì chi phí là điểm khởi đầu cho việc định giá. Giá bán sản phẩm của doanh nghiệp trước tiên phải bù đắp được chi phí để sau đó tạo lợi nhuận.

Vì vậy, nghiên cứu này tìm hiểu các nhân tố ảnh hưởng đến việc định giá bán sản phẩm dựa trên cơ sở chi phí và đo lường mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến việc áp dụng phương pháp này trong các doanh nghiệp chế biến gỗ tại Thành phố Hà Nội, từ đó đưa ra một số khuyến nghị cho các doanh nghiệp chế biến gỗ tại Thành phố Hà Nội trong việc định giá bán sản phẩm dựa trên cơ sở chi phí.

2. Tổng quan nghiên cứu

Guilding & cộng sự (2005) đã thực hiện một cuộc khảo sát qua đường bưu điện với hơn 200 công ty ở Anh và Úc để nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến phương pháp định giá bán sản phẩm dựa trên cơ sở chi phí và chỉ ra ba nhân tố ảnh hưởng là: quy mô doanh nghiệp, mức độ cạnh tranh và ngành nghề kinh doanh. Nghiên cứu đã kết luận mức độ cạnh tranh và ngành nghề kinh doanh có ảnh hưởng đến phương pháp định giá bán sản phẩm dựa trên cơ sở chi phí. Nhân tố quy mô doanh nghiệp không có ảnh hưởng đến phương pháp định giá này.

Al-Hussari (2006) đề cập đến bảy nhân tố ảnh hưởng đến định giá dựa trên cơ sở chi phí gồm: (i) chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp, (ii) quy mô sản xuất, (iii) thị phần doanh nghiệp, (iv) mức độ cạnh tranh, (v) mức độ đáp ứng sản phẩm theo yêu cầu của khách hàng, (vi) mức độ ảnh hưởng trong việc định giá bán, (vii) thông tin chi phí. Nghiên cứu đã kết luận rằng: Mức độ ảnh hưởng trong việc xác định giá bán, thông tin chi phí và chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp là các nhân tố có ảnh hưởng tích cực đến phương pháp định giá trên cơ sở chi phí. Đồng thời nghiên cứu cũng chỉ ra rằng nhân tố mức độ cạnh tranh có ảnh hưởng tiêu cực đến phương pháp này. Quy mô doanh nghiệp không có sự ảnh hưởng nào đến phương pháp định giá bán sản phẩm dựa trên cơ sở chi phí.

Một số nghiên cứu sau này đã nghiên cứu và bổ sung thêm hoặc phát triển thêm nhằm làm rõ hơn nữa sự ảnh hưởng của các nhân tố đến việc định giá bán sản phẩm trên cơ sở chi phí như nghiên cứu của Lane & Durden (2013) tìm hiểu về các nhân tố ảnh hưởng đến phương pháp định giá trên cơ sở chi phí trong các tổ chức du lịch ở Anh. Các kết quả của nghiên cứu chỉ ra rằng quy mô của doanh nghiệp có ảnh hưởng đến phương pháp định giá trên cơ sở chi phí. Kết quả nghiên cứu của Amaral & Guerreiro (2019) cũng cho thấy quy mô doanh nghiệp có ảnh hưởng thuận chiều, chiến lược kinh doanh có ảnh hưởng ngược chiều.

Trên cơ sở tổng quan nghiên cứu, kế thừa các nghiên cứu trước đây (Guilding & cộng sự, 2005; Al-Hussari, 2006) và có sự điều chỉnh, tác giả khái quát mô hình nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến việc định giá bán sản phẩm dựa trên cơ sở chi phí tại các doanh nghiệp chế biến gỗ trên địa bàn Thành phố Hà Nội bao gồm: chiến lược kinh doanh, thị phần, quy mô doanh nghiệp, đặc điểm sản phẩm, mức độ cạnh tranh trong môi trường kinh doanh, thông tin chi phí, mức độ ảnh hưởng trong xác định giá bán.

2.1. Chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp

Chiến lược kinh doanh đề cập đến việc làm thế nào một đơn vị kinh doanh trên thị trường đạt được lợi thế cạnh tranh so với các đối thủ. Trong một thị trường mà sản phẩm có sự khác biệt với các sản phẩm cùng loại thì phương pháp định giá bán sản phẩm dựa trên cơ sở chi phí sẽ trở nên quan trọng trong việc định giá bán nhằm đảm bảo doanh thu của các sản phẩm có sự khác biệt sẽ cao hơn các chi phí bỏ ra để tạo ra sự khác biệt đó (Porter, 1985). Do vậy, giả thuyết thứ nhất được đề xuất:

H1: Chiến lược kinh doanh có mối quan hệ thuận chiều với áp dụng phương pháp định giá bán sản phẩm dựa trên cơ sở chi phí.

2.2. Thị phần

Các công ty có thị phần lớn là các công ty dẫn đầu thị trường, là người thiết lập giá bán sản phẩm nên giá bán sản phẩm thường được xác định dựa trên cơ sở chi phí. Các công ty có thị phần nhỏ, sản phẩm sản xuất

không có sự khác biệt đối với các công ty khác thì các công ty này sẽ áp giá của ngành lên các sản phẩm của mình và sau đó sử dụng thông tin chi phí để quyết định nên sản xuất và tiêu thụ bao nhiêu sản phẩm (Gordon & cộng sự, 1981). Do đó, giả thuyết thứ hai được đề xuất:

H2: Thị phần có mối quan hệ thuận chiều với áp dụng phương pháp định giá bán sản phẩm dựa trên cơ sở chi phí.

2.3. Quy mô sản xuất

Các công ty có doanh thu và tài sản lớn có xu hướng thiết lập giá cao hơn mức giá cạnh tranh trong khi các công ty có quy mô nhỏ có xu hướng định giá ở mức cạnh tranh (Gordon & cộng sự, 1981). Các doanh nghiệp lớn thường chi phối thị trường và có khả năng ấn định giá cho thị trường, các doanh nghiệp này có khả năng sử dụng thông tin chi phí để định giá. Ngoài ra, các doanh nghiệp lớn sẽ có nguồn lực để xây dựng hệ thống chi phí hiện đại phục vụ cho định giá dựa trên cơ sở chi phí có hiệu quả (Guiding & cộng sự, 2005). Ngược lại, các doanh nghiệp nhỏ thường là các doanh nghiệp chấp nhận giá, họ thường đưa ra giá bán sản phẩm theo giá trị trường. Do đó, giả thuyết thứ ba được đề xuất:

H3: Quy mô sản xuất có mối quan hệ thuận chiều với áp dụng phương pháp định giá bán sản phẩm dựa trên cơ sở chi phí.

2.4. Mức độ cạnh tranh trong môi trường kinh doanh

Khi môi trường kinh doanh cạnh tranh ngày càng tăng thì thông tin chi phí càng đóng vai trò quan trọng. Chi phí cần phải được tính toán chính xác nhằm xác định mức giá thấp nhất mà doanh nghiệp có thể chấp nhận được. Nếu sản phẩm của doanh nghiệp có tính năng mới nhằm phục vụ nhu cầu của khách hàng và làm gia tăng giá trị cho khách hàng thì doanh nghiệp phải cân nhắc đến chi phí phát sinh thêm của việc đưa thêm tính năng mới vào sản phẩm. Tuy nhiên trong các thị trường cạnh tranh mạnh, đặc biệt khi các sản phẩm của công ty không có gì nổi trội khác biệt so với sản phẩm của đối thủ cạnh tranh, với mục tiêu nhằm chiếm lĩnh thị trường thì thông tin của đối thủ cạnh tranh là quan trọng hơn các thông tin chi phí (Guiding & cộng sự, 2005). Do đó, giả thuyết thứ tư được đề xuất:

H4: Mức độ cạnh tranh trong môi trường kinh doanh có mối quan hệ ngược chiều với áp dụng phương pháp định giá bán dựa trên cơ sở chi phí.

2.5. Đặc điểm sản phẩm

Đặc điểm sản phẩm có ảnh hưởng đến chi phí sản xuất sản phẩm. Sản phẩm của doanh nghiệp có thể là đơn sản phẩm hoặc đa sản phẩm, có thể đơn giản hoặc phức tạp. Sản phẩm có kết cấu phức tạp là sản phẩm gồm nhiều chi tiết hợp thành, yêu cầu về kỹ thuật cao, quy trình công nghệ trải qua nhiều giai đoạn và nhiều bước công việc khác nhau. Sản phẩm càng phức tạp phải trang bị càng nhiều máy móc thiết bị, dụng cụ chuyên dùng. Vì vậy, định giá sản phẩm cần quan tâm đến mức độ phức tạp và đa dạng của sản phẩm. Sản phẩm của doanh nghiệp có thể là sản phẩm đại trà hoặc sản phẩm sản xuất theo đơn hàng. Các sản phẩm theo đơn hàng thường được sản xuất theo yêu cầu của khách hàng, những sản phẩm này có sự khác biệt so với các sản phẩm khác trên thị trường cả về đặc điểm và chi phí phát sinh. Doanh nghiệp định giá sản phẩm theo yêu cầu của khách hàng dựa trên chi phí thay vì dựa trên các yếu tố thị trường. Các công ty sản xuất những sản phẩm theo yêu cầu của khách hàng dựa nhiều hơn vào phương pháp định giá trên cơ sở chi phí thay vì định giá dựa trên các yếu tố thị trường (Gordon & cộng sự, 1981). Các sản phẩm làm theo nhu cầu đặc biệt của khách hàng sẽ dẫn đến chi phí tăng (Guiding & cộng sự, 2005). Do đó, giả thuyết thứ năm được đề xuất:

H5: Đặc điểm sản phẩm có mối quan hệ thuận chiều với áp dụng phương pháp định giá bán sản phẩm dựa trên cơ sở chi phí.

2.6. Thông tin chi phí

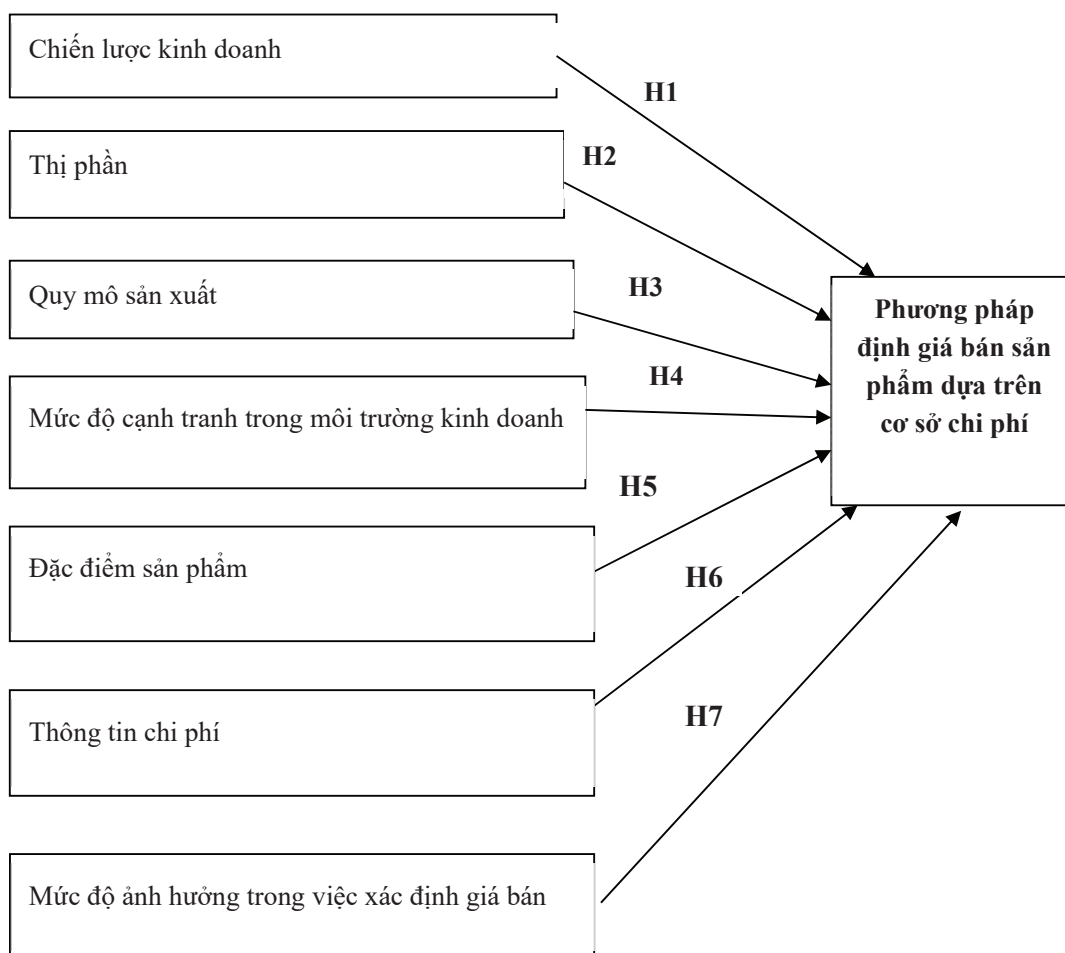
Thông tin về chi phí là đầu vào quan trọng để định giá bán sản phẩm (Blois & cộng sự, 2000). Chi phí của sản phẩm hình thành nên các cơ sở mà từ đó một mức giá bán có thể được thiết lập. Chi phí là điểm khởi đầu của giá bán nên doanh nghiệp cần tính toán chi phí chính xác để làm cơ sở định giá bán sản phẩm hợp lý. Do đó nhà quản lý nên theo dõi chi phí một cách cẩn thận vì nếu các chi phí này nhiều hơn chi phí của đối thủ cạnh tranh, công ty sẽ đạt ít lợi nhuận hơn và sẽ bất lợi trong cạnh tranh. Do đó, giả thuyết thứ sáu được đề xuất như sau:

H6: Thông tin chi phí có mối quan hệ thuận chiều với áp dụng phương pháp định giá bán sản phẩm dựa trên cơ sở chi phí.

2.7. Mức độ ảnh hưởng trong việc xác định giá bán

Gordon & cộng sự (1981) cho rằng những công ty theo đuổi giá quan tâm đến các điều kiện của thị trường nhiều hơn là chi phí so với những công ty thiết lập giá. Bên cạnh đó, công ty sản xuất những sản phẩm không có sự khác biệt là những người chấp nhận giá thì thông tin chi phí sẽ không có giá trị trong việc định giá bán (Guiliding & cộng sự, 2005). Do đó, giả thuyết thứ bảy được đề xuất:

Hình 1: Mô hình nghiên cứu đề xuất



H7: Mức độ ảnh hưởng trong việc xác định giá bán có mối quan hệ thuận chiều với áp dụng phương pháp định giá bán sản phẩm dựa trên cơ sở chi phí.

3. Phương pháp nghiên cứu

Kế thừa kết quả các nghiên cứu trước, tác giả tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng đến việc định giá bán sản phẩm dựa trên cơ sở chi phí. Sau khi tổng hợp tài liệu tác giả xác định được các nhân tố ảnh hưởng đến việc định giá bán sản phẩm trên cơ sở chi phí.

Dữ liệu sơ cấp thu được từ các phiếu điều tra mẫu được gửi đến các doanh nghiệp chế biến gỗ tại Thành phố Hà Nội thông qua đường bưu điện hoặc phỏng vấn bằng điện thoại, Google form. Sau khi nhận lại phiếu khảo sát, các phiếu trả lời được xử lý trước khi cập nhật vào phần mềm phân tích dữ liệu SPSS 20, tác giả thực hiện mã hoá thang đo và kiểm định mô hình.

Mẫu của nghiên cứu bao gồm các doanh nghiệp chế biến gỗ trên địa bàn Thành phố Hà Nội. Tính đến hết năm 2020, Hà Nội có 199 doanh nghiệp chế biến gỗ. Căn cứ vào tổng thể nghiên cứu để chọn mẫu tác giả phân thành hai nhóm doanh nghiệp. Nhóm thứ nhất là các doanh nghiệp có quy mô lớn. Nhóm thứ hai là

các doanh nghiệp có quy mô vừa và nhỏ. Mẫu điều tra được chọn ngẫu nhiên phân tầng với công thức tổng quát như sau:

$$N = (Nt^2 \times pq) / (N \varepsilon^2 + t^2 \times pq)$$

Trong nghiên cứu này nhóm tác giả chọn mẫu với các yêu cầu sau:

Yêu cầu độ tin cậy là 95,0% (hệ số tin cậy $t = 95\%$) [tra trong Bảng giá trị của hệ số tin cậy t được tính sẵn theo hàm N_p của Lia pu nốp thì giá trị $t = 1,96$].

Phạm vi sai số chọn mẫu không vượt 7% ($\varepsilon = 0,07$).

Với cơ cấu mẫu tổng thể là 20% doanh nghiệp lớn và 80% doanh nghiệp vừa và nhỏ. Do $p + q = 1$, nên tích $p.q$ sẽ là $0,8 \times 0,2 = 0,16 \Rightarrow p.q = 0,16 \Rightarrow$ thay vào công thức trên để xác định cỡ mẫu điều tra (n).

$$N = (Nt^2 \times pq) / (N \varepsilon^2 + t^2 \times pq) = (199 \times 1,96^2 \times 0,16) / (199 \times 0,07^2 + 1,96^2 \times 0,16) = 77 \text{ doanh nghiệp}$$

Như vậy, nghiên cứu sẽ lấy cỡ mẫu doanh nghiệp tối thiểu cần có là 77 doanh nghiệp để khảo sát. Tác giả đã chọn 77 doanh nghiệp chế biến gỗ để khảo sát trong đó có 14 doanh nghiệp lớn và 63 doanh nghiệp vừa và nhỏ để gửi phiếu khảo sát. Với 21 biến quan sát trong nghiên cứu, kích thước mẫu tối thiểu trong phân tích nhân tố và phân tích hồi quy gấp từ 5 đến 10 lần biến số quan sát. Như vậy số mẫu tối thiểu trong nghiên cứu này là $21 \times 5 = 105$ đơn vị khảo sát. Tác giả sử dụng số mẫu khảo sát trong nghiên cứu này là $n = 250$ đơn vị khảo sát đảm bảo yêu cầu về quy mô mẫu tối thiểu.

Bảng 1: Kiểm định thang đo bằng hệ số tin cậy Cronbach's Alpha

Biến quan sát	Trung bình thang đo nếu loại biến	Phương sai thang đo nếu loại biến	Tương quan biến- tổng	Alpha nếu loại biến
Chiến lược chi phí thấp (CLKD), Alpha= ,868				
CLKD1	2,6009	1,024	,771	.
CLKD2	2,6239	1,250	,771	.
Chiến lược khác biệt (CLKD), Alpha= ,866				
CLKD3	12,4954	10,288	,794	,816
CLKD4	12,5734	9,693	,720	,830
CLKD5	12,3945	10,535	,705	,835
Thị phần của doanh nghiệp (TP), Alpha= ,863				
TP1	2,4633	1,089	,760	.
TP2	2,5367	1,190	,760	.
Mức độ cạnh tranh (CT); Alpha= ,738				
CT1	6,6651	1,883	,532	,689
CT2	6,6284	1,995	,556	,661
CT3	7,0000	1,788	,602	,604
Đặc điểm sản phẩm (DD); Alpha =,787				
DD1	1,6284	,585	,656	.
DD2	1,7982	,789	,656	.
Mức độ ảnh hưởng trong xác định giá bán (MDAH); Alpha = ,897				
MDAH1	3,2569	,865	,817	.
MDAH2	3,2569	,717	,817	.
Thông tin chi phí (TTCP); Alpha= ,825				
TTCP1	11,6606	4,631	,648	,781
TTCP2	12,0092	4,617	,566	,819
TTCP3	11,8899	4,550	,670	,771
TTCP4	12,1239	4,247	,724	,745
Phương pháp định giá dựa trên cơ sở chi phí (DG), Anpha =,827				
DG1	3,5550	,700	,708	.
DG2	3,5505	,848	,708	.

4. Kết quả nghiên cứu và thảo luận

4.1. Đánh giá độ tin cậy của thang đo

Các yếu tố đo lường đều được đánh giá độ tin cậy thông qua hệ số Cronbach's alpha. Cronbach's alpha là phép kiểm định thống kê về mức độ chặt chẽ hay khả năng giải thích cho một khái niệm nghiên cứu của một tập hợp các biến quan sát trong thang đo. Phương pháp này dùng để loại bỏ những biến không phù hợp và hạn chế biến rác trong mô hình nghiên cứu. Hair & cộng sự (1998) cho rằng hệ số Cronbach's alpha từ 0,8 đến gần 1 thì thước đo là tốt, từ 0,7 đến gần 0,8 là thước đo sử dụng được, từ 0,6 trở lên là có thể chấp nhận được trong trường hợp khái niệm đang nghiên cứu là mới hoặc được nghiên cứu trong bối cảnh mới. Kết quả Cronbach's Alpha được trình bày tại Bảng 1.

Như vậy, tất cả các hệ số Cronbach's alpha của biến độc lập đều có giá trị Cronbach's alpha > 0,7. Các hệ số tương quan biến tổng của các biến quan sát đều đạt yêu cầu > 0,3 nên đảm bảo các thang đo đưa ra có thể tin cậy được và có ý nghĩa thống kê.

Sau khi phân tích hệ số tin cậy Cronbach's alpha, các thang đo được đánh giá tiếp theo bằng phương pháp

Bảng 2: Hệ số KMO, kiểm định BARTLETT và phương sai trích

Hệ số KMO (Kaiser -Meyer -Olkin)	0,636
Mô hình kiểm tra của Bartlett	< 0,05
Phương sai trích	78,06%

phân tích nhân tố khám phá EFA. Để nhận dạng và xác định các khái niệm liên quan, phương pháp phân tích nhân tố khám phá được sử dụng cho 21 biến quan sát ảnh hưởng đến phương pháp định giá bán sản phẩm dựa trên cơ sở chi phí sử dụng phương pháp trích Principal Axis Factoring và với phép xoay Promax và điểm dừng khi trích các yếu tố có Eigenvalues >1,00.

Từ 21 biến quan sát các yếu tố ảnh hưởng đến phương pháp định giá bán dựa trên cơ sở chi phí được đưa vào phân tích nhân tố. Các biến quan sát đều thỏa mãn yêu cầu của phân tích nhân tố. Cụ thể:

Kết quả cho thấy KMO = 0,636 thỏa mãn điều kiện KMO > 0,5 (Kaiser, 1974). Như vậy có thể kết luận phân tích nhân tố là thích hợp với các dữ liệu đã có. Tương tự như vậy kết quả kiểm định Bartlett < 0,05 như vậy có nghĩa là các biến có quan hệ với nhau và có đủ điều kiện để phân tích nhân tố bằng kiểm định EFA.

Kết quả phân tích nhân tố khám phá EFA thể hiện có 7 nhân tố được trích tại Eigenvalues >1,00, 21 biến quan sát được nhóm thành 7 nhân tố, tổng phương sai trích là 78,06 cho biết 7 nhân tố này giải thích được 78,06% sự biến thiên của các biến quan sát.

Như vậy tất cả các thang đo được lựa chọn cho các biến trong mô hình đều đảm bảo yêu cầu và có thể sử dụng trong các phân tích tiếp theo.

Nghiên cứu sử dụng mô hình hồi quy đa biến có dạng sau:

$$PPDG = b_0 + b_1 * CLKD + b_2 * QM + b_3 * TP + b_4 * MDAH + b_5 * TTCP$$

Trong đó:

Phương pháp định giá trên cơ sở chi phí	: PPDG
Chiến lược kinh doanh	: CLKD
Quy mô	: QM
Thị phần	: TP
Mức độ ảnh hưởng trong xác định giá bán	: MDAH
Thông tin chi phí	: TTCP

b1 - b5: Hệ số ảnh hưởng tương ứng của các biến độc lập đến phương pháp định giá bán sản phẩm dựa trên cơ sở chi phí.

4.2. Kiểm định sự phù hợp của mô hình

Kết quả phân tích phương sai thể hiện toàn bộ biến thiên của biến phụ thuộc quan sát được chia thành 2

Bảng 3: Kết quả kiểm định sự phù hợp của Mô hình**ANOVA^b**

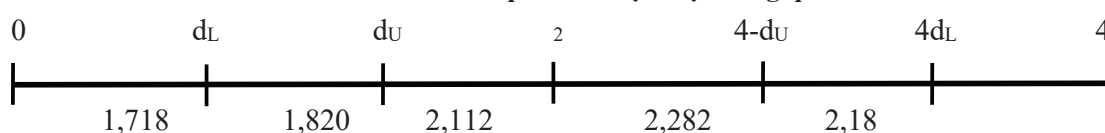
Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	47,955	5	9,591	21,361	000 ^a
Residual	95,188	212	,449		
Total	143,143	217			

a. Predictors: (Constant), CLKD, QM, TTCP, TP, MDAH

b. Dependent Variable: PPDG

phần: Phần biến thiên do hồi qui (Regression) và phần biến thiên do phần dư (Residual). Kết quả phân tích ANOVA thể hiện tổng độ lệch bình phương của phần dư (Sum of Squares Residual) là 95,188 và tổng của các độ lệch bình phương hồi qui (Sum of Squares Regression) là 47,955 và tổng của chúng gọi là tổng các độ lệch bình phương toàn bộ là 143,143. Từ đó kết quả độ lệch bình phương của hồi qui là $47,955/5 = 9,591$ và của phần dư là $95,188/212 = 0,449$.

Từ kết quả trên, ta có kết quả của $F = 9,591/0,449 = 21,361$. Căn cứ vào bảng phân phối theo đại lượng thống kê F được dùng để kiểm định mức độ phù hợp của mô hình với các dữ liệu quan sát ta có giá trị của $F = 21,361$ tương ứng với mức ý nghĩa quan sát được $< 0,0001$. Như vậy giá trị p của kiểm định F là rất nhỏ ta có thể kết luận: Tồn tại mối liên hệ tuyến tính giữa phương pháp định giá bán sản phẩm dựa trên cơ sở chi phí với ít nhất một trong các yếu tố chiến lược kinh doanh, mức độ ảnh hưởng trong việc xác định giá bán, thông tin chi phí, thị phần (hoặc tất cả các yếu tố) như vậy mô hình được phân tích là phù hợp với các dữ liệu quan sát và có thể khái quát cho tổng thể.

Hình 2: Kết quả kiểm định tự tương quan

4.3. Kiểm định tự tương quan và đa cộng tuyến

4.3.1. Kiểm định hiện tượng tự tương quan

Trong nghiên cứu với $k' = 5$ (số biến độc lập của mô hình), số phiếu khảo sát phát ra là 250, số thu về là 218. Như vậy $n = 218$, mức ý nghĩa $< 0,05$ tra bảng DW ta có $dL = 1,718$ và $dU = 1,820$. Gắn vào thanh giá trị DW, ta thấy $1,718 < 2,170 < 2,282$, không có sự tương quan chuỗi bậc nhất trong mô hình.

Bảng 4: Kết quả kiểm định hiện tượng đa cộng tuyến bằng hệ số VIF

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
1 (Constant)		
TTCP	,915	1,093
TP	,904	1,107
MDAH	,724	1,380
QM	,992	1,008
CLKD	,793	1,261

Bảng 5: Kết quả phân tích hồi quy tuyến tính

		Hệ số hồi quy chưa chuẩn hóa		Hệ số hồi quy chuẩn hóa	t	Sig.
		B	Sai số chuẩn	Beta		
b	B0	,397	,319		1,245	,214
	TTCP	,383	,061	,367	6,268	,000
	TP	,104	,045	,136	2,308	,022
	MDAH	,147	,059	,164	2,488	,014
	QM	,417	,099	,237	4,208	,000
	CLKD	,062	,061	,064	1,016	,311

4.3.2. Kiểm định hiện tượng đa cộng tuyến (VIF)

Trong nghiên cứu này, sig hệ số hồi quy của các biến độc lập đều nhỏ hơn hoặc bằng 0,05, do đó các biến độc lập này đều có ý nghĩa giải thích cho biến phụ thuộc, không biến nào bị loại bỏ. Hệ số VIF < 10 nên không có đa cộng tuyến xảy ra vì thế không biến nào bị loại khỏi mô hình.

4.4. Kết quả phân tích hồi quy tuyến tính

Sau nhiều lần xử lý mô hình hồi quy bằng phương pháp khác nhau, tác giả lựa chọn phương pháp Enter (đưa tất cả các biến vào phương trình hồi quy) cho kết quả mô hình hồi quy tốt nhất như sau:

$$\text{PPDG} = 0,397 + 0,383 \cdot \text{TTCP} + 0,417 \cdot \text{QM} + 0,147 \cdot \text{MDAH} + 0,104 \cdot \text{TP}$$

Thông qua kết quả phân tích hồi quy tuyến tính ta thấy: Các nhân tố Quy mô (0,237; p = 0,000), Thị phần (0,136; p = 0,022), Thông tin chi phí (0,367; p = 0,000), Mức độ ảnh hưởng trong xác định giá bán (0,164; p = 0,014) có mối quan hệ thuận chiều và có ý nghĩa thống kê với áp dụng phương pháp định giá dựa trên cơ sở chi phí. Nhân tố chiến lược kinh doanh không có mối quan hệ đến áp dụng phương pháp định giá dựa trên cơ sở chi phí do mức ý nghĩa của kiểm định t = 0,311 > 0,05. Do đó, chấp nhận các giả thuyết sau:

H2: Thị phần có có mối quan hệ cùng chiều đến áp dụng phương pháp định giá trên cơ sở chi phí.

H3: Quy mô doanh nghiệp có mối quan hệ cùng chiều đến áp dụng phương pháp định giá dựa trên cơ sở chi phí.

H6: Thông tin chi phí có có mối quan hệ cùng chiều đến áp dụng phương pháp định giá dựa trên cơ sở chi phí.

H7: Mức độ ảnh hưởng trong việc xác định giá bán có mối quan hệ cùng chiều đến áp dụng phương pháp định giá dựa trên cơ sở chi phí.

Chưa có đủ căn cứ để chứng minh các nhân tố: chiến lược kinh doanh, mức độ cạnh tranh, mức độ đáp ứng sản phẩm theo yêu cầu có ảnh hưởng đến áp dụng phương pháp định giá bán sản phẩm dựa trên cơ sở chi phí trong các doanh nghiệp chế biến gỗ tại Thành phố Hà Nội. Do đó, các giả thuyết sau không được chấp nhận:

H1: Chiến lược kinh doanh có mối quan hệ thuận chiều với áp dụng phương pháp định giá bán sản phẩm dựa trên cơ sở chi phí.

H4: : Mức độ cạnh tranh trong môi trường kinh doanh có mối quan hệ cùng chiều với áp dụng phương pháp định giá bán sản phẩm dựa trên cơ sở chi phí.

H5: Đặc điểm sản phẩm có mối quan hệ cùng chiều với áp dụng phương pháp định giá bán sản phẩm dựa trên cơ sở chi phí.

Kết quả phân tích mô hình hồi quy thể hiện hệ số R² hiệu chỉnh bằng 0,319 thể hiện các biến độc lập có khả năng giải thích 31,9% cho biến phụ thuộc. Thông tin chi phí có sự ảnh hưởng mạnh mẽ nhất đến áp dụng phương pháp định giá bán sản phẩm dựa trên cơ sở chi phí của doanh nghiệp thể hiện ở hệ số Beta chuẩn hóa là 0,367. Nhân tố có mức độ ảnh hưởng thứ 2 là Quy mô với hệ số Beta chuẩn hóa là 0,237. Nhân tố Mức độ ảnh hưởng trong việc xác định giá bán và Thị phần là nhóm nhân tố có mức độ ảnh hưởng thấp nhất với hệ số Beta chuẩn hóa tương ứng là 0,162 và 0,136.

4.5. Thảo luận kết quả nghiên cứu

Từ những phân tích đã thực hiện, có thể khái quát những kết quả chính về các yếu tố ảnh hưởng đến áp dụng phương pháp định giá bán sản phẩm dựa trên cơ sở chi phí của các doanh nghiệp chế biến gỗ tại Thành phố Hà Nội như sau:

Thứ nhất, thị phần có mối quan hệ cùng chiều với áp dụng phương pháp định giá bán sản phẩm dựa trên cơ sở chi phí. Hệ số Beta là 0,136. Kết quả này gợi ý rằng các doanh nghiệp chế biến gỗ có thị phần càng lớn thì có ảnh hưởng càng nhiều đến việc định giá bán sản phẩm trên cơ sở chi phí. Bởi vì những doanh nghiệp có thị phần lớn là những doanh nghiệp có quy mô lớn, có khả năng thiết lập giá. Những doanh nghiệp này thường xuyên sử dụng phương pháp định giá bán sản phẩm dựa trên cơ sở chi phí để xác định giá bán sản phẩm của doanh nghiệp mình. Do đó thị phần càng lớn thì mức độ ảnh hưởng đến việc định giá bán sản phẩm dựa trên cơ sở chi phí càng lớn. Kết quả này giống với nghiên cứu Gordon & cộng sự (1981) nhưng trái ngược với kết quả trong nghiên cứu của Al-Hussari (2006). Sở dĩ có sự khác biệt này là bởi nghiên cứu của Al-Hussari (2006) được thực hiện trong ngành chế biến thực phẩm và các ngành công nghiệp khác. Sản phẩm của các ngành này không phải là sản phẩm tiêu chuẩn hóa, được sản xuất hàng loạt. Mà có nhiều sản phẩm được sản xuất theo yêu cầu của khách hàng. Những doanh nghiệp có thị phần nhỏ thường có xu hướng sản xuất những sản phẩm theo yêu cầu của khách hàng, do đó có thể thiết lập giá bán cho những sản phẩm của họ. Còn nghiên cứu của tác giả được thực hiện trong ngành chế biến gỗ, sản phẩm được chế biến từ gỗ là những sản phẩm tiêu chuẩn hóa, được sản xuất hàng loạt, các sản phẩm được chế biến từ gỗ của các doanh nghiệp không có sự khác biệt nhiều. Các doanh nghiệp có thị phần nhỏ cũng sản xuất sản phẩm giống doanh nghiệp có thị phần lớn, do đó thị phần càng lớn thì mức độ ảnh hưởng đến phương pháp định giá dựa trên cơ sở chi phí càng lớn.

Thứ hai, mức độ ảnh hưởng trong việc xác định giá bán có mối quan hệ cùng chiều với áp dụng phương pháp định giá bán sản phẩm dựa trên cơ sở chi phí. Hệ số Beta là 0,164. Bởi mức độ ảnh hưởng trong xác định giá bán chính là việc xác định các doanh nghiệp chế biến gỗ có ảnh hưởng đến giá bán sản phẩm trên thị trường ở mức độ nào, là doanh nghiệp thiết lập giá trên thị trường hay là doanh nghiệp chấp nhận giá của thị trường. Những doanh nghiệp thiết lập giá trên thị trường chế biến gỗ thường xuyên sử dụng phương pháp định giá bán sản phẩm dựa trên cơ sở chi phí để thiết lập giá. Do đó mức độ ảnh hưởng trong việc xác định giá bán càng lớn thì càng ảnh hưởng đến việc định giá trên cơ sở chi phí. Kết quả này giống với kết quả nghiên cứu trước đây khi chỉ ra rằng các doanh nghiệp thiết lập giá ưa chuộng phương pháp định giá bán sản phẩm dựa trên cơ sở chi phí hơn các doanh nghiệp chấp nhận giá (Al-Hussari, 2006; Gordon & cộng sự, 1981).

Thứ ba, quy mô doanh nghiệp có mối quan hệ cùng chiều với việc định giá bán sản phẩm dựa trên cơ sở chi phí. Các doanh nghiệp có quy mô lớn là những doanh nghiệp thiết lập giá trên thị trường chế biến gỗ. Các doanh nghiệp này thường xuyên sử dụng phương pháp xác định giá bán sản phẩm là phương pháp định giá bán sản phẩm dựa trên cơ sở chi phí đầy đủ. Do đó doanh nghiệp có quy mô càng lớn thì phương pháp định giá này càng được coi trọng, mức độ ảnh hưởng đến phương pháp định giá bán sản phẩm dựa trên cơ sở chi phí càng lớn. Tuy nhiên, kết quả một số nghiên cứu trước đây đã chỉ ra rằng quy mô doanh nghiệp không có mối quan hệ với phương pháp định giá bán sản phẩm dựa trên cơ sở chi phí (Al-Hussari, 2006; Guiding & cộng sự, 2005). Sở dĩ có sự khác biệt này bởi có thể thực tế các doanh nghiệp lớn trong nghiên cứu của Al-Hussari (2006) và nghiên cứu của Guiding & cộng sự (2005) sản xuất nhiều dòng sản phẩm và mỗi dòng sản phẩm có những thị phần hạn chế nhất định. Do đó, có thể các nghiên cứu này đã thất bại trong việc khám phá mối liên hệ giữa quy mô doanh nghiệp với phương pháp định giá bán sản phẩm dựa trên cơ sở chi phí.

Thứ tư, thông tin chi phí có mối quan hệ cùng chiều với áp dụng phương pháp định giá bán sản phẩm dựa trên cơ sở chi phí. Hệ số Beta là 0,367. Khi các doanh nghiệp sử dụng thông tin chi phí nhiều cho việc ra quyết định thì nó sẽ ảnh hưởng nhiều đến việc định giá bán sản phẩm dựa trên cơ sở chi phí. Thông tin chi phí có ảnh hưởng mạnh nhất vì theo khảo sát các doanh nghiệp thường xuyên sử dụng thông tin chi phí trong việc định giá sản phẩm. Phương pháp định giá bán sản phẩm được sử dụng phổ biến là phương pháp định giá bán sản phẩm dựa trên cơ sở chi phí đầy đủ. Do đó các thông tin chi phí đầy đủ được các doanh nghiệp quan tâm. Vì vậy mức độ ảnh hưởng của thông tin chi phí đến phương pháp định giá bán sản phẩm dựa trên cơ sở chi phí là lớn nhất. Kết

quả này phù hợp với phát hiện của Al-Hussari (2006) khi cho rằng thông tin chi phí và phương pháp định giá bán sản phẩm dựa trên cơ sở chi phí có mối quan cùng chiều với nhau.

5. Kết luận và khuyến nghị

Nghiên cứu đã xác định được các nhân tố có ảnh hưởng đến việc áp dụng phương pháp định giá bán sản phẩm dựa trên cơ sở chi phí của các doanh nghiệp chế biến gỗ tại Thành phố Hà Nội đó là: thị phần, mức độ ảnh hưởng trong việc xác định giá bán, quy mô sản xuất và thông tin chi phí. Các nhân tố này có ảnh hưởng cùng chiều lên việc định giá bán sản phẩm dựa trên cơ sở chi phí của các doanh nghiệp chế biến gỗ trong phạm vi nghiên cứu. Tuy vậy, tác giả đề xuất nên tiếp tục mở rộng quy mô nghiên cứu, bổ sung thêm biến giải thích trong mô hình nghiên cứu để tiếp tục tìm ra những nhân tố khác có ảnh hưởng đến việc định giá bán sản phẩm dựa trên cơ sở chi phí của các doanh nghiệp, gia tăng giá trị của R^2 hiệu chỉnh.

Từ kết quả của nghiên cứu, có thể rút ra một số khuyến nghị cho doanh nghiệp chế biến gỗ cần quan tâm và vận hành hệ thống kế toán quản trị hiện đại nhằm cung cấp thông tin chi phí một cách hữu ích cho các nhà quản trị để xác định giá bán sản phẩm cho các tình huống đa dạng trong hoạt động kinh doanh và đạt được mục tiêu mà doanh nghiệp đề ra.

Phụ lục: Diễn giải và mã hóa thang đo

Biến	Thang đo	Mã hóa	Nguồn
Chiến lược kinh doanh			Al-Hussari (2006)
Chiến lược chi phí thấp	Giá bán sản phẩm	CLKD1	Al-Hussari (2006)
	Chi phí sản xuất	CLKD2	Al-Hussari (2006)
Chiến lược khác biệt	Chất lượng sản phẩm	CLKD3	Al-Hussari (2006)
	Hình ảnh thương hiệu	CLKD4	Al-Hussari (2006)
	Tính năng sản phẩm	CLKD5	Al-Hussari (2006)
Thị phần	Đánh giá thị phần của DN trên thị trường	TP1	Al-Hussari (2006)
	Thị phần có ảnh hưởng đến phương pháp định giá trên cơ sở chi phí	TP2	Al-Hussari (2006)
Quy mô sản xuất	Công suất sản xuất	QM1	Al-Hussari (2006)
Mức độ cạnh tranh trong môi trường kinh doanh	Cạnh tranh về giá	CT1	Guinding & cộng sự (2005), Al-Hussari (2006)
	Cạnh tranh về chất lượng	CT2	Guinding & cộng sự (2005), Al-Hussari (2006)
	Số lượng đối thủ cạnh tranh trên thị trường	CT3	Guinding & cộng sự (2005), Al-Hussari (2006)
Đặc điểm sản phẩm	Sản phẩm tiêu chuẩn	DD1	Al-Hussari (2006)
	Sản phẩm theo yêu cầu khách hàng	DD2	Al-Hussari (2006)
Thông tin chi phí	Chi phí phải chính xác để cạnh tranh trên thị trường	TTCP1	Al-Hussari (2006)
	Chi phí là rất quan trọng trong việc cắt giảm chi phí	TTCP2	Al-Hussari (2006)

	Chi phí là nhân tố quan trọng khi quyết định giá bán	TTCP3	Al-Hussari (2006)
	Chi phí là yếu tố quan trọng trong các quyết định về cơ cấu sản phẩm hoặc ngừng sản xuất	TTCP4	Al-Hussari (2006)
Mức độ ảnh hưởng trong việc xác định giá bán	Doanh nghiệp có ảnh hưởng rất ít đến việc xác định giá bán	MDAH1	Al-Hussari (2006)
	Doanh nghiệp có ảnh hưởng nhiều đến việc xác định giá bán	MDAH2	Al-Hussari (2006)
Phương pháp định giá trên cơ sở chi phí	Các chi phí được hạch toán cho sản phẩm là yếu tố chính trong việc xác định giá bán của sản phẩm	DG1	Al-Hussari (2006), Guiding & cộng sự (2005)
	Doanh thu của những sản phẩm được xác định giá bán theo phương pháp chi phí chiếm bao nhiêu phần trăm trong tổng doanh thu bán sản phẩm của doanh nghiệp	DG2	Al-Hussari (2006), Guiding & cộng sự (2005)

Tài liệu tham khảo

- Al-Hussari, H. (2006), *The influence of contextual factors on cost system design and pricing decisions: a study of UK companies in the food processing and other industries*, Doctoral dissertation, University of Huddersfield, USA.
- Amaral, J.V. & Guerreiro, R. (2019), 'Factors explaining a cost-based pricing essence', *Journal of Business & Industrial Marketing*, 34(8), 1850-1865
- Blois, K., Gijbrenchts, E. & Campo, K. (2000), *Pricing, Oxford textbook of marketing*, Oxford University Press Inc., New York, USA.
- Gordon, L.A., Cooper, R.L., Falk, H. & Miller, D. (1981), *The pricing decision*, National Association of Accountants, Montvale, USA.
- Guiding, C., Drury, C. & Tayles, M. (2005), 'An empirical investigation of the importance of cost-plus pricing', *Managerial Auditing Journal*, 20(2), 125-137.
- Hair, J.F., Anderson, R.E., Tatham, R.L., & Black, W.C. (1998), *Multivariate data analysis*, 5th edition, Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall, USA.
- Lane, P. & Durden, C. (2013), 'Pricing decisions and the role of cost accounting systems and cost information in tourism organisations', *Proceedings of the 7th Asia Pacific Interdisciplinary Research in Accounting Conference*, Japan.
- Porter, M. (1985), *Competitive advantage: creating and sustaining superior performance*, Free Press, New York. USA.

NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN Ý ĐỊNH ÁP DỤNG KẾ TOÁN CHI PHÍ DỰA TRÊN HOẠT ĐỘNG TẠI CÁC TRƯỜNG ĐẠI HỌC VIỆT NAM

Hoàng Thị Bích Ngọc

Trường Đại học Thương mại

Email: bichngocdhtm@tmu.edu.vn

Vũ Thị Kim Anh

Trường Đại học Công đoàn

Email: kimanhvt@dhcd.edu.vn

Mã bài: JED - 508

Ngày nhận bài: 17/12/2021

Ngày nhận bài sửa: 29/03/2022

Ngày duyệt đăng: 26/05/2022

Tóm tắt

Mục tiêu chính của nghiên cứu này là đánh giá sự ảnh hưởng của các nhân tố đến ý định áp dụng kế toán chi phí dựa trên hoạt động (ABC) tại các trường Đại học Việt Nam. Để đạt được mục tiêu này, chúng tôi đã sử dụng phương pháp nghiên cứu định lượng được thực hiện qua khảo sát 266 đối tượng là kế toán và kế toán trưởng tại 60 trường Đại học Việt Nam. Với công cụ phân tích hồi quy Binary, nghiên cứu cho thấy, ý định áp dụng kế toán ABC tại các trường đại học Việt Nam bị ảnh hưởng lớn nhất là nhận thức về lợi ích áp dụng ABC và chất lượng công nghệ thông tin nhưng cũng sẽ gặp rào cản lớn bởi nhận thức bất lợi khi áp dụng ABC. Kết quả nghiên cứu cũng đưa ra các định hướng nhằm tăng cường sự ủng hộ và đẩy mạnh việc áp dụng kế toán ABC tại trường đại học Việt Nam trong thời gian tới.

Từ khoá: Áp dụng, kế toán chi phí dựa trên hoạt động, đại học, ý định hành vi.

Mã JEL: I28, M10, M40, M41

Factors Affecting the intention to apply Activity-Based Costing in universities in Vietnam

Abstract

The main aim of the study is to investigate the factors that affect the adoption of Activity-Based Costing (ABC) in the universities in Vietnam. To achieve this aim, we used a quantitative research method conducted by surveying 266 accountants and chief accountants at 60 Vietnamese universities. Through the Binary regression analysis tool, the study showed that the intention to apply ABC in Vietnamese universities is most affected by the perception of the benefits of applying ABC and the quality of information technology, but also will face a big barrier because of perceived disadvantages when applying ABC. From the research results, discussions and policy recommendations have been presented to strengthen the support and promote the adoption of ABC in Vietnamese universities in the coming time.

Keywords: Adoption, Activity-Based Costing, Universities, behavior intention.

JEL Code: I28, M10, M40, M41

1. Giới thiệu

Được Kaplan và Cooper giới thiệu từ những năm 1987, kế toán chi phí dựa trên hoạt động (Activity Based Costing - ABC) đã làm thay đổi những quan điểm về tính hữu ích của hệ thống kế toán chi phí đối với việc ra quyết định của các nhà quản trị (Kaličanin và Knežević, 2013). Kế toán ABC giúp đơn vị tăng hiệu quả hoạt động và khả năng cạnh tranh. Kế toán ABC giúp nhà quản lý xác định giá thành và định giá sản phẩm dịch vụ chính xác hơn. Nghiên cứu của của Pham & cộng sự (2020) và Kaličanin & Knežević, (2013) khẳng định rõ hơn đã khẳng định kế toán ABC cung cấp thông tin cho đơn vị tập trung vào những nhóm khách hàng và thị trường có lợi nhất cho đơn vị để tăng khả năng cạnh tranh. Chính vì vậy, kế toán được xem như một công cụ quan trọng trong kế toán quản trị của các doanh nghiệp. Kể từ khi được giới thiệu, kế toán ABC đã thu hút sự chú ý của nhiều học giả và những người hành nghề kế toán. Dần dần, kế toán ABC đã thâm nhập vào các tổ chức phi lợi nhuận bao gồm các cơ sở giáo dục. Nghiên cứu về kế toán ABC chủ yếu được áp dụng trong lĩnh vực sản xuất, sau đó phát triển sang lĩnh vực dịch vụ và khu vực công (Bjørnenak & Mitchell, 2002).

Kể từ khi Việt nam tham gia vào Hiệp định chung về Thương mại và Dịch vụ (General Agreement on Trade and Services-GATS) thị trường giáo dục Việt nam được tiếp cận tự do đối với bao gồm tất cả các loại sản phẩm giáo dục trong nước và quốc tế. Tuy nhiên, quá trình này cũng tạo ra nhiều áp lực cạnh tranh cho các trường đại học Việt nam, dẫn đến nhiều sự thay đổi trong giáo dục đại học của Việt nam như: sự gia tăng chi phí, sự đa dạng của dịch vụ đào tạo, tỷ lệ chi phí gián tiếp cao mà mức tiêu thụ nguồn lực không đồng đều giữa các đối tượng và các hoạt động... buộc các trường đại học cần phải cân nhắc đến việc thay đổi hệ thống kế toán chi phí. Sumrall (2019) cho rằng việc xác định giá thành dịch vụ đào tạo với giả định tất cả các khóa học cần các hoạt động như nhau và với mức độ như nhau, chi phí chung chỉ cần phân bổ dựa trên một cơ sở duy nhất. Do đó, việc xác định giá thành dịch vụ đào tạo cho từng ngành, từng chương trình,... là chưa chính xác. Với những lợi ích vượt trội của mình so với kế toán truyền thống trong phân bổ chi phí, kế toán ABC là một phương pháp kế toán tập hợp những thông tin tài chính và phi tài chính gắn liền với những hoạt động cần thiết trong đơn vị để xác định chi phí cấu thành nên giá của các đối tượng chịu phí, trên cơ sở sử dụng nhiều tiêu thức phân bổ nhằm phân tích và giải thích mối quan hệ nhân quả giữa các nguồn lực trong đơn vị với các đối tượng chịu phí theo mục tiêu của đơn vị. Vì vậy, kế toán ABC được coi là giải pháp hữu ích nhằm cung cấp thông tin chi phí minh bạch, rõ ràng hơn trợ giúp cho nhà quản lý đưa ra quyết định phân bổ và kiểm soát hiệu quả việc sử dụng nguồn lực cũng như các quyết định về hoạt động trong môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt.

Nghiên cứu này được thực hiện nhằm xác định các yếu tố ảnh hưởng đến ý định áp dụng kế toán ABC tại các trường Đại học Việt Nam và đề xuất các giải pháp để thúc đẩy việc áp dụng kế toán ABC tại các trường Đại học Việt Nam trong thời gian tới.

Cấu trúc của nghiên cứu như sau: phần đầu giới thiệu về việc áp dụng kế toán ABC trong các tổ chức, tiếp theo là phát triển giả thuyết nghiên cứu. Phần thứ ba trình bày phương pháp nghiên cứu bao gồm thang đo lường và mẫu nghiên cứu. Sau đó, kết quả nghiên cứu trong phần thứ tư. Cuối cùng, phần thứ năm kết thúc bài báo và khuyến nghị.

2. Cơ sở lý thuyết và mô hình nghiên cứu

2.1. Cơ sở lý thuyết

Kế toán ABC được coi là cách thức thay đổi với các kỹ thuật và phương pháp hiện đại của kế toán quản trị được áp dụng thành công ở khu vực công cũng như các trường đại học (Cropper & Cook, 2000; Dražić & Dragija, 2012). Nghiên cứu của Sumrall (2019) đã chỉ ra rằng việc áp dụng kế toán ABC trong các trường đại học trên thế giới nhận được ít sự quan tâm. Tuy nhiên, trong nghiên cứu này, Sumrall (2019) lại chỉ ra trong khoảng thời gian từ 2000-2019 đã có nhiều dự án nghiên cứu về kế toán ABC theo phương pháp nghiên cứu tình huống được thực hiện trong các trường đại học tại Anh như (Cropper & Roger Cook, 2000.), tại Úc (Ellis, 2003), tại Malaysia (Ismail, 2010). Tiếp theo, nghiên cứu của Madwe & cộng sự (2020) về các

nhân tố ảnh hưởng đến việc áp dụng ABC trong 6 trường cao đẳng nghề tại KwaZulu-Natal, Nam Phi bằng cách tiếp cận dựa trên lý thuyết ngẫu nhiên để xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố về nhận thức, cấu trúc tổ chức và các nhân tố về kỹ thuật đến việc áp dụng ABC tại các trường này. Kết quả nghiên cứu chỉ ra rằng thiếu sự ủng hộ của nhà quản lý cấp cao, cấu trúc chi phí và nhân tố kỹ thuật là rào cản cho việc áp dụng kế toán ABC trong các 6 trường cao đẳng nghề tại Nam Phi. Nghiên cứu của Sumrall (2019) về sự lan tỏa của kế toán ABC trong các trường đại học tại Úc đã đóng góp đáng kể vào vào sự hiểu biết bằng khám phá về các nhân tố động lực thúc đẩy và rào cản đến việc áp dụng ABC tại các trường đại học tại Úc. Nghiên cứu chỉ ra rằng việc áp dụng kế toán ABC chịu ảnh hưởng bởi tính qui mô của các trường đại học, sự hỗ trợ của nhà quản lý cấp cao và các chuyên gia kế toán. Bên cạnh đó, thời gian và chi phí cũng được cho là những lý do chính lý giải cho việc không áp dụng ABC tại các trường đại học tại Úc. Nghiên cứu các về áp dụng kế toán ABC trong các trường đại học đặc biệt trong bối cảnh tại các quốc gia có nhiều thay đổi về môi trường kinh tế và chính sách giáo dục như ở Việt nam nhằm bổ sung những hiểu biết về áp dụng cần tiếp tục được thực hiện.

Các quan điểm về ý định áp dụng kế toán ABC dựa trên các lý thuyết khác nhau phổ biến là: lý thuyết ngẫu nhiên (Al-omiri, 2003; Rankin, 2016), lý thuyết thể chế, lý thuyết sự đổi mới và quản trị chiến lược (Gosselin, 1997). Các lý thuyết có thể được sử dụng độc lập hoặc kết hợp ví dụ nghiên cứu của Rankin (2016) sử dụng kết hợp lý thuyết đổi mới và quản trị chiến lược, nghiên cứu của Al-omiri (2003), Aldukhil (2012) sử dụng kết hợp giữa lý thuyết ngẫu nhiên và lý thuyết đổi mới... Trong mô hình nghiên cứu của Ajzen (1991) trên nền tảng lý thuyết hành vi có kế hoạch (Theory of Planned Behavior - TPB) đã đề cập đến ý định hành vi, được quyết định bởi thái độ đối với hành vi và các quy chuẩn xã hội xoay quanh việc thực hiện hành vi. Lý thuyết về ý định hành vi được bắt nguồn từ lý thuyết hành động hợp lý lần đầu tiên được giới thiệu bởi Ajzen & Fishbein (1975) trong lĩnh vực tâm lý xã hội để giải thích nguyên nhân dẫn tới “Ý định hành vi” của cá nhân. Ajzen & Fishbein (1975) cho rằng “Thái độ” của một cá nhân chịu sự ảnh hưởng bởi hai yếu tố đó là thái độ cảm tính từ việc khám phá “Niềm tin đối với kết quả hành động” và thái độ chắc chắn đối với việc “Đánh giá kết quả hành động”. Kế thừa lý thuyết hành động hợp lý của Ajzen & Fishbein (1975), lý thuyết hành vi có kế hoạch của Ajzen (1991) cho rằng hành vi của cá nhân bị kiểm soát bởi ý chí của chính bản thân họ. Trong mô hình lý thuyết TPB, nhân tố trung tâm để giải thích hành vi chính là ý định hành vi, nghĩa là hành vi thực tế được dự báo và giải thích bởi ý định hành vi. Ý định hành vi chịu tác động bởi ba nhân tố, trong đó hai nhân tố “Thái độ” và “Chuẩn mực chủ quan” kế thừa thuyết hành động hợp lý. Nhân tố thứ ba có ảnh hưởng đến ý định của con người là “Nhận thức về kiểm soát hành vi” phản ánh việc con người dễ dàng hay khó khăn khi thực hiện hành vi và việc thực hiện hành vi đó có kiểm soát được hay không. Lý thuyết TPB đã được vận dụng rộng rãi để giải thích nhiều loại hành vi ở các lĩnh vực khác nhau trong các bối cảnh nghiên cứu khác nhau bằng cách bổ sung các nhân tố mới. Ajzen (1991) cho rằng, TPB có thể được bổ sung hay điều chỉnh bằng cách đưa thêm vào các nhân tố mới, miễn là các nhân tố này có đóng góp vào việc giải thích cho ý định hành vi. Vận dụng lý thuyết TPB vào nghiên cứu ý định áp dụng kế toán ABC tại các trường Đại học Việt nam như sau:

Về thái độ, có thể thấy thái độ của người áp dụng kế toán ABC sẽ ảnh hưởng đến hành vi áp dụng kế toán ABC nếu người trả lời cho rằng việc này sẽ mang lại những lợi ích gì, ngược lại, nếu cho rằng việc áp dụng không có tác động tích cực, người thực hiện sẽ có xu hướng không thực hiện.

Nhận thức về áp lực xã hội: đây là nhân tố mang tính cộng đồng, cụ thể là áp lực từ môi trường công việc, có thể là từ lãnh đạo cấp cao cho đến lãnh đạo trực tiếp phòng ban, hoặc từ đồng nghiệp của người thực hiện hoặc áp lực cộng đồng sẽ có thể ảnh hưởng đến người có ý định thực hiện hành vi.

Nhận thức về sự kiểm soát: Theo Ajzen (1991) sự kiểm soát hành vi là nhận thức về những nguồn lực sẵn có và khả năng nắm bắt thời cơ khi thực hiện một hành vi cụ thể. Khi người thực hiện hành vi cho rằng họ có nhiều nguồn lực cũng như khả năng nắm bắt cơ hội, và cảm nhận ít có những trở ngại, thì sự nhận thức về kiểm soát của họ đối với hành vi càng lớn. Nguồn lực và khả năng nắm bắt cơ hội có thể hiểu là nguồn lực về tài chính, về con người, về cơ sở vật chất.

2.2. Giả thuyết và mô hình nghiên cứu

Các giả thuyết nghiên cứu trong bài viết dựa theo lý thuyết hành vi có kế hoạch (TPB). Thông qua ý nghĩa của các yếu tố trong mô hình TPB bài viết giải thích sự ảnh hưởng của các nhân tố đến sự ủng hộ áp dụng kế toán ABC tại các trường Đại học Việt nam. Thành phần “Ý định áp dụng kế toán ABC tại các trường Đại học Việt nam” được gắn với thành phần “ý định hành vi” trong mô hình TPB. Cụ thể các giả thuyết trong mô hình được đề xuất như sau:

2.2.1. Nhận thức lợi ích khi áp dụng kế toán ABC

Al-Omiri & Drury (2007) cho rằng tính hữu ích của thông tin chi phí là một trong những nhân tố đảm bảo sự thành công và duy trì triển khai kế toán ABC. Các thông tin chi tiết về quá trình sản xuất kinh doanh rất quan trọng đối với các đơn vị, kế toán ABC có thể cung cấp thông tin về bất kỳ sản phẩm, dịch vụ một cách chính xác và chi tiết nhất, điều này sẽ hỗ trợ nhà quản trị trong các quyết định giảm chi phí hay các chính sách về giá, xa hơn nữa là các quyết định mang tính chiến lược dài hạn. Nghiên cứu của Hoang & cộng sự (2020) đã chỉ ra rằng kế toán ABC cung cấp khả năng hiển thị cho chi phí bằng cách chi tiết hóa các hoạt động của tổ chức và chi phí tương ứng của các hoạt động đó. Vì vậy, giả thuyết thứ nhất được đặt ra như sau:

H1: Nhận thức về lợi ích khi áp dụng kế toán ABC có ảnh hưởng tích cực đến ý định áp dụng kế toán ABC.

2.2.2. Nhận thức bất lợi khi áp dụng kế toán ABC

Mặc dù kế toán ABC có nhiều ưu điểm so với mô hình phân bổ chi phí truyền thống, nhưng vẫn có những nhược điểm gây khó khăn khi áp dụng. Huynh & cộng sự (2014) đã chỉ ra nhược điểm của kế toán ABC như sau: Thứ nhất, để thực hiện kế toán ABC các đơn vị phải thu thập và phân tích chi phí của nhiều hoạt động khác nhau; Thứ hai là ABC cần nhiều người điều khiển chi phí hơn mô hình truyền thống, việc xác định chi phí thường phức tạp; Thứ ba, kế toán ABC đòi hỏi trình độ năng lực của nhân sự kế toán và người quản lý là rất cao. Kaplan & Anderson (2004) cho rằng lý do khác tạo ra trở ngại cho việc áp dụng và triển khai kế toán ABC là sự hài lòng với hệ thống chi phí hiện có, việc triển khai kế toán ABC có liên quan đến chi phí cao, thiếu thời gian để tiến hành đánh giá việc áp dụng kế toán ABC, nhận thức về sự không phù hợp của kế toán ABC để cung cấp thông tin chi phí chính xác hơn, thiếu hỗ trợ và quan tâm của quản lý cấp cao, thiếu các chuyên gia tư vấn và phát sinh chi phí rất cao trong việc thuê các chuyên gia tư vấn. Giả thuyết thứ hai được đề cập:

H2: Nhận thức bất lợi khi áp dụng kế toán ABC ảnh hưởng tiêu cực đến ý định áp dụng kế toán ABC.

2.2.3. Nhận thức áp lực cạnh tranh và công việc khi áp dụng kế toán ABC

Đối với nhân tố Nhận thức thách thức hay chính là áp lực cạnh tranh và áp lực công việc, đặt trong bối cảnh việc áp dụng kế toán ABC thì người thực hiện hành vi sẽ bị tác động bởi môi trường công việc, có thể là từ lãnh đạo cấp cao cho đến lãnh đạo trực tiếp phòng ban, hoặc từ đồng nghiệp của người thực hiện hay áp lực từ sự cạnh tranh với các đối thủ khác. Nghiên cứu của Pham & cộng sự (2020) cho thấy áp lực từ những người đồng nghiệp, quản lý, lãnh đạo có tác động đáng kể đến ý định áp dụng ABC, khi những người làm kế toán ngày càng nhận ra sự lan tỏa của kế toán ABC, họ càng có nhu cầu nâng cao kiến thức chuyên môn về kế toán ABC để có thể sẵn sàng áp dụng.

Nhiều nghiên cứu trước đây đã xác định một kết quả tích cực mối quan hệ giữa sự cạnh tranh trên thị trường và việc sử dụng hệ thống kế toán quản trị. Về chi phí sản phẩm dịch vụ, nó được đề xuất rằng khi có mức độ cạnh tranh, các đơn vị nên thực hiện kế toán ABC (Kaplan & Anderson, 2004; Pham & cộng sự, 2020). Do đó, nó có thể mong đợi rằng một tổ chức phải đối mặt với mức độ cao cạnh tranh sẽ xem xét việc áp dụng kế toán ABC. Vì vậy, các trường Đại học Việt Nam sẽ phải đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt. Giả thuyết được đặt ra là:

H3: Nhận thức áp lực cạnh tranh và công việc khi áp dụng kế toán ABC ảnh hưởng tiêu cực đến ý định áp dụng ABC.

2.2.4. Nhóm nhân tố nhận thức về kiểm soát hành vi khi áp dụng kế toán ABC

Đối với nhân tố nhận thức về sự kiểm soát, cụ thể trong bối cảnh áp dụng kế toán ABC, Theo Elagili (2015) cần phải có sự đầu tư rất lớn về tiền bạc, hệ thống công nghệ và đào tạo nhân sự, tất cả những yếu tố này có thể hiểu là nguồn lực của đơn vị, tức là có liên quan đến nhân tố nhận thức về sự kiểm soát trong mô hình TPB, và có tác động đến ý định áp dụng kế toán ABC, đặc biệt, điều khiến đơn vị sẽ phải cân nhắc rất nhiều chính là số tiền đầu tư ban đầu. Vì vậy, thành phần “Nhận thức về sự kiểm soát hành vi” của mô hình TPB được nhóm tác giả gắn với các nhân tố: Sự ủng hộ của nhà quản lý cấp cao; Đào tạo nguồn nhân lực kế toán và chất lượng của hệ thống công nghệ thông tin.

2.2.5. Nhân tố nhận thức về sự ủng hộ của nhà quản lý cấp cao

Vai trò của nhà quản lý cấp cao trong việc triển khai kế toán ABC đã được nhiều tác giả nghiên cứu (Aldukhil, 2012; Madwe & cộng sự, 2020; Phạm & cộng sự, 2020). Nhà quản lý cấp cao là những người trực tiếp sử dụng thông tin từ kế toán ABC để phục vụ cho hoạt động ra quyết định. Sự ủng hộ của nhà quản lý được thể hiện cụ thể như: hiểu biết về vai trò của phương pháp ABC, cung cấp đầy đủ các nguồn lực (tài chính, thời gian, nhân sự...) cho việc triển khai; xây dựng mục tiêu phù hợp; sử dụng thông tin của kế toán ABC trong việc kết nối và đánh giá hiệu quả... Chính vì thế, với sự giúp sức của nhà quản lý cấp cao thì tỷ lệ áp dụng thành công của kế toán ABC vào đơn vị sẽ tăng đáng kể (Brown & cộng sự, 2004; Madwe & cộng sự, 2020). Vì vậy, giả thuyết được đặt ra:

H4: Nhận thức về sự ủng hộ của nhà quản lý cấp cao ảnh hưởng tích cực đến ý định áp dụng kế toán ABC

2.2.6. Nhân tố nhận thức đào tạo nguồn nhân lực kế toán

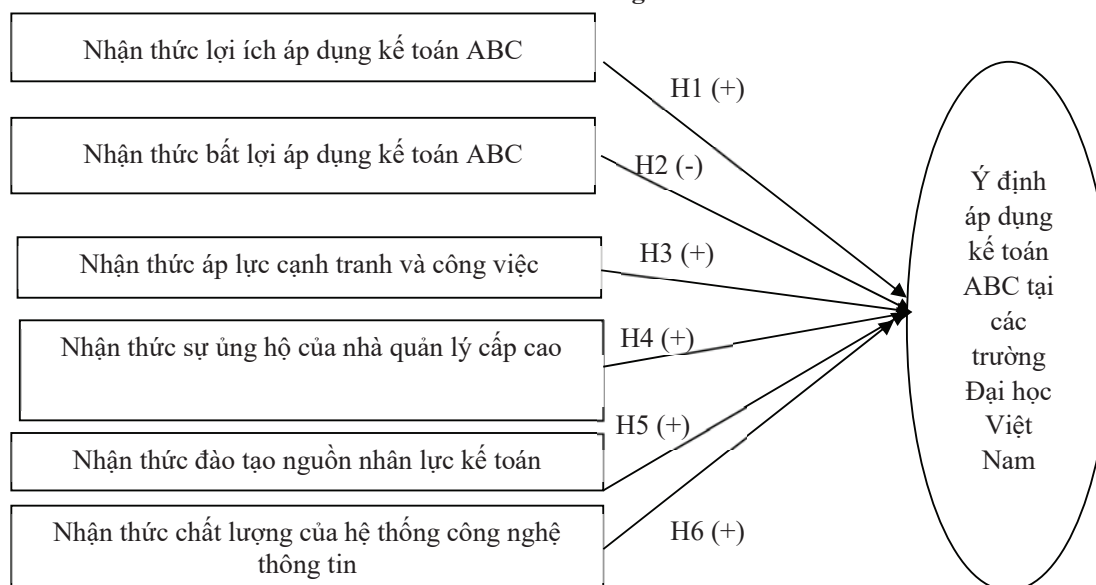
Kế toán là những người trực tiếp triển khai và ứng dụng kế toán ABC vào đơn vị. Theo Madwe & cộng sự (2020) kỹ thuật vận dụng có thể là kỹ thuật cản trở chủ yếu trong việc vận dụng kế toán ABC trong nhà trường. Do đó, kế toán phải thường xuyên được đào tạo và được huấn luyện kiến thức mới có thể áp dụng và sử dụng kế toán ABC một cách hợp lý và chính xác nhất vào trong các công việc của các đơn vị. Vì vậy, giả thuyết:

H5: Nhận thức về đào tạo nguồn nhân lực kế toán ảnh hưởng tích cực đến ý định áp dụng kế toán ABC

2.2.7. Nhân tố nhận thức chất lượng của hệ thống công nghệ thông tin

Trong thời đại kỷ nguyên số hiện nay, đơn vị nào có hệ thống công nghệ thông tin tốt sẽ rất thuận lợi cho việc áp dụng kế toán ABC. Mức độ phức tạp của hệ thống chi phí được lựa chọn nên được thực hiện dựa

Hình 1. Mô hình nghiên cứu



Nguồn: Nhóm nghiên cứu đề xuất.

trên chi phí so với tiêu chí lợi ích. Các hệ thống chi phí phức tạp trở nên có lợi hơn khi chi phí thu thập và xử lý dữ liệu giảm (Cropper & Cook, 2000). Do đó, mức độ công nghệ thông tin có thể đóng một vai trò quan trọng trong việc ảnh hưởng đến thiết kế hệ thống chi phí. Các tổ chức với hệ thống thông tin chất lượng cao có thể cung cấp dữ liệu chi tiết để người dùng dễ dàng truy cập các thông tin liên quan đến trình điều khiển chi phí của các hệ thống chi phí phức tạp. Nói chung, các đơn vị có cơ sở dữ liệu dùng chung theo dõi dữ liệu hoạt động chi tiết cần thiết cho phân tích nguồn lực và hoạt động có thể thực hiện và duy trì kế toán ABC dễ dàng hơn (Anderson & Young, 1999). Vì vậy:

H6: Nhân tố nhận thức chất lượng của hệ thống công nghệ thông tin ảnh hưởng tích cực đến ý định áp dụng kế toán ABC

Từ tổng quan nghiên cứu trên, mô hình nghiên cứu được đề xuất như Hình 1.

3. Phương pháp nghiên cứu

Trong nghiên cứu này, tác giả thực hiện phương pháp nghiên cứu định lượng được thực hiện bằng cách gửi bảng câu hỏi trực tiếp hoặc trực tuyến đến cá nhân là kế toán trưởng và các nhân viên kế toán tại các trường Đại học Việt Nam là những người trực tiếp tham gia vào việc thiết kế và thực hành hệ thống kế toán tại các đơn vị. Thời gian tiến hành khảo sát từ ngày 20 tháng 09 năm 2021 đến ngày 30 tháng 10 năm 2021. Số lượng bảng hỏi điều tra được phát ra là 350, thu về là 280, tuy nhiên số phiếu sử dụng được là 266 phiếu. Trong nghiên cứu định lượng, tác giả dùng phương pháp lấy mẫu thuận tiện để thu thập dữ liệu.

Mẫu nghiên cứu (n=266) được đánh giá bằng hệ số Cronbach's Alpha, hệ số tương quan biến tổng và phân tích nhân tố khám phá với các yêu cầu: Hệ số Cronbach's Alpha > 0,6, hệ số tương quan biến tổng > 0,3 (Peterson, 1994), hệ số KMO > 0,5, kiểm định Bartlett có P-value < 0,05, phương sai giải thích > 50%. Các giả thuyết nghiên cứu và mô hình nghiên cứu sau đó được tiếp tục kiểm định với phân tích hồi quy nhị phân Binary Regression.

3.1. Thang đo các biến trong mô hình

Nội dung trong nghiên cứu định lượng là bảng câu hỏi chi tiết với nội dung gồm có thông tin về người được khảo sát, thông tin chi tiết về trường và chủ yếu là thông tin về các thang đo liên quan đến đo lường ý định áp dụng kế toán ABC. Các thang đo trên được xây dựng từ các nghiên cứu gốc của (Sumrall, 2019; Madwe & cộng sự, 2020) và phát triển cho phù hợp với ngữ cảnh nghiên cứu tại các trường Đại học Việt Nam như sau:

Biến phụ thuộc: Ý định áp dụng kế toán ABC (YD): Thang đo nhị phân với 2 giá trị (0, 1) được sử dụng để đo lường ý định áp dụng kế toán ABC tương ứng 2 khả năng: Có nhận giá trị 1, Không nhận giá trị 0.

Biến độc lập: Các biến quan sát này được đo lường bằng thang đo Likert 5 điểm (1: Rất không đồng ý; 5: Rất đồng ý). Cụ thể là:

Thang đo *nhận thức lợi ích khi áp dụng kế toán ABC (LI)* gồm 3 biến quan sát: Nhu cầu về thông tin chi phí và giá thành gia tăng do môi trường kinh doanh và công nghệ thay đổi liên tục (LI1); Nhu cầu thông tin chi phí, giá thành gia tăng cho các quyết định ngắn hạn (LI2) và Nhu cầu thông tin chi phí, giá thành gia tăng cho các quyết định dài hạn (LI3).

Thang đo *nhận thức bất lợi khi áp dụng kế toán ABC (BL)* gồm 4 biến quan sát: Sử dụng nhiều tiêu chuẩn phân bổ chi phí chung (BL1); Sự phức tạp và đa dạng của số lượng hệ đào tạo (BL2); Sự phức tạp và đa dạng của số chương trình đào tạo (BL3); Sự phức tạp và đa dạng số hoạt động dịch vụ đào tạo (BL4).

Thang đo *nhận thức áp lực cạnh tranh và công việc (AL)* gồm 4 biến quan sát: Mức độ cạnh tranh về học phí (AL1); Số lượng các đối thủ cạnh tranh (AL2); Các kênh truyền thông đa dạng (AL3); Uy tín và danh tiếng của trường/Sản phẩm (chương trình đào tạo) (AL4).

Thang đo *nhận thức sự ủng hộ của nhà quản lý cấp cao (UH)* gồm 4 biến quan sát: Ban lãnh đạo cấp cao cung cấp đầy đủ các nguồn lực cho nỗ lực triển khai kế toán ABC (UH1); Ban lãnh đạo cấp cao thực hiện quyền hạn của mình trong việc hỗ trợ triển khai kế toán ABC (UH2); Ban lãnh đạo cấp cao truyền đạt hiệu

quả sự hỗ trợ của mình để thực hiện kế toán ABC (UH3); Ban lãnh đạo cấp cao hỗ trợ tích cực việc áp dụng kế toán ABC/ gắn chặt kế toán ABC vào chiến lược cạnh tranh của đơn vị (UH4).

Thang đo *nhận thức đào tạo nhân lực kế toán (DT)* gồm 4 biến quan sát: Đào tạo các kiến thức để thiết kế kế toán ABC (DT1); Đào tạo các kiến thức để thực hiện kế toán ABC (DT2); Đào tạo các kiến thức cần thiết để sử dụng kế toán ABC (DT3); Đào tạo rất hữu ích trong việc giải quyết các mối quan tâm về vai trò của kế toán ABC (DT4).

Thang đo *nhận thức chất lượng của hệ thống công nghệ thông tin (TT)* gồm 3 biến quan sát: công nghệ thông tin là yếu tố cốt lõi trong hệ điều hành của nhà trường (TT1); áp dụng kế toán ABC cần phải có điều kiện cơ sở hạ tầng thông tin và các thiết bị quản lý cần thiết (TT2) và nhà trường đầu tư phần mềm để hỗ trợ kế toán và phân hành khác để tích hợp thông tin các hoạt động của nhà trường (TT3).

3.3. Xử lý dữ liệu

Trên cơ sở dữ liệu thu thập được, nhóm tác giả thực hiện quá trình phân tích dữ liệu thông qua việc sử dụng công cụ phân tích SPSS phiên bản 20. Các kỹ thuật thống kê trong nghiên cứu định lượng được thực hiện trên phần mềm SPSS bao gồm: (1) kiểm định độ tin cậy thang đo bằng phương pháp tính hệ số Cronbach's Alpha; (2) phân tích nhân tố khám phá (EFA) để tìm sự hội tụ của các biến quan sát tạo thành các nhân tố mới và (3) phân tích tương quan bằng mô hình hồi quy Binary Logistic. Mô hình phân tích hồi quy được thực hiện là mô hình hồi quy nhị phân Binary Regression với biến phụ thuộc là YD, biến độc lập là LI, BL, AL, UH, DT, TT. Mô hình hồi quy như sau:

$$\text{Log} \left[\frac{P_i}{1-P_i} \right] = B_0 + B_1LI + B_2BL + B_3AL + B_4UH + B_5DT + B_6TT \quad (1)$$

Trong đó:

P_i : Xác suất xảy ra khả năng áp dụng ABC

Bảng 1: Thang đo và Cronbach's Alpha

Thang đo	Cronbach's Alpha
Nhận thức bất lợi khi áp dụng kế toán ABC (BL)	0,770
Nhận thức sự ủng hộ của lãnh đạo cấp cao (UH)	0,761
Nhận thức đào tạo nguồn lực kế toán (ĐT)	0,742
Nhận thức áp lực cạnh tranh và công việc (AL)	0,727
Nhận thức lợi ích khi áp dụng kế toán ABC (LI)	0,761
Nhận thức chất lượng công nghệ thông tin (TT)	0,697

Nguồn: SPSS 20.0.

Bảng 2: KMO and Bartlett's Test

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		,674
Approx. Chi-Square		1611,644
Bartlett's Test of Sphericity	df	231
	Sig.	,000

Nguồn: SPSS 20.0.

$B_0, B_1, B_2, B_3, B_4, B_5, B_6$: Hệ số hồi quy

LI, BL, AL, UH, DT, TT: Các biến độc lập

4. Kết quả nghiên cứu

4.1. Kiểm định thang đo

Bảng 1 cho thấy độ tin cậy của thang đo qua hệ số Cronbach's Alpha. Tất cả các biến đều có hệ số Cronbach's Alpha lớn hơn 0,6 đồng thời hệ số tải nhân tố của các biến quan sát đều lớn hơn 0,5 nên thang đo đạt yêu cầu về độ tin cậy. Ngoài ra, kiểm định EFA cho thấy hệ số KMO= 0,674 là phù hợp để phân tích

nhân tố, kiểm định Bartlett's Test có sig = 0,00 < 0,05 thể hiện có sự tương quan lẫn nhau giữa các nhân tố trong tổng thể (Bảng 2). Hệ số Eigenvalue > 1, tổng phương sai trích = 60,74% > 50%, cho thấy mô hình các nhân tố phù hợp.

4.2. Kiểm định giả thuyết và phân tích hồi quy

Bảng 3: Kết quả hồi quy (N=266)

		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 1 ^a	DT	,955	,462	4,272	1	,039	2,600
	UH	,961	,466	4,262	1	,039	2,616
	AL	,959	,450	4,539	1	,033	2,609
	BL	-1,739	,849	4,196	1	,041	,176
	LI	1,622	,607	7,151	1	,007	5,065
	TT	1,622	,625	6,736	1	,009	5,064
	Constant	-5,069	1,561	10,537	1	,001	,006

a. Variable(s) entered on step 1: DT, UH, AL, BL, LI, TT.

Nghiên cứu sử dụng hồi quy nhị phân để kiểm định giả thuyết về mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến Ý định áp dụng kế toán ABC trên cơ sở nhận thức của nhân viên kế toán, kế toán trưởng tại các trường đại học Việt Nam. Kết quả phân tích hồi quy Binary Regression cho thấy Chi-square = 126,653, Sig=0,00<0,05, -2 Log likelihood = 128,450a cho thấy có ý nghĩa thống kê (Bảng 3).

Bảng 3 cung cấp thông tin về phương trình hồi quy cho thấy: Tại cột Sig của kiểm định Wald ta thấy Sig kiểm định Wald DT, UH, AL, BL, LI, TT nhỏ hơn 0,05 (độ tin cậy 95%), 6 biến này đều có ảnh hưởng đến khả năng áp dụng kế toán ABC. Quan sát giá trị của DT, UH, AL, LI, TT trên cột B cho thấy chúng lần lượt nhận giá trị là 0,955, 0,961, 0,959, 1,622, 1,622 đều > 0 cho thấy các biến này tác động thuận chiều đến khả năng áp dụng kế toán ABC. Biến BL có giá trị -1,739 cho thấy biến này có tác động ngược chiều với áp dụng kế toán ABC. Với kết quả như trên, ta có phương trình hồi quy:

$$\log_e \left[\frac{P_i}{1-P_i} \right] = -5,069 + 0,955DT + 0,961UH + 0,959AL - 1,739BL + 1,622LI + 1,622TT \quad (2)$$

5. Hàm ý của nghiên cứu và khuyến nghị

Kết quả nghiên cứu cho thấy khi nhận thức về LI, TT, DT, UH và AL tăng lên thì ý định áp dụng kế toán ABC sẽ tăng lên. Kết quả nghiên cứu cho thấy biến nhận thức về lợi ích áp dụng kế toán ABC và chất lượng công nghệ thông tin có tác động mạnh nhất lên khả năng áp dụng kế toán ABC vì có hệ số B cao nhất, tiếp đến là sự hỗ trợ từ nhà quản trị cấp cao và đào tạo nguồn lực kế toán và cuối cùng là áp lực cạnh tranh và công việc. Đồng thời, kết quả cho thấy mức độ đào tạo nguồn lực kế toán, mức độ áp lực cạnh tranh và công việc, sự hỗ trợ từ nhà lãnh đạo cấp cao, nhận thức về lợi ích từ việc áp dụng kế toán ABC và chất lượng của công nghệ thông tin đều làm tăng khả năng áp dụng kế toán ABC trong các trường Đại học Việt Nam. Những phát hiện phù hợp với các nghiên cứu trước về việc áp dụng kế toán ABC trong các doanh nghiệp (Kaplan & Anderson, 2004; Aldukhil, 2012; Rankin, 2016). So sánh với các nghiên cứu trước đây trong lĩnh vực giáo dục, những phát hiện là phù hợp với Sumrall (2019). Tuy nhiên để có thể áp dụng được kế toán ABC là một vấn đề khá phức tạp, đòi hỏi các trường cần phải:

Thứ nhất, nhà trường cần xây dựng danh mục các hoạt động và tiêu thức phân bổ chi phí đào tạo thông qua sự phối kết hợp của tất cả các bộ phận chức năng. Trên cơ sở đó, xác định mối quan hệ nhân quả giữa các hoạt động với nguồn lực, giữa hoạt động với đối tượng tính giá để lựa chọn hệ thống các tiêu thức phân bổ phù hợp.

Thứ hai, để có thể sẵn sàng áp dụng kế toán ABC đòi hỏi thay đổi tư duy thông tin chi phí đào tạo chi phục vụ cho mục đích cân đối nguồn thu của nhà trường mà cần phải khẳng định thông tin chi phí phục vụ cho các mục tiêu quản trị nhà trường.

Thứ ba, để thay đổi và ứng dụng một mô hình mới phải bắt nguồn từ việc thay đổi tư duy và thiết lập phong cách quản trị sáng tạo của các nhà quản trị. Vì vậy, Ban giám hiệu, Hội đồng trường cần loại bỏ rào cản tâm lý “ngại thay đổi”. Các quyết định của nhà quản trị không còn được hình thành trên cơ sở lối mòn và theo kinh nghiệm mà phải chuyển đổi sang chiến lược nhanh, cạnh tranh dựa trên sự sáng tạo, nhằm tận dụng tốt hơn những lợi thế của nhà trường để có bước đột phá trong đổi mới giáo dục đại học.

Thứ tư, trang bị cho đội ngũ nhân viên kế toán những kiến thức chuyên sâu để xây dựng và triển khai kế toán ABC trong việc nhận diện, phân bổ chi phí và xác định giá thành, từ đó làm căn cứ xác định giá dịch vụ đào tạo.

Thứ năm, vận dụng kế toán ABC trong các trường đòi hỏi một sự đầu tư khá lớn từ các nguồn lực về kinh phí, thời gian và con người. Do vậy, tùy thuộc điều kiện phát triển của từng trường để nghiên cứu, xây dựng kế hoạch đưa kế toán ABC vào vận dụng trong thực tế: nên áp dụng toàn bộ hay áp dụng từng phần, thời điểm triển khai,... Các quyết định này cần lưu ý đến nguyên tắc cân đối giữa lợi ích đạt được và chi phí bỏ ra.

Tài liệu tham khảo

- Ajzen, I. & Fishbein, M. (1975), *Belief, Attitude, Intention and Behavior: An Introduction to Theory and Research*, Addison-Wesley, Reading, MA, Chapter 1, 45-49.
- Ajzen, I. (1991), ‘The Theory of Planned Behavior’, *Organizational Behavior & Human Decision Processes*, 50(2), 179-211.
- Al-Omiri, M. (2003), ‘The diffusion of management accounting innovations: a study of the factors influencing the adoption, implementation levels and success of ABC’, Doctoral dissertation, University of Huddersfield.
- Al-Omiri, M. & Drury, C. (2007), ‘A survey of factors influencing the choice of product costing systems in UK organizations’, *Management Accounting Research*, 18(4), 399-424, DOI: 10.1016/j.mar.2007.02.002
- Aldukhil, Y. (2012), ‘Developing and Testing a Model of Successful Adoption of Activity-Based Costing’, Doctoral dissertation, Victoria University.
- Anderson, S.W. & Young, S.M. (1999), ‘The impact of contextual and process factors on the evaluation of activity-based costing systems’, *Accounting, Organizations and Society*, 24(7), 525-559.
- Bjørnenak, T. & Mitchell, F. (2002), ‘The Development of Activity Based Costing Journal Literature, 1987-2000’, *The European Accounting Review*, 11(3), 481-508, DOI:10.1080/0963818022000001019.
- Brown, D.A., Booth, P. & Giacobbe, F. (2004), ‘Technological and organizational influences on the adoption of activity-based costing in Australia’, *Accounting & Finance*, 44(3), 329-356
- Cropper, P., & Cook, R. (2000), ‘Developments: activity-based costing in universities - five years on’, *Public Money & Management*, 20(2), 61-8, DOI:10.1111/1467-9302.00213.
- Dražić, I.L. & Dragija, M. (2012), ‘Activity-based costing as a means to full costing: possibilities and constraints for European universities’, *Journal of Contemporary Management Issues*, 17(1), 33-57
- Ellis, N.J. (2003), ‘Activity-based costing in user services of an academic library’, *Library Trends*, 51(3), 333-48.
- Elagili, G. (2015), ‘Adoption factors for the implementation of activity-based costing systems: A case study of the Libyan cement industry’, Doctoral dissertation, University of Salford.
- Gosselin, M. (1997), ‘The effect of strategy and organizational structure on the adoption and implementation of activity based costing’, *Accounting Organizations and Society*, 22(2), 105-122.
- Huynh, T., Gong, G. & Huynh, H. (2014), ‘Suggest Solutions for Diffusion and Implementation of Activity-Based Costing In Vietnam’, *Asian Economic and Financial Review*, 4(2), 173.
- Innes, J., Mitchell, F. & Sinclair, D. (2000), ‘Activity-based costing in the U.K.’s largest companies: A comparison of 1994 and 1999 survey results’, *Management Accounting Research*, 11(3), 349-62. DOI:10.1006/mare.2000.0135.
- Ismail, N. (2010), ‘Activity-based management system implementation in higher education Institution’, *Campus-Wide*

- Kaličanin, D. & Knežević, V. (2013), 'Activity-based costing as an information basis for an efficient strategic management process', *Economic Annals*, 58, 95-119.
- Kaplan, R.S. & Anderson, S.R. (2004), 'Time-Driven Activity-Based costing', *Harvard Business Review*, 11, 131-138.
- Madwe, M.C., Stainbank, L.J. & Green, P. (2020), 'Factors affecting the adoption of activity-based costing at technical and vocational education and training colleges in KwaZulu-Natal, South Africa', *Journal of Economic and Financial Sciences*, 13(1), 1-10, DOI:10.4102/jef.v13i1.467.
- Peterson, R.A. (1994), 'A Meta-Analysis of Cronbach's Coefficient Alpha', *Journal of Consumer Research*, 21, 381-391, DOI: 10.1086/209405.
- Pham, D.H., Dao, T.H. & Bui, T.D. (2020), 'The Impact of Contingency Factors on Management Accounting Practices in Vietnam', *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 7(8), 77-85, DOI: <http://doi:10.13106/jafeb.2020.vol7.no.8.077>.
- Rankin, R. (2016), 'Exploring the relationship among contextual factor on activity- based costing adoption', Doctoral dissertation, North central University.
- Sumrall, V.E. (2019), 'Diffusion of Activity Based Costing (ABC) in Australian Universities: An Exploration of Drivers and Barriers of ABC Adoption', Doctoral dissertation, Charles Darwin University.

NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN ĐỘNG LỰC LÀM VIỆC CỦA GIẢNG VIÊN CÁC TRƯỜNG ĐẠI HỌC CÔNG LẬP KHỐI NGÀNH KINH TẾ TẠI HÀ NỘI

Hà Diệu Linh

Trường Đại học Công đoàn

Email: linhhd@dhcd.edu.vn

Mã bài: JED - 514

Ngày nhận bài: 22/12/2021

Ngày nhận bài sửa: 28/02/2022

Ngày duyệt đăng: 15/03/2022

Tóm tắt:

Nghiên cứu này được thực hiện nhằm kiểm định sự tác động các nhân tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của giảng viên các trường đại học công lập khối ngành kinh tế tại Hà Nội. Nghiên cứu chính thức đã khảo sát 306 giảng viên. Phương pháp PLS-SEM được sử dụng nhằm đánh giá độ tin cậy, giá trị hội tụ, giá trị phân biệt của các khái niệm và kiểm định các giả thuyết được đề xuất. Kết quả nghiên cứu cho thấy động lực bên trong của giảng viên, động lực bên ngoài của giảng viên và đặc điểm công việc của giảng viên đều có tác động thuận chiều đến động lực làm việc của giảng viên các trường đại học công lập khối ngành kinh tế tại Hà Nội. Dựa trên kết quả nghiên cứu, nghiên cứu đề xuất một số khuyến nghị nhằm tăng động lực làm việc của giảng viên các trường đại học công lập khối ngành kinh tế tại Hà Nội thông qua việc cải thiện các nhân tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của họ.

Từ khóa: Đặc điểm công việc, động lực bên ngoài, động lực bên trong, động lực làm việc, PLS-SEM.

Mã JEL: A14, C20, D23, M12

Factors Affecting the Work Motivation of Public Universities Lecturers in the Economics Sector in Hanoi

Abstract:

This study was conducted to test the impact of factors affecting the work motivation of lecturers at public universities in the economic sector in Hanoi. The main study surveyed 306 lecturers. The partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM) technique is used to evaluate the reliability, convergence value, discriminant value of the concepts, and test the proposed hypotheses. The research results show that the intrinsic motivation of the lecturers, the extrinsic motivation of the lecturers, and the job characteristics of the lecturers have a positive impact on the motivation of the lecturers at public universities in the economic sector in Hanoi. Based on the research results, the study proposes some recommendations to increase the work motivation of lecturers at public universities in the economic sector in Hanoi by improving the factors affecting their work motivation.

Keywords: Job characteristics, extrinsic motivation, intrinsic motivation, work motivation, PLS-SEM.

JEL Code: A14, C20, D23, M12

1. Giới thiệu

Tính đến năm 2020, Hà Nội có 86 trường đại học, chiếm tỷ lệ 38% tổng số trường đại học trên cả nước. Đối với các trường đại học công lập khối ngành kinh tế (trường đào tạo khối ngành kinh tế, quản lý và quản trị), Hà Nội có 32 trường đại học công lập khối ngành kinh tế, chiếm tỷ lệ 37% tổng số trường đại học tại Hà Nội.

Trong bối cảnh tự chủ đại học đang trở thành xu hướng tất yếu và là điều kiện rất quan trọng để thúc đẩy các trường đại học tự xây dựng chất lượng và sức mạnh từ bên trong, thích ứng với cơ chế thị trường, đáp ứng nhu cầu xã hội. Nghị quyết số 77/NQ-CP về thí điểm đổi mới cơ chế hoạt động đối với các cơ sở giáo dục đại học công lập (Chính phủ, 2019) ra đời đã giúp cho các trường chủ động trong quá trình hoạt động, từ việc thành lập mới, sáp nhập, chia, tách các đơn vị trực thuộc, đến việc tuyển dụng, kéo dài thời gian làm việc, xây dựng quy chế thu chi, xác định mức học phí, quy mô và cơ cấu đào tạo và phát triển các mối quan hệ hợp tác với doanh nghiệp và quốc tế. Để tồn tại và phát triển bền vững, các trường đại học công lập phải đặc biệt quan tâm tới yếu tố con người. Các trường đại học công lập không những cần có những biện pháp nhằm thu hút giảng viên mà còn phải có những chính sách nhằm nâng cao động lực làm việc, khơi dậy khát khao cống hiến của giảng viên vì sự nghiệp giáo dục, vì sự phát triển của nhà trường. Trên cơ sở đó, các trường đại học công lập sẽ có căn cứ cả về lý luận và thực tiễn nhằm xây dựng các chính sách tăng cường động lực làm việc cho giảng viên.

Nghiên cứu này nhằm xây dựng mô hình đánh giá các nhân tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của giảng viên để tiến hành khảo sát các nhân tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của giảng viên các trường đại học công lập khối ngành kinh tế tại Hà Nội. Kết quả nghiên cứu là cơ sở để đề xuất các giải pháp nhằm tăng động lực làm việc của giảng viên các trường đại học công lập khối ngành kinh tế tại Hà Nội thông qua việc cải thiện các nhân tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của họ.

2. Cơ sở lý thuyết

2.1. Thuyết động lực thành tích

Nhu cầu về thành tích sẽ tạo ra động lực hiện thực hóa kết quả làm việc của các cá nhân. Nhu cầu thành tích được thỏa mãn không phải bởi những biểu hiện của sự thành công, thứ mang lại địa vị, mà bằng quá trình thực hiện công việc để hoàn thành nó một cách thành công. Động lực thành tích giúp cá nhân trở nên xuất sắc, đạt được các mục tiêu có liên quan và phấn đấu để thành công. Nói cách khác, động lực thành tích giúp cá nhân thực hiện các hành vi hướng tới sự cạnh tranh và đạt được các tiêu chuẩn cao trong công việc. McClelland & cộng sự (1953) phát hiện ra rằng những người có nhu cầu thành tích cao sẽ hoạt động tốt hơn những người có nhu cầu thành tích vừa phải hoặc thấp và ghi nhận sự khác biệt giữa các vùng, các quốc gia về động lực thành tích. Thông qua nghiên cứu của mình, McClelland & cộng sự (1953) đã xác định ba đặc điểm sau của những người đạt được nhu cầu thành tích cao:

- (1) Những người đạt được nhu cầu cao có mong muốn mạnh mẽ được đảm nhận trách nhiệm cá nhân để thực hiện một nhiệm vụ hoặc tìm ra giải pháp cho một vấn đề.
- (2) Những người đạt được nhu cầu cao có xu hướng đặt ra những mục tiêu khó vừa phải và tính toán rủi ro cho nhiệm vụ.
- (3) Những người đạt được nhu cầu cao có mong muốn mạnh mẽ về phản hồi hiệu suất.

Những cá nhân có nhu cầu và động lực thành tích cao nhìn chung sẽ chấp nhận rủi ro vừa phải, như những tình huống mà họ có thể chịu trách nhiệm cá nhân trong việc tìm ra giải pháp cho các vấn đề và muốn có phản hồi cụ thể về kết quả làm việc của họ. Như McClelland & cộng sự (1953) đã chỉ ra: “Cho dù nhu cầu đạt được của một người có cao đến đâu, anh ta cũng không thể thành công nếu anh ta không có cơ hội, nếu tổ chức giữ anh ta không chủ động, hoặc không thưởng cho anh ta nếu anh ta làm tốt”. Do đó, nếu tổ chức muốn nâng cao động lực cho các cá nhân hoạt động dựa trên mức độ thành tích, thì nên giao cho họ những nhiệm vụ có mức độ rủi ro thất bại ở mức độ vừa phải, giao cho họ đủ quyền hạn, chủ động hoàn thành nhiệm vụ và phản hồi cụ thể, định kỳ cho họ về hiệu suất của họ.

2.2. Thuyết tự quyết và động lực trong hành vi của con người

Thuyết tự quyết định về động lực của Deci và Ryan (1985), Ryan và Deci (2000) đã phản ánh các cá nhân hướng đến động lực thành tích vì họ tính đến những mong muốn cơ bản về năng lực và quyền tự chủ. Thuyết tự quyết định đã chỉ ra động lực của cá nhân khi hướng đến động lực thành tích gồm có động lực bên trong và động lực bên ngoài.

Động lực bên trong đề cập đến một quá trình tâm lý tự nhiên, qua đó các hoạt động được theo đuổi nhằm mục đích đạt được lợi ích cá nhân bên trong như sự thích thú và thỏa mãn trí tò mò trong mỗi cá nhân (Deci, 1975). Động lực bên trong được tồn tại trong giới hạn tự chủ của hành vi cá nhân và có thể gây tác động đến năng lực cá nhân. Năng lực cá nhân ở đây được tự phát triển như là một sản phẩm của động lực bên trong để củng cố hành vi cá nhân (Deci & Moller, 2005).

Động lực bên ngoài tồn tại trên một chuỗi liên tục gồm các quy định bên ngoài từ cao đến thấp (Ryan & Deci, 2000). Bốn loại động lực bên ngoài được sắp xếp thứ bậc theo mức độ gồm có:

(1) Quy định bên ngoài đại diện cho khái niệm truyền thống về động lực bên ngoài trong đó hành vi được cho là được điều chỉnh bởi các lợi ích bên ngoài.

(2) Quy định hướng nội được hiểu là các cá nhân nội bộ hóa hay một số quy định bên ngoài mà không nắm quyền sở hữu nó hay tham gia vào một số hành vi nhất định để nhận được sự đồng tình của người khác.

(3) Quy định nhận dạng phản ánh mức độ tham gia ngày càng tăng của cá nhân vào một hoạt động bởi vì hoạt động đó được coi là có giá trị cụ thể.

(4) Quy định tích hợp được lý thuyết hóa để đại diện cho các động lực bên ngoài được điều chỉnh hướng nội khi được cá nhân công nhận là phù hợp với các giá trị và nhu cầu.

2.3. Lý thuyết đặc điểm công việc

Cách tiếp cận của lý thuyết đặc điểm công việc là cố gắng xác định các đặc điểm khách quan của công việc để tạo điều kiện cho động lực làm việc nội bộ của cá nhân. Dựa trên nghiên cứu trước đó của Turner & Lawrence (1965), các tuyên bố hiện tại của lý thuyết cho thấy rằng các cá nhân sẽ có động lực làm việc tốt khi họ trải nghiệm công việc có ý nghĩa, họ cảm thấy họ có trách nhiệm cá nhân đối với kết quả công việc. Năm đặc điểm công việc khách quan được xác định là những đặc điểm quan trọng trong việc tạo ra, bao gồm: đa dạng kỹ năng, nhận dạng nhiệm vụ, ý nghĩa công việc, quyền tự chủ và phản hồi từ chính công việc (Hackman & Lawler, 1971; Hackman & Oldham, 1976).

Khi một công việc được thiết kế để đảm bảo vị thế của nó dựa trên những đặc điểm này, những cải tiến về động lực, sự hài lòng và hiệu suất của những người đương nhiệm sẽ được tăng lên. Tuy nhiên, sự khác biệt giữa các cá nhân về kiến thức và kỹ năng của nhân viên và nhu cầu sự phát triển cá nhân được coi là ảnh hưởng đến tác động của các đặc điểm công việc đối với hành vi và thái độ làm việc. Các tác động mạnh nhất được dự đoán đối với những cá nhân có nhiều kiến thức và kỹ năng liên quan đến công việc và nhu cầu phát triển tương đối mạnh mẽ.

3. Phương pháp nghiên cứu

Để thực hiện các mục tiêu được đặt ra ở trên, nghiên cứu sử dụng kết hợp phương pháp tổng hợp, đối sánh và phân tích số liệu, nghiên cứu sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính và phương pháp nghiên cứu định lượng. Dữ liệu sơ cấp được thu thập bằng phương pháp khảo sát từ cuộc điều tra bằng bảng hỏi dành riêng cho nghiên cứu.

3.1. Thiết kế nghiên cứu

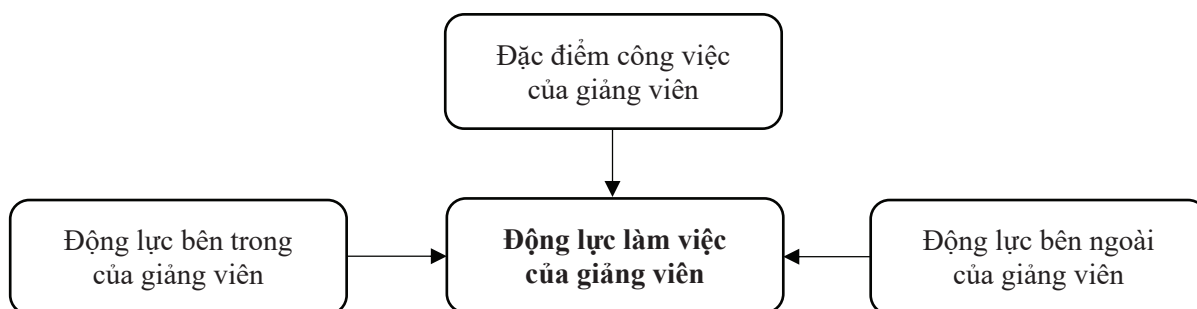
Trên cơ sở tổng quan lý thuyết và các công trình nghiên cứu liên quan. Bài viết đề xuất mô hình nghiên cứu với các biến độc lập bao gồm: động lực bên trong của giảng viên, động lực bên ngoài của giảng viên và biến mục tiêu là động lực làm việc của giảng viên các trường đại học. Thang đo sử dụng trong nghiên cứu là thang đo likert với 5 mức độ (Rất đồng ý; Đồng ý; Bình thường; Không đồng ý; Rất không đồng ý). Các chỉ báo đo lường các biến được áp dụng có điều chỉnh phù hợp với đặc điểm mẫu nghiên cứu từ các nghiên cứu trước.

Với nhóm biến động lực bên trong của giảng viên (DLBT) kế thừa và phát triển thang đo của McClelland

& cộng sự (1953); Deemer & cộng sự (2010) bao gồm 8 quan sát. Động lực bên ngoài của giảng viên (DLBN) kế thừa và phát triển thang đo của Deci (1975); Ryan & Deci (2000); Deci & Moller (2005); Deemer & cộng sự (2010) bao gồm 8 quan sát. Đặc điểm nghề nghiệp của giảng viên (DDNN) kế thừa và phát triển thang đo của Turner & Lawrence (1965); Hackman & Lawler, (1971); Hackman & Oldham (1980) bao gồm 8 quan sát. Động lực làm việc của giảng viên (DLLV) kế thừa và phát triển thang đo của Stee & Porter (1983) bao gồm 9 quan sát.

Mô hình nghiên cứu đề xuất được trình bày trong Hình 1 và các giả thuyết nghiên cứu được tổng hợp trong Bảng 1.

Hình 1. Mô hình nghiên cứu đề xuất



Bảng 1. Tổng hợp các giả thuyết nghiên cứu

Giả thuyết	Nội dung
H ₁	Nhân tố động lực bên trong của giảng viên có quan hệ thuận chiều với động lực làm việc của giảng viên ($\beta_1 > 0$)
H ₂	Nhân tố động lực bên ngoài của giảng viên có quan hệ thuận chiều với động lực làm việc của giảng viên ($\beta_2 > 0$)
H ₃	Nhân tố đặc điểm nghề nghiệp của giảng viên có quan hệ thuận chiều với động lực làm việc của giảng viên ($\beta_3 > 0$)

3.2. Mẫu nghiên cứu

Mẫu nghiên cứu được chọn theo phương pháp chọn mẫu phi xác suất là chọn mẫu thuận tiện, có phân tầng một cách tương đối theo các trường đại học công lập khối ngành kinh tế tại Hà Nội nhằm tăng tính đại diện cho mẫu nghiên cứu bao gồm: Trường Đại học Kinh tế Quốc dân, Học viện Tài chính, Học viện Ngân hàng, Trường Đại học Thương mại, Trường Đại học Ngoại thương, và Trường Đại học Kinh tế, Đại học Quốc gia Hà Nội. Đây là 06 trường đại học công lập khối ngành kinh tế tại Hà Nội đứng đầu về quy mô đào tạo và số ngành đào tạo trong giai đoạn 2010-2020.

Nghiên cứu định lượng chính thức được thực hiện với 360 giảng viên trường đại học công lập khối ngành kinh tế tại Hà Nội để đánh giá mức độ phù hợp của mô hình và kiểm định giả thuyết nghiên cứu đề xuất ban đầu bằng phương pháp mô hình cấu trúc tuyến tính dựa trên bình phương tối thiểu từng phần (PLS-SEM). Kỹ thuật phân tích PLS-SEM là kỹ thuật phân tích dữ liệu đa biến thể hệ hai thường được sử dụng kiểm định các mô hình nhân quả cộng tính và tuyến tính được lý thuyết hỗ trợ (Statsoft, 2013). Kết quả khảo sát thu được 328 phiếu hợp lệ, trong đó có 12 phiếu không hợp lệ, còn lại 306 phiếu hợp lệ được sử dụng cho nghiên cứu chính thức là kích thước mẫu đáp ứng được yêu cầu theo Hair & cộng sự (2016). Đặc điểm mẫu nghiên cứu chính thức được mô tả trong Bảng 2 cho thấy tỷ lệ nam và nữ không chênh lệch nhiều, lần lượt là 44,4% nam và 55,6% nữ. Về độ tuổi, phần lớn giảng viên từ 31-40 tuổi, chiếm 51,0%, 41-50 tuổi chiếm 28,8%, 13.7% giảng viên ở độ tuổi 22-30, và chỉ 6,5% giảng viên có độ tuổi trên 50. Trình độ (học hàm, học vị) trong mẫu khảo sát khá cao, có tới 52,9%, 33,3%, 13.7% và 0,7% giảng viên có học hàm Tiến sĩ, Thạc sĩ, Phó Giáo sư, Giáo sư được khảo sát. Trường Đại học Kinh tế Quốc dân và Trường Đại học Kinh tế,

Đại học Quốc gia Hà Nội là hai trường có số lượng giảng viên tham gia khảo sát lớn nhất với 56 giảng viên (chiếm tỷ lệ 18,3%), Học viện Ngân hàng có số lượng giảng viên tham gia khảo sát thấp nhất với 45 giảng viên (chiếm tỷ lệ 14,7%).

Bảng 2. Thông tin nhân khẩu học của mẫu khảo sát

Nội dung	Số lượng	Tỷ lệ (%)
Giới tính		
Nam	136	44,4%
Nữ	170	55,6%
Tuổi		
22 – 30	42	13,7%
31 – 40	156	51,0%
41 – 50	88	28,8%
> 50	20	6,5%
Học hàm, học vị		
Giáo sư	2	0,7%
Phó Giáo sư	42	13,7%
Tiến sĩ	162	52,9%
Thạc sĩ	102	33,3%
Trường Đại học khảo sát		
Trường Đại học Kinh tế Quốc dân	56	18,3%
Học viện Tài chính	51	16,7%
Học viện Ngân hàng	45	14,7%
Trường Đại học Thương mại	52	17,0%
Trường Đại học Ngoại thương	46	15,0%
Trường Đại học Kinh tế, ĐHQGHN	56	18,3%

3.3. Công cụ phân tích

Mô hình phương trình cấu trúc bình phương nhỏ nhất (PLS-SEM) là một kỹ thuật phân tích để phát hiện hoặc xây dựng các mô hình dự đoán. Đặc biệt đối với phân tích mô hình nhân quả giữa các biến tiềm ẩn phương pháp này được xem là tốt hơn mô hình quan hệ cấu trúc tuyến tính tổng quát, rất thích hợp cho nghiên cứu khám phá. So với mô hình phương trình cấu trúc dựa trên hiệp phương sai (CB-SEM), được đánh giá bằng ma trận hiệp phương sai, PLS-SEM thích hợp cho phân tích mẫu nhỏ. PLS-SEM chủ yếu được thiết kế để phát hiện xem mỗi quan hệ nhân quả có mối liên hệ tuyến tính có ý nghĩa thống kê hay không. Nó khá thích hợp cho việc xây dựng các mô hình lý thuyết. Nghiên cứu này sử dụng PLS-SEM như một phương pháp để khám phá mối quan hệ giữa các biến nghiên cứu. Nó chủ yếu sử dụng thuật toán PLS và Bootstrapping để thực hiện việc lấy mẫu lặp đi lặp lại 5000 lần nhằm thu được hệ số và ý nghĩa thống kê của các liên kết. Bên cạnh đó nó cũng cho thấy mối tương quan và ảnh hưởng đa chiều giữa các biến.

4. Kết quả nghiên cứu

4.1 Phân tích độ tin cậy và tính hợp lệ của mô hình

Độ tin cậy đề cập đến tính nhất quán của các biến quan sát trong nghiên cứu. Các chỉ số đo lường bao gồm độ tin cậy của từng thang đo và tính nhất quán nội bộ giữa các thang đo. Trong đó, độ tin cậy của từng thang đo được kiểm tra bằng các chỉ số nhân tố tải. Tính nhất quán bên trong được kiểm tra bằng độ tin cậy của thành phần biến tiềm ẩn (CR) và Cronbach's alpha. Giá trị được khuyến nghị cần phải lớn hơn 0,7 (Hair & cộng sự, 2016). Tính hợp lệ của mô hình đề cập đến tính đúng đắn của thang đo và các chỉ số đo lường bao gồm giá trị hội tụ và phân biệt. Các giá trị hội tụ chủ yếu là để đo lường mối tương quan giữa các thang đo trong một nhân tố và để phát hiện phương sai trích trung bình (AVE). Giá trị được khuyến nghị cần phải lớn

hơn 0,5 (Hair & cộng sự, 2016). Giá trị phân biệt nhằm đo lường mối tương quan giữa các thang đo có các đặc điểm khác nhau, sử dụng giá trị căn bậc hai của AVE để kiểm tra (Hair & cộng sự, 2016).

Bảng 3. Kết quả kiểm định độ tin cậy

Nhân tố	Biến quan sát	Nhân tố tải	Cronbach's alpha	CR	AVE
Động lực bên trong của giảng viên	DLBT1	0,850	0,888	0,918	0,691
	DLBT2	0,885			
	DLBT3	0,844			
	DLBT6	0,792			
	DLBT7	0,783			
Động lực bên ngoài của giảng viên	DLBN1	0,819	0,890	0,916	0,644
	DLBN2	0,820			
	DLBN3	0,816			
	DLBN5	0,762			
	DLBN6	0,797			
	DLBN8	0,799			
Đặc điểm nghề nghiệp của giảng viên	DDNN1	0,771	0,884	0,909	0,587
	DDNN2	0,738			
	DDNN4	0,770			
	DDNN5	0,774			
	DDNN6	0,746			
	DDNN7	0,774			
	DDNN8	0,791			
Động lực làm việc của giảng viên	DLLV1	0,802	0,907	0,925	0,606
	DLLV2	0,761			
	DLLV3	0,778			
	DLLV4	0,794			
	DLLV5	0,781			
	DLLV6	0,817			
	DLLV7	0,741			
	DLLV8	0,752			

Kết quả từ Bảng 3 cho thấy hệ số tải của các thang đo đều lớn hơn 0,7, giá trị Cronbach's alpha và độ tin cậy của thành phần biến tiềm ẩn CR của tất cả các nhân tố cũng lớn hơn 0,7 đã đảm bảo độ tin cậy và tính nhất quán nội bộ, giá trị phương sai trích trung bình AVE của mỗi nhân tố đều lớn hơn 0,5, đảm bảo các yêu cầu về giá trị hội tụ của các nhân tố.

Kết quả tại Bảng 4 cho thấy thông số phân tích khác của mô hình cũng đảm bảo các yêu cầu thống kê: Giá trị phân biệt (Discriminant validity) của mô hình được đảm bảo do tất cả các giá trị trên đường chéo đều lớn hơn các giá trị trong cột tương ứng (Fornell và Larker, 1981).

Kết quả tại Bảng 5 cho thấy rằng tất cả các giá trị tỷ số Heterotrait-Monotrait Ratio đều nhỏ hơn 0,9, cho thấy giá trị phân biệt được khẳng định đảm bảo độ phù hợp của mô hình (Fornell và Larker, 1981).

4.2. Phân tích mô hình phương trình cấu trúc

Khi đánh giá mô hình phương trình cấu trúc, các vấn đề đa cộng tuyến cần được xem xét kỹ lưỡng. Nếu hệ số phóng đại phương sai (VIF) lớn hơn 5 thì có nghĩa là có thể xảy ra hiện tượng đa cộng tuyến giữa các nhân tố (Fornell và Larker, 1981). Kết quả tại Bảng 6 cho thấy, toàn bộ các giá trị VIF của mô hình phương

Bảng 4. Giá trị phân biệt

	Đặc điểm nghề nghiệp	Động lực bên ngoài	Động lực bên trong	Động lực làm việc
Đặc điểm nghề nghiệp	0,766			
Động lực bên ngoài	0,009	0,803		
Động lực bên trong	0,235	0,067	0,831	
Động lực làm việc	0,434	0,440	0,649	0,779

Bảng 5. Tỷ số Heterotrait-Monotrait (HTMT)

	Đặc điểm nghề nghiệp	Động lực bên ngoài	Động lực bên trong	Động lực làm việc
Đặc điểm nghề nghiệp				
Động lực bên ngoài	0,054			
Động lực bên trong	0,256	0,099		
Động lực làm việc	0,475	0,486	0,720	

trình cấu trúc trong nghiên cứu này nhỏ hơn 5, nằm trong khoảng từ 1,005 đến 1,063 đã cho thấy không có sự đồng nhất giữa các thang đo trong nghiên cứu, tức là không có hiện tượng đa cộng tuyến.

Bảng 6. Phân tích đa cộng tuyến và mức độ phù hợp mô hình

	Động lực làm việc (VIF)	Mức độ phù hợp mô hình
Động lực bên trong	1,063	SRMR: 0,055 NFI: 0,873 RMS_theta: 0,111
Động lực bên ngoài	1,005	
Đặc điểm nghề nghiệp	1,059	
Động lực làm việc		

Bên cạnh đó các chỉ số SRMR, NFI và RMS_theta là các chỉ số thường được sử dụng cho PLS-SEM để đánh giá mức độ phù hợp của mô hình tổng thể. Phạm vi của giá trị SRMR là từ 0 đến 1. Khi SRMR nhỏ hơn 0,08, mô hình được xem là có sự phù hợp tốt. Phạm vi của giá trị NFI nằm trong khoảng từ 0 đến 1. Giá trị NFI càng lớn thì hiệu suất thu được càng tốt. Khi NFI được tạo ra lớn hơn 0,9, nó chỉ ra rằng mô hình phù hợp là rất tốt (Hair & cộng sự, 2016). Giá trị RMS_theta chỉ thích hợp để đánh giá các mô hình đo lường phản xạ. Giá trị RMS_theta nhỏ hơn 0,12 cho biết rằng mô hình phù hợp tốt (Hair & cộng sự, 2016). Giá trị SRMR kiểm định đánh giá mô hình trong nghiên cứu này là 0,055 cho thấy sự thích hợp của mô hình. Do đó, mô hình trong nghiên cứu này là phù hợp để kiểm định mô hình phương trình cấu trúc.

Bảng 7. Giá trị R^2 và f^2

	R^2	$R^2_{\text{hiệu chỉnh}}$	f^2
Đặc điểm nghề nghiệp	0,664	0,661	0,253
Động lực bên ngoài			0,475
Động lực bên trong			0,853

Giá trị R^2 được sử dụng để đánh giá khả năng giải thích của mô hình. Các giá trị R^2 nằm trong khoảng từ 0 đến 1. Giá trị R^2 càng cao càng cho thấy khả năng giải thích của mô hình. Kết quả tại Bảng 7 cho thấy giá trị $R^2_{\text{hiệu chỉnh}}$ là 0,661 (66,1%) đã cho thấy mức độ giải thích của các biến tiềm ẩn ở mức cao. Giá trị hàm f^2 thể hiện mức độ ảnh hưởng của cấu trúc (nhân tố) khi loại bỏ khỏi mô hình. Các cấu trúc có giá trị f^2 lớn hơn 0,02 chứng tỏ các liên kết đều cho thấy mức ảnh hưởng cao.

Để kiểm định các giả thuyết đặt ra trong nghiên cứu, sau khi các giá trị về độ tin cậy, sự phù hợp và mức độ giải thích của mô hình được đảm bảo, nghiên cứu tiến hành kiểm định bootstrapping với giá trị lặp 5000 lần.

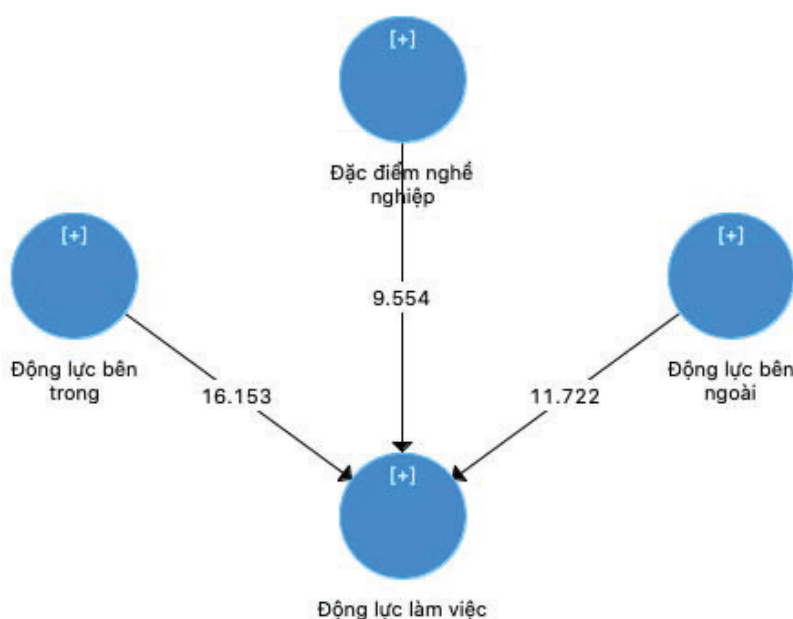
Kết quả phân tích được thể hiện ở Bảng 8.

Bảng 8. Kết quả xác định mức độ ý nghĩa

Mối quan hệ	β	Độ lệch chuẩn (STDEV)	Thống kê T (O/STDEV)	Giá trị P
Động lực bên ngoài -> Động lực làm việc	0,400	0,034	11,722	0,000
Động lực bên trong -> Động lực làm việc	0,552	0,034	16,153	0,000
Đặc điểm nghề nghiệp -> Động lực làm việc	0,300	0,031	9,554	0,000

Kết quả tại Bảng 8 và Hình 2 cho thấy các liên kết có giá trị P nhỏ hơn 0.05 là các liên kết có ý nghĩa đáng kể với độ tin cậy 95%. Kết quả cho thấy động lực bên trong của giảng viên có mối quan hệ trực tiếp và tác động mạnh nhất đến với động lực làm việc của giảng viên ($\beta=0,552$, $t=16.153$, $p<0.05$); tiếp theo là động lực bên ngoài của giảng viên cũng có mối quan hệ trực tiếp và tác động mạnh đến với động lực làm việc của giảng viên ($\beta=0,400$, $t=11,722$, $p<0.05$); và cuối cùng là đặc điểm công việc của giảng viên cũng có mối quan hệ trực tiếp và tác động đến với động lực làm việc của giảng viên ($\beta=0,300$, $t=9,544$, $p<0.05$). Như vậy, toàn bộ kết quả này đều ủng hộ những giả thuyết.

Hình 2. Kết quả kiểm định giả thuyết của mô hình



4.3. Thảo luận

Kết quả nghiên cứu cho thấy mô hình các nhân tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của giảng viên với 3 nhân tố có ảnh hưởng đến động lực làm việc của giảng viên các trường đại học công lập khối ngành kinh tế tại Hà Nội đã được kiểm định, các giá trị liên quan đến độ tin cậy và phù hợp của mô hình được chấp nhận thể hiện mô hình là phù hợp để tiến hành nghiên cứu.

Kết quả kiểm định cho thấy động lực bên trong của giảng viên, động lực bên ngoài của giảng viên và đặc điểm công việc của giảng viên đều có tác động thuận chiều đến động lực làm việc của giảng viên các trường đại học công lập khối ngành kinh tế tại Hà Nội. Trong đó động lực bên trong có ảnh hưởng lớn nhất đến động lực làm việc của giảng viên. Kết quả này phù hợp với các nghiên cứu trước đây, theo đó những cá nhân có động lực bên trong tốt không chỉ sử dụng các chiến lược xử lý ở cấp độ sâu hơn và hoạt động tốt hơn trong học tập, mà còn có sức khỏe tâm lý tốt hơn và đạt được sự hài lòng hơn từ một số hoạt động của cuộc

sống (Grolnick & Ryan, 1989; Sheldon & Kasser, 1998; Ryan & Deci, 2000). Ngoài ra, kết quả nghiên cứu cũng chứng minh được đặc điểm nghề nghiệp có ảnh hưởng đến động lực làm việc của giảng viên, đây là một nhân tố mới trong các nhân tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của giảng viên các trường đại học công lập. Các trường đại học công lập cần quan tâm đến biện pháp, chính sách phát triển nghề nghiệp phù hợp để thúc đẩy động lực làm việc của giảng viên trong tương lai, khơi dậy nhiệt huyết ở nơi làm việc (Robescu & Iancu, 2016). Kết quả này cũng đồng nhất với kết luận của nhiều nghiên cứu khác như nghiên cứu của Sharma & Jyoti (2009), Garudzo-Kusereka (2009).

5. Kết luận

Kết quả nghiên cứu đã khẳng định sự phù hợp của phương pháp phân tích PLS – SEM được sử dụng, đặc biệt trong nghiên cứu khám phá và đòi hỏi liên kết chặt chẽ với nhau trong quá trình chuyển đổi từ một lý thuyết sang một mô hình cấu trúc tuyến tính. Thông qua nghiên cứu chính thức đã khảo sát 306 giảng viên đang làm việc trong tại các trường đại học công lập khối ngành kinh tế trên địa bàn Hà Nội, kết quả nghiên cứu cho thấy mô hình nghiên cứu đề xuất sử dụng là có độ tin cậy và phù hợp. Nghiên cứu cũng cho thấy mức độ đáng tin cậy của các thang đo được phát triển từ nghiên cứu này.

Các kết quả của nghiên cứu sẽ giúp cho các trường đại học có được cái nhìn toàn diện hơn về động lực làm việc của giảng viên trong bối cảnh giáo dục đại học ở Việt Nam đang có sự đổi mới căn bản, toàn diện, hội nhập theo chuẩn mực của quốc tế và đã có sự đột phá về chất lượng và có sự chuyển mình mạnh mẽ về chương trình đào tạo, cơ cấu nguồn nhân lực. Với kết quả nghiên cứu này sẽ giúp cho các trường đại học có cơ sở để thúc đẩy động lực làm việc của giảng viên thông qua mô hình được đề xuất. Nghiên cứu đã chứng minh nhân tố đặc điểm nghề nghiệp có ảnh hưởng thuận chiều đến động lực làm việc của giảng viên. Do vậy, các nhà quản lý tại các trường đại học công lập tại Hà Nội cần có định hướng trong việc thiết kế công việc phù hợp, luôn cho giảng viên có cơ hội thể hiện được sự sáng tạo và đóng góp nhiều hơn trong chuyên môn như thông qua việc đảm nhận các đề án, dự án thực tế. Ngoài ra các trường đại học công lập cũng cần tạo điều kiện cho giảng viên được phát triển chuyên môn và các kỹ năng nghề nghiệp qua hoạt động chia sẻ tri thức được khởi xướng và tổ chức trong môi trường khoa/bộ môn.

Trong quá trình thực hiện, nghiên cứu vẫn còn một số hạn chế do giới hạn về nguồn lực, nghiên cứu chỉ có thể thực hiện khảo sát trên địa bàn Hà Nội, điều này ít nhiều sẽ làm hạn chế tính đại diện của kết quả nghiên cứu. Từ kết quả của nghiên cứu này, các nghiên cứu tiếp theo có thể mở rộng các nhóm đối tượng giảng viên khác qua thời gian để tìm hiểu sự thay đổi của động lực làm việc, hay mở rộng phạm vi nghiên cứu ra tất cả các tỉnh thành trong cả nước, các nghiên cứu trong tương lai cũng có thể so sánh các đặc điểm nhân khẩu học của đối tượng khảo sát.

Tài liệu tham khảo

- Chính phủ (2019), *Nghị quyết 77/NQ-CP, Về thi điểm đổi mới cơ chế hoạt động đối với các cơ ở giáo dục đại học công lập giai đoạn 2014-2017*, ban hành ngày 24 tháng 10 năm 2014
- Deci, E.L. (1975), 'The Intrinsic Motivation of Behavior', *In Intrinsic Motivation* (93-125). Springer, Boston, MA.
- Deci, E.L. & Moller, A.C. (2005), 'The Concept of Competence: A Starting Place for Understanding Intrinsic Motivation and Self-Determined Extrinsic Motivation', *Handbook of competence and motivation*, 579-597.
- Deci, E.L. & Ryan, R.M. (1985), 'Conceptualizations of intrinsic motivation and self-determination', *In Intrinsic motivation and self-determination in human behavior*, 11-40. Springer, Boston, MA.
- Deemer, E.D., Martens, M.P. & Buboltz, W.C. (2010), 'Toward a tripartite model of research motivation: Development and initial validation of the Research Motivation Scale', *Journal of Career Assessment*, 18(3), 292-309.
- Fornell, C. & Larcker, D. F. (1981), 'Structural equation models with unobservable variables and measurement error: Algebra and statistics', *Journal of Marketing Research*, 18(3), 382-388.
- Garudzo-Kusereka, Louis (2009), 'Factors influencing the motivation of Zimbabwean secondary school teachers: an education management perspective', University of South Africa, Pretoria.

-
- Grolnick, W.S. & Ryan, R.M. (1989), 'Parent styles associated with children's self-regulation and competence in school', *Journal of Educational Psychology*, 81(2), 143-154.
- Hackman, J.R., Hackman, R.J. & Oldham, G.R. (1980), *Work redesign* (Vol. 2779), Reading, Mass.: Addison-Wesley.
- Hackman, J.R. & Lawler, E.E. (1971), 'Employee reactions to job characteristics', *Journal of applied psychology*, 55(3), 259-286, DOI: doi10.1037/h0031152.
- Hackman, J.R. & Oldham, G.R. (1976), 'Motivation through the design of work: Test of a theory', *Organizational behavior and human performance*, 16(2), 250-279.
- Hair Jr., J.F., Black, W.C., Babin, B.J. & Anderson, R.E. (2010), *Multivariate Data Analysis: A Global Perspective 7th Edition*, Pearson Education, Upper Saddle River.
- McClelland, D.C., Atkinson, J.W., Clark, R.A. & Lowell, E.L. (1953), *The achievement motive*, Appleton-Century-Crofts.
- Robescu, O. & Iancu, A.G. (2016), 'The effects of motivation on employees' performance in organizations', *Valahian Journal of Economic Studies*, 7(2), 49-56.
- Ryan, R.M. & Deci, E.L. (2000), 'Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being', *American Psychologist*, 55(1), 68-78.
- Sharma, R.D. & Jyoti, J. (2009), 'Job satisfaction of university teachers: An empirical study', *Journal of Services Research*, 9(2), 51-80.
- Sheldon, K.M. & Kasser, T. (1998), 'Pursuing personal goals: Skills enable progress, but not all progress is beneficial', *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24(12), 1319-1331.
- StatSoft, I. (2013), *Electronic statistics textbook*, Tulsa.
- Stee, R.M & Porter, L.W (1983), 'Motivation: New directions for theory and research', *Academy of Management Review*, 17(1), 80-88.
- Turner, A.N. & Lawrence, P.R. (1965), *Industrial jobs and the worker: An investigation of response to task attributes*, Boston, Harvard University.

ỨNG DỤNG LÝ THUYẾT HÀNH VI DỰ ĐỊNH MỞ RỘNG GIẢI THÍCH Ý ĐỊNH TIẾT KIỆM ĐIỆN NĂNG CỦA NHÂN VIÊN VĂN PHÒNG

Hoàng Văn Hảo

*Trường Đại học Công đoàn
Email: haohv@dhcd.edu.vn*

Hà Văn Sỹ

*Trường Đại học Công đoàn
Email: syhv@dhcd.edu.vn*

Nguyễn Hoài Thu

*Trường Đại học Công đoàn
Email: thunh@dhcd.edu.vn*

Mã bài báo: JED-510

Ngày nhận: 31/12/2021

Ngày nhận bản sửa: 18/04/2022

Ngày duyệt đăng: 05/05/2022

Tóm tắt:

Trong nghiên cứu này, khung lý thuyết hành vi dự định (TPB) được phát triển để khám phá các yếu tố ảnh hưởng đến ý định tiết kiệm điện năng của nhân viên văn phòng. Nghiên cứu đã kiểm định ảnh hưởng của bốn yếu tố gồm thái độ, chuẩn mực quy phạm, chuẩn mực hình mẫu và kiểm soát hành vi cảm nhận tới ý định của nhân viên. Dữ liệu được thu thập từ khảo sát 384 nhân viên văn phòng đang làm việc ở thành phố Hà Nội và được đưa vào phân tích bằng phần mềm SmartPLS 3.0. Phân tích mô hình cấu trúc bình phương bé nhất (PLS-SEM) được thực hiện nhằm kiểm tra mối quan hệ cả trực tiếp và gián tiếp giữa các yếu tố trong mô hình nghiên cứu. Cả bốn yếu tố đề xuất trong mô hình đều ảnh hưởng trực tiếp tới ý định tiết kiệm điện năng. Đồng thời, thái độ còn đóng vai trò trung gian trong sự ảnh hưởng của chuẩn mực quy phạm và chuẩn mực hình mẫu.

Từ khóa: Ý định tiết kiệm điện năng, nhân viên văn phòng, lý thuyết hành vi dự định.

Mã JED: M54, Q56.

Using The Extended Theory of Planned Behavior to Explain Office Staffs' Intention of Electricity Saving

Abstract:

This study extended the Theory of Planned Behavior (TPB) to explore the factors influencing the intention to save electricity of office staff. This study tested the impact of attitude, injunctive norm, descriptive norm, and perceived behavior control on staffs intention. Data were collected from a survey with 384 office staffs in Hanoi and put into SmartPLS 3.0 for analysis. Partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM) was employed to test both direct and indirect relationships among determinants in the research model. The results show that all four factors have direct impacts on the intention to save electricity. Furthermore, attitude mediates the effects of the injunctive norm and descriptive norm.

Keywords: Intention of electricity saving, office staff, theory of planned behavior.

JED Code: M54, Q56.

1. Đặt vấn đề

Điện năng là nguồn năng lượng quan trọng đối với mọi lĩnh vực, góp một phần đáng kể đối với sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước. Tồn thất điện năng của Việt Nam đã sát với ngưỡng kỹ thuật, nếu muốn tiếp tục giảm tồn thất điện năng, đảm bảo cấp đủ điện cho phát triển kinh tế - xã hội và nâng cao chất lượng điện cung cấp cho khách hàng đòi hỏi vốn đầu tư rất lớn (Tập đoàn Điện lực Việt Nam, 2020). Trước tình hình đó, thực hiện tiết kiệm điện năng sẽ có những đóng góp đáng kể trong việc giảm tồn thất điện năng,

tránh lãng phí tài nguyên và bảo vệ môi trường. Việc khuyến khích người dân tiết kiệm điện luôn là một giải pháp ưu tiên, đã và đang thực hiện song vẫn chưa thực sự hiệu quả (Nguyễn Trọng Hoài, 2014).

Tiết kiệm năng lượng đề cập đến việc giảm thiểu sử dụng năng lượng. Tiết kiệm năng lượng của nhân viên khác với hộ gia đình tiết kiệm năng lượng (Scherbaum & cộng sự, 2008). Ví dụ, nhân viên tiêu thụ năng lượng trong các tổ chức thường là miễn phí (do tổ chức chi trả). Ngược lại, các hộ gia đình thường phải trả cho việc tiêu thụ năng lượng của họ trong nhà của mình. Việc giảm sử dụng năng lượng sẽ làm giảm chi phí, góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh. Ý định đại diện các thành phần động lực của một hành vi và được xem như là một tiền đề trực tiếp dẫn đến hành vi sau này (Ajzen, 1991). Ý định tiết kiệm điện năng là ý muốn và sự sẵn lòng của một cá nhân vào kế hoạch mà họ nghĩ rằng họ sẽ giảm thiểu sử dụng điện trong tương lai. Đối với nhân viên văn phòng, những người làm công việc có tính chất hành chính và sử dụng rất nhiều thiết bị điện, tiết kiệm năng lượng của mỗi cá nhân có ý nghĩa khá quan trọng. Bởi vậy, cần phải nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến ý định hành vi tiết kiệm điện năng của nhân viên trong các tổ chức nói chung và trong môi trường công sở nói riêng.

Các nghiên cứu trước đây đã đề xuất mô hình lý thuyết hành vi dự định để hiểu các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi con người (Abrahamse & Steg, 2009; Miller & cộng sự, 2014; Juvan & Dolnicar, 2017). Thái độ, chuẩn chủ quan và kiểm soát hành vi cảm nhận là ba yếu tố thường được nghiên cứu để xác định hành vi tiết kiệm năng lượng và ý định hành vi (Abrahamse & Steg, 2009, 2011; Li & cộng sự, 2019; Xu & cộng sự, 2020; Wang & cộng sự, 2021). Nghiên cứu này cũng dựa trên nền tảng là mô hình TPB nhưng đề xuất tách biệt giữa quy chuẩn chủ quan và quy chuẩn mẫu trong biến quy chuẩn xã hội bởi việc đưa hai loại quy chuẩn này vào kiểm định làm tăng sức mạnh giải thích của mô hình (Ghany & cộng sự, 2009; Juvan & Dolnicar, 2017; Nguyễn Hữu Khôi, 2020). Nghiên cứu cũng phân tích ảnh hưởng của hai loại quy chuẩn này tới ý định hành vi thông qua vai trò trung gian là thái độ của nhân viên văn phòng, điều này gần như không được thực hiện trong các nghiên cứu về ý định hành vi tiết kiệm điện năng trước đây. Do đó, việc khám phá các nhân tố tác động đến việc gia tăng ý định tiết kiệm điện năng của nhân viên văn phòng sẽ góp phần tạo nên bức tranh hoàn chỉnh hơn liên quan đến các nhân tố tác động đến ý định tiết kiệm năng lượng nói chung và điện năng nói riêng. Kết quả nghiên cứu mong muốn có thể mang lại giá trị tham khảo cho các nhà quản trị trong quản trị tổ chức để từ đó có những cơ sở xem xét các công cụ phù hợp nhằm điều chỉnh ý định hành vi của nhân viên văn phòng.

2. Cơ sở lý thuyết và giả thuyết nghiên cứu

2.1. Ý định tiết kiệm điện năng

Dựa trên lý thuyết hành vi dự định của Ajzen (1991), có thể nói ý định tiết kiệm điện năng là ý muốn và sự sẵn lòng của một cá nhân vào kế hoạch mà họ nghĩ rằng họ sẽ giảm thiểu sử dụng điện trong tương lai. Ý định tiết kiệm điện năng của một người sẽ dẫn tới việc thực hiện hành vi của người đó. Hay nói cách khác, ý định tiết kiệm càng cao thì khả năng thực hiện hành vi tiết kiệm điện năng càng lớn. Ở lĩnh vực phi sản xuất, hoạt động của nhân viên văn phòng là nguồn chính tiêu thụ điện, vì vậy, họ đóng vai trò quan trọng trong nhóm mục tiêu tiết kiệm điện năng. Ý định tiết kiệm điện năng có thể bộc lộ qua động lực thúc đẩy và việc họ nghĩ về cách tiết kiệm điện. Nhiều tổ chức cũng nhận ra tầm quan trọng đó và cố gắng thúc đẩy sự tham gia của nhân viên. Tuy nhiên, tổ chức phải đối mặt với vấn đề nhân viên không tham gia tích cực vào việc tiết kiệm điện năng.

2.2. Mô hình và các giả thuyết nghiên cứu

2.2.1. Mối quan hệ giữa thái độ và ý định tiết kiệm điện năng

Thái độ đối với hành vi là mức độ đánh giá tích cực hay tiêu cực của một cá nhân đối với việc thực hiện một hành vi (Ajzen, 1991). Thái độ thường được hình thành bởi niềm tin của cá nhân về hệ quả của việc tham gia thực hiện một hành vi cũng như kết quả của hành vi đó (Ajzen, 1991). Ví dụ, một người có thể điều chỉnh điều hòa ở chế độ phù hợp để tiết kiệm năng lượng bởi vì họ cảm thấy nó vẫn thoải mái. Về mặt thực nghiệm, có nhiều nghiên cứu cho thấy rằng thái độ có ảnh hưởng đến ý định thực hiện hành vi tiết kiệm năng lượng (Black & cộng sự, 1985; Brandon & Lewis, 1999; Hori & cộng sự, 2013; Sardianou, 2007; Ščasný & Urban, 2009; Urban & Ščasný, 2012; Wang & cộng sự, 2011). Các cá nhân có thái độ tích cực đối với việc tiết kiệm điện sẽ có khuynh hướng hình thành ý định thực hiện hành vi này. Do đó, nghiên cứu này đề xuất giả thuyết:

H1: Thái độ có ảnh hưởng trực tiếp và thuận chiều tới ý định tiết kiệm điện năng.

2.2.2. Mối quan hệ giữa kiểm soát hành vi cảm nhận và ý định tiết kiệm điện năng

Kiểm soát hành vi cảm nhận là nhận thức của một cá nhân về sự dễ dàng hoặc khó khăn trong việc thực hiện hành vi cụ thể và nó được cho là phản ánh kinh nghiệm trong quá khứ cũng như là các khó khăn, trở ngại dự đoán trước (Ajzen, 1991). Nhân viên làm việc trong các phòng riêng lẻ có kiểm soát hành vi cảm nhận cao hơn là nhân viên làm việc trong các văn phòng chung như là đương nhiên (Xu & cộng sự, 2020). Song, thực tế cho thấy mọi nhân viên có thể chủ động trong các hành vi tiết kiệm điện của mình. Hành vi tiết kiệm năng lượng trong văn phòng không yêu cầu kiến thức cụ thể hoặc phức tạp vượt ra ngoài nhận thức thông thường và nó cũng đòi hỏi ít nỗ lực để thực hiện hành vi (Li & cộng sự, 2019). Cảm nhận về thực hiện hành vi tiết kiệm năng lượng ở mức cao có thể thúc đẩy ý định tiết kiệm điện (Abrahamse & Steg, 2009; Wang & cộng sự, 2021). Do đó, nghiên cứu này đưa ra giả thuyết:

H2: Kiểm soát hành vi cảm nhận có ảnh hưởng trực tiếp và thuận chiều tới ý định tiết kiệm điện năng.

2.2.3. *Mối quan hệ giữa chuẩn chủ quan và ý định tiết kiệm điện năng*

Chuẩn chủ quan là áp lực xã hội lên cá nhân dẫn đến thực hiện hành vi cụ thể (Ajzen, 1991). Chuẩn mực xã hội có thể xem xét ở hai khía cạnh là chuẩn mực quy phạm và chuẩn mực hình mẫu (Smith & Louis, 2008). Một là, chuẩn mực quy phạm (một loại chuẩn mực mang tính quy tắc, giáo huấn) thể hiện sự mong đợi của những người quan trọng đối với một hành vi mà trong môi trường công việc chủ yếu là đồng nghiệp (Li & cộng sự, 2019). Chẳng hạn, phần lớn các đồng nghiệp trong văn phòng mong đợi một nhân viên tắt quạt, điều hòa khi ra khỏi phòng làm việc. Hai là, chuẩn mực hình mẫu thể hiện nhận thức về hành vi thực tế của người khác (Li & cộng sự, 2019). Ví dụ, một nhân viên văn phòng nhận thức về việc chú ý tiết kiệm điện của đồng nghiệp trong thực tế.

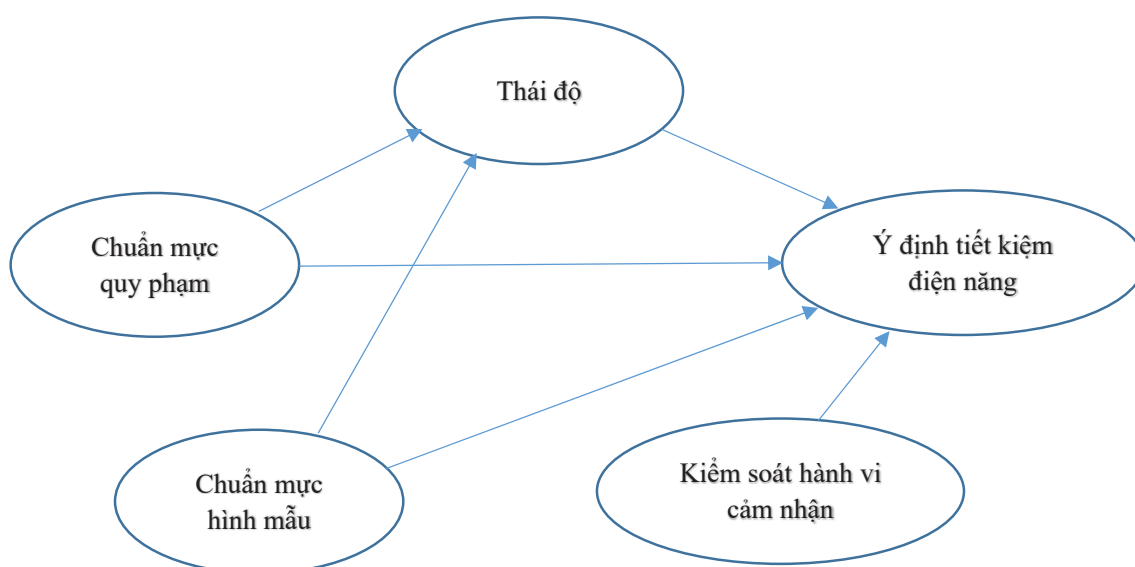
Chuẩn chủ quan về việc tiết kiệm điện có thể là ảnh hưởng tích cực hoặc ảnh hưởng tiêu cực tới ý định tiết kiệm điện của một người (Li & cộng sự, 2019; Zhang & cộng sự, 2013). Trong khi đó, chuẩn mực quy phạm và chuẩn mực hình mẫu đều quan trọng trong việc ảnh hưởng đến hành vi cá nhân (Ajzen, 2002; Ravis & Sheeran, 2003). Tuy nhiên, chúng không phải lúc nào cũng đi cùng với nhau (Ravis & Sheeran, 2003). Các chuẩn mực hình mẫu được đưa vào bổ sung trong mô hình để giải thích rõ hơn về ảnh hưởng của hành vi tiết kiệm điện của đồng nghiệp tới ý định hành vi của nhân viên văn phòng. Điều này cũng được đề xuất trong nghiên cứu trước đây về ý định hành vi liên quan tới bảo vệ môi trường (Nguyễn Hữu Khôi, 2020) và ý định hành vi tiết kiệm năng lượng (Baca-Motes & cộng sự, 2013; Xu & cộng sự, 2020). Do đó, nghiên cứu này đưa ra giả thuyết:

H3: Chuẩn mực quy phạm có ảnh hưởng trực tiếp và thuận chiều tới ý định tiết kiệm điện năng.

H4: Chuẩn mực hình mẫu có ảnh hưởng trực tiếp và thuận chiều tới ý định tiết kiệm điện năng.

Quá trình hình thành thái độ của cá nhân chịu sự tác động của môi trường xã hội (Chang, 1998), bởi vậy yếu tố cá nhân (thái độ) và yếu tố xã hội (chuẩn mực xã hội) có mối quan hệ với nhau (Ajzen & Fishbein, 2000; O'Keefe, 2015). Các kết quả nghiên cứu trước đây cũng chứng minh ảnh hưởng của các loại chuẩn mực xã hội tới thái độ (Chang, 1998; Tarkiainen & Sundqvist, 2005; Lapinski & cộng sự, 2007; Smith &

Hình 1: Mô hình nghiên cứu đề xuất



Louis, 2008; Nguyễn Hữu Khôi, 2020). Ảnh hưởng gián tiếp của chuẩn mực hình mẫu tới dự định hành vi đã được chỉ ra trong nghiên cứu trước đây (Thøgersen, 2014). Nhân tố khả năng thực hiện (trong đó có thành phần là chuẩn mực quy phạm và chuẩn mực hình mẫu) cũng có ảnh hưởng gián tiếp tới hành vi tiết kiệm điện năng thông qua nhân tố cơ hội (trong đó có thành phần là thái độ) cũng được chỉ ra trong nghiên cứu của Li & cộng sự (2019). Do đó, bên cạnh giả thuyết về ảnh hưởng trực tiếp, chúng tôi cũng đưa ra giả thuyết chuẩn mực quy phạm và chuẩn mực hình mẫu ảnh hưởng tới ý định tiết kiệm điện năng của nhân viên văn phòng qua biến trung gian là thái độ với hành vi. Nghiên cứu đưa ra giả thuyết:

H5: Chuẩn mực quy phạm có ảnh hưởng gián tiếp tới ý định tiết kiệm điện năng thông qua trung gian là thái độ

H6: Chuẩn mực hình mẫu có ảnh hưởng gián tiếp tới ý định tiết kiệm điện năng thông qua trung gian là thái độ.

3. Phương pháp nghiên cứu

3.1. Đối tượng khảo sát

Đối tượng khảo sát là những người đang làm việc mang tính chất hành chính (gần như dành toàn bộ thời gian làm việc tại văn phòng, công sở. Tác giả đã liên hệ 45 cơ quan, doanh nghiệp trên địa bàn thành phố Hà Nội và thu thập phiếu trả lời ở các tổ chức (bao gồm cả cơ quan nhà nước, đơn vị sự nghiệp, doanh nghiệp và loại hình tổ chức khác). Việc lấy mẫu khảo sát được thực hiện bằng phương pháp thuận tiện. Nhằm gia tăng số lượng phiếu trả lời từ người lao động và phù hợp với đặc thù của thành phố Hà Nội trong công tác phòng, chống dịch bệnh, cả hình thức trực tiếp và trực tuyến thông qua công cụ google docs được sử dụng. Sau khi loại bỏ các phiếu trả lời không đạt yêu cầu thông tin, 384 bảng hỏi được đưa vào để phân tích.

3.2. Công cụ nghiên cứu

Ngoài thông tin người trả lời về nhân khẩu học (tuổi, giới tính, trình độ) và thông tin về tổ chức (loại hình cơ quan đang làm việc, nơi làm việc), nội dung chính của bảng hỏi bao gồm các câu hỏi về thái độ, chuẩn mực quy phạm, chuẩn mực hình mẫu, kiểm soát hành vi cảm nhận và ý định hành vi tiết kiệm điện năng. Các mục hỏi được đo lường bằng thang đo Likert 5 điểm. Các thang đo, biến quan sát sử dụng trong nghiên cứu được kế thừa từ nghiên cứu của Li & cộng sự (2019) và Xu & cộng sự (2020).

3.3. Phương pháp phân tích dữ liệu

Nghiên cứu này sử dụng phương pháp phân tích mô hình cấu trúc bình phương bé nhất (PLS-SEM) bằng phần mềm SmartPLS 3.0. Dữ liệu thu thập được đưa vào phân tích nhằm kiểm tra độ tin cậy, độ giá trị của thang đo và kiểm định các giả thuyết nghiên cứu. Các kiểm định được đánh giá ở mức ý nghĩa 5%. Việc phân tích Bootstrap với mẫu 1000 khi đánh giá các mối quan hệ tác động trực tiếp và gián tiếp.

4. Kết quả phân tích dữ liệu

4.1. Thông tin về mẫu khảo sát

Bảng 1 trình bày thông tin mô tả về mẫu khảo sát của nghiên cứu. Trong 384 người trả lời, nữ chiếm 52,9%, còn lại là nam giới. Về tuổi đời, nhân viên văn phòng dưới 30 có 93 người (chiếm 24,2%), từ 30-39 tuổi có 147 người (chiếm 38,2%), từ 40-49 tuổi có 105 người (chiếm 27,3%). Số nhân viên văn phòng từ 50 tuổi trở lên có tỉ lệ thấp nhất với 10,2%, tương ứng 39 người. Về trình độ, trong 384 người được hỏi, có 126 người có trình độ sau đại học (32,8%), trình độ đại học có 225 người (tỉ lệ 58,6%) và những người trả lời còn lại có trình độ khác. Người trả lời đang làm trong doanh nghiệp chiếm tỉ lệ cao nhất với 40,1%, tiếp đến là đơn vị sự nghiệp và cơ quan nhà nước với các tỉ lệ tương ứng là 26,8% và 20,1%. Những người đang làm việc ở các quận trong nội thành có 267 người, tương ứng với 69,5%, còn lại là đang làm việc ở ngoại thành.

4.2. Kiểm định độ tin cậy và độ giá trị của thang đo

Kết quả phân tích dữ liệu cho thấy, hệ số tải của các biến quan sát đều lớn hơn 0,7 nên chúng có ý nghĩa. Bên cạnh đó, hệ số Cronbach's Alpha và độ tin cậy tổng hợp (CR) có giá trị đều lớn hơn 0,7; phương sai trích trung bình (AVE) của các thang đo có giá trị từ 0,657 đến 0,875 nên các thang đo có độ hội tụ (bảng 2). Để phân tích độ phân biệt, so sánh mối quan hệ giữa các yếu tố với phương sai trích trung bình được thực hiện. Các giá trị căn bậc hai của AVE đều lớn hơn giá trị lớn nhất của tương quan giữa các cặp khái niệm (bảng 3). Các hệ số tương quan Heterotrait - Monotrait (HTMT) đều nhỏ hơn 0,85. Do đó, các thang đo đề xuất trong nghiên cứu này đạt độ giá trị hội tụ và cấu trúc các khái niệm đạt được độ giá trị phân biệt.

4.3. Kiểm định các giả thuyết

Kết quả phân tích dữ liệu cho thấy mô hình có khả năng dự báo tốt khi R² hiệu chỉnh khi giải thích ảnh hưởng các khái niệm tới ý định tiết kiệm điện của nhân viên văn phòng bằng 0,628, các hệ số VIF đều nhỏ

Bảng 1: Thống kê mô tả mẫu khảo sát

Đặc điểm	Số lượng	%
Giới tính		
Nam	181	47,1
Nữ	203	52,9
Tuổi		
Từ 18 - 29 tuổi	93	24,2
Từ 30 - 39 tuổi	147	38,2
Từ 40 - 49 tuổi	105	27,3
Từ 50 tuổi trở lên	39	10,2
Trình độ		
Đại học	225	58,6
Sau đại học	126	32,8
Khác	33	8,6
Loại hình tổ chức đang làm việc		
Cơ quan nhà nước	77	20,1
Đơn vị sự nghiệp	103	26,8
Doanh nghiệp	144	40,1
Khác	60	15,6
Địa điểm làm việc		
Ở nội thành Hà Nội	267	69,5
Ở ngoại thành Hà Nội	117	30,5
Tổng	384	100

Nguồn: Tính toán từ dữ liệu khảo sát của tác giả năm 2021.

Bảng 2: Các biến quan sát trong khái niệm đề xuất

Khái niệm/biến quan sát	Hệ số tải của biến quan sát	Hệ số Cronbach's Alpha	Độ tin cậy tổng hợp (CR)	Phương sai trích trung bình (AVE)
Thái độ (AT)		0,845	0,906	0,763
Giảm sử dụng điện tại văn phòng là tốt	0,845			
Giảm sử dụng điện tại văn phòng là quan trọng	0,897			
Giảm sử dụng điện tại văn phòng là có ích	0,878			
Chuẩn mực quy phạm (IN)		0,826	0,884	0,657
Hầu hết đồng nghiệp của tôi muốn tôi tắt máy tính khi không sử dụng	0,785			
Hầu hết đồng nghiệp của tôi muốn tôi tắt thiết bị chiếu sáng khi không sử dụng	0,783			
Hầu hết đồng nghiệp của tôi muốn tôi tắt hoặc sử dụng điều hòa ở chế độ phù hợp	0,834			
Nhìn chung, hầu hết đồng nghiệp của tôi muốn tôi tiết kiệm điện tại nơi làm việc	0,840			
Chuẩn mực hình mẫu (DN)		0,805	0,884	0,719
Các đồng nghiệp của tôi lo lắng về việc sử dụng quá nhiều điện	0,858			
Các đồng nghiệp của tôi chú ý tới việc sử dụng điện của họ	0,858			
Có nhiều đồng nghiệp của tôi cố gắng để giảm sử dụng điện	0,827			
Kiểm soát hành vi cảm nhận (PBC)		0,768	0,865	0,682
Tôi có tiết kiệm điện hay không là hoàn toàn do tôi	0,770			
Điều chỉnh hành động tiết kiệm điện nằm	0,824			

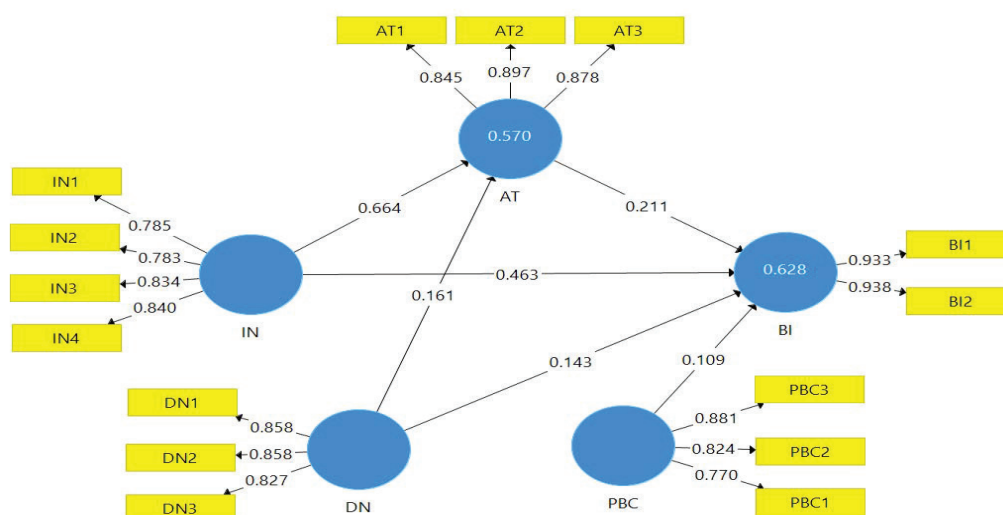
trong sự kiểm soát của tôi				
Tôi tự tin là tôi có thể tiết kiệm điện nếu tôi muốn	0,881			
Ý định tiết kiệm điện (BI)		0,858	0,934	0,875
Tôi có động lực để tiết kiệm điện tại nơi làm việc	0,933			
Tôi luôn nghĩ tới cách để tiết kiệm điện tại nơi làm việc	0,938			

Bảng 3: Tương quan giữa các khái niệm

Khái niệm	AT	BI	DN	IN	PBC
AT	0,874				
BI	0,691	0,936			
DN	0,488	0,514	0,848		
IN	0,743	0,757	0,492	0,811	
PBC	0,617	0,577	0,373	0,616	0,826

Chú thích: Số liệu ở đường chéo chính là căn bậc hai của phương sai trích trung bình.

Hình 2: Kết quả phân tích mô hình PLS-SEM



hơn 3. Kiểm định các ảnh hưởng trong mô hình đề xuất đều có ý nghĩa thống kê với mức 5% (Bảng 4 và Bảng 5).

Hệ số của các đường dẫn trong mối quan hệ trực tiếp của các biến độc lập tới biến phụ thuộc như sau: Thái độ có tác động tới ý định với hệ số 0,211 ($p = 0,000$); nhận thức kiểm soát hành vi có tác động tới ý định với hệ số 0,109 ($p = 0,020$), chuẩn mực quy phạm có tác động tới ý định với hệ số 0,463 ($p = 0,000$) và chuẩn mực hình mẫu có tác động tới ý định với hệ số 0,143 ($p = 0,001$). Chuẩn mực quy phạm và chuẩn mực hình mẫu cũng có tác động tới Thái độ với hệ số ảnh hưởng tương ứng là 0,664 ($p = 0,000$) và 0,161 ($p = 0,001$) (Hình 2). Do đó, các biến độc lập trong mô hình nghiên cứu đều tác động trực tiếp tới ý định tiết kiệm điện năng của nhân viên văn phòng. Bên cạnh đó, chuẩn mực quy phạm và chuẩn mực hình mẫu còn ảnh hưởng gián tiếp tới ý định tiết kiệm điện năng qua vai trò trung gian của thái độ. Hệ số đánh giá hiệu quả tác động (f^2) cho thấy mức độ tác động của các đường dẫn ở các mức độ khác nhau. Các hệ số này đều lớn hơn 0,02 nên có tác động giữa các khái niệm trong mô hình nghiên cứu (Cohen, 1988). Như vậy, cả sáu giả thuyết đề xuất đều được chấp nhận.

5. Thảo luận

Đúng như kỳ vọng ban đầu, mô hình TPB có thể dự báo tốt ý định tiết kiệm điện năng. Các khái niệm trong mô hình gồm thái độ, chuẩn mực quy phạm, chuẩn mực hình mẫu và kiểm soát hành vi cảm nhận đều

Bảng 4: Kết quả kiểm định các ảnh hưởng trực tiếp trong mô hình

Giá thuyết	Khái niệm (X)	Khái niệm (Y)	Hệ số ảnh hưởng (X→Y)	Kết luận
H1	AT	BI	0,211***	Ủng hộ
H2	PBC	BI	0,109*	Ủng hộ
H3	IN	BI	0,463***	Ủng hộ
H4	DN	BI	0,143**	Ủng hộ
Mức độ tác động (f^2): f^2 AT→BI= 0,078; f^2 PBC→BI= 0,035; f^2 IN→BI= 0,227; f^2 DN→BI= 0,040				

Chú thích: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$.

Bảng 5: Kết quả kiểm định các ảnh hưởng gián tiếp trong mô hình

Giá thuyết	Khái niệm (X)	Trung gian (M)	Khái niệm (Y)	Hệ số ảnh hưởng (X→M)	Hệ số ảnh hưởng (M→Y)	Hệ số ảnh hưởng (X→M→Y)	Kết luận
H5	IN	AT	BI	0,664***	0,211***	0,140***	Ủng hộ
H6	DN	AT	BI	0,161**	0,211***	0,034**	Ủng hộ
Mức độ tác động (f^2): f^2 AT→BI= 0,078; f^2 IN→AT= 0,781; f^2 DN→AT= 0,046							

Chú thích: ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$.

có tác động tới ý định hành vi với khả năng giải thích biến phụ thuộc là 62,8%. Mô hình cấu trúc có chất lượng tốt khi hệ số R2 cao hơn trong các nghiên cứu gần đây về ý định tiết kiệm điện năng (Xu & cộng sự, 2020; Wang & cộng sự, 2021).

Kết quả nghiên cứu đã chỉ ra rằng thái độ cũng tác động tích cực tới ý định tiết kiệm điện năng của nhân viên văn phòng; điều này phù hợp với các nghiên cứu trước đây trong khuôn khổ nghiên cứu về tiết kiệm năng lượng (Abrahamse & Steg, 2011; Li & cộng sự, 2019; Xu & cộng sự, 2020). Ý định hành vi sẽ cao hơn khi người lao động cho rằng tiết kiệm điện là quan trọng và có ích. Trong môi trường công việc, nhân viên càng có thái độ tích cực đối với việc tiết kiệm năng lượng thì càng có nhiều khả năng họ có động lực để thực hiện hành vi đó (Li & cộng sự, 2019).

Tác động trực tiếp của chuẩn mực xã hội lên ý định tiết kiệm điện năng được chỉ ra trong nghiên cứu này cũng ủng hộ các kết quả nghiên cứu trước đây (Li & cộng sự, 2019; Xu & cộng sự, 2020; Wang & cộng sự, 2021). Trong nghiên cứu này, chuẩn mực quy phạm có ảnh hưởng trực tiếp và lớn nhất tới ý định tiết kiệm điện năng của nhân viên văn phòng. Kết quả trong nghiên cứu này cho thấy ảnh hưởng của mong đợi đồng nghiệp tại văn phòng tác động mạnh tới ý định giảm thiểu sử dụng điện khi nhân viên văn phòng dùng các thiết bị điện như điều hòa, đèn, máy tính. Chuẩn mực hình mẫu tại văn phòng cũng có ảnh hưởng trực tiếp tới ý định tiết kiệm điện năng của nhân viên. Như vậy, trong môi trường làm việc, mong đợi và hình ảnh của đồng nghiệp bao gồm cả các nhà quản trị trong tổ chức về tiết kiệm điện trong quá trình làm việc có ảnh hưởng tới ý định hành vi của nhân viên văn phòng.

Bên cạnh tác động trực tiếp, kết quả phân tích còn cho thấy thái độ là biến số trung gian trong sự tác động của chuẩn mực quy phạm và chuẩn mực hình mẫu tới ý định hành vi. Tác động trung gian của thái độ trong mối quan hệ giữa chuẩn mực quy phạm, chuẩn mực hình mẫu tới ý định tiết kiệm điện là trung gian bổ sung khi mà cả tác động trực tiếp và tác động gián tiếp đều có ý nghĩa (Zhao & cộng sự, 2010). Kết quả này đã củng cố thêm về sự tác động gián tiếp của chuẩn chủ quan lên ý định hành vi thông qua thái độ trong mô hình TPB mà đã được chỉ ra trong nghiên cứu trước đây (Thøgersen, 2014). Điều này cho thấy ảnh hưởng của đồng nghiệp tới thái độ của nhân viên văn phòng nhằm thúc đẩy ý định tiết kiệm điện là đáng kể.

Trong nghiên cứu này, kiểm soát hành vi cảm nhận có ảnh hưởng nhỏ nhất tới ý định tiết kiệm điện năng, tương đồng với kết quả trong nghiên cứu của Li & cộng sự (2019). Biến số này hoàn toàn không có ảnh hưởng tới ý định tiết kiệm điện năng trong nghiên cứu của Xu & cộng sự (2020). Tuy nhiên, kiểm soát hành vi cảm nhận lại là nhân tố có ảnh hưởng mạnh mẽ nhất trong bối cảnh nghiên cứu về ý định tiết kiệm năng lượng của hộ gia đình (Abrahamse & Steg, 2011) hay nghiên cứu về ý định tiết kiệm điện năng của khách lưu trú (Wang & cộng sự, 2021).

Trên cơ sở kết quả của nghiên cứu, một số hàm ý quản trị được đề xuất. Nâng cao thái độ của nhân

viên văn phòng với hành vi tiết kiệm điện năng là vô cùng quan trọng khi nó không chỉ tác động trực tiếp và cả đóng vai trò trung gian trong sự ảnh hưởng tới ý định hành vi. Việc thực hiện các biện pháp truyền thông, cung cấp thông tin về tiết kiệm điện nhằm cải thiện thái độ tích cực của nhân viên cũng rất cần thiết (Bettinghaus, 1986). Trong quản trị hành chính, các tổ chức nên xây dựng định mức sử dụng năng lượng và đề ra các quy định về sử dụng, tiết kiệm điện năng tại nơi làm việc. Khi bố trí nhân viên cùng làm việc trong một văn phòng với không gian chung cần có các trách nhiệm ràng buộc liên quan các cá nhân. Các nhà quản trị cần phát huy những ảnh hưởng của chuẩn mực có lợi như thực hiện nêu gương những nhân viên có hành vi tiết kiệm. Bên cạnh đó, các tổ chức nên xem xét việc bố trí văn phòng, mức độ tham gia vận hành thiết bị điện tại tòa nhà và đánh giá mức độ chủ động trong tiết kiệm năng lượng của nhân viên văn phòng. Điều này sẽ thúc đẩy cảm nhận về kiểm soát đối với hành vi mà kết quả cũng đã chỉ ra PBC ảnh hưởng rõ ràng tới ý định tiết kiệm điện năng.

6. Kết luận

Ý định tiết kiệm năng lượng có ý nghĩa quan trọng trong việc thúc đẩy hành vi giảm tiêu thụ năng lượng. Nghiên cứu này đã ứng dụng lý thuyết hành vi dự định để giải thích ý định tiết kiệm điện năng của người lao động với tập mẫu thu thập từ nhân viên văn phòng đang làm việc tại các cơ quan, doanh nghiệp trên địa bàn thành phố Hà Nội. Kết quả nghiên cứu chỉ ra rằng các yếu tố được đề xuất (thái độ, chuẩn mực quy phạm, chuẩn mực hình mẫu và kiểm soát hành vi cảm nhận) đều có tác động và có ý nghĩa đến ý định hành vi, bao gồm cả trực tiếp và gián tiếp. Mô hình cung cấp cho các nhà nghiên cứu một cách tiếp cận có hệ thống để khám phá các yếu tố quyết định hành vi tiết kiệm điện năng trong môi trường văn phòng, công sở. Nghiên cứu này có hàm ý quản trị cho các nhà quản trị để hiểu về các rào cản và cơ hội bên trong của nhân viên văn phòng, từ đó thiết lập các can thiệp hành vi để giảm tiêu thụ điện năng, đồng thời sử dụng điện có hiệu quả dựa vào các yếu tố hạn chế được xác định từ mô hình được đề xuất và kiểm định trong nghiên cứu này.

Trong nghiên cứu này, chúng tôi chỉ sử dụng mô hình TPB để giải thích ý định tiết kiệm điện năng thông qua thái độ, chuẩn mực quy phạm, chuẩn mực hình mẫu và kiểm soát hành vi cảm nhận. Tuy nhiên, có thể còn có nhiều nhân tố khác có thể tác động tới ý định mà khi xem xét các biến số khác nhau có thể giải thích đầy đủ hơn ý định hành vi. Bên cạnh đó, mô hình nghiên cứu được đề xuất không bao gồm hành vi tiết kiệm điện năng nên đã làm giảm sự toàn vẹn của việc ứng dụng mô hình TPB. Mặc dù phương pháp PLS-SEM đang được khuyến khích sử dụng trong những tình huống tương tự nhưng việc kiểm định mô hình nghiên cứu mở rộng TPB có thể sử dụng phương pháp phân tích, xử lý dữ liệu khác sẽ đem lại hiệu quả hơn khi đánh giá mô hình ước lượng. Các nghiên cứu tiếp theo có thể khám phá nhiều hơn vai trò của các biến trung gian hoặc biến điều tiết nhằm giải thích tốt hơn mối quan hệ giữa các biến độc lập trong mô hình TBP và ý định tiết kiệm điện năng. Với những bối cảnh nghiên cứu nhất định, ý định hành vi có thể có tương quan yếu tới hành vi thực tế (Conner & Norman, 1996; Dixon & cộng sự, 2015). Do đó, cần tiếp tục kiểm định mối quan hệ giữa ý định và hành vi tiết kiệm điện năng nhằm đưa ra bằng chứng thực tiễn cho quá trình quản trị cụ thể.

Tài liệu tham khảo

- Abrahamse, W. & Steg, L. (2009), 'How do socio-demographic and psychological factors relate to households' direct and indirect energy use and savings?', *Journal of Economic Psychology*, 30(5), 711-720.
- Abrahamse, W. & Steg, L. (2011), 'Factors related to household energy use and intention to reduce it: The role of psychological and socio-demographic variables', *Human Ecology Review*, 18(1), 30-40.
- Ajzen, I. (1991), 'The theory of planned behavior', *Organizational behavior and human decision processes*, 50(2), 179-211.
- Ajzen, I. (2002), 'Perceived behavioral control, self-efficacy, locus of control, and the theory of planned behavior', *Journal of applied social psychology*, 32(4), 665-683.
- Ajzen, I. & Fishbein, M. (2000), 'Attitudes and the attitude-behavior relation: Reasoned and automatic processes', *European review of social psychology*, 11(1), 1-33.
- Baca-Motes, K., Brown, A., Gneezy, A., Keenan, E.A. & Nelson, L.D. (2013), 'Commitment and behavior change: Evidence from the field', *Journal of Consumer Research*, 39(5), 1070-1084.
- Bettinghaus, E.P. (1986), 'Health promotion and the knowledge-attitude-behavior continuum', *Preventive medicine*, 15(5), 475-491.

- Black, J., Sterm, P. & Elworth, J. (1985), 'Personal and contextual influences on household energy adaptations', *Journal of Applied Psychology*, 70(1), 3-21.
- Brandon, G. & Lewis, A. (1999), 'Reducing household energy consumption: a qualitative and quantitative field study', *Journal of Environmental Psychology*, 19(1), 75-85.
- Chang, M.K. (1998), 'Predicting unethical behavior: a comparison of the theory of reasoned action and the theory of planned behavior', *Journal of Business Ethics*, 17(16), 1825-1834.
- Cohen, J. (1988), 'Set correlation and contingency tables', *Applied psychological measurement*, 12(4), 425-434.
- Conner, M. & Norman, P. (1996), 'Body weight and shape control: examining component behaviours', *Appetite*, 27(2), 135-150.
- Dixon, G.N., Deline, M.B., McComas, K., Chambliss, L. & Hoffmann, M. (2015), 'Saving energy at the workplace: The salience of behavioral antecedents and sense of community', *Energy Research & Social Science*, 6, 121-127.
- Ghany, M.G., Strader, D.B., Thomas, D.L. & Seeff, L.B. (2009), 'Diagnosis, management, and treatment of hepatitis C: An update', *Hepatology*, 49(4), 1335-1374.
- Hori, S., Kondo, K., Nogata, D. & Ben, H. (2013), 'The determinants of household energy-saving behavior: Survey and comparison in five major Asian cities', *Energy Policy*, 52(0), 354-362.
- Juvan, E. & Dolnicar, S. (2017), 'Drivers of pro-environmental tourist behaviours are not universal', *Journal of Cleaner Production*, 166, 879-890.
- Lapinski, M.K., Rimal, R.N., Devries, R. & Lee, E.L. (2007), 'The role of group orientation and descriptive norms on water conservation attitudes and behaviors', *Health Communication*, 22(2), 133-142.
- Li, D., Xu, X., Chen, C. & Menassa, C. (2019), 'Understanding energy-saving behaviors in the American workplace: A unified theory of Motivation, Opportunity, and Ability', *Energy Research & Social Science*, 51, 198-209.
- Miller, D., Merrilees, B. & Coghlan, A. (2014), 'Sustainable urban tourism: understanding and developing visitor proenvironmental behaviours', *Journal of Sustainable Tourism*, 23(1), 26-46.
- Nguyễn Hữu Khôi (2020), 'Giải thích ý định giảm thiểu sử dụng túi nhựa của du khách quốc tế bằng lý thuyết hành vi dự định mở rộng', *Tạp chí Kinh tế & Phát triển*, 273, 43-52.
- Nguyễn Trọng Hoài (2014), 'Phân tích sử dụng năng lượng của người dân', *Tạp chí Kinh tế & Phát triển*, Số 207(9/2014), 46-57.
- O'keefe, D.J. (2015), *Persuasion: Theory and research*, Sage Publications.
- Rivis, A. & Sheeran, P. (2003), 'Descriptive norms as an additional predictor in the theory of planned behaviour: A meta-analysis', *Current Psychology*, 22(3), 218-233.
- Sardianou, E. (2007), 'Estimating energy conservation patterns of Greek households', *Energy Policy*, 35(7), 3778-3791.
- Ščasný, M. & Urban, J. (2009), 'Household behaviour and environmental policy: residential energy efficiency', presentation at *OECD Conference on 'Household Behaviour and Environmental Policy'*, OECD, June 3rd-4th.
- Scherbaum, C.A., Popovich, P.M. & Finlinson, S. (2008), 'Exploring individual-level factors related to employee energy-conservation behaviors at work', *Journal of Applied Social Psychology*, 38(3), 818-835.
- Smith, J.R. & Louis, W.R. (2008), 'Do as we say and as we do: the interplay of descriptive and injunctive group norms in the attitude-behaviour relationship', *British Journal of Social Psychology*, 47(4), 647-666.
- Tarkiainen, A. & Sundqvist, S. (2005), 'Subjective norms, attitudes and intentions of Finnish consumers in buying organic food', *British Food Journal*, 107(11), 808-822.
- Tập đoàn Điện lực Việt Nam (2020), *Tỷ lệ tổn thất điện năng ở Việt Nam đã sát với ngưỡng kỹ thuật*, truy cập ngày 15 tháng 11 năm 2021, từ <<https://www.evn.com.vn/d6/news/Ty-le-ton-that-dien-nang-cua-Viet-Nam-da-sat-voi-nguoi-ky-thuat-6-12-25247.aspx>>.
- Thøgersen, J. (2014), 'The mediated influences of perceived norms on pro-environmental behavior', *Revue d'économie politique*, 124(2), 179-193.
- Urban, J. & Ščasný, M. (2012), 'Exploring domestic energy-saving: The role of environmental concern and background variables', *Energy Policy*, 47(0), 69-80.
- Wang, Q.C., Xie, K.X., Liu, X., Shen, G.Q.P., Wei, H.H. & Liu, T.Y. (2021), 'Psychological drivers of hotel guests' energy saving behaviours - empirical research based on the extended theory of planned behaviour', *Buildings*, 11(9), 401.
- Wang, Z., Zhang, B., Yin, J. & Zhang, Y. (2011), 'Determinants and policy implications for household electricity saving behaviour: Evidence from Beijing, China', *Energy Policy*, 39(6), 3550-3557.
- Xu, X., Chen, C.F., Li, D. & Menassa, C. (2020), 'Energy saving at work: Exploring the role of social norms, perceived control and ascribed responsibility in different office layouts', *Frontiers in Built Environment*, 6(16), 1-12.
- Zhang, Y., Wang, Z. & Zhou, G. (2013), 'Antecedents of employee electricity saving behavior in organizations: An empirical study based on norm activation model', *Energy Policy*, 62, 1120-1127.
- Zhao, X., Lynch Jr, J.G. & Chen, Q. (2010), 'Reconsidering Baron and Kenny: Myths and truths about mediation analysis', *Journal of Consumer Research*, 37(2), 197-206.

CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG TỚI NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH THANH HÓA

Nguyễn Thị Thanh Xuân

Trường Đại học Hồng Đức

Email: nguyenthithanhxuan@hdu.edu.vn

Lê Quang Hiếu

Trường Đại học Hồng Đức

Email: lequanghieu@hdu.edu.vn

Trịnh Thị Thu Huyền

Trường Đại học Hồng Đức

Email: tringthithuhuyenkt@hdu.edu.vn

Mã bài: JED - 666

N/gày nhận bài: 12/05/2022

Ngày nhận bài sửa: 17/05/2022

Ngày duyệt đăng: 05/06/2022

Tóm tắt

Nghiên cứu này sử dụng lý thuyết năng lực và lý thuyết định hướng thị trường để nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng tới năng lực cạnh tranh đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa tỉnh Thanh Hóa. Thông qua điều tra khảo sát 600 doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa, sử dụng hồi quy tuyến tính OLS, nghiên cứu cho thấy ảnh hưởng của 10 nhân tố được lựa chọn đều có ý nghĩa thống kê. Trong đó, mức độ ảnh hưởng theo thứ tự giảm dần đó là: Năng lực quản lý; Sự phát triển của công nghệ thông tin; Phản ứng của đối thủ cạnh tranh; Năng lực kỹ thuật công nghệ; Trách nhiệm xã hội; Thương hiệu và uy tín; Năng lực tài chính; Nguồn nhân lực; Hiệu quả kinh doanh; Sự thích ứng với môi trường kinh doanh. Từ đó, nghiên cứu đã đề xuất một số khuyến nghị như nâng cao kỹ năng quản lý một cách chuyên nghiệp; tăng cường nghiên cứu khoa học, đổi mới công nghệ; thường xuyên nghiên cứu thị trường và phân tích đối thủ cạnh tranh, tìm hiểu khách hàng tiềm năng.

Từ khóa: Năng lực cạnh tranh, doanh nghiệp nhỏ và vừa, tỉnh Thanh Hóa.

Mã JEL: L21, M10

Factors affecting the competitiveness of small and medium-sized enterprises in Thanh Hoa province

Abstract

This research applies the theory of capacity and the theory of market orientation to study the factors affecting the competitiveness of small and medium enterprises in Thanh Hoa province. Through surveying 600 small and medium-sized enterprises in Thanh Hoa province, using OLS linear regression, the research shows that the influence of 10 selected factors is statistically significant. In which, the level of influence in descending order is: Management capacity; Development of information technology; Competitors' reaction; Technical and technological capacity; Social responsibility; Brand and reputation; Financial capacity; Human Resources; Business efficiency; Adaptation to the business environment. From those results, the research has made some recommendations such as improving management skills professionally; strengthening scientific research and technological innovation; regularly researching the market, analyzing competitors and potential customers.

Keywords: Competitiveness, small and medium enterprises, Thanh Hoa province.

JEL Codes: L21, M10

1. Đặt vấn đề

Năng lực cạnh tranh là khả năng tạo dựng, duy trì, sử dụng và sáng tạo mới các lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp để tạo ra sản phẩm với năng suất, chất lượng cao hơn đối thủ cạnh tranh và chiếm lĩnh được thị phần lớn hơn cũng như tạo ra thu nhập cao cho người lao động và khả năng phát triển bền vững cho tổ chức (Porter, 1990). Trước bối cảnh hội nhập kinh tế và sự ảnh hưởng bởi dịch bệnh Covid 19, doanh nghiệp nhỏ và vừa sẽ không tránh khỏi những khó khăn, thách thức. Điều này cũng đòi hỏi bản thân doanh nghiệp phải không ngừng đổi mới, hoàn thiện và phát triển. Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp luôn là mối quan tâm hàng đầu đối với các nghiên cứu trong và ngoài nước. Có khá nhiều các nghiên cứu các nhân tố tác động đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp nói chung và doanh nghiệp nhỏ và vừa nói riêng. Các nghiên cứu được tiếp cận theo nhiều hướng khác nhau, như mô hình chuỗi giá trị của Porter (1985), mô hình 5 áp lực cạnh tranh của Porter (1990), mô hình tiếp cận từ lý thuyết năng lực của Barney (1991), mô hình theo lý thuyết nguồn lực của Wernerfelt (1984), mô hình theo định hướng thị trường của Narver & Slater (1990). Các cách tiếp cận này đều cho thấy những yếu tố tác động đến năng lực cạnh tranh được ảnh hưởng bởi yếu tố bên trong hoặc bên ngoài doanh nghiệp. Các nghiên cứu cũng cho thấy có nhiều nhân tố ảnh hưởng khác nhau tới năng lực cạnh tranh, tùy thuộc theo từng quốc gia, từng góc tiếp cận. Tuy nhiên, chưa nhiều nghiên cứu về các nhân tố ảnh hưởng tới năng lực cạnh tranh được kết hợp giữa lý thuyết năng lực và lý thuyết định hướng thị trường một cách có hệ thống. Chính vì vậy, trong nghiên cứu này, nhóm tác giả cũng tiếp cận các yếu tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp theo cả lý thuyết về năng lực và lý thuyết định hướng thị trường. Với hướng tiếp cận kết hợp giữa lý thuyết năng lực và lý thuyết định hướng thị trường, trên cơ sở tổng quan các nghiên cứu về nhân tố ảnh hưởng tới năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp, nhóm tác giả lựa chọn một số nhân tố theo hướng tiếp cận năng lực và hướng tiếp cận định hướng thị trường để đề xuất mô hình nghiên cứu của mình.

Riêng với tỉnh Thanh Hóa, theo báo cáo của Sở Kế hoạch và Đầu tư Thanh Hóa (2021), trong năm 2021 có 1.505 doanh nghiệp tạm ngừng kinh doanh có thời hạn (tăng 25,3% so với cùng kỳ); lợi nhuận trước thuế của doanh nghiệp nhỏ và vừa trong thời gian qua còn lỗ. Điều này cho thấy tình trạng phá sản doanh nghiệp và tạm ngừng kinh doanh còn cao, lợi nhuận thấp. Với mục đích nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh cho doanh nghiệp nhỏ và vừa, bài viết xác định ảnh hưởng của các nhân tố và đo lường mức độ ảnh hưởng của các nhân tố tới năng lực cạnh tranh đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa. Từ đó, đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh cho doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa.

2. Cơ sở lý thuyết và giả thuyết nghiên cứu

2.1. Cơ sở lý thuyết

2.1.1. Mô hình tiếp cận từ lý thuyết năng lực

Trong quan điểm dựa trên nguồn lực, các yếu tố được phân tích từ nguồn lực vô hình và hữu hình. Theo Man & cộng sự (2002), nguồn lực hữu hình chính là tài sản vật chất mà một doanh nghiệp có thể quan sát và đếm được như các nguồn lực tài chính, nguồn lực tổ chức, nguồn lực vật chất, nguồn lực công nghệ. Còn nguồn lực vô hình chính là các tài sản mà doanh nghiệp không thể đếm được như nguồn lực con người (kiến thức, sự trung thực và khả năng quản lý), nguồn lực đổi mới, nguồn lực về danh tiếng (sức mạnh thương hiệu, danh tiếng với khách hàng, danh tiếng với nhà cung ứng).

2.1.2. Mô hình tiếp cận theo định hướng thị trường

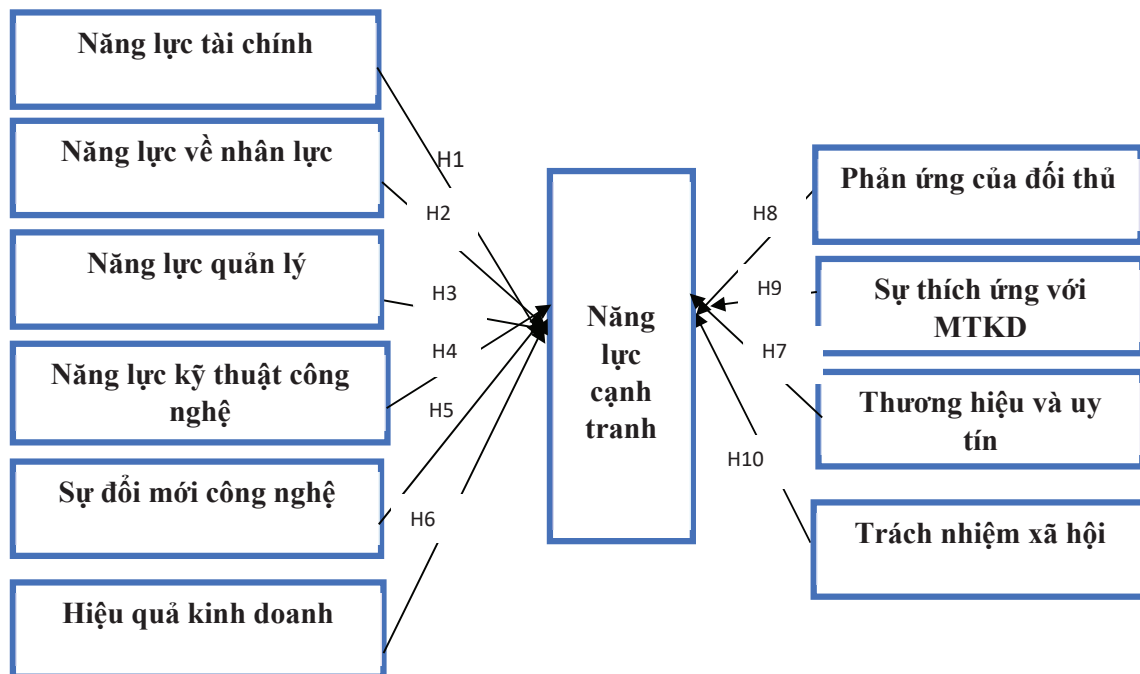
Theo Narver & Slater (1990), năng lực cạnh tranh theo định hướng thị trường gồm có ba thành phần chính. Một là, định hướng khách hàng, định hướng này dựa vào nhu cầu của khách hàng và làm thế nào để khách hàng hiểu về doanh nghiệp mình; Hai là, định hướng đối thủ cạnh tranh, theo đó doanh nghiệp cần phải hiểu rõ khả năng cạnh tranh ngắn hạn, dài hạn và chiến lược của đối thủ cạnh tranh hiện tại và tương lai để có thể tạo ra giá trị vượt trội so với họ; Ba là, sự phối hợp đa chức năng dựa trên việc sử dụng các nguồn lực của doanh nghiệp một cách hiệu quả nhằm tạo ra giá trị vượt trội cho khách hàng mục tiêu.

2.2. Mô hình và giả thuyết nghiên cứu

Các cách tiếp cận năng lực cạnh tranh đều cho thấy những yếu tố tác động đến năng lực cạnh tranh được ảnh hưởng bởi yếu tố bên trong hoặc bên ngoài doanh nghiệp. Với hướng tiếp cận kết hợp giữa lý thuyết năng lực và lý thuyết định hướng thị trường đảm bảo được cái nhìn tổng quát về các nhân tố ảnh hưởng tới

năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Trên cơ sở tổng quan các nghiên cứu, nhóm tác giả lựa chọn một số nhân tố theo hướng tiếp cận năng lực (như năng lực tài chính, nguồn nhân lực, năng lực tổ chức điều hành, năng lực kỹ thuật công nghệ, sự phát triển của công nghệ thông tin, hiệu quả kinh doanh) và hướng tiếp cận định hướng thị trường (Thương hiệu và uy tín, phản ứng của đối thủ cạnh tranh, sự thích ứng với môi trường kinh doanh, trách nhiệm xã hội) để đề xuất mô hình nghiên cứu của mình.

Hình 1: Mô hình nghiên cứu đề xuất



2.2.1. Năng lực tài chính

Năng lực tài chính của doanh nghiệp là khả năng đảm bảo nguồn lực tài chính cho hoạt động của doanh nghiệp nhằm đạt mục đích mà doanh nghiệp đề ra. Các nghiên cứu đã thể hiện ảnh hưởng của năng lực tài chính tới năng lực cạnh tranh thông qua quy mô, khả năng tiếp cận nguồn vốn, chiến lược kinh doanh, doanh nghiệp có năng lực tài chính tốt sẽ có tác động mạnh mẽ đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp và ngược lại (Chang & cộng sự, 2007; Gupta & Kundu, 2007; Barney, 2011; Ahmedova, 2015; Kabanda & Brown 2017; Phạm Thu Hương, 2017).

H1: Năng lực tài chính có ảnh hưởng tích cực tới năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp nhỏ và vừa

2.2.2. Nguồn nhân lực

Nguồn nhân lực là năng lực lao động của xã hội, là nguồn của sự phát triển kinh tế - xã hội, bao gồm các nhóm dân số trong độ tuổi lao động, có khả năng tham gia lao động, bao gồm tổng hòa các yếu tố vật chất, trí lực của họ được huy động vào quá trình lao động (Mazanai & Fatoki, 2012). Theo các nhà nghiên cứu thì nguồn nhân lực được coi là một tài sản quan trọng của doanh nghiệp vì họ đóng vai trò then chốt trong việc thực hiện mục tiêu, chiến lược và cũng là nguồn tạo ra lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp (Chang & cộng sự, 2007; Barney, 2011; Manmohan, 2013; Phạm Thu Hương, 2017; Irungu & Arasa, 2017).

H2: Nguồn nhân lực có ảnh hưởng tích cực tới năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp nhỏ và vừa

2.2.3. Năng lực quản lý điều hành

Năng lực quản lý điều hành là việc tổ chức và thực hiện các kỹ năng khác nhau trong quá trình làm việc giữa các cá nhân, nhóm và các nguồn lực khác để đạt được mục tiêu đề ra (Phạm Thu Hương, 2017). Một số nghiên cứu khác cũng đã cho thấy được năng lực quản lý điều hành càng cao thì năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp càng tốt (Hwang & Chang, 2003; Ho, 2005; Tang & Tang, 2012; Phạm Thu Hương, 2017).

H3: Năng lực quản lý điều hành có ảnh hưởng tích cực tới năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp nhỏ và vừa

2.2.4. Năng lực kỹ thuật công nghệ

Năng lực công nghệ được hiểu như là nền tảng, một lợi thế cạnh tranh bền vững công ty vì nó thường tạo ra việc nâng cao kiến thức về công nghệ, về kỹ năng sản xuất (Lee & King, 2009). Năng lực kỹ thuật công nghệ được đánh giá thông qua việc doanh nghiệp áp dụng các kỹ thuật công nghệ cao, đầu tư đầy đủ trang thiết bị cũng như việc vận dụng các giao dịch thông qua internet, đặc biệt là thương mại điện tử. Các nghiên cứu của Hudson & cộng sự (2001); Lee & King (2009); Manmohan (2013) cho thấy công nghệ tác động đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.

H4: Năng lực kỹ thuật công nghệ có ảnh hưởng tích cực tới năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp nhỏ và vừa

2.2.5 Sự phát triển của công nghệ thông tin

Sự phát triển của công nghệ thông tin (sự đổi mới công nghệ) đó là cho phép các công nghệ của doanh nghiệp phù hợp với cơ hội thị trường để thúc đẩy tăng trưởng doanh nghiệp (Wu & Parkvithee, 2017). Gần đây, các nghiên cứu về sự đổi mới công nghệ cho thấy rằng các doanh nghiệp nên đồng thời đầu tư với những công nghệ hiện có và đổi mới khám phá để nắm bắt cơ hội công nghệ mới sẽ đảm bảo cho doanh nghiệp kinh doanh thành công (Aikaeli, 2012; Hutahayan & Yufra, 2019; Wu & Parkvithee, 2017).

H5: Sự phát triển công nghệ thông tin có ảnh hưởng tích cực tới năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp nhỏ và vừa

2.2.6. Hiệu quả kinh doanh

Hiệu quả kinh doanh được hiểu là cách thức sử dụng nguồn lực trong doanh nghiệp để có thể đạt được các mục tiêu của doanh nghiệp một cách tốt nhất (Pradabwong & cộng sự, 2015). Nghiên cứu về ảnh hưởng của hiệu quả kinh doanh tới năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp ít được đề cập tới, vì thường khi xem xét đến hiệu quả kinh doanh thường đo lường so sánh kết quả về doanh thu và chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra. Tuy nhiên, việc sử dụng các nguồn lực hiệu quả cũng đóng vai trò quan trọng trong việc nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Đây là nhân tố mà nhóm tác giả đề xuất thêm vào mô hình.

H6: Hiệu quả kinh doanh có ảnh hưởng tích cực tới năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp nhỏ và vừa

2.2.7. Thương hiệu và uy tín

Theo Kotler (1994) thương hiệu và uy tín được thể hiện thông qua một cái tên, một thuật ngữ, một dấu hiệu, một biểu tượng, một thiết kế,... hoặc là sự kết hợp của tất cả các yếu tố trên để phân biệt hàng hóa, dịch vụ của một người bán với hàng hóa, dịch vụ của đối thủ cạnh tranh. Thương hiệu có ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp được nghiên cứu bởi các tác giả Prasad & Dev (2000), Kim & Kim (2005); Williams & Hare (2012), Nguyễn Thành Long (2017).

H7: Thương hiệu và uy tín có ảnh hưởng tích cực tới năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp nhỏ và vừa

2.2.8. Phản ứng của đối thủ cạnh tranh

Phản ứng của đối thủ cạnh tranh là những hành động, cách ứng xử của họ trước những chiến lược của doanh nghiệp hay của những đối thủ cạnh tranh khác (Karami & cộng sự, 2006). Khi thay đổi về chính sách giá bán, chính sách sản phẩm thì doanh nghiệp phải đối mặt với hai câu hỏi đó là phản ứng của người tiêu dùng và phản ứng của đối thủ cạnh tranh như thế nào. Karami & cộng sự (2006) đã phát hiện ra rằng sức mạnh của đối thủ cạnh tranh có ảnh hưởng đến khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp.

H8: Phản ứng của đối thủ cạnh tranh có ảnh hưởng tích cực tới năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp nhỏ và vừa

2.2.9. Sự thích ứng với môi trường kinh doanh

Doanh nghiệp phải thích ứng với sự thay đổi của thị trường trong nước và quốc tế (sở thích, nhu cầu, giá cả, chất lượng, mẫu mã...) và sự thay đổi trong môi trường kinh doanh như chính sách của nhà nước, sự thay đổi của các đối tác kinh doanh, đối thủ cạnh tranh... Điều đó đòi hỏi doanh nghiệp phải phản ứng linh hoạt, điều chỉnh linh hoạt và hiệu quả. Một số nghiên cứu trước đây đã chứng minh khả năng thích ứng với môi trường kinh doanh đóng vai trò quan trọng đối với sự phát triển của doanh nghiệp (Karami & cộng sự, 2006).

H9: Sự thích ứng với môi trường kinh doanh có ảnh hưởng tích cực tới năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp nhỏ và vừa

2.2.10. Trách nhiệm xã hội

Sethi (1975) thì cho rằng, trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp là nâng hành vi của doanh nghiệp lên một mức phù hợp với các quy phạm, giá trị và kỳ vọng xã hội đang phổ biến. Trách nhiệm xã hội có ảnh hưởng tích cực đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp được nghiên cứu bởi các tác giả Ho (2005); Craigwell (2007); Tsai & cộng sự (2009), Archie & Kareem (2010); Nguyễn Thành Long (2017).

H10: Trách nhiệm xã hội có ảnh hưởng tích cực tới năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp nhỏ và vừa

2.3. Phương pháp nghiên cứu

Nghiên cứu được thực hiện bởi phương pháp nghiên cứu định lượng để kiểm định các giả thuyết ảnh hưởng tới năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa.

Đối tượng khảo sát trong nghiên cứu là các doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa. Theo Hair & cộng sự (1998) thì cỡ mẫu để phân tích EFA tối thiểu bằng 5 lần số biến quan sát. Trong hồi quy đa biến theo Tabachnick & Fidell (2013) kích cỡ mẫu tối thiểu phải đạt theo công thức $n \geq 50 + 8p$ (p là số biến độc lập). Mô hình nghiên cứu đề xuất bao gồm 10 biến độc lập và 1 biến phụ thuộc. Thang đo của các nhân tố bao gồm 46 biến quan sát, theo công thức trên thì số mẫu tối thiểu cần phải khảo sát là 230. Nhóm tác giả thực hiện thu thập, điều tra khảo sát khảo sát trực tiếp tại 600 doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa. Sử dụng phương pháp điều tra phi xác suất, thuận tiện trong khoảng thời gian từ ngày 1 tháng 6 năm 2021 đến ngày 30 tháng 10 năm 2021.

Bảng hỏi được dịch từ tiếng Anh sang tiếng Việt và dịch ngược lại. Sau đó tiến hành thử nghiệm với 10 người để kiểm tra từ ngữ, hoàn chỉnh, trình tự và các lỗi có thể trong câu hỏi Bảng hỏi sử dụng thang đo likert 5 điểm, từ “Rất không đồng ý” đến “rất đồng ý” cho các biến quan sát trong mô hình.

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

Biến nghiên cứu	Thang đo	Nguồn
Năng lực tài chính (NLTC)	Doanh nghiệp thiếu vốn để sản xuất và đầu tư công nghệ mới	Phạm Thu Hương (2017)
	Doanh nghiệp thiếu kiến thức và kinh nghiệm trong quản lý tài chính	
	Doanh nghiệp luôn gặp khó khăn trong việc tìm kiếm nguồn vốn	
	Doanh nghiệp luôn thanh toán đầy đủ các khoản nợ	
Nguồn nhân lực (NNL)	Hầu hết nhân viên được đào tạo chuyên môn tốt	Van Tien & cộng sự (2019)
	Nhiều nhân viên thiếu kỹ năng làm việc trong doanh nghiệp	
	Hầu hết nhân viên có kinh nghiệm cao trong công việc	
	Khả năng đổi mới của nhân viên nhanh nhạy	
	Thái độ làm việc của nhân viên tốt	
Thương hiệu và uy tín (TH)	Doanh nghiệp có chỉ tiêu cho hoạt động xúc tiến thương mại theo % doanh số	Nguyễn Thiên Phú (2014)
	Doanh nghiệp có chỉ tiêu cho hoạt động quảng cáo	
	Doanh nghiệp luôn quan tâm đến phát triển thương hiệu	
	Thương hiệu của doanh nghiệp được nhiều người biết đến	
	Thương hiệu của doanh nghiệp rất thu hút và dễ hiểu	
Năng lực quản lý điều hành (NLQL)	Đội ngũ lãnh đạo có kỹ năng lãnh đạo tốt	Van Tien & cộng sự (2019)
	Đội ngũ lãnh đạo có kỹ năng lập kế hoạch tốt	
	Đội ngũ lãnh đạo có kỹ năng giải quyết vấn đề tốt	
	Doanh nghiệp có bộ máy tổ chức hoạt động hiệu quả, linh hoạt	
	Việc bố trí sắp xếp và thay đổi nhân sự luôn phù hợp	

Năng lực kỹ thuật công nghệ (NLKT)	Doanh nghiệp có áp dụng kỹ thuật công nghệ cao	Lee & King (2009)
	Doanh nghiệp có sử dụng thư điện tử (email) để kết nối giữa cá nhân và tổ chức	
	Doanh nghiệp có trang thiết bị đầy đủ, hiện đại	
	Doanh nghiệp có sử dụng thương mại điện tử khác (ngoài email) trong kinh doanh	
Sự phát triển công nghệ thông tin (CNTT)	Doanh nghiệp luôn coi trọng đầu tư cho hoạt động nghiên cứu và triển khai công nghệ mới	Hudson & cộng sự (2001)
	Doanh nghiệp thường xuyên cập nhật và ứng dụng công nghệ mới vào hoạt động sản xuất kinh doanh	
	Doanh nghiệp có đủ nguồn vốn để đầu tư vào đổi mới công nghệ	
Phản ứng của đối thủ cạnh tranh (ĐTCT)	Đối thủ cạnh tranh là các doanh nghiệp có phản ứng nhanh nhạy với thị trường	Nguyễn Thiên Phú (2014)
	Đối thủ cạnh tranh có phản ứng nhạy bén với sự thay đổi của công nghệ, cải tiến trong kinh doanh	
	Đối thủ cạnh tranh luôn có những chiến lược bất ngờ để thu hút sự chú ý của khách hàng	
	Đối thủ cạnh tranh luôn có sự phản ứng tốt về sự thay đổi giá sản phẩm, chất lượng sản phẩm của doanh nghiệp	
Sự thích ứng của môi trường kinh doanh (STU)	Mức độ thích ứng của doanh nghiệp với môi trường vĩ mô tốt	Đề xuất của nhóm tác giả
	Doanh nghiệp luôn tiếp cận thị trường linh hoạt, nhạy bén	
	Doanh nghiệp có khả năng phản ứng tốt với sự thay đổi của chính sách	
	Doanh nghiệp phát triển sản phẩm mới trên thị trường nhanh	
Hiệu quả kinh doanh (HQKD)	Doanh nghiệp luôn thu hút được khách hàng tiềm năng	Pradabwong & cộng sự (2015)
	Doanh nghiệp có chiến lược kinh doanh phù hợp	
	Năng suất làm việc của nhân viên luôn tối ưu	
	Doanh nghiệp có một hệ thống và quy trình để duy trì việc cải thiện năng suất và hiệu quả	
Trách nhiệm xã hội (TNXH)	Doanh nghiệp bảo chất lượng sản phẩm vượt trội như đã công bố.	Ho (2005); Craigwell (2007); Tsai & cộng sự (2009);
	Doanh nghiệp cung cấp các sản phẩm với mức giá cạnh tranh so với các đối thủ cạnh tranh.	
	Doanh nghiệp đóng góp đầy đủ cho các tổ chức từ thiện và các hoạt động cộng đồng để nâng cao phúc lợi xã hội	
Năng lực cạnh tranh (NLCT)	Doanh nghiệp có khả năng gia tăng mở rộng và phát triển thị phần	Porter (1990)
	Doanh nghiệp đang có vị trí, hình ảnh tốt trên thị trường	
	Doanh nghiệp hiện đang cạnh tranh tốt với các đối thủ cùng ngành	
	Doanh nghiệp có khả năng phát triển bền vững trong tương lai	

Các dữ liệu thu thập được mã hóa và xử lý bằng công cụ Excel và phần mềm SPSS 22. Phương pháp phân tích được thực hiện thông qua đánh giá độ tin cậy Cronbach's Alpha, phân tích khám phá nhân tố, phân tích hồi quy tuyến tính OLS. Theo Hair (1998), hệ số Cronbach's Alpha đạt mức từ 0,7 đến 0,9 thì độ tin cậy tốt. Để sử dụng kỹ thuật phân tích nhân tố, theo Kaiser (2001) có thể sử dụng một phương pháp kiểm định KMO và kiểm định Bartlett được dùng để xem xét sự thích hợp của phân tích nhân tố. Khi sử dụng kiểm định này, trị số kiểm định của KMO phải có giá trị từ 0,5 đến 1,0 là thích hợp. Kiểm định các điều kiện để hồi quy tuyến tính OLS với mô hình tuyến tính có dạng:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_n X_n + \varepsilon$$

Trong đó: Y là biến phụ thuộc; $X_1, X_2, \dots, X_n$ là các biến độc lập; β_0 hằng số hồi quy; $\beta_1, \beta_2, \dots, \beta_n$ là hệ số hồi quy; ε là phần dư.

3. Kết quả nghiên cứu và thảo luận

3.1. Thống kê mẫu nghiên cứu

Kết quả khảo sát thu về 600 phiếu (100%) với đặc điểm về ngành nghề, thời gian hoạt động, loại hình doanh nghiệp cụ thể được thể hiện trên Bảng 2.

Bảng 2: Thống kê đặc điểm của doanh nghiệp được khảo sát

Tình hình doanh nghiệp		Số doanh nghiệp	Tỷ lệ (%)
Ngành nghề kinh doanh	Nông nghiệp, lâm nghiệp và thủy sản	49	8,2
	Công nghiệp, chế biến, chế tạo	51	8,5
	Thương mại	249	41,5
	Xây dựng	194	32,33
	Dịch vụ lưu trú	44	6,83
	Giáo dục và đào tạo	27	5,00
	Vận tải, kho bãi	60	10,17
	Khác	76	12,67
Thời gian hoạt động	Dưới 3 năm	185	30,8
	Từ 3- dưới 5 năm	229	38,2
	Từ 5- dưới 10 năm	109	18,2
	Từ 10 năm trở lên	77	12,8
Loại hình doanh nghiệp	DN Tư nhân	33	5,50
	Công ty cổ phần	130	21,7
	Công ty trách nhiệm hữu hạn	437	72,8

Nguồn: Kết quả khảo sát của nhóm nghiên cứu.

3.2. Phân tích độ tin cậy của thang đo

Thực hiện chạy riêng độ tin cậy cho từng thang đo, ta có tất cả các nhân tố đều có hệ số Cronbach's Alpha nằm trong khoảng từ 0,7-0,9, các biến này đều có hệ số tương quan biến tổng lớn hơn 0.3. Đủ điều kiện để thực hiện các bước phân tích tiếp theo.

3.3. Kiểm định số lượng mẫu thích hợp KMO

Kết quả kiểm định KMO và Bartlett cho thấy cơ sở dữ liệu này là hoàn toàn phù hợp vì giá trị kiểm định đạt 0,723 (thuộc trong khoảng từ 0,5 đến 1) với mức ý nghĩa thống kê là 99% (Sig. = 0,000 < 0,005). Điều này cho thấy kỹ thuật phân tích nhân tố là hoàn toàn có thể thực hiện được trong nghiên cứu này bởi vì nghiên cứu này sử dụng quy mô mẫu thích hợp và đủ lớn.

3.4. Phân tích EFA

Kết quả của phân tích EFA cho thấy 10 nhân tố ảnh hưởng đến NLCT đều phù hợp với mô hình đề xuất. Cả 10 nhân tố ảnh hưởng đều được sử dụng và có ảnh hưởng vì phương sai tổng hợp (Eigenvalues = 1,450) thỏa mãn điều kiện > 1; tổng phương sai trích = 66,069% > 50%.

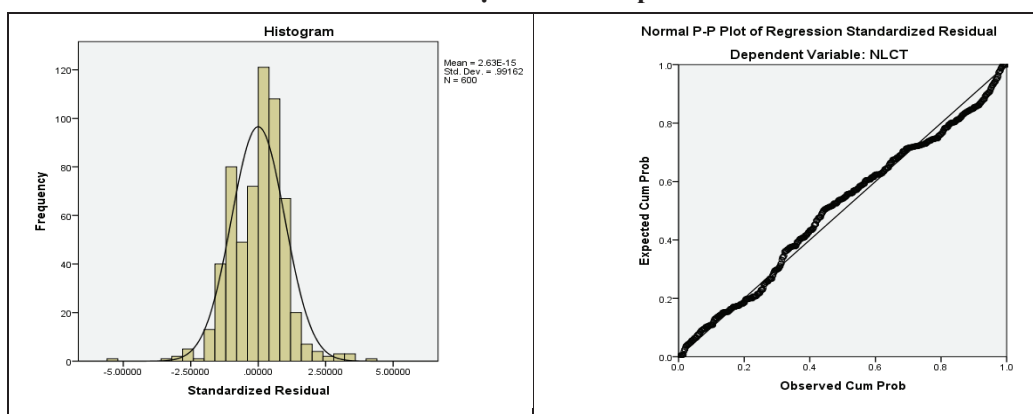
3.5. Kiểm định sự phù hợp của mô hình

Mức ý nghĩa Sig. rất nhỏ (Sig. = 0,000) và hệ số xác định $R^2 = 0,511$ (R^2 điều chỉnh = 0,503) chứng minh cho sự phù hợp của mô hình, tức có 50,3% (>50%, đảm bảo điều kiện) năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp nhỏ và vừa theo đánh giá của doanh nghiệp được giải thích bởi 10 nhân tố trên.

Hệ số Durbin-Watson = 2,101 (>1) cho biết không có hiện tượng tự tương quan giữa các biến.

Qua quan sát mức độ các điểm quan sát phân tán xung quanh đường thẳng kỳ vọng, ta thấy phân phối phần dư hoàn toàn trùng hợp với một phân phối chuẩn, các điểm quan sát không nằm quá xa so với đường thẳng kỳ vọng. Giá trị trung bình Mean = 2,63E-15 gần bằng 0, độ lệch chuẩn 0,99162 gần bằng 1, như vậy có thể nói phân phối phần dư xấp xỉ chuẩn. Đối với biểu đồ Normal P-P Plot, nếu các điểm phân vị trong phân phối của phần dư tập trung thành 1 đường chéo như hình bên dưới, nghĩa là phần dư có phân phối chuẩn. Như vậy, giả định phân phối chuẩn của phần dư không bị vi phạm. Vì vậy có thể kết luận phần dư được phân phối chuẩn hóa.

Hình 2: Biểu đồ và đồ thị so sánh của phần dư chuẩn hóa



Mặt khác, kiểm định one – sample test đối với phần dư cho giá trị sig.=1, cho thấy giá trị trung bình của các phần dư bằng 0; Kiểm định hệ số tương quan Pearson giữa phần dư và biến độc lập cho thấy giá trị sig. Giữa phần dư và các biến độc lập đều bằng 1, bác bỏ giả thuyết tự tương quan, do đó không có mối quan hệ tương quan giữa phần dư và các biến độc lập. Thỏa mãn giả thiết phương sai đồng nhất.

Bảng 3: Kết quả phân tích hồi quy bội

Nhân t		Hệ số chưa chuẩn hóa		Hệ số chuẩn hóa		Sig.	Đa cộng tuyến	
D		B	Độ lệch chuẩn	Beta			Hệ số thu nhỏ Tolerance	Hệ số phóng đại VIF
1	Hằng số	-0.784	0.194		-4.040	.000		
	NLTC	0.108	0.020	0.170	5.533	.000	0.881	1.135
	NNL	0.120	0.022	0.169	5.469	.000	0.871	1.148
	TH	0.127	0.024	0.183	5.354	.000	0.713	1.402
	NLQL	0.137	0.021	0.217	6.675	.000	0.788	1.270
	NLKT	0.122	0.017	0.206	7.066	.000	0.975	1.026
	CNTT	0.138	0.019	0.213	7.190	.000	0.946	1.057
	DTCT	0.133	0.019	0.208	6.961	.000	0.925	1.081
	STU	0.073	0.020	0.107	3.575	.000	0.933	1.072
	HQKD	0.136	0.024	0.165	5.612	.000	0.959	1.043
	TNXH	0.128	0.019	0.199	6.745	.000	0.954	1.049

Nguồn: kết quả từ số liệu điều tra.

Ta có phương trình hồi quy như sau:

$$NLCT = -0,784 + 0,17NLTC + 0,169NNL + 0,183TH + 0,217NLQL + 0,206NLKT + 0,213CNTT + 0,208DTCT + 0,107STU + 0,165HQKD + 0,199TNXH + u$$

Hệ số VIF cao nhất là $1,4 < 10$ cho thấy không có hiện tượng đa cộng tuyến.

Kết quả hồi quy cho thấy cả 10 nhân tố được lựa chọn đều có ảnh hưởng tới năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp nhỏ và vừa tỉnh Thanh Hóa. Mức độ quan trọng của từng nhân tố tùy thuộc vào hệ số Beta đã chuẩn hóa. Kết quả cho thấy mức độ ảnh hưởng theo thứ tự giảm dần đó là: Năng lực quản lý; Sự phát triển của công nghệ thông tin; Phản ứng của đối thủ cạnh tranh; Năng lực kỹ thuật công nghệ; Trách nhiệm xã hội; Thương hiệu và uy tín; Năng lực tài chính; Nguồn nhân lực; Hiệu quả kinh doanh; Sự thích ứng với môi trường kinh doanh.

Năng lực quản lý điều hành có ảnh hưởng mạnh nhất tới năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp nhỏ và vừa tỉnh Thanh Hóa, với hệ số beta được chuẩn hóa là 0,217. Điều này mang ý nghĩa là khi thay đổi thêm 1 điểm đánh giá của doanh nghiệp về năng lực quản lý điều hành thì năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp nhỏ và vừa sẽ tăng lên 0,217 điểm. Kết luận này phù hợp với một số nghiên cứu trước đây như nghiên cứu Irungu & Arasa (2017). Đây là nhân tố thuộc bản thân doanh nghiệp được đánh giá có mức độ ảnh hưởng cao nhất, trong khi đó các yếu tố bên trong khác như năng lực tài chính, nguồn nhân lực lại có ảnh hưởng thấp tới năng lực cạnh tranh. Xét trên thực tế thì việc quyết định chiến lược kinh doanh hay sử dụng nguồn lực như thế nào được quyết định bởi năng lực quản lý của doanh nghiệp.

Sự phát triển công nghệ có mức độ ảnh hưởng thứ hai sau năng lực quản lý. Sự phát triển công nghệ thông tin là điều hết sức cần thiết cho bất kỳ doanh nghiệp nào, đặc biệt trong bối cảnh 4.0 hiện nay, khi mà nền kinh tế chuyển đổi số “lên ngôi” vào từng doanh nghiệp, từng người tiêu dùng.

Năng lực quản lý và sự phát triển công nghệ thông tin là 2 nhân tố có ảnh hưởng mạnh nhất, nhưng hiện nay điểm trung bình của 2 nhân tố này khá thấp. Điều này cho thấy năng lực quản lý và sự phát triển công nghệ thông tin của các doanh nghiệp là chưa cao.

Phản ứng của đối thủ cạnh tranh là yếu tố bên ngoài có ảnh hưởng mạnh nhất tới năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp nhỏ và vừa. Nhân tố này ít được đề cập tới trong các nghiên cứu trước đây, tuy nhiên Karami & cộng sự (2006) đã chứng tỏ được tầm quan trọng của việc đánh giá động thái của đối thủ khi có chính sách thay đổi về giá, sản phẩm. Trong marketing, phân tích đối thủ cạnh tranh luôn là việc hết sức cần thiết đối với mỗi công ty. Có những đối thủ cạnh tranh phản ứng rất thấp với thị trường, nhưng cũng có phản ứng nhanh nhạy với thị trường.

4. Kết luận và khuyến nghị

Nghiên cứu đã cho thấy năng lực quản lý, sự phát triển của công nghệ thông tin, phản ứng của đối thủ cạnh tranh, năng lực kỹ thuật công nghệ, trách nhiệm xã hội, thương hiệu và uy tín, năng lực tài chính, nguồn nhân lực, hiệu quả kinh doanh, sự thích ứng với môi trường kinh doanh đều có ảnh hưởng tích cực tới năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp nhỏ và vừa tỉnh Thanh Hóa. Trong đó, năng lực quản lý điều hành, sự đổi mới công nghệ thông tin, phản ứng của đối thủ cạnh tranh là những nhân tố có ảnh hưởng mạnh. Do vậy, để nâng cao năng lực cạnh tranh doanh nghiệp cần phải chú trọng vào một số khuyến nghị như:

(i) Phải nhanh chóng đổi mới công nghệ. Trước hết, cần lựa chọn công nghệ phù hợp với điều kiện sản xuất, đặc thù sản phẩm, trình độ tay nghề của người lao động trong doanh nghiệp nhằm tối ưu hóa việc kết hợp các nguồn lực để đạt được hiệu quả cao. Đây là biện pháp quan trọng để doanh nghiệp có thể chiếm ưu thế về cạnh tranh đối với hàng nhập khẩu ngay ở thị trường trong nước, tạo điều kiện cho việc xuất khẩu hàng hoá- khâu trọng yếu trong lộ trình hội nhập. Trong thời gian qua, tỉnh Thanh Hóa đã khuyến khích các doanh nghiệp mạnh dạn đầu tư, nghiên cứu, đổi mới công nghệ. Do vậy, đổi mới công nghệ là con đường ngắn nhất để bức phá, nâng cao sức cạnh tranh.

(ii) Nâng cao trình độ tổ chức quản lý doanh nghiệp một cách chuyên nghiệp. Việc quản lý chuyên nghiệp phải được trau dồi kỹ năng từ khâu lập kế hoạch cho tới khâu tổ chức, chỉ đạo, giám sát. Các kỹ năng không chỉ về nghiệp vụ mà còn phải chú trọng về kỹ năng mềm với cương vị là một nhà quản lý. Chẳng hạn, bạn sẽ không thể cải thiện văn hóa trong tổ chức, doanh nghiệp của bạn nếu bạn không có một thái độ tốt, quan điểm rõ ràng và sự khéo léo. Trách nhiệm xã hội tùy thuộc vào thái độ và kỹ năng mềm của bạn. Sự hợp tác trong cơ quan cũng như việc tạo ra một môi trường làm việc lành mạnh cũng sẽ tùy thuộc vào thái độ tích cực và sự khéo léo của người quản lý. Lựa chọn mô hình tổ chức doanh nghiệp phù hợp nhằm phát huy được vai trò của các bộ phận trong doanh nghiệp, tạo sự gắn kết trong doanh nghiệp, đồng thời mở ra cơ hội hợp tác và huy động nguồn lực với các đối tác bên ngoài.

(iii) Thường xuyên nghiên cứu thị trường và phân tích đối thủ cạnh tranh, tìm hiểu khách hàng tiềm năng. Nghiên cứu thị trường nhằm nắm được thông tin cần thiết về cung, cầu, giá cả, đối thủ cạnh tranh. Nghiên cứu thị trường còn giúp cho doanh nghiệp tổ chức tốt hệ thống sản xuất và tiêu thụ sản phẩm, lựa chọn và phân đoạn thị trường phù hợp. Các doanh nghiệp cần chủ động tìm hiểu khách hàng, thị trường, công nghệ,... để đưa ra các sản phẩm phù hợp.

Tài liệu tham khảo

- Aikaeli, J. (2012), 'Improving competitiveness for SMEs to harness available trade and investment opportunities: The case of Tanzania', *Huria: Journal of the Open University of Tanzania*, 11, 25-43.
- Ahmedova, S. (2015), 'Factors for increasing the competitiveness of small and medium-sized enterprises (SMEs) in Bulgaria', *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 195, 1104-1112.
- Barney, J. (1991), 'Firm Resources and Sustained Competitive Advantage', *Journal of Management*, 17(1), 99-120.
- Chang, P. C., Wu, P.-J. & Fan, C.-Y. (2007), 'Study on the Competitiveness Indices of Taiwan's Department Stores', *Journal of the Chinese Institute of Industrial Engineers*, 24(5), 414-427.
- Craigwell, R. (2007), *Tourism competitiveness in small island developing states*, WIDER Research Paper No. 2007/19, available at: <https://www.wider.unu.edu/sites/default/files/rp2007-19.pdf>.
- Gupta, R.D., & Kundu, D. (2007), 'Generalized exponential distribution: Existing results and some recent developments', *Journal of Statistical Planning and Inference*, 137(11), 3537-3547.
- Hair, J.F., Anderson, R.E., Tatham, R.L. & Black, W.C. (1998), *Multivariate data analysis with readings*, 5th ed, Prentice-Hall, New Jersey.
- Ho, C.K. (2005), 'Corporate governance and corporate competitiveness: An international analysis', *Corporate Governance*, 13(2), 211-253, DOI: <http://doi.org/10.1111/j.1467-8683.2005.00419>.
- Hudson, M., Smart, A. & Bourne, M. (2001), 'Theory and practice in SME performance measurement systems', *International Journal of Operations & Production Management*, 21(8), 1095-1115.
- Hutahayan, B. & Yufra, S. (2019), 'Innovation speed and competitiveness of food small and medium-sized enterprises (SME) in Malang, Indonesia: Creative destruction as the mediation', *Journal of Science and Technology Policy Management*, 10(5), 1152-1173.
- Hwang, S.N., & Chang, T. Y. (2003), 'Using data envelopment analysis to measure hotel managerial efficiency change in Taiwan', *Tourism Management*, 24(4), 357-369.
- Irungu, A. W., & Arasa, R. (2017), 'Factors influencing competitiveness of SMEs in Nairobi County, Kenya', *International Journal of Entrepreneurship and Project Management*, 2(1), 22-46.
- Joshi, Manmohan (2013), *Human resource management*, 1st edition, Bookbon.com.
- Kabanda, S., & Brown, I. (2017), 'Interrogating the effect of environmental factors on e-commerce institutionalization in Tanzania: a test and validation of small and medium enterprise claims', *Information Technology for Development*, 23(1), 59-85.
- Kaiser, A. B. (2001), 'Electronic transport properties of conducting polymers and carbon nanotubes', *Reports on Progress in Physics*, 64(1), DOI:10.1088/0034-4885/64/1/201.
- Karami, A., Rowley, J., & Analoui, F. (2006), 'Research and knowledge building in management studies: An analysis of methodological preferences', *International Journal of Management*, 23, 43-52.
- Kim, H., & Kim, W. G. (2005), 'The relationship between brand equity and firms' performance in luxury hotels and chain restaurants', *Tourism Management*, 26(4), 549-560.
- Kotler, P. (1994), 'Reconceptualizing marketing: an interview with Philip Kotler', *European Management Journal*, 12(4), 353-361.
- Lee, C.-F. & King, B. (2009), 'A determination of destination competitiveness for Taiwan's hot springs tourism sector using the Delphi technique', *Journal of Vacation Marketing*, 15(3), 243-257.
- Man, T.W., Lau, T. & Chan, K. (2002), 'The competitiveness of small and medium enterprises', *Journal of Business*

Venturing, 17(2), 123–142.

- Mazanai, M., & Fatoki, O. (2012), 'Perceptions of start-up small and medium-sized enterprises (SMEs) on the importance of business development services providers (BDS) on improving access to finance in South Africa', *Journal of Social Sciences*, 30(1), 31-41.
- Narver, J.C. & Slater, S.F. (1990), 'The effect of a market orientation on business profitability', *Journal of Marketing*, 54(4), 20–35.
- Nguyễn Thành Long (2017), 'Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp du lịch Bến Tre', Luận án tiến sĩ, Trường Đại học Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh.
- Nguyễn Thiên Phú (2014), 'Các yếu tố nội bộ tác động đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp: trường hợp nghiên cứu các doanh nghiệp nhỏ và vừa tỉnh Bình Dương', *Tạp chí phát triển KH&CN*, 17(Q1), 116-129.
- Van Tien, N., Hiep, P. M., & Dat, N. M. (2019), 'The determinants affecting the competitive capability: A case of small and medium enterprises in Ho Chi Minh City', *Academy of Entrepreneurship Journal*, 25(3), 1-10.
- Porter, M.E. (1985) *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*, Free Press, NY.
- Porter, M.E. (1990), *The competitive Advantage of nations*, Macmillan Press LTD.
- Phạm Thu Hương (2017), 'Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn Hà nội', Luận án tiến sĩ Trường Đại học Mỏ địa chất.
- Pradabwong, J., Braziotis, C., Pawar, K. S., & Tannock, J. (2015). Business process management and supply chain collaboration: a critical comparison. *Logistics Research*, 8(1), 1-20.
- Prasad, K. & Dev, C.S. (2000), 'Managing hotel brand equity: A customer centric framework for assessing performance', *Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly*, 41(3), 22-31.
- Sở Kế hoạch và Đầu tư Thanh Hóa (2021), *Báo cáo tình hình phát triển doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh năm 2021, nhiệm vụ và giải pháp trọng tâm năm 2022*, Thanh Hóa.
- Sethi, S.P. (1975), 'Dimensions of corporate social performance: An analytical framework', *California Management Review*, 17(3), 58-64.
- Tang, Z. & Tang, J. (2012), 'Entrepreneurial orientation and SME performance in China's changing environment: The moderating effects of strategies', *Asia Pacific Journal of Management*, 29(2), 409-431.
- Tabachnick, B.C. & Fidell, L.S. (2007), *Using multivariate Statistics*, 5th ed., Pearson Education, Boston.
- Tsai, H., Kang, B., Yeh, R. J., & Suh, E. (2005), 'Examining the hotel room supply and demand in Las Vegas: A simultaneous equations model', *International Journal of Hospitality Management*, 25(3), 517-524.
- Wernerfelt, B. (1984), 'A resource-based view of the firm', *Strategic Management Journal*, 5(2), 171-180.
- Williams, D., Hare, L., & UWI, M. (2012), 'Competitiveness of small hotels in Jamaica: An exploratory analysis', *Journal of Eastern Caribbean Studies*, 37(3/4), 71-96.
- Wu, W. & Parkvithee, N. (2017), 'Promoting international competitiveness for small and mediumsized enterprises: A case study of chinese small and mediumsized enterprises in Thailand', *International Review of Management and Marketing*, 7(3), 320-330.

NHÂN TỐ TÁC ĐỘNG ĐẾN Ý ĐỊNH SỬ DỤNG THANH TOÁN BẰNG ĐIỆN THOẠI CỦA GIỚI TRẺ TRONG BỐI CẢNH COVID-19

Đỗ Hồng Nhung

Email: nhungdh@gmail.com

Trường Đại học Kinh tế Quốc dân

Mã bài báo: JED-631

Ngày nhận: 18/04/2021

Ngày nhận bản sửa: 04/06/2022

Ngày duyệt đăng: 07/06/2022

Tóm tắt

Trong bối cảnh dịch bệnh COVID-19 diễn biến phức tạp, các hình thức thanh toán không dùng tiền mặt ngày càng được ưu tiên lựa chọn, đặc biệt là thanh toán bằng điện thoại của giới trẻ. Nghiên cứu này nhằm phân tích các yếu tố tác động đến ý định sử dụng thanh toán bằng điện thoại trong bối cảnh COVID-19. Dữ liệu nghiên cứu được thu thập từ 301 người tiêu dùng tại Việt Nam. Mô hình và các phương pháp nghiên cứu được xây dựng dựa trên lý thuyết thống nhất về chấp nhận và sử dụng công nghệ (UTAUT). Kết quả nghiên cứu cho thấy các nhân tố Điều kiện thuận lợi, Động lực thụ hưởng, Dịch bệnh COVID-19 và Chính sách của Chính phủ đã tác động đến quyết định thanh toán bằng điện thoại theo mức độ giảm dần. Từ kết quả nghiên cứu, một số khuyến nghị chính sách thúc đẩy sự chấp nhận dịch vụ thanh toán bằng điện thoại của giới trẻ được đề xuất.

Từ khóa: COVID-19, ý định sử dụng thanh toán bằng điện thoại, UTAUT, giới trẻ.

Mã JEL: G02, G23, Q55.

Determinants influencing the intention of young people to use mobile payment in the context of Covid-19 pandemic

Abstract

In the context of the complicated development of the COVID-19 epidemic with new strains, non-cash payment methods are increasingly preferred, especially mobile payment, in which most consumers using this service are young people. This study aims to analyze determinants influencing the intention to use mobile payment during COVID - 19 pandemic. Data are collected from 301 consumers in Vietnam. The model and methods are designed based on the Unified Theory of Acceptance and Use of Technology (UTAUT). The results show factors of Facilitating Condition, Hedonic Motivation, COVID-19, and Government Policy influence the intention of consumers using mobile payment in decreasing order. Based on the findings, some recommendations are proposed for increasing youth adoption of mobile payment.

Keywords: COVID-19, intention to use mobile payment, UTAUT, young people.

Mã JEL: G02, G23, Q55.

1. Giới thiệu

Cùng với sự phát triển mạnh mẽ của công nghệ thông tin, trong hơn 2 năm trở lại đây, đại dịch COVID-19 tạo nên mối đe dọa lớn đối với sức khỏe con người và gây ra những tác động tiêu cực đến kinh tế toàn cầu. Trong bối cảnh đó, các biện pháp giãn cách và hạn chế tiếp xúc được đặt ra nhằm ngăn chặn sự lây lan của dịch bệnh. Việc thực hiện những chính sách này đã thúc đẩy việc mua sắm trực tuyến và các phương thức thanh toán không dùng tiền mặt.

Nhiều nghiên cứu nhằm tìm hiểu các nhân tố tác động đến ý định thanh toán không dùng tiền mặt trong bối cảnh COVID-19 của người tiêu dùng đã được thực hiện. Một số nghiên cứu chỉ ra rằng trong các nhân

tổ ảnh hưởng đến ý định sử dụng của người dùng, kỳ vọng hiệu suất, điều kiện thuận lợi, ảnh hưởng xã hội, bảo mật công nghệ, rủi ro COVID-19 là những yếu tố có tác động lớn nhất (Ida & cộng sự, 2019; Jung & cộng sự, 2020). Bên cạnh đó, một số nghiên cứu khác chỉ ra các nhân tố khác quyết định đến ý định sử dụng của người tiêu dùng như khả năng tương thích, tốc độ, sự điều tiết của Chính phủ (Felicia & cộng sự, 2020; Kamal & cộng sự, 2021).

Mô hình chấp nhận công nghệ (TAM) và Lý thuyết thống nhất về chấp nhận và sử dụng công nghệ (UTAUT) là hai mô hình được sử dụng rộng rãi nhất khi tìm hiểu các yếu tố ảnh hưởng đến thanh toán bằng điện thoại và các ứng dụng công nghệ khác. Mô hình và các phương pháp trong nghiên cứu này được xây dựng dựa trên Lý thuyết thống nhất về chấp nhận và sử dụng công nghệ (UTAUT).

Hiện nay, hình thức thanh toán bằng điện thoại ngày càng được ưu tiên và trở nên phổ biến, đặc biệt là trong nhóm người trẻ. Tại Việt Nam, theo số liệu do Ngân hàng Nhà nước công bố, giá trị thanh toán bằng điện thoại đã tăng gần 90% trong 9 tháng đầu năm 2021, riêng thanh toán qua mã QR cũng tăng 130%. Với hơn 60% dân số sử dụng điện thoại thông minh, thanh toán qua đi động được kỳ vọng sẽ giúp đẩy nhanh quá trình thanh toán trực tuyến (Hoa Trà, 2021). Nghiên cứu này được thực hiện nhằm nhận diện những nhân tố tác động tới ý định sử dụng điện thoại trong thanh toán thích ứng với điều kiện đổi mới công nghệ trong bối cảnh Covid-19 tại Việt Nam. Trên cơ sở đó, nghiên cứu chỉ ra những điều kiện còn hạn chế, từ đó hỗ trợ các đơn vị cung cấp dịch vụ thanh toán trực tuyến có thêm thông tin để phát triển dịch vụ thanh toán này tại Việt Nam.

2. Cơ sở lý thuyết

2.1. Ý định sử dụng và sự chấp nhận sử dụng thanh toán bằng điện thoại

Ý định sử dụng thanh toán bằng điện thoại

“Ý định hành vi” là tính sẵn sàng của mỗi người khi thực hiện một hành vi quy định, là tiền đề trực tiếp dẫn tới hành vi (Fishbein, 1967). Quyết định của một cá nhân để tham gia vào một hành vi cụ thể dựa trên kết quả mà cá nhân mong đợi sẽ đến khi thực hiện hành vi đó.

Sự chấp nhận sử dụng thanh toán bằng điện thoại

Nhiều mô hình và cấu trúc khác nhau đã được phát triển để làm rõ sự chấp nhận của khách hàng đối với công nghệ mới và những mô hình này đưa ra các yếu tố có thể ảnh hưởng đến sự chấp nhận của khách hàng, chẳng hạn như TAM (Davis, 1989), lý thuyết khuếch tán đổi mới (DOI) (Rogers, 2003) và lý thuyết UTAUT (Venkatesh & cộng sự, 2003).

Mô hình UTAUT xác định bốn yếu tố quyết định chính đến ý định hành vi và việc sử dụng của người tiêu dùng: Kỳ vọng hiệu quả, Kỳ vọng nỗ lực, Ảnh hưởng xã hội, và Điều kiện thuận lợi. Mô hình UTAUT có các yếu tố ngoại vi ảnh hưởng đến ý định sử dụng (giới tính, tuổi tác, kinh nghiệm và tự nguyện sử dụng) và giải thích được 70% các trường hợp liên quan đến ý định sử dụng do đó mô hình đã được áp dụng trong nhiều lĩnh vực. Tuy nhiên, mô hình UTAUT cũng có góc nhìn hạn chế nhất định. Mô hình này tập trung vào niềm tin, nhận thức và ý định sử dụng của mỗi người tiêu dùng (Shachak & cộng sự, 2019). Do vậy, 3 yếu tố của mô hình UTAUT: Kỳ vọng hiệu quả, Ảnh hưởng xã hội, Điều kiện thuận lợi được sử dụng trong nghiên cứu này. Đồng thời, 3 yếu tố là Động lực thụ hưởng, Sự đổi mới và Bảo mật công nghệ bổ sung. Đây là những yếu tố có tác động đáng kể đến ý định sử dụng thanh toán di động (Hossain, 2019).

2.2. Nhân tố tác động đến ý định sử dụng thanh toán bằng điện thoại

Nhân tố 1: Kỳ vọng hiệu quả

Kỳ vọng hiệu quả diễn tả sự tin tưởng của người tiêu dùng khi sử dụng những công cụ, phát minh tân tiến đem đến hiệu quả về công việc cho họ. Những nghiên cứu trước đây cũng đã chỉ ra rằng kỳ vọng hiệu quả có ảnh hưởng đến hành vi sử dụng thanh toán bằng điện thoại (Jung & cộng sự, 2020). Trên cơ sở đó, giả thuyết được xây dựng như sau:

H1: Kỳ vọng hiệu quả có ảnh hưởng tích cực đến Ý định sử dụng thanh toán bằng điện thoại.

Nhân tố 2: Điều kiện thuận lợi

Điều kiện thuận lợi chỉ những điều kiện tốt về cơ sở hạ tầng để hỗ trợ sử dụng công nghệ đó một cách tốt nhất (Venkatesh & cộng sự, 2012). Mối quan hệ giữa điều kiện thuận lợi và ý định sử dụng thanh toán bằng điện thoại cũng đã được Oliveira & cộng sự (2016) chứng minh. Do đó, giả thuyết được thiết lập như sau:

H2: Điều kiện thuận lợi có ảnh hưởng tích cực đến Ý định sử dụng thanh toán bằng điện thoại.

Nhân tố 3: Sự đổi mới

Sự đổi mới đề cập đến quá trình chấp nhận sử dụng sản phẩm mới và sự thay đổi của công nghệ sử dụng trong thanh toán qua điện thoại. Sự đổi mới có tác động đến ý định sử dụng thanh toán bằng điện thoại của những người tiêu dùng trẻ tuổi. Đồng thời, sự đổi mới ảnh hưởng tích cực đến quá trình sử dụng thanh toán bằng điện thoại tại Malaysia (Rahman & cộng sự, 2020). Do đó, giả thuyết tiếp theo được xây dựng như sau:

H3: Sự đổi mới có ảnh hưởng tích cực đến Ý định sử dụng thanh toán bằng điện thoại.

Nhân tố 4: Bảo mật công nghệ

Bảo mật được coi như một trong những nhân tố nền tảng để khách hàng chấp nhận một phương thức thanh toán, khi sự chấp nhận này diễn ra liên tục sẽ khuyến khích tính liên tục của ý định sử dụng thanh toán bằng điện thoại trong tương lai (Zhang & cộng sự, 2012). Do đó, giả thuyết tiếp theo sẽ là:

H4: Bảo mật công nghệ có ảnh hưởng tích cực đến Ý định sử dụng thanh toán bằng điện thoại.

Nhân tố 5: Ảnh hưởng xã hội

Ảnh hưởng xã hội được định nghĩa là suy nghĩ, quan điểm và ý định hành động của cá nhân bị ảnh hưởng bởi các yếu tố bên ngoài (Ajzen, 1991). Theo những nghiên cứu trước đây, những quảng cáo trong những ứng dụng điện thoại sẽ có lợi thế tiếp cận đến ý định sử dụng sản phẩm của người tiêu dùng. Những khách hàng tiếp cận những quảng cáo này sẽ tìm hiểu sản phẩm này thông qua Internet hoặc trao đổi với bạn bè, từ đó họ sẽ dần dần chấp nhận việc sử dụng sản phẩm. Như vậy, ảnh hưởng xã hội có thể ảnh hưởng đến ý định sử dụng điện thoại (Zhang & cộng sự, 2012). Dựa trên cơ sở này, giả thuyết tiếp theo được đề xuất:

H5: Ảnh hưởng xã hội có ảnh hưởng tích cực đến Ý định sử dụng thanh toán bằng điện thoại.

Nhân tố 6: Động lực thụ hưởng

Động lực thụ hưởng là một trong những nhân tố quan trọng ảnh hưởng đến quyết định việc sử dụng thanh toán bằng điện thoại của người tiêu dùng (Boonsiritomachai & Pitchayadejanant, 2019) và là nhân tố quan trọng của việc tiếp nhận công nghệ mới của người tiêu dùng cuối cùng trong lĩnh vực thương mại bán hàng đa kênh (Juaneda-Ayensa & cộng sự, 2016) và thương mại di động (Zhang & cộng sự, 2012). Ở đây, mô hình UTAUT sẽ được áp dụng để tìm hiểu mối tương quan giữa động lực thụ hưởng và ý định sử dụng:

H6: Động lực thụ hưởng có ảnh hưởng tích cực đến Ý định sử dụng thanh toán bằng điện thoại.

Nhân tố 7: Chính sách chính phủ

Theo lý thuyết quản lý rủi ro và chính sách công, Chính phủ có vai trò rất quan trọng trong quản lý vĩ mô, ban hành những chính tác động tới tổng thể nền kinh tế. Những chính sách tác động tới hệ thống tài chính giúp tạo ra sự gắn kết giữa hoạt động thanh toán với các cá nhân và doanh nghiệp. Bên cạnh đó, Chính phủ cũng chịu trách nhiệm trước những vấn đề về sức khỏe với người dân (Sheikh & cộng sự, 2020). Vì vậy, trong bối cảnh COVID-19, Chính phủ cần có những chính sách khuyến khích thanh toán bằng điện thoại nhằm hạn chế sự lây lan dịch bệnh thông qua tiếp xúc và khuyến khích các hoạt động nghiên cứu, phát minh công nghệ mới để tạo sự dễ dàng, tiện ích và an toàn khi thanh toán bằng điện thoại. Dựa trên cơ sở đó, các giả thuyết được xây dựng như sau:

H7.1: Chính sách chính phủ có ảnh hưởng tích cực đến Ý định sử dụng thanh toán bằng điện thoại.

H7.2: Chính sách chính phủ có ảnh hưởng tích cực đến Kỳ vọng hiệu quả.

H7.3: Chính sách chính phủ có ảnh hưởng tích cực đến Điều kiện thuận lợi.

H7.4: Chính sách chính phủ có ảnh hưởng tích cực đến Sự đổi mới.

H7.5: Chính sách chính phủ có ảnh hưởng tích cực đến Bảo mật công nghệ.

Nhân tố 8: COVID-19

Trong bối cảnh đại dịch COVID-19, để hạn chế lây nhiễm bằng giãn cách xã hội được thực hiện. Phương thức thanh toán bằng điện thoại ra đời đáp ứng đòi hỏi tất yếu của môi trường xã hội. Người dân sẽ kỳ vọng cao vào mức hiệu quả của thanh toán di động. Patil & cộng sự (2020) đã xác định điều kiện thuận lợi ảnh hưởng đến thái độ của khách hàng. Vì vậy, Sự đổi mới về các tính năng của thanh toán bằng điện thoại sẽ được chú trọng và cải tiến để giao dịch được diễn ra an toàn. Các giả thuyết được xây dựng như sau:

H8.1: COVID-19 có ảnh hưởng tích cực đến Ý định sử dụng thanh toán bằng điện thoại.

H8.2: COVID-19 có ảnh hưởng tích cực đến Chính sách chính phủ.

H8.3: COVID-19 có ảnh hưởng tích cực đến Kỳ vọng hiệu quả.

H8.4: COVID-19 có ảnh hưởng tích cực đến Điều kiện thuận lợi.

H8.5: COVID-19 có ảnh hưởng tích cực đến Sự đổi mới.

H8.6: COVID-19 có ảnh hưởng tích cực đến Bảo mật công nghệ.

H8.7: COVID-19 có ảnh hưởng tích cực đến Ảnh hưởng xã hội.

H8.8: COVID-19 có ảnh hưởng tích cực đến Động lực thụ hưởng.

Bên cạnh các yếu tố tác động tới ý định thanh toán bằng điện thoại, Khu vực địa lý tác động đến ý định sử dụng thanh toán bằng điện thoại gián tiếp thông qua việc điều chỉnh mức độ ảnh hưởng của các nhân tố chính tới ý định. Mặc dù các tỉnh, thành phố thuộc cùng lãnh thổ Việt Nam, song vẫn có khác biệt về đặc tính địa lý, phong cách sống và trình độ phát triển công nghệ. Khu vực sinh sống ảnh hưởng một phần đến thái độ và hành vi tiêu dùng (Kotler, 2012). Trong bối cảnh đại dịch COVID-19, biến điều tiết khu vực địa lý sẽ được đo lường tới ý định sử dụng thanh toán bằng điện thoại:

H9.1: Tác động của Kỳ vọng hiệu quả lên Ý định sử dụng thanh toán bằng điện thoại bị ảnh hưởng bởi Khu vực địa lý.

H9.2: Tác động của Điều kiện thuận lợi lên Ý định sử dụng thanh toán bằng điện thoại bị ảnh hưởng bởi Khu vực địa lý.

H9.3: Tác động của Sự đổi mới lên Ý định sử dụng thanh toán bằng điện thoại bị ảnh hưởng bởi Khu vực địa lý.

H9.4: Tác động của Bảo mật công nghệ lên Ý định sử dụng thanh toán bằng điện thoại bị ảnh hưởng bởi Khu vực địa lý.

H9.5: Tác động của Ảnh hưởng xã hội lên Ý định sử dụng thanh toán bằng điện thoại bị ảnh hưởng bởi Khu vực địa lý.

H9.6: Tác động của Động lực thụ hưởng lên Ý định sử dụng thanh toán bằng điện thoại bị ảnh hưởng bởi Khu vực địa lý.

3. Phương pháp nghiên cứu

3.1. Mô hình nghiên cứu

Trên cơ sở các giả thuyết nghiên cứu, mô hình nghiên cứu được phát triển từ mô hình UTAUT để đánh giá tác động của các yếu tố ảnh hưởng đến ý định sử dụng thanh toán bằng điện thoại trong bối cảnh COVID-19. Mô hình nghiên cứu được phát triển và bổ sung 2 nhóm biến về “Sự đổi mới” và “Bảo mật công nghệ” để phù hợp với bối cảnh nghiên cứu, đặc biệt là sự đổi mới công nghệ trong bối cảnh COVID-19 tại Việt Nam.

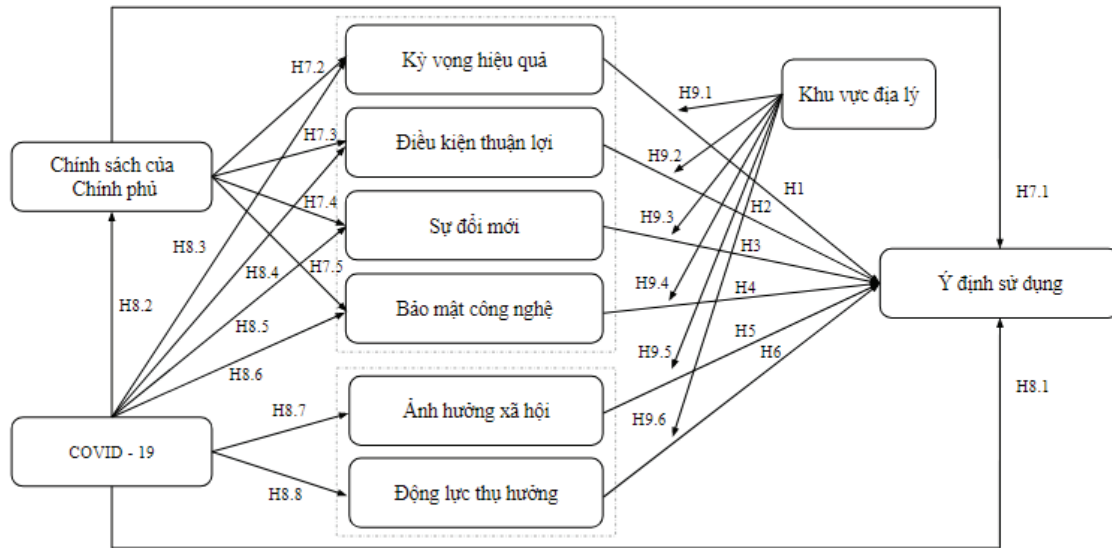
3.2. Thang đo các biến số nghiên cứu

Các biến được sử dụng trong nghiên cứu bao gồm: Kỳ vọng hiệu quả (PE), Điều kiện thuận lợi (FC), Sự đổi mới (IN), Bảo mật công nghệ (TS), Ảnh hưởng xã hội (SI), Động lực thụ hưởng (HM), Chính sách của Chính phủ (GO), Dịch bệnh COVID-19, Ý định sử dụng (BI). Thang đo các biến số nghiên cứu được trình bày trong Phụ lục 1.

3.3. Dữ liệu nghiên cứu

Dữ liệu được khảo sát từ hơn 300 đối tượng ở các lứa tuổi và các tỉnh thành tại Việt Nam từ ngày 5 tháng 1 năm 2022 đến ngày 1 tháng 3 năm 2022. Khảo sát được thực hiện bằng bảng hỏi theo thang đo Likert 5 từ

Hình 1: Mô hình nghiên cứu nhân tố ảnh hưởng đến ý định sử dụng thanh toán bằng điện thoại trong bối cảnh COVID-19



Nguồn: Nhóm nghiên cứu năm 2022.

“hoàn toàn không đồng ý” đến “hoàn toàn đồng ý” và được thu thập trên các nền tảng mạng xã hội, nhóm truyền thông theo hình thức trực tuyến.

Theo kết quả khảo sát, với hơn 300 mẫu điều tra thu được, những quan sát bao gồm 2 nhóm tuổi: 18-25 tuổi (71,1%) và trên 35 tuổi (17,61%). Phần lớn người tham gia khảo sát có trình độ đại học và sau đại học với tỷ trọng là 76,08%. Khu vực sinh sống của người được khảo sát được phân bố ở các tỉnh thành, khu vực chiếm tỷ trọng cao nhất là ở Hà Nội với 43,85%.

3.4. Phương pháp phân tích dữ liệu

Kiểm định Cronbach’s Alpha được sử dụng để đánh giá mức độ tin cậy của thang đo đối với các câu hỏi trọng tâm của nghiên cứu, kết hợp với hệ số tương quan biến tổng để tiến hành loại bỏ biến quan sát không phù hợp trong mô hình.

Sau khi thực hiện loại bỏ biến không phù hợp, phân tích nhân tố khám phá (EFA) bằng phương pháp sử dụng ma trận xoay. Trị số KMO (Kraiser-Meyer-Olkin) và kiểm định Bartlett được sử dụng đánh giá việc sử dụng phân tích nhân tố là phù hợp, các biến quan sát có sự tương quan với nhau về tổng thể.

Từ đó, phân tích hồi quy tuyến tính được thực hiện để kiểm định giả thuyết ảnh hưởng của các nhân tố đến ý định sử dụng thanh toán bằng điện thoại, phân tích hồi quy tuyến tính được sử dụng với phương pháp tổng bình phương nhỏ nhất cùng độ tin cậy 95%.

4. Kết quả nghiên cứu và thảo luận

4.1. Kết quả nghiên cứu

Kết quả kiểm định độ tin cậy thang đo bằng kiểm định Cronbach’s Alpha cho thấy biến “Sự đổi mới” không đáp ứng đủ điều kiện có thang đo tin cậy nên nhân tố này bị loại bỏ. Bảng 1 cũng cho thấy các nhân tố còn lại trong mô hình phân tích có hệ số Cronbach’s Alpha lớn hơn 0,6. Do đó, những thang đo này được đánh giá tốt.

Kết quả kiểm định cũng cho thấy tất cả các biến quan sát có hệ số tương quan biến - tổng lớn hơn 0,35. Vì vậy, thang đo được đánh giá là đạt tiêu chuẩn về độ tin cậy, trừ sự đổi mới (Xem Bảng 1).

Phân tích nhân tố tác động tới Ý định sử dụng thanh toán qua điện thoại bằng phân tích EFA. Phương pháp phân tích nhân tố thích hợp với dữ liệu đã được thu thập với hệ số KMO = 0,9261 (lớn hơn 0,9). Kết quả ước lượng cũng cho thấy tất cả các biến được sử dụng trong mô hình phân tích đều có hệ số tải nhân tố lớn hơn 0,35. Các biến này đều có ý nghĩa phân tích.

Bảng 1: Tổng hợp kết quả kiểm định độ tin cậy thang đo Cronbach's Alpha

Nhân tố	Số biến quan sát	Cronbach's Alpha	Hệ số tương quan biến tổng nhỏ nhất
Kỳ vọng hiệu quả	7	0,9300	0,7178
Điều kiện thuận lợi	3	0,8713	0,8716
Bảo mật công nghệ	4	0,8892	0,733
Ảnh hưởng xã hội	4	0,8349	0,6207
Động lực thụ hưởng	5	0,8739	0,6587
Chính sách của Chính phủ	6	0,9223	0,7367
Dịch bệnh COVID-19	3	0,9111	0,7976
Ý định sử dụng	4	0,9022	0,7314

Nguồn: Nhóm nghiên cứu năm 2022.

Mô hình không mắc khuyết tật đa cộng tuyến và phương sai sai số thay đổi. Các biến độc lập trong mô hình không có tương quan chặt, mạnh với nhau, sai số chuẩn của các hệ số nhỏ và các ước lượng chính xác hơn với hệ số phóng đại phương sai (VIF) của các biến nhỏ hơn 2 và ước lượng P-value là 0,2479 (lớn hơn 0,1). Kết quả phân tích hồi quy mô hình tại Bảng 2.

Bảng 2: Kết quả phân tích hồi quy nhân tố tác động tới ý định thanh toán bằng điện thoại

Nhân tố tác động	Coef,	Std, Err,	t	P-value
Kỳ vọng hiệu quả	0,0835632	0,0427264	1,96	0,052
Điều kiện thuận lợi	0,3439569	0,0488636	7,04	0,000
Bảo mật công nghệ	0,0623002	0,043689	1,43	0,155
Ảnh hưởng xã hội	0,0407658	0,0365017	-1,12	0,265
Động lực hưởng thụ	0,3024253	0,0493135	6,13	0,000
Chính sách chính phủ	0,1247758	0,0566652	2,20	0,029
Dịch bệnh COVID-19	0,1793295	0,0395043	4,54	0,000

Nguồn: Nhóm nghiên cứu năm 2022.

Bảng 2 cho thấy các biến Điều kiện thuận lợi, Động lực thụ hưởng, Dịch bệnh COVID-19 và Chính sách của Chính phủ có tác động thuận chiều, tương quan có ý nghĩa tới ý định sử dụng thanh toán bằng điện thoại trong bối cảnh COVID-19. Theo đó, phương trình nhân tố tác động tới ý định sử dụng thanh toán bằng điện thoại, như sau:

$$BI = -0,17 + 0,33 FC + 0,32 HM + 0,16 CO + 0,14 GO$$

Như vậy, kết quả nghiên cứu cho thấy có 4 nhóm nhân tố ảnh hưởng tới ý định sử dụng thanh toán bằng điện thoại trong bối cảnh COVID-19 là: Điều kiện thuận lợi với hệ số Beta là 0,33; Động lực thụ hưởng với hệ số Beta là 0,32; Dịch bệnh COVID-19 với hệ số Beta là 0,16; và Chính sách của Chính phủ với hệ số Beta là 0,14.

Xét về địa bàn sinh sống, trong tất cả 37 tỉnh/thành phố của người tham gia khảo sát, giá trị P-value > 0,05, những con số này cho biết ý định sử dụng thanh toán bằng điện thoại là như nhau ở các tỉnh/thành phố của những người được khảo sát.

4.2. Thảo luận về kết quả nghiên cứu

Kết quả nghiên cứu đã chỉ ra rằng ý định sử dụng thanh toán bằng điện thoại bị ảnh hưởng bởi 4 nhân tố theo mức độ giảm dần là Điều kiện thuận lợi, Động lực thụ hưởng, COVID-19 và Chính sách của chính phủ. Các nhân tố Kỳ vọng hiệu quả, Sự đổi mới, Bảo mật công nghệ, Ảnh hưởng xã hội không có tác động tới ý định sử dụng thanh toán bằng điện thoại. Điều này trái ngược với các nghiên cứu trước đây chúng tôi đã thảo luận. Sự khác biệt này xuất phát từ tác động của yếu tố COVID-19.

Thứ nhất, điều kiện thuận lợi ảnh hưởng tích cực tới ý định sử dụng thanh toán di động. Điều này nhất quán với nghiên cứu của Alshehri & cộng sự (2019), Ariffin & cộng sự, (2020), Patil & cộng sự (2020), cho thấy rằng giới trẻ trong bối cảnh COVID-19 càng có nhiều điều kiện thuận lợi như sự sẵn có của các thiết bị (điện thoại, 4G,...), kiến thức cần thiết về thanh toán bằng điện thoại và sự hỗ trợ của hệ thống thanh toán thì họ càng sẵn sàng chấp nhận sử dụng thanh toán bằng điện thoại.

Thứ hai, ảnh hưởng của động lực thụ hưởng đến ý định sử dụng thanh toán bằng điện thoại là cùng chiều. Kết quả nghiên cứu đạt sự thống nhất với nghiên cứu của Salimon & cộng sự (2017), Sivathanu's (2018) khi chỉ ra rằng động lực thụ hưởng tác động đáng kể tới ý định sử dụng thanh toán bằng điện thoại. Phát hiện này thể hiện người sử dụng càng cảm thấy hài lòng thì họ sẽ dễ có ý định sử dụng thanh toán bằng điện thoại trong bối cảnh COVID-19.

Thứ ba, dịch bệnh COVID-19 có tác động đáng kể tới ý định sử dụng thanh toán bằng điện thoại. Khi người dùng bị hạn chế trong việc mua sắm trực tiếp và có nhiều mối lo sợ về rủi ro lây nhiễm dịch bệnh thông qua giao dịch tiền mặt, họ sẽ thay đổi phương thức thanh toán từ trực tiếp sang trực tuyến. Những người tiêu dùng trẻ cũng dễ dàng đón nhận những thay đổi và cập nhật công nghệ tốt hơn. Họ sẵn sàng thay đổi thói quen khi các phương thức thanh toán mới trở nên thuận tiện hơn và dễ dàng đáp ứng nhu cầu hơn nhất là trong giai đoạn đại dịch COVID-19 bùng phát.

Thứ tư, chính sách chính phủ có tác động tới ý định sử dụng thanh toán bằng điện thoại. Điều này cũng được đề cập trong một số nghiên cứu trước đây của Nathan (2017), Nishimura (2020). Sự tin tưởng dành cho chính phủ là điều kiện để người dân sử dụng thanh toán bằng điện thoại thông qua những chính sách, chủ trương hỗ trợ và phát triển phương thức thanh toán này. Chính phủ càng tạo ra được niềm tin về sự an toàn khi sử dụng phương thức thanh toán bằng điện thoại thì người tiêu dùng càng có ý định sử dụng mạnh mẽ hơn.

Qua kết quả nghiên cứu, có thể thấy ý định sử dụng thanh toán bằng điện thoại của người trẻ trong bối cảnh COVID-19 không bị tác động bởi sự cải thiện hiệu suất làm việc, sự đổi mới và bảo mật dữ liệu riêng tư của công nghệ và ảnh hưởng xã hội. Một trong những nguyên nhân chủ yếu đó là người trẻ có khả năng học hỏi nhanh và thích ứng tốt với những đổi mới công nghệ. Họ sẵn sàng trải nghiệm những công nghệ mới đặc biệt là trong bối cảnh COVID-19.

5. Kết luận và khuyến nghị chính sách

5.1. Kết luận

Kết quả nghiên cứu cho thấy dịch bệnh COVID-19 có tác động thúc đẩy việc thanh toán không dùng tiền mặt, đồng thời thúc đẩy các ứng dụng công nghệ trong thanh toán ra đời, đặc biệt là thanh toán trên nền tảng của điện thoại. Sự kết hợp của Điều kiện thuận lợi và Động lực thụ hưởng có tác động khá mạnh mẽ tới việc sử dụng điện thoại trong thanh toán. Bên cạnh đó, khi Chính sách của Chính phủ hỗ trợ tốt hơn cũng là động lực thúc đẩy các nền tảng ứng dụng công nghệ trong thanh toán ra đời. Đây là điều kiện đủ để thanh toán không dùng tiền mặt phát triển tại Việt Nam, trong đó có thanh toán bằng điện thoại.

Nghiên cứu này chủ yếu tập trung khảo sát ý định sử dụng dịch vụ trong thanh toán của giới trẻ tại Việt Nam. Kết quả nghiên cứu cũng cho thấy thay đổi thói quen thanh toán trong tiêu dùng của giới trẻ cũng sẽ dễ dàng hơn khi họ có khả năng thích ứng và đáp ứng đổi mới công nghệ tốt hơn. Khi đủ các điều kiện cần và đủ thì phương thức thanh toán bằng điện thoại sẽ tiếp tục phát triển hơn nữa tại Việt Nam. Trên cơ sở này, thanh toán không dùng tiền mặt được đẩy nhanh quá trình và trở nên phổ biến tại Việt Nam trong tương lai gần.

Một số hạn chế nghiên cứu: Một trong hạn chế lớn nhất của nghiên cứu là khảo sát dữ liệu và thanh toán bằng di động tập trung vào giới trẻ. Nghiên cứu sẽ toàn diện hơn khi quy mô mẫu được mở rộng và đánh giá so sánh sự chấp nhận sử dụng dịch vụ thanh toán bằng di động theo các độ tuổi.

5.2. Khuyến nghị

Trên cơ sở những kết quả kiểm định từ số liệu khảo sát, một số hàm ý về chính sách được đề xuất đối với các nhà cung cấp dịch vụ và Chính phủ nhằm thúc đẩy ý định của người tiêu dùng trong việc lựa chọn sử dụng thanh toán qua điện thoại. Cụ thể:

Trong nghiên cứu này, kết quả cho thấy Điều kiện thuận lợi và Động lực thụ hưởng có tác động đến quyết định sử dụng thanh toán bằng điện thoại trong bối cảnh COVID-19. Vì vậy, các nhà cung cấp dịch vụ cần tập trung duy trì, phát triển và đổi mới các dịch vụ nhằm nâng cao trải nghiệm của người dùng khi sử dụng thanh toán qua điện thoại. Các ứng dụng, trang web cho phép thanh toán trực tuyến cần được thiết kế đơn giản, dễ sử dụng và giảm các sự cố gây ra sự không hài lòng cho khách hàng. Bên cạnh đó, nhiều chương trình ưu

đãi cũng nên được bổ sung để thu hút sự chú ý và thúc đẩy quyết định sử dụng của người dùng. Các ngân hàng, tổ chức tín dụng và các nhà cung cấp dịch vụ công nghệ tài chính có thể liên kết tạo thành hệ thống thanh toán trực tuyến nhằm mang đến sự tiện lợi và đa dạng hoá lựa chọn cho khách hàng.

Kết quả nghiên cứu này cũng cho thấy COVID-19 và chính sách của Chính phủ cũng là các nhân tố tác động đến ý định sử dụng thanh toán qua di động. Để thúc đẩy các hình thức thanh toán bằng điện thoại tại Việt Nam, Chính phủ cần xây dựng cơ sở hạ tầng tài chính và hành lang pháp lý cần thiết cho sự tồn tại và phát triển của các dịch vụ thanh toán trực tuyến. Các thủ tục hành chính cần được rút gọn để tiết kiệm thời gian và công sức của doanh nghiệp, Chính phủ trong quá trình đưa các dịch vụ tài chính trực tuyến vào sử dụng. Chính phủ cũng nên xem xét ban hành các chính sách khuyến khích cạnh tranh và phát triển, hỗ trợ vốn vay cho các công ty khởi nghiệp trong lĩnh vực công nghệ tài chính. Ngoài ra, Chính phủ cũng cần có các biện pháp quản lý nhằm đảm bảo quyền lợi của người tiêu dùng. Đồng thời, tuyên truyền nâng cao nhận thức của người tiêu dùng về thanh toán qua điện thoại thông qua các phương tiện truyền thông như mạng xã hội, kênh truyền hình, báo chí.

Phụ lục 1: Thiết kế thang đo

Ký hiệu	Biến quan sát	Nguồn
Thang đo Kỳ vọng hiệu quả		Ahmad & cộng sự (2021), Kamal & cộng sự (2021).
PE1	Tôi sẽ thực hiện các hoạt động chuyển tiền, mua sắm... dễ dàng hơn khi thanh toán bằng điện thoại	
PE2	Tôi sẽ tiết kiệm thời gian khi thực hiện thanh toán bằng điện thoại	
PE3	Tôi tin rằng thanh toán bằng điện thoại là một dịch vụ hữu ích cho các hoạt động hàng ngày	
PE4	Những lựa chọn tiêu dùng của tôi được cải thiện hơn nhờ thanh toán bằng điện thoại	
PE5	Sử dụng thanh toán bằng di động tiện lợi hơn so với các phương thức thanh toán truyền thống (tiền mặt/giao dịch trực tiếp)	
PE6	Sử dụng thanh toán bằng di động tiện lợi hơn so với các phương thức thanh toán truyền thống (tiền mặt/giao dịch trực tiếp)	
PE7	Hiệu suất làm việc của tôi sẽ được cải thiện nhờ thanh toán bằng điện thoại	
Thang đo Điều kiện thuận lợi		
FC1	Tôi có các điều kiện cần thiết (điện thoại thông minh, wifi, 4G...) để sử dụng thanh toán bằng điện thoại	
FC2	Tôi có hiểu biết về thanh toán bằng điện thoại	
FC3	Thanh toán bằng điện thoại phù hợp với các hệ thống/ứng dụng mà tôi sử dụng	
FC4	Tôi sẽ dễ dàng nhận được sự giúp đỡ từ người khác nếu cảm thấy khó khăn khi thanh toán bằng điện thoại	
Thang đo Sự đổi mới		
IN1	Tôi thường là người đầu tiên thử công nghệ mới trước những người khác	
IN2	Tôi thường do dự khi quyết định thay đổi các thói quen sử dụng các dịch vụ thanh toán	
IN3	Công nghệ mới sẽ tạo ra nhiều tiện ích trong cuộc sống	
IN4	Nếu tôi nghe nói về cơ chế giao dịch mới như hệ thống thanh toán di động, tôi sẽ tìm cách thử nghiệm với nó	
IN5	Tôi sẽ tìm cách thử nghiệm hệ thống thanh toán bằng điện thoại di động nếu có nhà cung cấp dịch vụ này	
Thang đo Bảo mật công nghệ		
TS1	Sử dụng thanh toán bằng điện thoại di động sẽ hạn chế được nguy cơ lạm dụng thông tin sử dụng (ví dụ: tên của đối tác, số tiền giao dịch...)	
TS2	Sử dụng thanh toán bằng điện thoại di động sẽ hạn chế nguy cơ lạm dụng thông tin thanh toán (ví dụ: số thẻ tín dụng, dữ liệu tài khoản ngân hàng...)	

TS3	Tôi thấy an toàn khi thực hiện giao dịch bằng các phương tiện thanh toán di động
TS4	Tôi tin rằng các giao dịch trực tuyến sử dụng dịch vụ thanh toán di động là đáng tin cậy

Thang đo Ảnh hưởng xã hội

SI1	Tôi thích dùng thanh toán bằng điện thoại di động để thực hiện các hoạt động tài chính trực tuyến cùng bạn bè
SI2	Những người sử dụng thanh toán bằng điện thoại xung quanh tôi có uy tín hơn những người không sử dụng
SI3	Những người nổi tiếng có thể ảnh hưởng đến hành vi của tôi trong việc sử dụng thanh toán bằng điện thoại
SI4	Người thân trong gia đình có thể ảnh hưởng đến hành vi của tôi trong việc sử dụng thanh toán bằng điện thoại
SI5	Bạn bè / đồng nghiệp có thể ảnh hưởng đến hành vi của tôi trong việc sử dụng thanh toán bằng điện thoại

Thang đo Động lực thụ hưởng

HM1	Tôi hài lòng với việc sử dụng điện thoại để thanh toán
HM2	Sử dụng thanh toán bằng điện thoại rất thú vị
HM3	Tôi cảm thấy tốt khi sử dụng thanh toán không tiền mặt
HM4	Tôi thấy vui khi nhận được những chương trình giảm giá qua những ứng dụng thanh toán di động (Momo, Viettelpay...)
HM5	Tôi thấy rất thú vị khi tặng và được tặng những khoản tiền thông qua các ứng dụng thanh toán di động (ví dụ: lì xì momo, ...)

Thang đo Chính sách chính phủ

GO1	Chính phủ ủng hộ cho việc phát triển thanh toán bằng điện thoại di động
GO2	Chính phủ có những biện pháp truyền thông thúc đẩy thanh toán bằng điện thoại di động
GO3	Chính phủ có các chính sách hỗ trợ cho thanh toán bằng điện thoại là điều quan trọng
GO4	Chính phủ ban hành luật và các quy định hỗ trợ thúc đẩy cho thanh toán bằng điện thoại
GO5	Chính phủ có các chính sách kiểm soát hoạt động thanh toán qua điện thoại
GO6	Chính phủ có các chính sách khuyến khích giao dịch thanh toán qua điện thoại

Thang đo Dịch bệnh COVID-19

CO1	Tôi sợ nhiễm Covid-19 khi sử dụng tiền mặt và những dịch vụ tài chính có tiếp xúc trực tiếp với người khác
CO2	Tôi cảm thấy rủi ro khi thực hiện các giao dịch thanh toán bằng tiền mặt và các dịch vụ tài chính có tiếp xúc trực tiếp trong giai đoạn COVID-19
CO3	Tôi lo lắng những rủi ro nhiễm vi-rút corona khi giao dịch bằng tiền mặt và những phương thức thanh toán có tiếp xúc trực tiếp
CO4	Tôi tin rằng thanh toán bằng điện thoại sẽ trở thành một xu hướng tích cực kể từ khi đại dịch COVID-19 diễn ra

Thang đo Ý định sử dụng

BI1	Tôi sẽ sử dụng các phương tiện thanh toán bằng điện thoại nếu tôi có thể dễ dàng truy cập các ứng dụng này
BI2	Tôi sẽ luôn luôn sử dụng thanh toán bằng điện thoại trong cuộc sống hàng ngày
BI3	Tôi dự định sử dụng thanh toán bằng điện thoại di động trong thời gian sắp tới
BI4	Tôi nghĩ mình sẽ tiếp tục sử dụng thanh toán bằng điện thoại di động
BI5	Tôi sẽ giới thiệu bạn bè của mình sử dụng thanh toán di động

Nguồn: Nhóm nghiên cứu năm 2022.

Tài liệu tham khảo

- Ahmad, D., Csaba, L. & Judit, S. (2021), 'FinTech payments in the era of COVID-19: Factors influencing behavioral intentions of "Generation X" in Hungary to use mobile payment', *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 32, 1-12.
- Ajzen, I. (1991), 'The theory of planned behavior', *Organizational behavior and human decision processes*, 50(2), 179-211.
- Alshehri, A., Rutter, M.J. & Smith, S. (2019), 'An implementation of the UTAUT model for understanding students' perceptions of learning management systems: A study within tertiary institutions in Saudi Arabia', *International Journal of Distance Education Technologies (IJDET)*, 17(3), 1-24.
- Ariffin, N.H.M., Ahmad, F. & Haneef, U.M. (2020), 'Acceptance of mobile payments by retailers using UTAUT model', *Indonesian Journal of Electrical Engineering and Computer Science*, 19(1), 149-155.
- Boonsiritomachai, W. & Pitchayadejanant, K. (2019), 'Determinants affecting mobile banking adoption by generation Y based on the unified theory of acceptance and use of technology model modified by the technology acceptance model concept', *Kasetsart Journal of Social Sciences*, xxx, 1-10.
- Davis, F. (1989), 'Perceived usefulness, perceived ease of use, and user acceptance of information technology', *MIS Quarterly*, 13, 319-340.
- Felicia, W., Oktaviani, M.G., Audian, V.V. & Gunadi, W. (2020), 'Factors influencing consumers' continuance intention to use mobile payments in Indonesia', *Psychology and Education Journal*, 57(9) 2393-2301.
- Fishbein, M. (1967), 'Attitude and the prediction of behavior', in *Readings in attitude theory and measurement*, Fishbein, M. (Ed.), New York: John Wiley, 477-492.
- Hoa Trà (2021), *Thanh toán qua di động tăng gần 90%*, truy cập ngày 12 tháng 3 năm 2022, từ <<https://vtv.vn/kinh-te/thanh-toan-qua-di-dong-tang-gan-90-20211129091425546.htm>>
- Hossain, M.A. (2019), 'Security perception in the adoption of mobile payment and the moderating effect of gender', *PSU Research Review*, 3(3), 179-190.
- Ida, R., Arinal, M., Ayatullah, M.M. & Nelia, F.S. (2019), 'Critical factor of mobile payment acceptance in millennial generation: Study on the UTAUT model', *Atlantis Press*, 306, 1-5.
- Juaneda-Ayensa, E., Mosquera, A. & Sierra Murillo, Y. (2016), 'Omnichannel customer behavior: key drivers of technology acceptance and use and their effects on purchase intention', *Frontiers in psychology*, 7, p.1117.
- Jung, J.H., Kwon, E. & Kim, D.H. (2020), 'Mobile payment service usage: US consumers' motivations and intentions', *Computers in Human Behavior Reports*, 1, p.100008.
- Kamal, A.A.S., Lan, J., Hongzhen, L., Ru, L., Yuanxin, O. & Wenge, R. (2021), 'User trust levels and adoption of mobile payment systems in China: An empirical analysis', *SAGE Journals*, 11(4), 1-16.
- Kotler, P.K.K.L. (2012), *Marketing management*, 14th edition, Prentice Hall, USA.
- Nathan, A. J. (2017), 'China's changing of the guard: Authoritarian resilience', *Critical Readings on the Communist Party of China*, 4, 86-99.
- Nishimura, Y. (2020), 'New normal and new economy: a new growth engine for China', *International Journal of Economic Policy Studies*, 14(2), 301-312.
- Oliveira, T., Thomas, M., Baptista, G. & Campos, F. (2016), 'Mobile payment: Understanding the determinants of customer adoption and intention to recommend the technology', *Computers in human behavior*, 61, 404-414.
- Patil, P., Tamilmani, K., Rana, N.P. & Raghavan, V. (2020), 'Understanding consumer adoption of mobile payment in India: Extending Meta-UTAUT model with personal innovativeness, anxiety, trust, and grievance redressal', *International Journal of Information Management*, 54, p.102144.
- Rahman, M., Ismail, I. & Bahri, S. (2020), 'Analysing consumer adoption of cashless payment in Malaysia', *Digital Business*, 1(1), p.100004.
- Rogers, E.M. (2003), *Diffusion of innovations*, 5th edition, New York: Free Press, New York, USA.
- Salimon, M.G., Yusoff, R.Z.B. & Mokhtar, S.S.M. (2017), 'The mediating role of hedonic motivation on the relationship

-
- between adoption of e-banking and its determinants', *International Journal of Bank Marketing*, 35(4), 558-582.
- Shachak, A., Kuziemsky, C. & Petersen, C. (2019), 'Beyond TAM and UTAUT: Future directions for HIT implementation research', *Journal of biomedical informatics*, 100, p.103315.
- Sheikh, K., Sriram, V., Rouffy, B., Lane, B., Soucat, A. & Bigdeli, M. (2020), 'Governance roles and capacities of ministries of health: A multidimensional framework', *International Journal of Health Policy and Management*, 10(10), 1-7.
- Sivathanu, B. (2018), 'Adoption of digital payment systems in the era of demonetization in India: An empirical study', *Journal of Science and Technology Policy Management*, 10(1), 143-171.
- Venkatesh, V., Morris, M.G., Davis, G.B. & Davis, F.D. (2003), 'User acceptance of information technology: Toward a unified view', *MIS quarterly*, 27(3), 425-478.
- Venkatesh, V., Thong, J.Y. & Xu, X. (2012), 'Consumer acceptance and use of information technology: extending the unified theory of acceptance and use of technology', *MIS quarterly*, 36(1), 157-178.
- Zhang, L., Zhu, J. & Liu, Q. (2012), 'A meta-analysis of mobile commerce adoption and the moderating effect of culture', *Computers in human behavior*, 28(5), 1902-1911.