TẠP CHÍ
Kinh tế&Phát triển

Số 319(2), tháng 01/2024

Mục lục

Các nhân tố ảnh hưởng đến kiệt quệ tài chính của các doanh nghiệp xây dựng và doanh nghiệp bất động sản niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam

Phan Thùy Dương, Ngô Thị Thanh Nga 2

Ảnh hưởng của nhận thức rủi ro tới hiệu quả hoạt động của ngân hàng khi áp dụng Fintech: Tiếp cận theo mô hình thẻ điểm cân bằng

Hoàng Thị Thanh, Lâm Phạm Thị Hải Hà 12

Tác động của quản lý chuỗi cung ứng xanh đến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp xây dựng tại Việt Nam

Hoàng Thị Hồng Lê, Đỗ Thị Huyền, Phạm Thị Thanh Nhàn 24

Các nhân tố ảnh hưởng tới tính tuân thủ thuế tại các doanh nghiệp bất động sản trên địa bàn Thành phố Hà Nội

Vương Thị Bạch Tuyết, Nguyễn Thị Quỳnh Trang, Ngô Thị Hường 34

Các nhân tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của khách hàng đối với dịch vụ chuyển tiền trực tuyến trên địa bàn Thành phố Hà Nội

Công Vũ Hà Mi, Nguyễn Hùng Cường 44

Các nhân tố ảnh hưởng đến phải thu của khách hàng trong các doanh nghiệp xây dựng niêm yết

Nguyễn Minh Nguyệt, Trần Trung Kiên 55

Vai trò của niềm tin trong mối quan hệ giữa ý định và hành vi tiêu dùng sản phẩm xanh: Nghiên cứu trường hợp xăng sinh học tại Việt Nam

Đỗ Thị Hồng Vân 64

Mối quan hệ giữa chi tiêu cho giáo dục của chính phủ, tổng thu nhập quốc dân, và thất nghiệp ở Việt Nam

Trần Thế Tuân, Chu Thị Bích Hạnh 74

Tác động của chủ nghĩa vật chất đối với hành vi tiết kiệm của sinh viên đại học tại Hà Nội Việt Nam: Vai trò của khả năng tự quản lý tài chính và tiêu dùng bốc đồng

Nguyễn Thị Diệu Thu, Nguyễn Thị Kim Oanh, Trần Thị Thủy Anh 84

CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN KIỆT QUỆ TÀI CHÍNH CỦA CÁC DOANH NGHIỆP XÂY DỰNG VÀ DOANH NGHIỆP BẤT ĐỘNG SẢN NIÊM YẾT TRÊN THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN VIỆT NAM

Phan Thùy Dương
Khoa Kinh tế Vận tải, Trường Đại học Công nghệ Giao thông Vận tải
Email: duongpt@utt.edu.vn
Ngô Thị Thanh Nga
Khoa Kinh tế Vận tải, Trường Đại học Công nghệ Giao thông Vận tải
Email: ngantt88@utt.edu.vn

Mã bài: JED-1412
Ngày nhận bài: 24/09/2023
Ngày nhận bài sửa: 21/11/2023
Ngày duyệt đăng: 26/01/2024
DOI: 10.33301/JED.VI.1412

Tóm tắt
Bài viết so sánh các yếu tố ảnh hưởng đến kiệt quệ tài chính của các doanh nghiệp xây dựng và bất động sản niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam từ năm 2010 đến 2020. Sử dụng dữ liệu bảng đã được xử lý dữ liệu ngoại lai, và sử dụng phương pháp hồi quy bình phương nhỏ nhất tổng quát khả thi, nhóm tác giả chỉ ra khủng hoảng tài chính, mức độ sử dụng đòn bẩy tài chính có tác động thuận chiều, trong khi quy mô doanh nghiệp và hiệu quả hoạt động có tác động ngược chiều đến kiệt quệ tài chính của các doanh nghiệp. Các doanh nghiệp ngành bất động sản chịu tác động của hiệu quả hoạt động nhiều hơn, trong khi mức độ sử dụng đòn bẩy tài chính là nhân tố tác động lớn hơn đến các doanh nghiệp xây dựng. Nhóm tác giả đưa ra khuyến nghị về giới hạn nợ trong việc sử dụng đòn bẩy tài chính và việc nâng cao hiệu quả hoạt động cũng làm giảm nguy cơ dẫn đến kiệt quệ tài chính của các doanh nghiệp này.
Từ khoá: Kiệt quệ tài chính, doanh nghiệp xây dựng, doanh nghiệp bất động sản, FGLS, ngoại lai.
Mã JEL: G11, G30, G32

The factors affecting the financial distress of construction and real estate companies listed in the Vietnamese stock market

Abstract
The article to compare the factors that influence the financial distress of construction and real estate companies listed on the Vietnam stock market during the period from 2010 to 2020. Using a panel data model which removed outliers and the feasible generalized least squares regression method, the authors show that financial crises and the level of financial leverage have a positive impact, while firm size and operational efficiency have a negative impact on financial distress of businesses. Real estate companies are more affected by operational efficiency, while the level of financial leverage is a more significant factor for construction companies. The authors recommend implementing debt limits when using financial leverage and suggest improving operational efficiency to reduce the risk of financial distress for these businesses.
Keywords: Financial distress, construction enterprises, real estate enterprises, FGLS, outlier.
JEL Codes: G11, G30, G32

1. Giới thiệu

Với mục tiêu tối đa lợi nhuận trong quá trình hoạt động kinh doanh, các doanh nghiệp không những luôn đi tìm giải pháp tăng doanh thu, giảm chi phí, mà còn tìm kiếm nguyên nhân cho các thất bại trong các quyết định nhằm tìm kiếm lợi nhuận của mình. Trong đó, kiệt quệ tài chính (KQTC) là một vấn đề nổi lên gần đây mà các doanh nghiệp hết sức quan tâm. KQTC cho thấy tình trạng của công ty trước khi phá sản hoặc giải thể. Do đó, phân tích KQTC là một công cụ cảnh báo sớm để các công ty có những điều chỉnh kịp thời, tránh tối đa tổn thất có thể xảy ra, và quan trọng hơn cả, là cứu công ty khỏi bờ vực phá sản.

Mô hình dự đoán phá sản đầu tiên được phát triển bởi Altman (1968) thường được gọi là mô hình Z-score 1968. Sau công trình tiên phong này, cách tiếp cận đa biến để dự đoán KQTC đã lan rộng khắp thế giới trong các nhà nghiên cứu về tài chính, ngân hàng và rủi ro tín dụng. Ngoài ra, Altman (1983, đã gợi ý rằng các công ty gặp khó khăn có thể sử dụng mô hình Z-Score như một gợi ý cho các giải pháp để xoay chuyển tình hình tài chính. Balcaen & Ooghe (2006) đã xem xét các mô hình dự đoán KQTC trong kinh doanh và phân loại 43 mô hình được trình bày trong tài liệu thành 4 loại (mô hình đơn biến, mô hình chỉ số rủi ro, mô hình MDA, mô hình xác suất có điều kiện). Trong số các công trình nghiên cứu, tác giả đặc biệt chú ý đến nghiên cứu của Yazdanfar & cộng sự (2019) với mẫu là 3.865 doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Thụy Điển, xem xét tác động của các nhân tố như khủng hoảng tài chính, hiệu quả hoạt động, mức độ sử dụng đòn bẩy tài chính và quy mô doanh nghiệp đến KQTC của các doanh nghiệp. Đồng thời, kết hợp với kết quả nghiên cứu của Lê Hoàng Vinh & Phạm Lê Quang (2021) về ba mô hình phù hợp nhận diện KQTC của các doanh nghiệp phi tài chính tại Việt Nam là S-score, Z-score và X-score, tác giả sẽ xem xét liệu 04 nhân tố trên có thực sự là chỉ báo hiệu quả cho tình trạng KQTC của doanh nghiệp. Nghiên cứu được tiến hành với các doanh nghiệp xây dựng và bất động sản niêm yết trên cả hai sàn giao dịch chứng khoán Hà Nội và Thành phố Hồ Chí Minh trong khoảng thời gian từ 2010 đến 2020.

Bài viết gồm 5 phần. Sau phần mở đầu, tác giả trình bày tổng quan các nghiên cứu lí luận và thực nghiệm đã công bố. Phần thứ ba mô tả phương pháp nghiên cứu, phần thứ tư trình bày các kết quả nghiên cứu, và các khuyến nghị dựa trên kết quả nghiên cứu được đưa ra ở phần thứ năm, phần cuối cùng của bài viết.

2. Tổng quan nghiên cứu

Dưới góc độ phân tích lí thuyết, KQTC có những mức độ khác nhau, từ những khó khăn tài chính cơ bản như khó khăn về dòng tiền (Bruynseels & Willekens, 2012), mất khả năng thanh toán, vỡ nợ, v.v. cho đến vấn đề nghiêm trọng nhất là phá sản (Sun & cộng sự, 2014). KQTC dẫn đến sự gián đoạn hoạt động của công ty và nó có ảnh hưởng đáng kể đến bất kỳ ai có liên quan (chủ nợ, cổ đông, nhà cung cấp, v.v.). Do đó, việc tìm ra mô hình nhận diện và dự đoán KQTC đáng tin cậy rất quan trọng đối với các doanh nghiệp hiện nay (Zopounidis & Doumpos, 1999).

Theo Altman & cộng sự (2019), về cơ bản có bốn thuật ngữ được sử dụng để mô tả tình trạng kiệt quệ của doanh nghiệp là thất bại, mất khả năng thanh toán, vỡ nợ và phá sản. Balcaen & Ooghe (2006) đã thực hiện tổng hợp các phương pháp thống kê cổ điển trong 35 năm, để hiểu rõ các đặc điểm cũng như các vấn đề liên quan của chúng, theo nhóm tác giả, tiêu chí thất bại được lựa chọn một cách tùy tiện trong các nghiên cứu, từ định nghĩa mang tính pháp lý về sự thất bại như phá sản (Altman & cộng sự (1994); Hillegeist & cộng sự (2004); Wilson & Sharda (1994); Fletcher & Goss (1993); Lee & cộng sự (1996), đến định nghĩa KQTC (Pan, 2012; Jones & Hensher, 2004; Sun & Li, 2008; Xiao & cộng sự, 2012)). Xét theo khía cạnh kinh tế, thất bại được nhóm tác giả giải thích là tỷ lệ lợi nhuận trên vốn đầu tư thực hiện thấp hơn đáng kể so với tỷ lệ lợi nhuận hiện hành của các khoản đầu tư tương tự. Các chỉ tiêu thường được sử dụng là doanh thu không đủ bù đắp chi phí; hoặc tỷ lệ lợi nhuận trung bình thấp hơn chi phí sử dụng vốn. Ross & cộng sự (1999) kết luận bằng cách tóm tắt các nghiên cứu trước đây rằng có ba loại phá sản: phá sản hợp pháp, nghĩa đen là công ty ra tòa để tuyên bố phá sản; phá sản kỹ thuật khi công ty không thể thực hiện trả nợ gốc và lãi theo đúng tiến độ hợp đồng vay vốn; và phá sản sổ sách, đề cập đến tình huống khi một công ty chỉ đơn giản là đang thể hiện tài sản ròng trên sổ sách âm.

Các mô hình dự báo cũng ngày càng đa dạng. Mô hình đầu tiên được đưa ra bởi Beaver (1966) sử dụng phương pháp phân tích đơn biến so sánh tỷ lệ giữa các công ty phá sản và không phá sản. Sau đó, Altman

(1968) đã mở rộng công việc của Beaver (1966) bằng cách sử dụng phân tích đa biến (MDA) để xác định một nhóm các tỷ số tài chính có thể dự đoán khả năng phá sản của doanh nghiệp. Sau này MDA được nhiều nhà nghiên cứu sử dụng, trong đó có Deakin (1972), Tam & Kiang (1992), Fletcher & Goss (1993), Wilson & Sharda (1994), Lee & cộng sự (1996), Grice & Ingram (2001), Agarwal & Taffler (2007). Nhược điểm của mô hình Z-score là kết quả mô hình sẽ không còn tin cậy nếu việc lập báo cáo tài chính không trung thực, khách quan (Andriani & Sihombing, 2021). Altman cũng đã phát triển mô hình Z-core của mình cùng các học giả khác để ra đời các phiên bản Z-score 1984 và 1995. Mô hình S-score của Springate (1978) sử dụng 4 tỷ số tài chính để dự đoán KQTC, trong đó có Tỷ lệ lợi nhuận trước thuế trên nợ ngắn hạn. Và mô hình X-score của Zmijewski (1984) phân tích các tỷ số tài chính đo lường kết quả hoạt động của công ty, đòn bẩy và tính thanh khoản để dự báo KQTC. Ưu điểm của mô hình X-score là đã khắc phục nhược điểm của mô hình S-score khi không tính đến các tỉ số hiện hành, nhưng lại không tính đến Tỷ lệ lợi nhuận trước thuế trên Nợ ngắn hạn.

Phạm Thị Hồng Vân (2018) đã đề xuất mô hình Logit để dự báo KQTC của các doanh nghiệp công nghiệp niêm yết, với kết quả cho thấy các nhân tố thuộc nội tại doanh nghiệp như tỷ lệ nắm giữ tiền mặt, tỷ số nợ, quy mô doanh nghiệp, hiệu suất sử dụng tài sản, tỷ lệ lợi nhuận để lại có tác động đến KQTC doanh nghiệp; trong khi các nhân tố thuộc về vĩ mô và môi trường không có tác động đến KQTC. Islami & Rio (2018) đã khẳng định hiệu quả của mô hình Z-score khi áp dụng vào dự đoán KQTC tại các doanh nghiệp xây dựng niêm yết trên thị trường chứng khoán Indonesia trong giai đoạn 2012-2016. Các kết quả nghiên cứu thực nghiệm sau đó tại Indonesia cũng cho thấy hiệu quả hoạt động có tác động đến KQTC đối với các doanh nghiệp bất động sản niêm yết trên thị trường chứng khoán Indonesia 2015-2017 (Kartika & Utami, 2019); Dwiantari & Artini, 2021) đã chứng minh rằng trong khi đòn bẩy tài chính tác động tích cực thì tính thanh khoản lại có tác động tiêu cực đến KQTC với nghiên cứu trên dữ liệu các công ty bất động sản niêm yết trên thị trường tài chính Indonesia giai đoạn 2017-2019.

Trong vài năm gần đây, với sự bùng nổ của dữ liệu lớn, học máy và học sâu, nhiều kỹ thuật mới đã được áp dụng để nâng cao hơn hiệu quả của các mô hình dự báo KQTC. Điển hình là các kỹ thuật giảm chiều dữ liệu (Dimensionality reduction) như t-test (Kim & cộng sự, 2018), PCA (Jiang & cộng sự, 2021), LASSO (Du & cộng sự, 2020), hay kỹ thuật xử lý mất cân bằng dữ liệu (Huang & Yen, 2019; Sun & cộng sự, 2020; Kim & cộng sự, 2021), kỹ thuật xử lý ngoại lai (Nyitrai & Virág, 2019; Gunawan & Putra, 2021; Lohmann & Ohliger, 2020) hay việc sử dụng mô hình cây phân lớp (Sun & Li, 2008; Chen, 2011; Kim & Upneja, 2014; Huỳnh Thị Cẩm Hà & cộng sự, 2017; Qian & cộng sự, 2022).

Với các bằng chứng thực nghiệm trên, sự đa dạng về mô hình nhận diện KQTC là cần thiết và hữu ích cho các nhóm doanh nghiệp khác nhau, việc áp dụng các kỹ thuật xử lý dữ liệu cũng ngày càng phong phú, góp phần tăng hiệu quả của các mô hình được xây dựng trước đó. Do đó, tác giả mong rằng sẽ kiểm chứng được tính tin cậy của các mô hình nhận diện KQTC cho các doanh nghiệp xây dựng và doanh nghiệp bất động sản niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam.

3. Mô hình và phương pháp nghiên cứu

Trong nghiên cứu này, mô hình nghiên cứu được xây dựng trên cơ sở kế thừa những kết quả nghiên cứu từ mô hình gốc của Yazdanfar & Öhman (2020).

Nhóm tác giả đề xuất mô hình nghiên cứu như sau:

$$S\text{-Score}i,t = \beta0 + \beta1CRISISi, t + \beta2PERi, t\text{-}1 + \beta3LEVi,t + \beta4SZi,t + \varepsilon i \quad (1)$$

$$X\text{-Score}i,t = \beta0 + \beta1CRISISi, t + \beta2PERi, t\text{-}1 + \beta3LEVi,t + \beta4SZi,t + \varepsilon i \quad (2)$$

$$Z\text{-Score}i,t = \beta0 + \beta1CRISISi, t + \beta2PERi, t\text{-}1 + \beta3LEVi,t + \beta4SZi,t + \varepsilon i \quad (3)$$

Theo kết quả nghiên cứu của Lê Hoàng Vinh & Phạm Lê Quang (2022) mô hình phù hợp để có thể sử dụng nhằm mục đích nhận diện KQTC của các doanh nghiệp phi tài chính Việt Nam lần lượt là S-Score, Z-Score (1995) và X-Score. Vì vậy, nghiên cứu này sử dụng các hệ số S-Score, Z-Score (1995) và X-Score để đo lường KQTC của các doanh nghiệp Việt Nam.

Biến độc lập là biến giả về khủng hoảng tài chính (CRISIS), hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp (PER),

mức độ sử dụng nợ của doanh nghiệp (LEV), quy mô doanh nghiệp (SZ).

Mô hình hồi quy được nhóm tác giả sử dụng để so sánh tác động của các yếu tố đến KQTC của các doanh nghiệp xây dựng và bất động sản niêm yết Việt Nam. Trong đó, các biến của mô hình được trình bày qua Bảng 1.

Bảng 1. Mô tả các biến trong mô hình

Tên biến	Ký hiệu biến	Cách tính	Ghi chú
KQTC	S-Score	S-Score = 1,03X1 + 3,07X2 + 0,66X3 + 0,4X4 X1 = Vốn lưu động/Tổng tài sản X2 = Lợi nhuận trước thuế và lãi vay/Tổng tài sản X3 = Lợi nhuận trước thuế/Nợ ngắn hạn X4=Doanh thu/Tổng tài sản	S-Score < 0,862: KQTC S-Score = 0,862: ngưỡng báo động, S-Score > 0,862: Sức khoẻ tài chính tốt
	X-Score	X-Score = -4,336 – 4,513X1 + 5,679X2 - 0,004X3 X1 = Lợi nhuận ròng/Tổng tài sản X2 = Nợ/Tổng tài sản X3 = Tài sản ngắn hạn/Nợ ngắn hạn	X-Score > 0: KQTC X-Score = 0, ngưỡng báo động X-Score < 0: sức khoẻ tài chính lành mạnh
	Z-Score (1995)	Z-Score (1995) = 6,56X1 +3,26X2 + 6,72X3 + 1,05X4 X1 = Vốn lưu động/Tổng tài sản X2 = Lợi nhuận giữ lại/Tổng tài sản X3 = Lợi nhuận trước thuế và lãi vay/Tổng tài sản X4 = Giá trị sổ sách của VCSH/Nợ	Z-Score (1995) < 1,1: KQTC Z-Score (1995) từ 1,1 đến 2,6: Vùng xám (kết quả không chắc chắn) Z-Score (1995) > 2,6: sức khoẻ tài chính tốt
Khủng hoảng tài chính	Crisis	Biến giả thể hiện khủng hoảng tài chính, trong thời kỳ khủng hoảng là 0, sau thời kỳ khủng hoảng là 1	
Hiệu quả hoạt động	PER	Mô hình Dupont	
Đòn bẩy tài chính	LEV	Nợ phải trả/Tổng tài sản	
Quy mô doanh nghiệp	SZ	Logarit (Doanh thu thuần)	

Nguồn: Nhóm tác giả tổng hợp .

Dữ liệu sử dụng trong nghiên cứu đều được thu thập từ Báo cáo tài chính của các doanh nghiệp ngành xây dựng và bất động sản niêm yết trên cả hai sàn giao dịch chứng khoán Hồ Chí Minh và Hà Nội trong giai đoạn 2010 - 2020 từ cơ sở dữ liệu FiinPro. Mẫu nghiên cứu gồm toàn bộ các doanh nghiệp niêm yết thỏa mãn điều kiện có đầy đủ báo cáo tài chính trong giai đoạn 2010-2020, sự lựa chọn đảm bảo tính chất nhất quán theo thông tư số 200/2014/TT-BTC (Bộ Tài chính, 2014), và tất cả các báo cáo tài chính đã được kiểm toán với ý kiến chấp nhận tính hợp lý và trung thực theo nguyên tắc trọng yếu. Mẫu nghiên cứu gồm 124 doanh nghiệp xây dựng và 51 doanh nghiệp bất động sản niêm yết thoả mãn yêu cầu trên. Nhóm tác giả lựa chọn mẫu nghiên cứu là các doanh nghiệp xây dựng và bất động sản là do tốc độ tăng trưởng ngành xây dựng có mối liên hệ chặt chẽ với sự phát triển của thị trường bất động sản. Sau khi thu thập dữ liệu, nhóm tác giả kiểm tra dữ liệu ngoại lai. Nhóm tác giả chỉ tập trung vào một loại ngoại lai là những điểm dữ liệu có giá trị quá cao hoặc quá thấp so với phần lớn dữ liệu. Các giá trị này có thể làm kết quả nghiên cứu sai lệch. Việc xử lý các dữ liệu ngoại lai sẽ giúp tăng cao độ chính xác cho các mô hình dự đoán một cách đáng kể.

Để phân tích tác động của các yếu tố đến KQTC của các doanh nghiệp niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam, nhóm tác giả tiến hành phân tích thống kê mô tả, phân tích ma trận tương quan và ước lượng mô hình hồi quy. Trong phương pháp ước lượng mô hình hồi quy sử dụng dữ liệu bảng có thể được thực hiện thông qua ba phương pháp, cụ thể là OLS, FEM, REM. Để lựa chọn mô hình phù hợp, nhóm tác giả thực hiện các kiểm định về đa cộng tuyến, phương sai thay đổi, tự tương quan. Để khắc phục các khuyết

tật trên, nhóm tác giả tiến hành phân tích mô hình hồi quy với phương pháp FGLS.

4. Kết quả và thảo luận

4.1. Thống kê mô tả các biến

Các biến trong mô hình được thống kê mô tả trong Bảng 2 và Bảng 3.

Bảng 2. Thống kê mô tả các biến của doanh nghiệp xây dựng

Biến	Trung bình	Độ lệch chuẩn	Giá trị nhỏ nhất	Giá trị lớn nhất
S-Score	1,6884	1,4617	0,1858	10,562
X-Score	-0,7751	0,9735	-4,3055	0,7709
Z-Score	5,2246	1,4082	1,6081	9,669
Crisis	0,8182	0,3858	0	1
PER	0,0817	0,1745	-0,3908	0,8050
LEV	0,6539	0,1510	0,1441	0,9133
SZ	26,224	1,3134	22,688	29,447

Nguồn: Kết quả tính toán của nhóm tác giả.

Bảng 3. Thống kê mô tả các biến của doanh nghiệp bất động sản

Biến	Trung bình	Độ lệch chuẩn	Giá trị nhỏ nhất	Giá trị lớn nhất
S-Score	1,1038	0,6381	0,4064	4,9502
X-Score	-1,3765	0,8936	-3,2021	0,4204
Z-Score	6,5074	1,5641	2,4219	10,859
Crisis	0,8182	0,3858	0	1
PER	0,0136	0,0238	-0,0685	0,1256
LEV	0,5293	0,1542	0,2019	0,8414
SZ	26,478	1,0594	23,953	29,056

Nguồn: Kết quả tính toán của nhóm tác giả.

Kết quả phân tích thống kê mô tả cho thấy có sự khác biệt về KQTC và các yếu tố tác động đến KQTC của các doanh nghiệp xây dựng và bất động sản niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam. Biến S-Score của các doanh nghiệp xây dựng niêm yết có mức trung bình là 1,6884>0,862; các doanh nghiệp bất động sản niêm yết có S-Score trung bình là 1,1038>0,862 điều này cho thấy phần lớn các doanh nghiệp xây dựng và bất động sản niêm yết có sức khoẻ tài chính tốt, các doanh nghiệp xây dựng có mức trung bình sức khoẻ tài chính tốt hơn mức trung bình của doanh nghiệp bất động sản. S-Score dao động ở mức 0,1858 đến 10,562 đối với và doanh nghiệp xây dựng, ở mức 0,4064 đến 4,502 đối với các doanh nghiệp bất động sản. Điều này cho thấy mức độ biến động của chỉ số S-Score của các doanh nghiệp xây dựng niêm yết lớn hơn các doanh nghiệp bất động sản niêm yết.

Nếu đo lường KQTC bằng biến X-Score thì mức trung bình của biến X-Score của các doanh nghiệp xây dựng là -0,7751 < 0 và mức trung bình của biến X-Score của các doanh nghiệp bất động sản là -1,3765 < 0, điều này cũng cho thấy phần lớn các doanh nghiệp xây dựng và bất động sản niêm yết có sức khỏe tài chính lành mạnh, X-Score dao động ở mức -4,3055 đến 0,7709 đối với và doanh nghiệp xây dựng, ở mức -3,2021 đến 0,4204 đối với các doanh nghiệp bất động sản.

Đối với biến Z-Score (1995), mức trung bình của Z-Score (1995) đối với doanh nghiệp xây dựng và bất động sản niêm yết lần lượt là 5,2246 và 6,5074 >2.6, điều này cũng cho thấy các doanh nghiệp xây dựng và bất động sản có sức khỏe tài chính tốt. Z-Score (1995) có giá trị nhỏ nhất là 1,6081 và giá trị lớn nhất là 9,669 đối với và doanh nghiệp xây dựng, và nằm trong khoảng từ 2,4219 đến 10,859 đối với các doanh nghiệp bất động sản.

Kết quả thống kê mô tả cho thấy sự chênh lệch lớn về KQTC của doanh nghiệp xây dựng và bất động sản niêm yết, bên cạnh các doanh nghiệp có sức khỏe tài chính tốt thì vẫn có những doanh nghiệp đối mặt với KQTC ở cả hai nhóm ngành.

Biến Crisis là biến giả về khủng hoảng tài chính, có mức trung bình là 0,8182. Trong giai đoạn 2010-2020, Việt Nam chịu ảnh hưởng của khủng hoảng tài chính toàn cầu vào năm 2010, 2011 nên biến Crisis

nhận giá trị 0, các năm từ 2012-2020 là giai đoạn sau khủng hoảng nên bến Crisis nhận giá trị 1.

Hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp xây dựng và bất động sản niêm yết có mức trung bình lần lượt là 0,0817 và 0,0136, hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp xây dựng nằm trong khoảng từ -0,3908 đến 0,8050 và đối với doanh nghiệp bất động sản thì hiệu quả hoạt động dao động từ -0,0685 đến 0,1256. Điều này cho thấy có sự chênh lệch lớn về hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp xây dựng và bất động sản niêm yết. Mức độ biến động hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp xây dựng lớn hơn các doanh nghiệp bất động sản.

Mức độ sử dụng nợ của các doanh nghiệp xây dựng có giá trị trung bình là 0,6539 trong khi các doanh nghiệp bất động sản có mức độ sử dụng nợ trung bình là 0,5293 điều này cho thấy mức độ sử dụng nợ của các doanh nghiệp xây dựng cao hơn doanh nghiệp bất động sản. Điều này cũng phù hợp với đặc điểm sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp xây dựng với nhu cầu sử dụng vốn lớn. Tuy nhiên có sự phân hoá rõ nét về mức động sử dụng nợ trong từng nhóm ngành, mức độ sử dụng nợ của các doanh nghiệp xây dựng nằm trong khoảng 0,1441 đến 0,9133 và các doanh nghiệp bất động sản dao động từ 0,2019 đến 0,8414.

Thống kê mô tả các biến cho thấy sự đa dạng quy mô doanh nghiệp trong các doanh nghiệp xây dựng và các doanh nghiệp bất động sản niêm yết.

4.2. Kết quả hồi quy

Sau khi tiến hành hồi quy mô hình theo các phương pháp OLS, FEM, REM và kiểm định các khuyết tật. Mô hình nghiên cứu tồn tại các khuyết tật về phương sai thay đổi, tự tương quan, nhóm tác giả tiến hành phân tích mô hình hồi quy với phương pháp FGLS để khắc phục các khuyết tật. Kết quả hồi quy các yếu tố tác động đến KQTC được thể hiện ở Bảng 4.

Bảng 4. Kết quả hồi quy

Biến	Doanh nghiệp xây dựng			Doanh nghiệp bất động sản		
	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)
Crisis	-0,122***	-0,008*	-0,005	-0,001	-0,004**	0,098
PER	3,184***	-1,527***	1,481***	4,469***	-2,020***	2,837
LEV	-1,399***	5,930***	-2,877***	-0,280**	5,744***	-5,875***
SZ	0,308***	-0,001	-0,028	0,160***	-0,002**	-0,074

Nguồn: Kết quả tính toán của nhóm tác giả.

Đối với các doanh nghiệp xây dựng, biến Crisis có mối quan hệ ngược chiều với biến S-Score và biến X-Score. Biến PER có mối quan hệ cùng chiều với biến S-Score và biến Z-Score và ngược chiều với biến X-Score. Biến LEV có tương quan nghịch với biến S-Score và biến Z-Score và thuận chiều với biến X-Score. Biến SZ có quan hệ thuận chiều với S-Score.

Đối với các doanh nghiệp bất động sản, biến Crisis có mối quan hệ ngược chiều với biến Z-Score. Biến PER có mối quan hệ cùng chiều với biến S-Score và ngược chiều với biến X-Score. Biến LEV có tương quan nghịch với biến S-Score và biến Z-Score và thuận chiều với biến X-Score. Biến SZ có quan hệ thuận chiều với S-Score và ngược chiều với biến X-Score.

Biến Crisis có mối quan hệ ngược chiều với biến S-score đối với các doanh nghiệp xây dựng với hệ số hồi quy -0,122. Biến Crisis có mối quan hệ cùng chiều với biến X-score đối với các doanh nghiệp xây dựng và bất động sản với hệ số hồi quy thấp là 0,008 và 0,004 điều này cho thấy trong những năm không xảy ra khủng hoảng tài chính thì sức khoẻ tài chính của doanh nghiệp xây dựng và bất động sản lành mạnh hơn. Điều này cho thấy trong những năm khủng hoảng tài chính khả năng doanh nghiệp niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam xảy ra KQTC cao hơn. Kết quả nghiên cứu này phù hợp với kết quả nghiên cứu của Kliesen & cộng sự (2012), Kauko (2014), Quintiliani (2018). Mô hình 3 với biến phụ thuộc Z-Score, biến khủng hoảng tài chính không tác động đến KQTC.

Biến PER có mối quan hệ cùng chiều với biến S-Score đối với doanh nghiệp xây dựng và bất động sản với hệ số hồi quy là 3,184 và 4,469. Mô hình 2, biến PER có mối quan hệ ngược chiều với biến X-Score đối với doanh nghiệp xây dựng và bất động sản với hệ số hồi quy lần lượt là 1,507 và 2,020, biến X-Score càng

thấp thì sức khoẻ tài chính càng lành mạnh.. Mô hình 3, biến PER có mối tương quan thuận chiều với biến Z-Score (1995) với hệ số hồi quy 1,481 đối với các doanh nghiệp xây dựng. Điều này cho thấy khi các doanh nghiệp xây dựng có hiệu quả hoạt động tốt thì sức khoẻ tài chính tốt và KQTC thấp. Kết quả này thống nhất với Konstantaras & Siriopoulos (2011), Mselmi & cộng sự (2017). Kết quả nghiên cứu 3 mô hình cho thấy khi các doanh nghiệp ngành xây dựng và bất động sản niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam có hiệu quả hoạt động tốt thì sức khoẻ tài chính tốt, khi các doanh nghiệp có hiệu quả hoạt động thấp thì KQTC cao và mức độ tác động của hiệu quả hoạt động đến KQTC của các doanh nghiệp bất động sản lớn hơn các doanh nghiệp xây dựng.

Biến LEV có mối tương quan ngược chiều với biến S-Score với hệ số hồi quy -1,399 tương ứng với doanh nghiệp xây dựng và hệ số hồi quy -0,280 với doanh nghiệp bất động sản. Điều này cho thấy các doanh nghiệp xây dựng và bất động sản sử dụng đòn bẩy tài chính ở mức cao thì S-Score thấp hay khả năng xảy ra KQTC cũng ở mức cao và mức độ tác động của doanh nghiệp xây dựng lớn hơn doanh nghiệp bất động sản. Đặc thù kinh doanh của các doanh nghiệp xây dựng là nhu cầu sử dụng vốn lớn nên mức độ sử dụng đòn bẩy tài chính cao. Trong mô hình 2, biến LEV có mối quan hệ cùng chiều với biến X-Score với hệ số hồi quy đối với doanh nghiệp xây dựng và doanh nghiệp bất động sản là 5,930 và 5,744. Điều này có nghĩa là các doanh nghiệp xây dựng và bất động sản sử dụng đòn bẩy tài chính cao thì X-Score cũng cao hay khả năng KQTC cao và mức độ tác động của biến LEV đến X-Score là lớn nhất trong mô hình hồi quy. Biến LEV và biến Z-Score có mối quan hệ ngược chiều nhau với hệ số hồi quy của doanh nghiệp xây dựng là -2,877 và doanh nghiệp bất động sản là -5,875. Điều này có nghĩa là khi doanh nghiệp xây dựng và bất động sản sử dụng đòn bẩy tài chính ở mức cao thì biến Z-Score thấp hay khả năng KQTC của doanh nghiệp cao. Kết quả này cho thấy khi các doanh nghiệp xây dựng và bất động sản niêm yết có mức độ sử dụng đòn bẩy tài chính cao thì khả năng KQTC cao. Kết quả nghiên cứu này phù hợp với kết quả nghiên cứu của Kristanti & cộng sự, 2016; Gathecha, 2016; Isayas, 2021.

Đối với biến quy mô doanh nghiệp (SZ), biến SZ tác động cùng chiều đến biến S-Score với cả doanh nghiệp xây dựng và bất động sản. Điều này cho thấy quy mô các doanh nghiệp xây dựng và bất động sản niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam lớn thì sức khoẻ tài chính lành mạnh, ít xảy ra KQTC hơn. Nghiên cứu này phù hợp với kết quản nghiên cứu của Horrigan (1966), Chemmanur & Fulghieri (1994); Bolton & Freixas (2000). Trong mô hình 2 thì biến quy mô doanh nghiệp chỉ tác động đến KQTC của doanh nghiệp bất động sản, tuy nhiên mức độ tác động không đáng kể với hệ số hồi quy -0,002.

5. Kết luận và khuyến nghị

Nghiên cứu này bổ sung thêm bằng chứng thực nghiệm về tác động của các yếu tố đến KQTC của các doanh nghiệp. Thứ nhất, các nghiên cứu trước hầu hết tập trung vào các nước có nền kinh tế phát triển, nghiên cứu này thực hiện tại một nền kinh tế nhỏ, thị trường vốn chưa phát triển. Thứ hai, nghiên cứu này sử dụng ba biến đại diện cho KQTC lần lượt là lần lượt là S-Score, Z-Score (1995) và X-Score vì ba biến này được coi là phù hợp để đánh giá KQTC tại các doanh nghiệp phi tài chính Việt Nam (Le & Pham, 2022). Cuối cùng, nghiên cứu tập trung so sánh sự khác biệt mức độ tác động của các yếu tố đến KQTC của các doanh nghiệp xây dựng và bất động sản.

Kết quả nghiên cứu ủng hộ các nghiên cứu cho rằng các doanh nghiệp có hiệu quả hoạt động tốt thì khả năng KQTC ở mức thấp và các doanh nghiệp sử dụng đòn bẩy tài chính ở mức cao thì khả năng KQTC ở mức cao. Đòn bẩy tài chính là yếu tố tác động lớn nhất đến KQTC của các doanh nghiệp xây dựng và bất động sản niêm yết. Các doanh nghiệp xây dựng và bất động sản với đặc thù kinh doanh sử dụng vốn nhiều, cần xây dựng cấu trúc vốn tối ưu, đưa ra các giới hạn đối với việc sử dụng nợ. Khi các doanh nghiệp xây dựng chính sách cấu trúc vốn cần tuân thủ các nguyên tắc thực nghiệm. Thứ nhất, có sự khác biệt trong cấu trúc vốn giữa các ngành khác nhau, có sự khác biệt đáng kể trong tỷ lệ nợ giữa các ngành và sự khác biệt này vẫn tồn tại theo thời gian. Thứ hai, cấu trúc vốn của các công ty riêng lẻ có thể thay đổi đáng kể theo thời gian. Một công ty sẽ tìm các nguồn tài trợ khi có cơ hội đầu tư đáng giá. Bên cạnh đó, hiệu quả hoạt động tốt cũng góp phần giúp các doanh nghiệp tránh tình trạng KQTC.

Nghiên cứu này mặc dù có những đóng góp mới về thực nghiệm và hàm ý quản trị nhưng vẫn còn các

hạn chế sau. Thứ nhất, nghiên cứu thu thập dữ liệu thứ cấp các doanh nghiệp niêm yết nên tính khái quát hoá ngành xây dựng và bất động sản còn hạn chế. Trong tương lai, mẫu nghiên cứu có thể mở rộng hơn các doanh nghiệp không niêm yết. Thứ hai, KQTC của doanh nghiệp chịu ảnh hưởng của nhiều nhân tố, nhưng nghiên cứu này chỉ khám phá các yếu tố tài chính. Vì vậy, các nghiên cứu trong tương lai có thể khám phá thêm các nhân tố khác để mở rộng khung lý thuyết và hàm ý quản trị.

Tài liệu tham khảo

Agarwal, V., & Taffler, R. (2007), 'Twenty-five years of the Taffler z-score model: Does it really have predictive ability?', *Accounting and Business Research*, 37(4), 285-300.

Altman, E. I., Marco, G. & Varetto, F. (1994), 'Corporate Distress Diagnosis: Comparisons Using Linear Discriminant Analysis and Neural Networks (the Italian Experience)', *Journal of Banking and Finance*, 18(3), 505-529.

Altman, E.I. (1968), 'Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy', *The Journal of Finance*, 23 (4), 589-609.

Altman, E.I. (1983), 'Corporate Financial Distress. A Complete Guide to Predicting, Avoiding, and Dealing with Bankruptcy', *Wiley Interscience*, John Wiley and Sons.

Altman, E. & Hotchkiss, E. (2006), *Corporate Financial Distress & Bankruptcy*, 3rd edition, John Wiley.

Balcaen, S. & Ooghe, H. (2006), '35 Years of Studies on Business Failure: An Overview of the Classic Statistical Methodologies and Their Related Problems', *The British Accounting Review*, 38, 63-93. DOI: 10.1016/j.bar.2005.09.001.

Beaver, W.H. (1966), 'Financial Ratios as Predictors of Failure', *Journal of Accounting Research*, 4, 71-111. DOI: 10.2307/2490171.

Beaver, W.H. (1968), 'Alternative Accounting Measures as Predictors of Failure, Financial Ratios as Predictors of Failure', *Journal of Accounting Research,* 43, 113-122.

Bolton, P., & Freixas, X. (2000), 'Equity, bonds, and bank debt: Capital structure and financial market equilibrium under asymmetric information', *Journal of Political Economy*, 108(2), 324-351.

Bộ Tài chính (2014), *Thông tư số 200/2014/TT-BTC hướng dẫn Chế độ kế toán doanh nghiệp*, ban hành ngày 22 tháng 12 năm 2014.

Bruynseels, L. & Willekens, M. (2012), 'The effect of strategic and operating turnaround initiatives on audit reporting for distressed companies, *Accounting, Organizations and Society*, 37(4), 223-241.

Chen, M. Y. (2011), 'Predicting corporate financial distress based on integration of decision tree classification and logistic regression', *Expert Systems with Applications*, 38(9), 11261-11272.

Chemmanur, T. J., & Fulghieri, P. (1994), 'Investment bank reputation, information production, and financial intermediation', *The Journal of Finance*, 49(1), 57-79. DOI: 10.1111/j.1540-6261.1994.tb04420.x

Du, X., Li, W., Ruan, S. & Li, L. (2020), 'CUS-heterogeneous ensemble-based financial distress prediction for imbalanced dataset with ensemble feature selection', *Applied Soft Computing, 97*, 106758. DOI: 10.1016/j.asoc.2020.106758.

Dwiantari, R. A. & Artini, L. G. S. (2021), 'The Effect of Liquidity, Leverage, and Profitability on Financial Distress (Case Study of Property and Real Estate Companies on the IDX 2017-2019)', *American Journal of Humanities and Social Sciences Research*, 5(1), 367-373.

Fletcher, D. & Goss, E. (1993), 'Forecasting with Neural Networks: An Application Using Bankruptcy Data', *Inform Manage*, 24(3), 159-167.

Grice, J. S. & Ingram, R. W. (2001), 'Tests of the Generalizability of Altman's Bankruptcy Prediction Model', *Journal of Business Research*, 54, 53-61. DOI: 10.1016/S0148-2963(00)00126-0.

Gunawan, B., & Putra, H. C. (2021), 'Determinant of Financial Distress', *4th International Conference on Sustainable Innovation 2020-Accounting and Management (ICoSIAMS 2020)*, 113-120. Atlantis Press.

Hillegeist, S. A., Keating, E. K., Cram, D. P. & Lundstedt, K. G. (2004), 'Assessing the probability of bankruptcy', *Review of Accounting Studies*, 9, 5–34.

Horrigan, J. O. (1966), 'The determination of long-term credit standing with financial ratios', *Journal of Accounting Research*, 44-62.

Huang, Y.-P. & Yen, M.-F. (2019), 'A new perspective of performance comparison among machine learning algorithms for financial distress prediction', *Applied Soft Computing* 83, 105663. DOI: 10.1016/j.asoc.2019.105663.

Huỳnh Thị Cẩm Hà, Nguyễn Thị Uyên Uyên & Lê Đào Tuyết Mai (2017), 'Sử dụng các mô hình cây phân lớp dự báo KQTC cho doanh nghiệp Việt Nam', *Tạp chí Khoa học Đại học Mở Thành phố Hồ Chí Minh,* 12(3), 62-76.

Islami, I. N., & Rio, W. (2018), 'Financial Ratio Analysis to Predict Financial Distress On Property And Real Estate Company Listed In Indonesia Stock Exchange', *Journal of Applied Accounting and Finance*, 2(2), 125-137.

Jiang, C., Lyu, X., Yuan, Y., Wang, Z. & Ding, Y. (2021), 'Mining semantic features in current reports for financial distress prediction: Empirical evidence from unlisted public firms in China', *International Journal of Forecasting*, 38 (3), 1086–1099. DOI: 10.1016/j.ijforecast.2021.06.011.

Jones, S., & Hensher, D. (2004), 'Predicting Firm Financial Distress: A Mixed Logit Model', *The Accounting Review*, 79(4), 1011-1038. DOI: 10.2308/accr.2004.79.4.1011.

Kauko, K. (2014), 'How to foresee banking crises? A survey of the empirical literature.', *Economic Systems*, 38(3), 289-308. DOI: 10.1016/j.ecosys.2014.01.001

Kartika, S. & Utami, K. (2019), 'Effect of Corporate Governance Mechanisms on Financial Performance and Firm Value with Green Accounting Disclosure as Moderating Variables', *Research Journal of Finance and Accounting*, 10 (24), 150 – 158.

Kim, H., Cho, H. & Ryu, D. (2021), 'Corporate bankruptcy prediction using machine learning methodologies with a focus on sequential data', *Computational Economics* 59(3), 1231–1249. DOI: 10.1007/s10614-021-10126-5.

Kim, S., Mun, B. & Bae, S. (2018), 'Data depth-based support vector machines for predicting corporate bankruptcy', *Applied Intelligence* 48, 791–804. DOI: 10.1007/s10489-017-1011-3.

Kim. S., & Upneja, A. (2014), 'Predicting restaurant financial distress using decision tree and adaboosted decision tree', *Economic Modelling*, 36, 354-362.

Kliesen, K. L., Owyang, M. T., & Vermann, E. K. (2012), 'Disentangling diverse measures: A survey of financial stress indexes', *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, 94(5), 369-397.

Konstantaras, K., & Siriopoulos, C. (2011), 'Estimating financial distress with a dynamic model: Evidence from family-owned enterprises in a small open economy', *Journal of Multinational Financial Management*, 21(4), 239-255. DOI: 10.1016/j.mulfin.2011.04.001.

Lê Hoàng Vinh & Phạm Lê Quang (2021), 'Nhận diện KQTC của các doanh nghiệp phi tài chính niêm yết tại Việt Nam', *Kinh tế & Phát triển*, 301, 15-24.

Lee, K., Han, I., & Kwon, Y. (1996), 'Hybrid neural network models for bankruptcy predictions', *Decision Support Systems*, 18(1), 63-72. DOI: 10.1016/0167-9236(96)00018-8.

Lohmann, C., & Ohliger, T. (2020), 'Bankruptcy prediction and the discriminatory power of annual reports: empirical evidence from financially distressed German companies', *Journal of Business Economics*, 90(1), 137-172.

Mselmi, N., Lahiani, A., & Hamza, T. (2017), 'Financial distress prediction: The case of French small and medium-sized firms', *International Review of Financial Analysis*, 50, 67-80. DOI: 10.1016/j.irfa.2017.02.004.

Nyitrai, T., & Virág, M. (2019), 'The effects of handling outliers on the performance of bankruptcy prediction models', *Socio-Economic Planning Sciences*, 67, 34-42.

Pan, W. (2012), 'A new Fruit Fly Optimization Algorithm: Taking the financial distress model as an example, *Knowledge-Based Systems*, 26, 69-74. DOI: 10.1016/j.knosys.2011.07.001.

Phạm Thị Hồng Vân (2018) 'Đo lường khả năng KQTC tại các công ty cổ phần ngành công nghiệp ở Việt Nam', *Tạp chí Kinh tế & Phát triển*, *255*, 32-41.

Qian, H., Wang, B., Yuan, M., Gao, S., & Song, Y. (2022), 'Financial distress prediction using a corrected feature selection measure and gradient boosted decision tree', *Expert Systems with Applications*, *190*, DOI: 10.1016/j.eswa.2021.116202.

Quintiliani, A. (2018), 'Expected cost of financial distress in small and medium-sized enterprises (SMEs): A German-Italian comparison', *African Journal of Business Management*, 12(1), 21-33. DOI: 10.5897/AJBM2017.8467.

Ross, S., Westerfield, R., & Jaffe, J. (1999), *Corporate finance,* 2nd edition, Irwin, Homewood, IL.

Sun, J., & Li, H. (2008), 'Data mining method for listed companies financial distress prediction', *Knowledge-Based Systems*, 21(1), 1-5, DOI: 10.1016/j.knosys.2006.11.003.

Sun, J., Li, H., Huang, Q., & He, K. (2014). 'Predicting Financial Distress and Corporate Failure: A Review from the State-of-the-Art Definitions, Modeling, Sampling, and Featuring Approaches', *Knowledge-Based Systems*, 57, 41-56. DOI: 10.1016/j.knosys.2013.12.006.

Tam, K., & Kiang, M. (1992), 'Managerial Applications of Neural Networks: The Case of Bank Failure Predictions', *Management Science*, 38(7), 926-947. DOI: 10.1287/mnsc.38.7.926.

Wilson, R.L. & Sharda, R. (1994), 'Bankruptcy Prediction Using Neural Networks', *Decision Support Systems*, 11, 545-557. DOI: 10.1016/0167-9236(94)90024-8.

Xiao, Z., Yang, X., Pang, Y., & Dang, X. (2012), 'The prediction for listed companies financial distress by using multiple prediction methods with rough set and Dempster–Shafer evidence theory', *Knowledge-Based Systems*, 26, 196-206. DOI: 10.1016/j.knosys.2011.08.001.

Yazdanfar, D. & Öhman, P. (2019), 'Financial distress determinants among SMEs: empirical evidence from Sweden ', *Journal of Economic Studies,* 47 (3), 547-560.

Zmijewski, M. E. (1984), 'Methodological Issues Related to the Estimation of Financial Distress Prediction Models', *Journal of Accounting Research*, 22, 59-82. http://dx.doi.org/10.2307/2490859.

Zopounidis, C. & Doumpos, M. (1999), 'Business failure prediction using the UTADIS multicriteria analysis method', *Journal of the Operational Research Society*, 50 (11), 1138-1148.

ẢNH HƯỞNG CỦA NHẬN THỨC RỦI RO TỚI HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CỦA NGÂN HÀNG KHI ÁP DỤNG FINTECH: TIẾP CẬN THEO MÔ HÌNH THẺ ĐIỂM CÂN BẰNG

Hoàng Thị Thanh
Trường Đại học Công nghệ Giao thông Vận tải
Email: thanhht@utt.edu.vn
Lâm Phạm Thị Hải Hà
Trường Đại học Công nghệ Giao thông vận tải
Email: halth@utt.edu.vn

Mã bài: JED-1413
Ngày nhận bài: 24/09/2023
Ngày nhận bài sửa: 04/01/2024
Ngày duyệt đăng: 11/01/2024
DOI: 10.33301/JED.VI.1413

Tóm tắt
Nghiên cứu này xem xét ảnh hưởng của nhận thức rủi ro khi áp dụng FinTech đối với hiệu quả hoạt động của các ngân hàng Việt Nam. Để đánh giá hiệu quả hoạt động của các ngân hàng, tác giả sử dụng mô hình thẻ điểm cân bằng trong đánh giá hiệu quả hoạt động của tổ chức. Dữ liệu phân tích được thu thập thông qua bảng câu hỏi cấu trúc sẵn, với 214 phiếu trả lời hợp lệ được thu thập trong tháng 7 năm 2023. Kết quả phân tích bằng mô hình phương trình cấu trúc (SEM) chứng minh ảnh hưởng tiêu cực của các rủi ro không gian mạng, rủi ro hoạt động, rủi ro thuê ngoài, rủi ro hệ thống, rủi ro tuân thủ nguyên tắc, và rủi ro tài chính vi mô tới hiệu quả hoạt động của các ngân hàng khi áp dụng FinTech. Kết quả nghiên cứu bổ sung bằng chứng thực nghiệm trong phân tích rủi ro khi áp dụng FinTech tại các ngân hàng và tác động đến hiệu quả hoạt động của ngân hàng khi áp dụng FinTech.
Từ khoá: Rủi ro, FinTech, Thẻ điểm cân bằng.
Mã JED: D22, G21, G3

Risk perception and FinTech in banking: A balanced scorecard approach
Abstract
This study determines the impacts of risk perception on the performance of Vietnamese banks when applying FinTech. To assess the performance of banks, the authors use the balanced scorecard model to evaluate the organisation's performance. Analized data were collected through structured questionnaires, with 214 valid responses in July 2023. Analysis results using structural equation modelling (SEM) demonstrate the negative influences of cyber, operational, outsourcing, systemic, compliance, and microfinance risks on the performance of banks when applying FinTech. The research results supplement empirical evidence in analyzing risks when applying FinTech at banks and the impact on bank performance when applying FinTech.
Keywords: *Risk, FinTech, Balanced Scorecard.*
JED Codes: D22, G21, G3

1. Giới thiệu

Cuộc cách mạng FinTech đã tạo nên những thay đổi nhanh chóng trong các dịch vụ tài chính nói chung và dịch vụ ngân hàng nói riêng (Al-Shari & Lokhande, 2023). Việc sử dụng các công nghệ kỹ thuật số hiện đại vào kinh doanh tài chính đã thu hút nhiều ngân hàng chấp nhận và sử dụng do những lợi ích mà FinTech mang lại (Blakstad & Allen, 2018). FinTech giúp cải thiện quy trình kinh doanh của ngân hàng, nâng cao hiệu quả, tính linh hoạt và chất lượng dịch vụ, tạo giá trị gia tăng cao hơn (Arulraj & Annamalai, 2020).

FinTech là một thuật ngữ được ghép bởi "Financial" và "Technology", là sự ứng dụng các công nghệ tự động hoá trong cung ứng và sử dụng các dịch vụ tài chính nhằm nâng cao hiệu quả của các giao dịch tài chính (Dương Tấn Khoa, 2019). FinTech cung cấp cho khách hàng các dịch vụ tài chính minh bạch, hiệu quả và thuận tiện với chi phí thấp (Patrick, 2017). Trong lĩnh vực ngân hàng, FinTech tác động mạnh mẽ đến hoạt động kinh doanh của các ngân hàng thương mại (Petralia & cộng sự, 2019); chủ yếu đến thanh toán trực tuyến, các dịch vụ trung gian như thanh toán và quyết toán (Chamley & cộng sự, 2012); ảnh hưởng đến cạnh tranh trên thị trường (Dhar, 2016). FinTech hỗ trợ ngân hàng ra quyết định, truyền thông, tăng cường dịch vụ tới khách hàng (Aslan & Sensoy, 2020); nâng cao hiệu quả của các dịch vụ tài chính (Bouri & cộng sự, 2020).

Tuy nhiên, việc áp dụng FinTech tại các ngân hàng cũng gặp nhiều rủi ro (Saleem, 2021). Những rủi ro này đã được một số nghiên cứu đề cập và phân tích nhưng chưa thực sự đầy đủ. Những ảnh hưởng mà các rủi ro này mà lại còn chưa được nghiên cứu nhiều (Al-Shari & Lokhande, 2023). Vì vậy, xác định các rủi ro và quản lý rủi ro FinTech vẫn là mối quan tâm hàng đầu của các nhà nghiên cứu, các cơ quan quản lý, các công ty và các định chế áp dụng dụng FinTech.

Trong bối cảnh cách mạng công nghệ 4.0, Việt Nam có tiềm năng lớn để phát triển rộng rãi các dịch vụ công nghệ tài chính. Thị trường FinTech đang trên đà phát triển mạnh mẽ. Các công ty FinTech hoạt động trong lĩnh vực thanh toán số, cho vay, công nghệ bảo hiểm (Insurtech) và tài chính nhúng. Trong đó thanh toán số chiếm tỷ trọng cao nhất (Đinh Bảo Ngọc & Trần Nguyễn Hồng Vân, 2023). Sự phát triển của FinTech giúp các ngân hàng thương mại nhanh chóng nâng cao hiệu quả các dịch vụ cung cấp. Các nghiệp vụ cơ bản của nhiều ngân hàng đã được số hóa hoàn toàn và tỷ lệ giao dịch được thực hiện qua kênh số cao (Chí Tín, 2022. Giao dịch thanh toán không dùng tiền mặt tăng trưởng 55% về số lượng trong 6 tháng đầu năm 2023, tỷ lệ chi phí doanh thu của các ngân hàng cũng giảm khoảng 30%, góp phần tiết giảm chi phí đáng kể cho hoạt động của ngân hàng (Hương Giang, 2023).

Tuy nhiên, hệ sinh thái cho sự phát triển của FinTech còn thiếu sự liên kết, phối hợp chặt chẽ giữa các bên liên quan, và khuôn khổ pháp lý quản lý lĩnh vực FinTech còn chưa nhất quát. Điều này khiến các ngân hàng và công ty FinTech gặp phải rất nhiều rủi ro. Các cuộc tấn công mạng và thiệt hại do virus gây ra vẫn tăng cao (Văn Phong, 2022). Máy tính của các cơ quan tổ chức nhiễm mã độ APT, mã độc đánh cắp tài khoản, mã độc thu thập thông tin người dùng, bùng nổ lừa đảo tài chính online. Các ngân hàng vẫn gặp những thách thức về bảo mật thông tin và an ninh mạng, pháp lý, cơ sở hạ tầng và hệ thống vận hành, nguồn nhân lực và yếu tố khách hàng của thị trường FinTech. Vì vậy, nghiên cứu này được thực hiện nhằm xác định những rủi ro nhận thức và sự ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của ngân hàng khi áp dụng FinTech trong lĩnh vực ngân hàng.

2. Tổng quan nghiên cứu

2.1. Áp dụng FinTech trong ngân hàng

FinTech và những tác động của FinTech trong lĩnh vực ngân hàng đã và đang được các nhà nghiên cứu quan tâm (Wonglimpiyarat, 2017). Đổi mới công nghệ tài chính số, áp dụng FinTech, là một yêu cầu tất yếu trong kinh doanh của ngành tài chính ngân hàng (Dwivedi & cộng sự, 2021). Trước hết là những tác động tích cực mà FinTech mang đến cho các ngân hàng. Theo Wang & cộng sự (2021) mô hình kinh doanh mới áp dụng FinTech sẽ giúp ngân hàng giảm chi phí vận hàng, cải thiện dịch vụ khách hàng, hướng tới khách hàng, nâng cao năng lực cạnh tranh.

Theo Arner & cộng sự (2016), sự phát triển của FinTech có thể được chia thành 3 giai đoạn. Giai đoạn 1866 - 1967, công nghệ bước đầu được áp dụng trong ngành tài chính, FinTech 1.0, lần đầu tiên thông tin tài chính được toàn cầu hoá. Giai đoạn 1967 - 2008 được coi là kỷ nguyên của ngân hàng, FinTech 2.0, với các

giao dịch kỹ thuật số như thanh toán điện tử, máy rút tiền tự động ATM, online banking. Từ 2008, FinTech 3.0, bắt đầu sự phát triển mạnh mẽ của dịch vụ tài chính số ở cả các nước đang phát triển và các nước phát triển. Nhiều công ty FinTech xuất hiện, sự liên kết mạnh mẽ giữa ngân hàng và FinTech (Ky & cộng sự, 2019). FinTech được áp dụng trong cả giao dịch C2C và B2B.

Trong lĩnh vực ngân hàng, FinTech được áp dụng trong quá trình xử lý giao dịch, đầu tư và quản lý rủi ro, quy trình tuân thủ, máy rút tiền tự động, máy rút tiền ảo, ngân hàng di động; bao gồm những sản phẩm dành cho người sử dụng cuối cùng như ví điện tử, tiền điện tử, công cụ huy động vốn..., và cả những sản phẩm dành cho các tổ chức tài chính, như các dịch vụ công nghệ thông minh, blockchain, ... Gupta & Tham (2018) phân tích sự trợ giúp của FinTech trong quá trình xử lý giao dịch. Kết quả cho thấy giao dịch được xử lý nhanh hơn và ít chi phí hơn khi áp dụng FinTech. Gai & cộng sự (2018) phân tích vai trò của FinTech thông qua áp dụng dữ liệu lớn - big data. Dữ liệu lớn hỗ trợ phân tích hành vi khách hàng, giúp cá nhân hoá dịch vụ tới khách hàng, tạo điều kiện cho ngân hàng đưa ra quyết định tốt hơn, lợi nhuận lớn hơn. Noor & cộng sự (2019) xem xét quy trình tuân thủ và đưa ra đánh giá rằng, FinTech giúp tăng khả năng phục hồi của hệ thống ngân hàng, quy trình xác minh nhanh hơn, đáng tin cậy hơn, tiết kiệm thời gian, và có thể duy trì hoạt động ngay cả khi có đại dịch xảy ra. Nhìn chung, FinTech thúc đẩy cải thiện hiệu quả hoạt động của ngân hàng theo nhiều khía cạnh (Dwivedi & cộng sự, 2021).

Bên cạnh các chỉ tiêu tài chính, nhiều nhà nghiên cứu đã sử dụng phương pháp đánh giá hiệu suất thông qua các bảng câu hỏi. Kaplan & Norton (1992) phát triển thẻ điểm cân bằng với các thước đo phi tài chính là quan điểm khách hàng, quan điểm quy trình kinh doanh nội bộ và các khía cạnh học tập và phát triển để bổ sung cho thước đo tài chính. Richard & cộng sự (2009) xác định hiệu suất phi tài chính liên quan đến trách nhiệm xã hội, sự hài lòng và mong đợi của khách hàng. Odawa (2016) nhận định về hiệu quả áp dụng FinTech thông qua tăng mức độ hài lòng của khách hàng, thị phần của các ngân hàng. Thẻ điểm cân bằng là được coi là cách tiếp cận phù hợp theo khía cạnh phi tài chính khi đánh giá tác động của công nghệ thông tin đến hiệu suất của tổ chức (Hou, 2015; Lee & cộng sự, 2013; Wu & Chen, 2014; Al-Shari & Lokhande, 2023). Cách tiếp cận này cho phép chuyển tầm nhìn chiến lược thành các mục tiêu và chỉ số đo lường cụ thể hơn, tập trung vào kết quả ngắn hạn trong kế hoạch dài hạn của ngân hàng. Do đó, trong nghiên cứu này, tác giả sử dụng thẻ điểm cân bằng để đánh giá hiệu quả hoạt động của ngân hàng khi áp dụng FinTech.

2.2. Ảnh hưởng của rủi ro FinTech

2.2.1. Rủi ro trong không gian mạng

Tỷ lệ tội phạm mạng trong lĩnh vực tài chính vẫn tiếp tục tăng (Panetta, 2018; Jayalath & Premaratne, 2021) nên các ngân hàng phải luôn cảnh giác để ngăn chặn rủi ro trong không gian mạng (Najaf & cộng sự, 2020). Việc sử dụng công nghệ số hiện đại trong áp dụng FinTech luôn tiềm ẩn các rủi ro mạng (Saleem, 2021). Bên cạnh đó, các ngân hàng và tổ chức tài chính ngày càng phụ thuộc lẫn nhau (Vučinić, 2020); hoặc có thể do hệ thống chương trình kém (Buckley & cộng sự, 2019) làm gia tăng các rủi ro không gian mạng. Rủi ro không gian mạng bao gồm những rủi ro đối với tài sản thông tin và công nghệ, ảnh hưởng đến tính bảo mật, tính toàn vẹn và tính sẵn sàng của hệ thống thông tin (Cebula & Young, 2010; Mehrban & cộng sự, 2020). Giudici (2018), Kaur & cộng sự (2021), Al-Shari & Lokhande (2023) xác định rủi ro không gian mạng có ảnh hưởng đến các công ty FinTech và ngân hàng áp dụng FinTech. Do đó, giả thuyết nghiên cứu được đề xuất như sau:

H1: Rủi ro trong không gian mạng ảnh hưởng tiêu cực đến hiệu quả hoạt động của các ngân hàng áp dụng FinTech.

2.2.2. Rủi ro hoạt động

Rủi ro hoạt động gây trở ngại đáng kể đến khách hàng (Ryu, 2018). Theo Ủy ban Basel về Giám sát Ngân hàng - BCBS (2018), Romanova & Kudinska (2016), Sapian & cộng sự (2021) chỉ ra rằng trong quá trình hoạt động có thể xảy ra những rủi ro do con người hoặc phần mềm kém, quy trình nội bộ, hoặc có thể do các tác động từ môi trường bên ngoài. Việc thiếu hệ thống kiểm soát nội bộ chính xác sẽ tiềm ẩn nhiều rủi ro hoạt động do không giám sát liên tục để phát hiện trực tiếp các sai sót và vấn đề (Hasan, 2019). Rủi ro hoạt động có thể xảy ra do việc thuê ngoài dịch vụ công nghệ (Chapelle, 2019). Theo nghiên cứu của Saleem (2021), rủi ro hoạt động gia tăng cùng với sự phát triển của FinTech, chiếm 36% rủi nho nhận thức trong áp dụng

FinTech. Do đó, giả thuyết nghiên cứu được đề xuất như sau:

H2: Rủi ro hoạt động ảnh hưởng tiêu cực đến hiệu quả hoạt động của các ngân hàng áp dụng FinTech.

2.2.3. Rủi ro thuê ngoài

Rủi ro thuê ngoài xảy ra khi ngân hàng thuê ngoài trong áp dụng FinTech (Sridharan, 2021), đặc biệt là khi các công ty nước ngoài kiểm soát bên thứ ba để cung cấp dịch vụ FinTech cho ngân hàng. Đó có thể là những vi phạm về tính bảo mật dữ liệu và thông tin chiến lược quan trọng (Qin & cộng sự, 2012), liên quan đến quyền truy cập dữ liệu của ngân hàng, quyền sở hữu trí tuệ (BCBS, 2018; Lim & Thng, 2021). Ngoài ra, việc thuê ngoài có thể dẫn đến các rủi ro không gian mạng (Chapelle, 2019; Mesic, 2021). Những rủi ro này có thể khiến ngân hàng giảm khả năng cạnh tranh (Hoecht & Trott, 2006). Do đó, giả thuyết nghiên cứu được đề xuất như sau:

H3: Rủi ro thuê ngoài ảnh hưởng tiêu cực đến hiệu quả hoạt động của các ngân hàng áp dụng FinTech.

2.2.4. Rủi ro hệ thống

Kemp (2017) chỉ ra rằng trong một ngân hàng luôn tồn tại các rủi ro hệ thống có ảnh hưởng tiêu cực đến toàn bộ hệ thống tài chính. Rủi ro hệ thống tăng lên khi FinTech càng phát triển (Bu & cộng sự, 2022). Những lỗi hệ thống này có thể gây ảnh hưởng đến ổn định tài chính, gây ra khủng hoảng tài chính (Gu & cộng sự, 2019; Sapian & cộng sự, 2021; Yuan & Xu, 2020). Trong khi đó, Giudici (2018) chứng minh FinTech giúp quản lý rủi ro hiệu quả hơn, bao gồm cả rủi ro hệ thống. Bởi vì FinTech giúp đo lường rủi ro, phát hiện và kiểm soát rủi ro, xác định các hành vi bất hợp pháp. Buckley & cộng sự (2019), Franco & cộng sự (2020) cũng nhận định rằng FinTech không làm tăng rủi ro hệ thống. Nghiên cứu thực nghiệm của Al-Shari & Lokhande (2023) không thấy có ảnh hưởng đáng kể của rủi ro hệ thống đến hiệu quả hoạt động của ngân hàng. Do đó, giả thuyết nghiên cứu được đề xuất như sau:

H4. Rủi ro hệ thống ảnh hưởng tiêu cực đến hiệu quả hoạt động của các ngân hàng áp dụng FinTech.

2.2.5. Rủi ro tuân thủ nguyên tắc

Những rủi ro tuân thủ nguyên tắc có thể làm giảm hiệu quả của các dịch vụ tài chính (Treleaven, 2015). Lim & Thng (2021) cho rằng cần phải quản lý các rủi ro bảo mật dữ liệu, quyền riêng tư, rửa tiền, tội phạm mạng. Cần có các tiêu chuẩn và biện pháp kiểm soát cần thiết để quản lý những rủi ro đó (Yusuf, 2021). Tuy nhiên, việc tuân thủ những yêu cầu và tiêu chuẩn lại gặp nhiều khó khăn. Các ngân hàng gặp phải nhiều thách thức trong quy trình tuân thủ Chống rửa tiền/Chống tài trợ khủng bố, chịu trách nhiệm về bên cung cấp dịch vụ thứ ba trong thuê ngoài dịch vụ FinTech, xác thực và xử lý các giao dịch gian lận. Bu & cộng sự (2022) cho rằng các lựa chọn chiến lược trong áp dụng FinTech bị ảnh hưởng bởi các lợi ích bổ sung và rủi ro từ quá trình tuân thủ. Điều này làm rủi ro tuân thủ vẫn tiếp tục tồn tại trong áp dụng FinTech. Do đó, giả thuyết nghiên cứu được đề xuất như sau:

H5. Rủi ro tuân thủ nguyên tắc ảnh hưởng tiêu cực đến hiệu quả hoạt động của các ngân hàng áp dụng FinTech.

2.2.6. Rủi ro tài chính vi mô

Là một mô hình đổi mới tài chính nhờ công nghệ số nên FinTech tiềm ẩn các rủi ro vi mô như rủi ro tín dụng, rủi ro thanh khoản, rủi ro không khớp kỳ hạn, v.v. (Magnuson, 2018; Lee & Shin, 2018). Trong nhiều trường hợp, khi quyền của người tiêu dùng tài chính được thực hiện không hợp lý, quyền quản lý tự do của các nhà khai thác FinTech được mở rộng quá mức, thực thi quyền quản lý tài chính của nhà nước làm tăng các rủi ro vi mô (Jin, 2019; Bu & cộng sự, 2022). Do đó, giả thuyết nghiên cứu được đề xuất như sau:

H6. Rủi ro tài chính vi mô ảnh hưởng tiêu cực đến hiệu quả hoạt động của các ngân hàng áp dụng FinTech.

Các rủi ro được đề xuất bao gồm rủi ro không gian mạng, rủi ro hoạt động, rủi ro thuê ngoài, rủi ro hệ thống, rủi ro tuân thủ nguyên tắc, và rủi ro tài chính vi mô. Nghiên cứu này được thực hiện nhằm xác định những rủi ro FinTech đối với ngân hàng và sự ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của ngân hàng.

3. Phương pháp nghiên cứu

Phương pháp nghiên cứu định tính và định lượng được sử dụng nhằm xác định các rủi ro nhận thức và ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của ngân hàng khi áp dụng FinTech. Nghiên cứu sơ bộ được thực hiện thông qua phỏng vấn trực tiếp với các chuyên gia về FinTech nhằm mục đích điều chỉnh các biến quan sát. Khảo sát chính thức được thực hiện từ 3-21/7/2023 với nội dung gồm hai phần. Ngoài thông tin về nhân khẩu học, thông tin khảo sát gồm 24 câu hỏi định lượng và đánh giá hiệu quả hoạt động của ngân hàng theo thẻ điểm cân bằng. Định lượng các biến được đánh giá bằng thang đo Likert loại 5 điểm từ 1 (hoàn toàn không đồng ý) đến 5 (hoàn toàn đồng ý).

Bảng 1. Thang đo nghiên cứu

Biến nghiên cứu	Ký hiệu	Biến quan sát Chỉ báo	Nguồn
Rủi ro trong không gian mạng	CYR1	Nguy cơ bị đe dọa và vi phạm an ninh	Kaur & cộng sự (2021); Panetta (2018)
	CYR2	Nguy cơ bị xâm nhập và tấn công	
	CYR3	Tiềm ẩn các hành vi vi phạm	
Rủi ro hoạt động	OPR1	Rủi ro trong việc bảo mật dữ liệu khách hàng	Khalil & Alam, 2020; Sapian & cộng sự., 2021
	OPR2	Rủi ro về bảo đảm an toàn thông tin	
	OPR3	Rủi ro về tội phạm mạng tiềm ẩn.	
Rủi ro thuê ngoài	OSR1	Sử dụng dịch vụ thuê ngoài làm tăng rủi ro trong bảo mật dữ liệu, thông tin	Lim & Thng, 2021
	OSR2	Sử dụng dịch vụ thuê ngoài làm tăng rủi ro trong việc duy trì quyền riêng tư dữ liệu.	
	OSR3	Sử dụng dịch vụ thuê ngoài làm tăng độ phức tạp và giảm tính minh bạch của các hoạt động	
	OSR4	Sử dụng dịch vụ thuê ngoài dẫn đến sự phụ thuộc lẫn nhau rất cao	
Rủi ro hệ thống	SYR1	Rủi ro hệ thống ngân hàng tăng lên	Bu & cộng sự (2022); Vučinić (2020)
	SYR2	Rủi ro công nghệ thông tin của ngân hàng kéo theo rủi ro hệ thống	
	SYR3	Không chắc chắn về các vấn đề vận hành và bảo mật phát sinh từ công nghệ	
	SYR4	Thiếu khả năng tương tác với các quy trình và cơ sở hạ tầng hiện có	
Rủi ro tuân thủ nguyên tắc	COR1	Yêu cầu cao về các tiêu chuẩn và biện pháp kiểm soát cần thiết để quản lý rủi ro	Lim & Thng (2021); Bu & cộng sự (2022
	COR2	Yêu cầu Tuân thủ Chống rửa tiền/Chống tài trợ khủng bố (AML/CFT)	
	COR3	Chịu trách nhiệm về hành động của nhà cung cấp dịch vụ bên thứ ba	
Rủi ro tài chính vi mô	MIR1	Rủi ro kỳ hạn không khớp	Bu & cộng sự (2022)
	MIR2	Rủi ro mất cân đối thanh khoản	
	MIR3	Rủi ro đòn bẩy cao hơn	
Hiệu quả hoạt động	BIS1	Tài chính	Owusu & Liu (2017)
	BIS2	Khách hàng	
	BIS3	Hoạt động nội bộ	
	BIS4	Giáo dục và tăng trưởng	

Nguồn: các tác giả phát triển

Đối tượng khảo sát là cán bộ ngân hàng tại 10 ngân hàng thương mại hàng đầu Việt Nam hiện nay. Khảo sát được thực hiện theo phương pháp lấy mẫu thuận tiện và quy tắc lấy mẫu tối thiểu trong nghiên cứu sử dụng phân tích hồi quy (Tabenick & Fidell, 2007). Số phiếu phát ra 250 phiếu, số phiếu thu về 220 phiếu đạt tỷ lệ 88%, số phiếu hợp lệ 214 phiếu đạt tỷ lệ 97,27%. Về đặc điểm nhân khẩu học, đối tượng khảo sát bao gồm 184 nam (chiếm 85,98%) và 30 nữ (chiếm 14,02%). Trong đó có 20 giám đốc và phó giám đốc chi nhánh (chiếm 9,3%), 27 trưởng phòng giao dịch (chiếm 12,6%) và 147 nhân viên ngân hàng ở các vị trí khác (chiếm 78,04%).

Dữ liệu thu thập về được xử lý bằng phần mềm SPSS và AMOS, trước hết đánh giá độ tin cậy thang đo using Cronbach's alpha và phân tích nhân tố khẳng định CFA. Trọng số đường dẫn và mức độ phù hợp tổng

thể với dữ liệu được ước tính bằng cách sử dụng mô hình phương trình cấu trúc (SEM) dựa trên AMOS (Doll & cộng sự, 1994; Hair & cộng sự, 2020).

4. Kết quả nghiên cứu

4.1. Đánh giá độ tin cậy của thang đo

Kết quả đánh giá kiểm định độ tin cậy của thang đo bằng Cronbach's Alpha cho thấy tất cả các thang đo đều đạt độ tin cậy với hệ số lớn hơn Cronbach's Alpha 0,6 và hệ số tương quan biến tổng lớn hơn 0,3 (Bảng 2).

Bảng 2. Kết quả đánh giá kiểm định độ tin cậy của thang đo

Nhân tố	Ký hiệu	Số biến quan sát	Hệ số Cronbach's Alpha	Hệ số tương quan-biến tổng
Rủi ro trong không gian mạng	CYR	3	0,895	0,755-0,814
Rủi ro hoạt động	OPR	3	0,777	0,584-0,632
Rủi ro thuê ngoài	OSR	4	0,876	0,698-0,778
Rủi ro hệ thống	SYR	4	0,801	0,534-0,706
Rủi ro tuân thủ nguyên tắc	COR	3	0,885	0,745-0,811
Rủi ro tài chính vi mô	MIR	3	0,835	0,680-0,728
Hiệu quả hoạt động	BIS	4	0,773	0,528-0,633

Nguồn: Tác giả tổng hợp từ kết quả SPSS

4.2. Phân tích nhân tố khám phá

Kết quả kiểm định KMO có chỉ số KMO là 0,876 (đạt yêu cầu lớn hơn 0,5), kiểm định Bartlett có chỉ số sig là 0,000 (đảm bảo nhỏ hơn 0,05) nên số liệu nghiên cứu phù hợp để phân tích các yếu tố EFA. Kết quả phân tích nhân tố khám phá EFA các biến độc lập, 06 nhân tố đều có Eigenvalues lớn hơn 1 nên có thể khẳng định số lượng nhân tố được trích là phù hợp. Tổng phương sai trích được là 74,797 % đạt yêu cầu (lớn hơn 50%). Các nhân tố được rút ra đều đáng tin cậy với các biến đều có hệ số tải nhân tố lớn hơn 0,5.

Kết quả phân tích yếu tố biến phụ thuộc BIS với 4 biến quan sát, hệ số KMO bằng 0,757 (đảm bảo lớn hơn 0,05), hệ số Barlett có mức ý nghĩa Sig bằng 0,000 (đảm bảo nhỏ hơn 0,05), phương sai trích 59,624 và các biến đều có hệ số tải nhân tố lớn hơn 0,5. Vậy, biến phụ thuộc hiệu quả hoạt động gồm 4 biến quan sát.

4.3. Phân tích nhân tố khẳng định CFA

Kết quả đánh giá độ phù hợp tổng thể của dữ liệu cho thấy mô hình tới hạn có 231 bậc tự to. Mô hình có Chi-square = 293,24; p = 0,003 (đảm bảo nhỏ hơn 0,05). Kết quả kiểm định có các chỉ tiêu khác như sau: CMIN/df = 1,269 (nhỏ hơn 2) là tốt, CFI = 0,976 (lớn hơn 0,95) là rất tốt, GFI = 0,898 (lớn hơn 0,8) là chấp nhận được (Doll & cộng sự, 1994), RMSEA = 0.036 (nhỏ hơn 0,06) là tốt. Do đó, mô hình nghiên cứu là phù hợp, không có tương quan giữa các sai số đo lường (Hình 1).

Đánh giá chất lượng biến quan sát trong cho kết quả các trọng số CFA của các biến quan sát đều lớn hơn 0,5 và p = 0,000, nên có thể khẳng định giá trị hội tụ của thang đo sử dụng trong mô hình nghiên cứu phù hợp. Kết quả kiểm định giá trị phân biệt giữa các khái niệm trong mô hình tới hạn chỉ ra rằng các hệ số tương quan giữa các khái niệm đều khác 1 và p = 0,000 (< 0,05), các khái niệm đạt giá trị phân biệt.

Xem xét hệ số hồi quy chuẩn hoá-standardized regression weight- cho thấy các chỉ số đều lớn hơn 0,5 nên các biến quan sát đều có mức phù hợp cao.

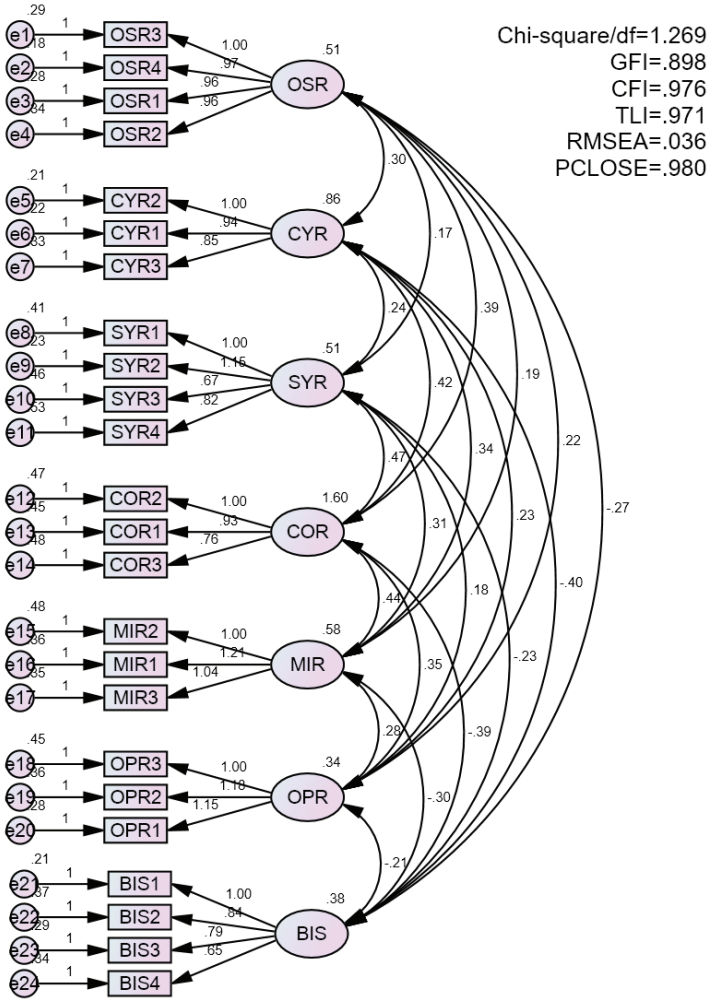
4.4. Phân tích cấu trúc tuyến tính SEM

Kết quả ước lượng với mức ý nghĩa 5% cho kết quả p = 0,000 (nhỏ hơn 0,05); CMIN/df = 1,440 (nhỏ hơn 3); TLI = 0,953 và CFI = 0,961 (đều lớn hơn 0,9); RMSEA = 0,045 (nhỏ hơn 0,08) nên mô hình phù hợp (Hình 2).

Trọng số hồi quy của các mối quan hệ trong mô hình (Bảng 3) đều có p-value nhỏ hơn 0,05 khẳng định các giả thuyết trong mô hình lý thuyết đều có ý nghĩa thống kê.

4.5. Thảo luận kết quả nghiên cứu

Hình 1. Kết quả CFA mô hình đo lường tới hạn (chuẩn hóa)



Nguồn: Tác giả tổng hợp từ kết quả SPSS - AMOS

Bảng 3. Trọng số hồi quy chưa chuẩn hoá các mối quan hệ trong mô hình

Giả thuyết	Mối quan hệ giữa các biến	Ước lượng	S.E	C.R	p-value	Kiểm định
H1	BIS <--- CYR	-0,281	0,042	-6,730	0,000	Chấp nhận
H2	BIS <--- OPR	-0,102	0,085	-1,204	0,028	Chấp nhận
H3	BIS <--- OSR	-0,249	0,056	-4,428	0,000	Chấp nhận
H4	BIS <--- SYR	-0,085	0,057	-1,493	0,005	Chấp nhận
H5	BIS <--- COR	-0,015	0,029	-0,528	0,000	Chấp nhận
H6	BIS <--- MIR	-0,172	0,067	-2,568	0,010	Chấp nhận

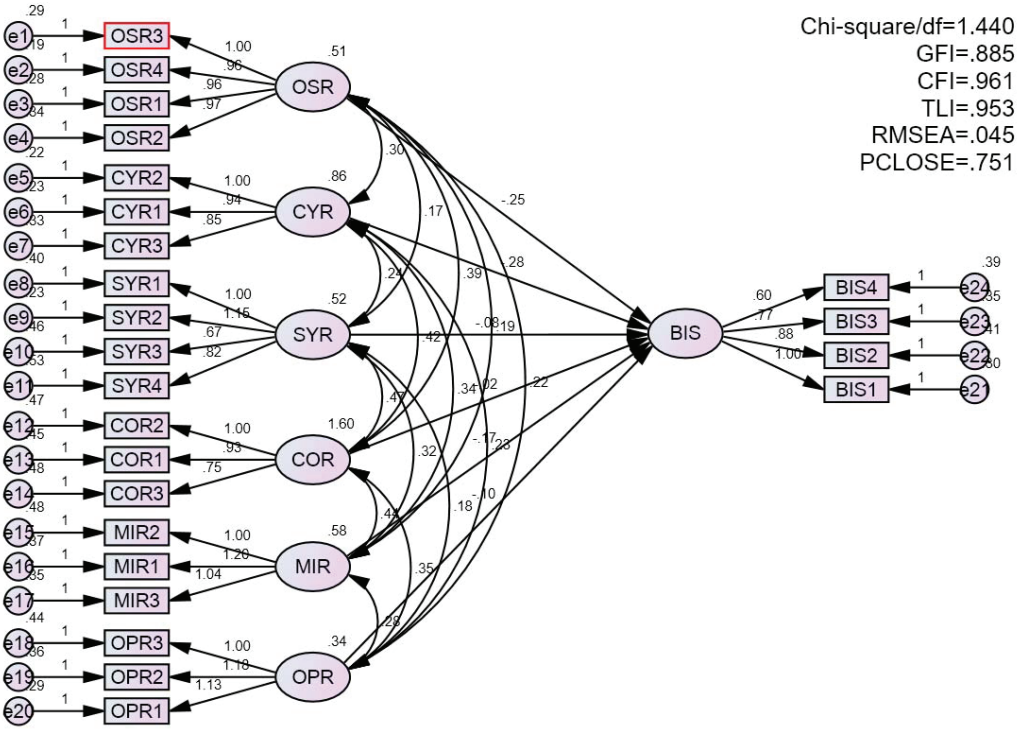
Nguồn: Các tác giả tổng hợp từ kết quả SPSS - AMOS

Kết quả nghiên cứu cho thấy ảnh hưởng của rủi ro rủi ro không gian mạng, rủi ro hoạt động, rủi ro thuê ngoài, rủi ro hệ thống, rủi ro tuân thủ nguyên tắc, và rủi ro tài chính vi mô đến hiệu quả hoạt động của ngân hàng khi áp dụng FinTech, tiếp cận theo phương pháp thẻ điểm cân bằng. Các giả thuyết nghiên cứu được chấp nhận.

Rủi ro không gian mạng có ảnh hưởng tiêu cực đến hiệu quả hoạt động của ngân hàng khi áp dụng FinTech (β = -0,281; p = 0,000); đây là rủi ro có ảnh hưởng lớn nhất. Những rủi ro này tăng lên sẽ làm giảm hiệu quả hoạt động của ngân hàng. Rủi ro thuê ngoài là mối lo ngại lớn thứ hai của các ngân hàng thương

mại Việt Nam; kết quả nghiên cứu cho thấy mối quan hệ ngược chiều giữa rủi ro thuê ngoài và hiệu quả hoạt động của ngân hàng khi áp dụng FinTech (β = -0,249; p = 0,000). Rủi ro hoạt động tác động tiêu cực đến đến hiệu quả hoạt động của ngân hàng khi áp dụng FinTech với hệ số hồi quy chưa chuẩn hoá ước lượng β = -0,102 và p = 0,028. Rủi ro hệ thống (β = -0,085; p = 0,005) ảnh hưởng đáng kể đến hiệu quả hoạt động của ngân hàng. Điều này cho thấy các ngân hàng Việt Nam hiện nay còn lo ngại về lỗi kỹ thuật trong quá trình áp dụng công nghệ FinTech và những biện pháp đảm bảo sự bảo mật dữ liệu. Rủi ro tuân thủ nguyên tắc có ảnh hưởng tiêu cực đến hiệu quả hoạt động của ngân hàng Việt Nam khi áp dụng FinTech (β = -0,015; p = 0,000). Hệ sinh thái FinTech tại Việt Nam còn chưa thực sự phát triển, hành lang pháp lý chưa bắt kịp với sự phát triển của các mô hình mới nên tiềm ẩn rất nhiều rủi ro với các ngân hàng khi áp dụng FinTech. Rủi ro tài chính vi mô (β = -0,172; p = 0,010) có mối quan hệ ngược chiều với hiệu quả hoạt động của ngân hàng khi áp dụng FinTech. FinTech làm thay đổi mạnh mẽ các phương thức giao dịch và cho vay truyền thống, tạo cơ hội cho các rủi ro tài chính vi mô như rửa tiền và huy động vốn trái phép, đòi nợ phi pháp,... Những rủi ro này làm giảm hiệu quả hoạt động của ngân hàng về tài chính, khách hàng, hoạt động nội bộ, giáo dục và tăng trưởng. Kết quả nghiên cứu này thống nhất với nghiên cứu của Cebula & Young (2010), Mehrban & cộng sự (2020), Giudici (2018), Kaur & cộng sự (2021), Al-Shari & Lokhande (2023); bổ sung bằng chứng thực nghiệm cho các kết luận của Bu & cộng sự (2022), Lim & Thng (2021), và Yusuf (2021).

Hình 2. Kết quả SEM



Nguồn: Các tác giả tổng hợp từ kết quả SPSS - AMOS

5. Kết luận và khuyến nghị

Nghiên cứu bổ sung khung lý thuyết về mối quan hệ giữa nhận thức rủi ro FinTech và hiệu quả hoạt động của ngân hàng khi áp dụng FinTech. Kết quả nghiên cứu thực nghiệm làm rõ hơn ảnh hưởng của các rủi ro: rủi ro không gian mạng, rủi ro hoạt động, rủi ro thuê ngoài, rủi ro hệ thống, rủi ro tuân thủ nguyên tắc, và rủi ro tài chính vi mô. Các rủi ro này đều có tác động ngược chiều tới hiệu quả hoạt động của ngân hàng khi áp dụng FinTech.

Tuy vậy, nghiên cứu còn một số hạn chế như: nghiên cứu sử dụng dữ liệu sơ cấp với số mẫu hạn chế và

chưa nghiên cứu được đầy đủ các rủi ro khi áp dụng FinTech. Các nghiên cứu tiếp theo có thể sử dụng dữ liệu thứ cấp để bổ sung bằng chứng thực nghiệm cho mối quan hệ giữa nhận thức rủi ro và hiệu quả hoạt động của ngân hàng áp dụng FinTech. Thêm vào đó, các nghiên cứu trong tương lai có thể bổ sung các rủi ro trong áp dụng FinTech đối với ngân hàng như rủi ro rửa tiền, rủi ro huy động vốn trái pháp, rủi ro đòi nợ phi pháp, với quy mô mẫu lớn hơn để có những kết luận sâu sắc và toàn diện hơn.

Tài liệu tham khảo

Al-Shari, H. A., & Lokhande, M. A. (2023), 'The relationship between the risks of adopting FinTech in banks and their impact on the performance', *Cogent Business & Management*, 10(1), 2174242. DOI: https://doi.org/10.1080/23311975.2023.2174242.

Arner, D. W., Barberis, J., & Buckey, R. P. (2016), 'FinTech, RegTech, and the reconceptualization of financial regulation', *Northwestern Journal of International Law & Business*, 37. https://ssrn.com/abstract=2847806.

Arulraj, D. J., & Annamalai, T. R. (2020), 'Firms' financing choices and firm productivity: Evidence from an emerging economy', *International Journal of Global Business and Competitiveness,* 15, 35–48. DOI: https://doi.org/10.1007/s42943-020-00008-2.

Aslan, A., & Sensoy, A. (2020), 'Intraday efficiency-frequency nexus in the cryptocurrency markets', *Finance Research Letters*, 35, 101298. DOI: https://doi.org/10.1016/j.frl.2019.09.013.

BCBS (2018), 'Implications of FinTech developments for banks and bank supervisors', *Sound Practises*, 10 (February), 1–49.

Blakstad, S., Allen, R., Blakstad, S., & Allen, R. (2018), 'Leapfrogging banks in emerging markets', in *FinTech Revolution: Universal Inclusion in the New Financial Ecosystem*, 121-132, Palgrave Macmillan, Cham. DOI: https://doi.org/10.1007/978-3-319-76014-8_7.

Bouri, E., Lucey, B., & Roubaud, D. (2020), 'The volatility surprise of leading cryptocurrencies: Transitory and permanent linkages', *Finance Research Letters*, 33, 101188. DOI: https://doi.org/10.1016/j.frl.2019.05.006.

Bu, Y., Li, H., & Wu, X. (2022), 'Effective regulations of FinTech innovations: The case of China', *Economics of Innovation and New Technology*, 31(8), 751-769. DOI: https://doi.org/10. 1080/10438599.2020.1868069.

Buckley, R. P., Arner, D. W., Zetzsche, D. A., & Selga, E. (2019), The dark side of digital financial transformation: The new risks of fintech and the rise of techrisk, *UNSW Law Research Paper*, 19-89. DOI: https://doi.org/10. 2139/ssrn.3478640.

Cebula, J. J., & Young, L. R. (2010), 'A taxonomy of operational cyber security risks', *Software Engineering Institute*, Carnegie Mellon University.

Chamley, C., Kotlikoff, L. J., & Polemarchakis, H. (2012), 'Limited-purpose banking—Moving from "trust me" to "show me" banking', *American Economic Review*, 102(3), 113-119. DOI: 10.1257/aer.102.3.113.

Chapelle, A. (2019), *Operational risk management: Best practices in the financial services industry*, John Wiley & Sons.

Chí Tín (2022), *Đã có những nghiệp vụ cơ bản được số hoá 100%,* truy cập lần cuối ngày 10 tháng 1 năm 2024, từ <https://thoibaotaichinhvietnam.vn/da-co-nhung-nghiep-vu-co-ban-ngan-hang-so-hoa-100-113782.html>

Dhar, V. (2016), 'When to trust robots with decisions, and when not to', *Harvard Business Review*, last retrieved on January 1st 2024, from <https://hbr.org/2016/05/when-to-trust-robots-with-decisions-and-when-not-to>.

Đinh Bảo Ngọc & Trần Nguyễn Hồng Vân (2023), *Thực trạng và giải pháp phát triển công nghệ tài chính tại Việt Nam*, truy cập lần cuối ngày 14 tháng 9 năm 2023, từ <https://tapchinganhang.gov.vn/thuc-trang-va-giai-phap-phat-trien-cong-nghe-tai-chinh-tai-viet-nam.htm>.

Doll, W.J., Xia, W., Torkzadeh, G. (1994), 'A confirmatory factor analysis of the end-user computing satisfaction instrument', *MIS Quarterly*, 18(4), 357–369. DOI: https://doi.org/10.2307/249524.

Dương Tấn Khoa (2019), 'Fintech trong lĩnh vực ngân hàng tại Việt Nam', Kỷ yếu Hội thảo: *Tương lai của Fintech và ngân hàng - Phát triển và đổi mới*, 107-114, Đại học Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh.

Dwivedi, P., Alabdooli, J. I., & Dwivedi, R. (2021), 'Role of FinTech adoption for competitiveness and performance of the bank: a study of banking industry in UAE', *International Journal of Global Business and Competitiveness*, 16(2), 130-138. DOI: https://doi.org/10.1007/s42943-021-00033-9.

Franco, L., Garcia, A. L., Husetovic, V., & Lassiter, J. (2020), 'Does FinTech contribute to systemic risk? Evidence from the U.S. And Europe', *ADBI Working Paper 1132, Macroeconomic Stabilization in the Digital Age. ADBI Books, 2020*. DOI: https://doi.org/10.2139/ssrn.3468809.

Gai, K., Qiu, M., & Sun, X. (2018), 'A survey on FinTech', *Journal of Network and Computer Applications*, 103, 262-273. DOI: https://doi.org/10.1016/j.jnca.2017.10.011.

Giudici, P. (2018), 'FinTech risk management: A research challenge for artificial intelligence in finance', *Frontiers in Artificial Intelligence*, 1(November), 1–6. DOI: https://doi.org/10.3389/frai.2018.00001.

Gu, Y., Zhu, S., Yang, Z., Zhao, Y., Yuan, X., & Elhoseny, M. (2019), 'Research on banking systemic risk contagion based on network dynamic time-variant contagion kinetics model', *Journal of Intelligent and Fuzzy Systems*, 37(1), 381–395. DOI: https://doi.org/10.3233/ JIFS-179094.

Gupta, P., & Tham, T. M. (2018), *Fintech: the new DNA of financial services*, Walter de Gruyter GmbH & Co KG.

Hair Jr, J. F., Howard, M. C., & Nitzl, C. (2020), 'Assessing measurement model quality in PLS-SEM using confirmatory composite analysis', *Journal of Business Research*, 109, 101–110. DOI: https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.11.069.

Hasan, D. (2019), 'Analysis of banking service financial technology (FinTech) risk management in Islamic banks (Case Study at Bank Syariah X in Jakarta)', *KnE Social Sciences - International Conference on Economics, Management, and Accounting*, 492–508, DOI: https://doi.org/10.18502/kss.v3i26.5396.

Hoecht, A., & Trott, P. (2006), Outsourcing, information leakage and the risk of losing technology-based competencies, *European Business Review,* 18(5), 395-412. DOI: https://doi.org/10.1108/09555340610686967.

Hou, C. K. (2015), 'Using the balanced scorecard in assessing the impact of BI system usage on organizational performance: An empirical study of Taiwan's semiconductor industry', *Information Development*, 32, 1545–1569. DOI: https://doi.org/10.1177/0266666915614074.

Hương Giang (2023), *FinTech: "Trợ thủ" đắc lực cho ngân hàng chuyển đổi số*, truy cập lần cuối ngày 14 tháng 9 năm 2023 từ http://vnba.org.vn/hoat-dong/hoi-vien/cong-ty-FinTech/item/11760-FinTech-tro-thu-dac-luc-cho-ngan-hang-chuyen-doi-so.

Jayalath, J. A. R. C., & Premaratne, S. C. (2021), 'Analysis of key digital technology infrastructure and cyber security consideration factors for FinTech companies', *International Journal of Research Publications*, 84(1), 128–135. DOI: https://doi.org/10.47119/ ijrp100841920212246.

Jin, W. H. (2019), 'FinTech and Risk Prevention from the Perspective of Legal Right Theory', *Journal of Xiamen University* (A Quarterly for Studies in Arts & Social Sciences) (Chinese Version), 252(2), 1–11. https://doi.org/10.1080/10438599.2020.1868069

Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (1992), 'The balanced scorecard— Measures that drive performance', *Harvard Business Review*, 70, 71–79.

Kaur, B., Kiran, S., Grima, S., & Rupeika-Apoga, R. (2021), 'Digital banking in Northern India: The risks on customer satisfaction', *Risks*, 9(11), 209.DOI: https://doi.org/10.3390/risks9110209.

Kemp, M. H. D. (2017), 'Systemic Risk and the Financial System', In *Systemic Risk*, Palgrave Macmillan, London, 5–29. DOI: https://doi.org/10.1057/ 978-1-137-56587-7_2.

Khalil, F., & Alam, H. M. (2020). Identification of Fintech driven operational risk events. *Journal of the Research Society of Pakistan*, 1(57), 75–87.

Ky, S., Rugemintwari, C., & Sauviat, A. (2019), 'Is FinTech good for bank performance? The case of mobile money in the east African community', *SSRN Electronic Journal*. DOI: https://doi.org/10.2139/ssrn.3401930.

Lee, S., Park, S. B., & Lim, G. G. (2013), 'Using balanced scorecards for the evaluation of "Software-as-a-service"', *Information & Management*, 50, 553–561. DOI: https://doi.org/10.1016/j.im.2013.07.006.

Lee, I., & Shin, Y. J. (2018), 'Fintech: Ecosystem, business models, investment decisions, and challenges', *Business Horizons*, 61(1), 35-46. DOI: https://doi.org/10.1016/j.bushor.2017.09.003.

Lim, T., & Thng, P. (2021), 'Outsourcing life cycle model for financial services in the FinTech era', *Proceedings of the International Conference on Industrial Engineering and Operations Management*, Singapore, Mar 7-11, 703–731.

Magnuson, W. (2018), 'Regulating fintech', *Vanderbilt Law Review*, 71, 1167, https://ssrn.com/abstract=3027525.

Mehrban, S., Khan, M. A., Nadeem, M. W., Hussain, M., Ahmed, M. M., Hakeem, O., Saqib, S., Kiah, M. L. M., Abbas, F., & Hassan, M. (2020), 'Towards secure FinTech: A survey, taxonomy, and open research challenges', *Institute of Electrical and Electronics Engineers*, 8, 23391–23406. DOI: https://doi. org/10.1109/ACCESS.2020.2970430.

Mesic, D. (2021), 'Origin, role and supervision of FinTech firms', *American Journal of Applied Scientific Research,* 7(3), 29-37. DOI: https://doi.org/10.11648/j.ajasr.20210703.11.

Najaf, K., Schinckus, C., Mostafiz, M. I., & Najaf, R. (2020), *Conceptualising cybersecurity risk of FinTech firms and banks sustainability*, Sheffield Hallam University Research Archive (SHURA). https://shura.shu.ac.uk/id/eprint/27504.

Noor, U., Anwar, Z., Amjad, T., Choo, K. K. R. (2019), 'A machine learning-based FinTech cyber threat attribution framework using high-level indicators of compromise', *Fut Generation Comput. Syst*. 96 (2019), 227–242, https://doi.org/10.1016/j.future.2019.02.013.

Odawa, C. A. (2016), 'Technology Enabled Banking Self Services And Performance Of Commercial Banks Listed In The Nairobi Securities Exchange', Doctoral dissertation, University of Nairobi.

Owusu, A., & Liu, S. (2017). Business intelligence systems and bank performance in Ghana: The balanced score- card approach. *Cogent Business and Management*, 4(1), 1. https://doi.org/10.1080/23311975.2017.1364056

Panetta, F. (2018), 'FinTech and banking: Today and tomorrow', May, *Harvard Law School Bicentennial Annual Reunion of the Harvard Law School Association of Europe*, 1–11. https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/interventi-direttorio/int-dir-2018/panetta-120518.pdf.

Patrick, S. (2017), *The concise fintech compendium*, School of Management Fribourg, Fribourg, Switzerland.

Petralia, K., Philippon, T., Rice, T. N., & Veron, N. (2019), *Banking Disrupted?: Financial Intermediation in an Era of Transformational Technology*, ICMB International Center for Monetary and Banking Studies.

Qin, L., Wu, H., Zhang, N., & Li, X. (2012), 'Risk identification and conduction model for financial institution IT outsourcing in China', *Information Technology and Management*, 13(4), 429–443. DOI: https://doi.org/10. 1007/s10799-012-0131-z.

Richard, P. J., Devinney, T. M., Yip, G. S., & Johnson, G. (2009), 'Measuring organizational performance: Towards methodological best practice', *Journal of management*, 35(3), 718-804. DOI: https://doi.org/10.1177/0149206308330560.

Romanova, I., & Kudinska, M. (2016), 'Banking and FinTech: A challenge or opportunity?', *Contemporary Studies in Economic and Financial Analysis*, 98, 21–35. DOI: https:// doi.org/10.1108/S1569-375920160000098002.

Ryu, H. S. (2018), 'Understanding benefit and risk frame- work of FinTech adoption: Comparison of early adopters and late adopters', *Proceedings of the Annual Hawaii International Conference on System Sciences*, Big Island - The United States of America, 2018-January, 3864–3873. DOI: https://doi.org/10.24251/hicss.2018.486.

Sapian, S. M., Abdulkadir, N., & Ibrahim, N. (2021), 'Trade finance in digital era: Can FinTech harness the current risks and challenges?', *The Journal of Muamalat and Islamic Finance Research,* 18(1), 78-89. DOI: https://doi.org/10.33102/jmifr.v18i1.331.

Saleem, A. (2021), 'FinTech revolution, perceived risks and FinTech adoption: Evidence from financial industry of pakistan', *International Journal of Multidisciplinary and Current Educational Research*, 3(1), 191–205.

Sridharan, U. V. (2021), 'FinTech, digital payments, and the risks of outsourcing payroll accounting: The case of MyPayRollHR', *Journal of Accounting & Finance*, 21(3), 2158-3625.

Treleaven, P. (2015), 'Financial regulation of FinTech', *Journal of Financial Perspectives*, 3(3), 114-121.

Văn Phong (2022), *An ninh mạng 2022 tại Việt Nam vẫn còn những điểm đáng quan ngại*, truy cập lần cuối ngày 14 tháng 9 năm 2023, từ <https://www.qdnd.vn/giao-duc-khoa-hoc/cac-van-de/an-ninh-mang-2022-tai-viet-nam-van-con-nhung-diem-dang-quan-ngai-713907>.

Vučinić, M. (2020), 'FinTech and financial stability potential influence of FinTech on financial stability, risks

and benefits', *Journal of Central Banking Theory and Practice*, 9(2), 43–66. DOI: https://doi.org/10.2478/jcbtp-2020-0013.

Wang, Y., Xiuping, S., & Zhang, Q. (2021), 'Can fintech improve the efficiency of commercial banks? - An analysis based on big data', *Research in International Business and Finance,* 55, 101338. DOI: https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2020.101338.

Wonglimpiyarat, J. (2017), 'FinTech banking industry: A systemic approach', *Foresight*, 19(6), 590–603. DOI: https://doi.org/10.1108/FS-07-2017-0026.

Wu, I. L., & Chen, J. L. (2014), 'A stage-based diffusion of IT innovation and the BSC performance impact: A moderator of technology-organization-environment', *Technological Forecasting and Social Change*, 88, 76–90. DOI: https://doi.org/10.1016/j.techfore.2014.06.015.

Yuan, K., & Xu, D. (2020), 'Legal governance on FinTech risks: Effects and lessons from China', *Asian Journal of Law and Society*, 7(2), 275–304. DOI: https://doi.org/10. 1017/als.2020.14.

Yusuf, T. O. (2021), 'The risks of islamic FinTech', *Islamic FinTech: Insights and Solutions*, 367-384. DOI: https://doi.org/10.1007/978-3-030-45827-0_20.

TÁC ĐỘNG CỦA QUẢN LÝ CHUỖI CUNG ỨNG XANH ĐẾN HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CỦA DOANH NGHIỆP XÂY DỰNG TẠI VIỆT NAM

Hoàng Thị Hồng Lê
Trường Đại học Công nghệ Giao thông Vận tải
Email: lehth@utt.edu.vn
Đỗ Thị Huyền
Trường Đại học Công nghệ Giao thông Vận tải
Email: huyendt@utt.edu.vn
Phạm Thị Thanh Nhàn
Trường Đại học Công nghệ Giao thông Vận tải
Email: nhanptt@utt.edu.vn

Mã bài: JED-1417
Ngày nhận bài: 27/09/2023
Ngày nhận bài sửa: 04/12/2023
Ngày duyệt đăng: 28/12/2023
DOI: 10.33301/JED.VI.1417

Tóm tắt
Nghiên cứu này phân tích tác động của các yếu tố quản lý chuỗi cung ứng xanh đến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp xây dựng tại Việt Nam. Nghiên cứu sử dụng dữ liệu thu thập từ 138 doanh nghiệp xây dựng, phân tích dữ liệu theo mô hình cấu trúc tuyến tính với sự hỗ trợ của phần mềm SPSS và Amos. Kết quả nghiên cứu cho thấy yếu tố mua hàng xanh, xây dựng xanh, tiếp thị xanh, logistics ngược của quản lý chuỗi cung ứng xanh tác động tích cực đến hiệu quả môi trường; yếu tố giáo dục môi trường không tác động đến hiệu quả môi trường; đồng thời hiệu quả môi trường có tác động tích cực đến hiệu quả xã hội; cả hiệu quả môi trường và hiệu quả xã hội có tác động tích cực đến hiệu quả kinh tế. Từ kết quả nghiên cứu, nhóm tác giả đề xuất một số khuyến nghị nhằm thúc đẩy thực hành quản lý chuỗi cung ứng xanh trong các doanh nghiệp xây dựng, góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp xây dựng theo hướng bền vững.
Từ khóa: Quản lý chuỗi cung ứng xanh, hiệu quả môi trường, hiệu quả kinh tế, hiệu quả xã hội, doanh nghiệp xây dựng.
Mã JEL: D22, L74, Q01

The impact of green supply chain management on the construction enterprises performance in Vietnam

Abstract
This study analyzes the impact of green supply chain management factors on the operational performance of construction enterprises in Vietnam. Data from 138 construction enterprises is used for structural equation modeling analyzing with the support of SPSS and Amos softwares. Research results show that green purchasing, green construction, green marketing, and reverse logistics elements of green supply chain management have a positive impact on environmental performance; environmental education factor does not impact environmental performance. At the same time, environmental performance has a positive impact on social performance; Both environmental performance and social performance have a positive impact on economic performance. The authors then propose a number of recommendations to promote green supply chain management practices in construction enterprises, contributing to improving the operational performance of construction enterprises in a sustainable direction.
Keywords: *Green supply chain management, environmental performance, economic performance, social performance, construction enterprises.*
JEL Codes: D22, L74, Q01

1. Giới thiệu

Lĩnh vực xây dựng tiêu thụ một lượng lớn năng lượng, tài nguyên thiên nhiên, và tạo ra lượng chất thải, khí thải không nhỏ (Yan & cộng sự, 2010; Sobotka & Czaja, 2015; The United Nations Environment Programme – Sustainable Building and Climate Initiative , 2016). Dự kiến năm 2050 sẽ có 66% dân số thế giới sống ở khu vực thành thị (United Nations Department of Economic and Social Affairs, 2014), lượng khí thải carbon từ hoạt động xây dựng ở khu vực này dự đoán lên đến 15,6 tỷ tấn vào năm 2030 (Balasubramanian & Shukla, 2017). Tại Việt Nam, chất thải xây dựng tại các thành phố lớn khoảng 1,46 đến 1,92 triệu tấn/năm (Bộ Tài nguyên và Môi trường Việt Nam, 2011). Trong khi đó tỷ lệ tái chế chỉ từ 1% đến 2%, dẫn đến các vấn đề lớn về cạn kiệt tài nguyên, về đổ thải và chất thải nguy hại (Nguyen, V. T. & cộng sự, 2018). Vì vậy, vấn đề môi trường trong xây dựng mang tính thời sự, đòi hỏi phải có các biện pháp hữu hiệu vừa đảm bảo tăng lợi ích kinh tế vừa không gây hại cho môi trường, xã hội. Quản lý chuỗi cung ứng xanh (CCƯX) được xem như một giải pháp có tính khả thi (United Nations Global Compact, 2010; Balasubramanian & Shukla, 2017). Quản lý CCƯX được hiểu là việc tích hợp các tiêu chí về môi trường vào quản lý chuỗi cung ứng thông thường (United Nations Global Compact, 2010). Quản lý CCƯX là một con đường quan trọng để cải thiện lợi nhuận đồng thời giảm tác động tiêu cực đến môi trường (Nawangsari & Sutawijaya, 2019). Theo Fianko & cộng sự (2021), quản lý CCƯX là một phương pháp tốt để cân bằng các lợi ích môi trường, kinh tế và xã hội.

Quản lý CCƯX trong lĩnh vực xây dựng đã được đề cập trong nhiều nghiên cứu trên thế giới như Balasubramanian & Shukla (2017), Nawangsari & Sutawijaya (2019), Fianko & cộng sự (2021). Tuy nhiên trong bối cảnh Việt Nam, các nghiên cứu về quản lý CCƯX hiện đang chủ yếu tập trung ở các lĩnh vực như: ngành hàng tiêu dùng nhanh (Nguyễn Thành Hiếu & cộng sự, 2017), du lịch (Nguyen, T. & cộng sự, 2020), sản xuất vật liệu (Thi Tam Le, 2020), thủy sản (Tạ Văn Lợi, 2022), nông nghiệp (Lê Bảo Toàn & Bùi Văn Trịnh, 2018). Nghiên cứu của Trần Thị Thúy Hằng (2022) là một trong số ít nghiên cứu về mối quan hệ giữa quản lý CCƯX và kết quả hoạt động của doanh nghiệp xây dựng (DNXD), tuy nhiên nghiên cứu này chưa đi sâu triển khai các khía cạnh quản lý CCƯX gắn với đặc thù hoạt động xây dựng như: lựa chọn nguồn cung nguyên vật liệu, máy móc thiết bị thi công, biện pháp thi công, tái chế, tái sử dụng vật liệu, chất thải thi công… Vì vậy, trong nghiên cứu này nhóm tác giả xác định các yếu tố quản lý CCƯX gắn liền với hoạt động xây dựng (mua hàng xanh, xây dựng xanh, tiếp thị xanh, logistic ngược, và giáo dục môi trường) nhằm mục đích điều tra tác động trực tiếp đến hiệu quả môi trường và tác động gián tiếp đến hiệu quả kinh tế, hiệu quả xã hội.

Nghiên cứu bao gồm các nội dung: Giới thiệu chủ đề nghiên cứu; Tổng quan nghiên cứu; Cơ sở lý thuyết và các giả thuyết nghiên cứu; Phương pháp nghiên cứu; Kết quả và thảo luận; Kết luận và khuyến nghị.

2. Tổng quan nghiên cứu

Những nghiên cứu đầu tiên về quản lý CCƯX xuất hiện vào đầu những năm 1990 và trở nên phổ biến sau năm 2000 (Srivastava, 2007; Seuring & Müller, 2008; Fahimnia & cộng sự, 2015). Đối mặt với khủng hoảng môi trường và để đảm bảo hài hòa giữa kinh tế và môi trường, nhiều nhà nghiên cứu đã đề xuất ý tưởng đưa môi trường vào quản lý chuỗi cung ứng. Rao & Holt (2005) chứng minh quản lý CCƯX cải thiện môi trường, tăng khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp. Woo & cộng sự (2016) phân tích dữ liệu từ 103 nhà cung cấp cho ngành xây dựng ở Hàn Quốc cho thấy hợp tác bảo vệ môi trường giữa nhà cung cấp và DNXD giúp giảm chi phí và tăng lợi thế cạnh tranh. Qua khảo sát 455 chuyên gia và 200 DNXD ở UAE, Balasubramania & Shukla (2017) lập luận rằng việc thực hiện quản lý CCƯX (gồm thiết kế xanh, mua hàng xanh, vận chuyển xanh, xây dựng xanh) tác động tích cực đến hiệu quả môi trường, kinh tế. Yildiz Çankaya & Sezen (2019) khám phá được tác động tích cực của quản lý CCƯX (sản xuất xanh, tiếp thị xanh, đóng gói và phân phối xanh, quản lý môi trường nội bộ, tái đầu tư) đến hiệu quả kinh tế, môi trường và xã hội với dữ liệu khảo sát từ 281 doanh nghiệp sản xuất ở Thổ Nhĩ Kỳ. Kết quả nghiên cứu của Thi Tam Le (2020) cho thấy thiết kế xanh, sản xuất xanh tác động tích cực đến hiệu quả kinh tế, môi trường và xã hội, trong khi mua sắm xanh tác động đến hiệu quả kinh tế và xã hội nhưng không ảnh hưởng đến môi trường. Nghiên cứu của Fianko & cộng sự (2021) cho rằng mua sắm xanh, thiết kế xanh, xây dựng xanh có mối quan hệ tích cực trực tiếp với hiệu quả môi trường. Trần Thị Thúy Hằng (2022) xem xét quản lý CCƯX ở góc nhìn thực hành xanh, hợp tác bảo vệ môi trường với nhà cung cấp, khách hàng, giám sát môi trường với nhà cung cấp,

khách hàng có tác động tích cực trực tiếp đến kết quả môi trường, kết quả xã hội; gián tiếp đến kết quả kinh tế của các DNXD tại Việt Nam.

Trong các nghiên cứu trên, hầu hết đều chỉ ra rằng quản lý CCƯX tăng cường đáng kể hiệu quả kinh tế và môi trường, một số khác cho thấy thêm tác động tích cực đến hiệu quả xã hội. Trong bối cảnh Việt Nam, các nghiên cứu về quản lý CCƯX trong lĩnh vực xây dựng còn ít. Tuy nhiên, các biến số, cách thức đo lường chưa bám sát đặc thù hoạt động xây dựng. Khoảng trống trên là động lực cho nhóm tác giả thực hiện nghiên cứu quản lý CCƯX ở DNXD với năm yếu tố: mua hàng xanh, xây dựng xanh, tiếp thị xanh, logistics ngược, và giáo dục môi trường để điều tra tác động đối với hiệu quả hoạt động (HQHĐ) ở các khía cạnh môi trường, xã hội và kinh tế.

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

Quản lý CCƯX kết hợp các tiêu chí về môi trường vào quản lý chuỗi cung ứng thông thường (United Nations Global Compact, 2010). HQHĐ doanh nghiệp được xem xét ở ba khía cạnh môi trường, kinh tế và xã hội (Wang & Dai, 2018; Das, 2018). Hiệu quả môi trường liên quan đến việc giảm tác động tiêu cực đến môi trường như giảm phát thải khí nhà kính, giảm chất thải chưa qua xử lý, hạn chế chất thải rắn và tiêu thụ tài nguyên, năng lượng (De Giovanni & Vinzi, 2012; Laari, 2016).

Trong quản lý CCƯX, mua hàng xanh xem xét các tác động đến môi trường của quá trình mua hàng phục vụ sản xuất sản phẩm và cung cấp dịch vụ (Shao & Ünal, 2019). Theo Foo & cộng sự (2019), việc mua vật liệu xây dựng đầu vào cần ưu tiên vật liệu có thành phần vô hại và dễ dàng tái chế hoặc tái sử dụng. Kết quả từ các nghiên cứu trước cho thấy việc mua hàng xanh giảm thiểu tác động tiêu cực đến môi trường trong sản xuất (Shao & Ünal, 2019; Foo & cộng sự, 2019; Ahmed & cộng sự, 2020). Trên cơ sở đó, tác giả đề xuất giả thuyết nghiên cứu H1:

H1: Mua hàng xanh có tác động tích cực tới hiệu quả môi trường

Xây dựng xanh đề cập đến biện pháp thi công giảm thiểu tác động xấu đến môi trường (Balasubramania & Shukla, 2017). Những thực hành này liên quan đến việc quản lý chất thải, công nghệ đúc sẵn, sử dụng máy móc tiết kiệm nhiên liệu, sử dụng vật liệu ít độc hại, và tiết kiệm năng lượng (Wiguna & cộng sự, 2021). Theo Zou & Moon (2014), Balasubramania & Shukla (2017), Wiguna & cộng sự (2021), việc tăng cường xây dựng xanh sẽ giảm thiểu các tác động bất lợi đến môi trường trên các công trường xây dựng. Trên cơ sở đó, tác giả đề xuất giả thuyết nghiên cứu H2:

H2: Xây dựng xanh có tác động tích cực tới hiệu quả môi trường

Tiếp thị xanh đề cập đến nỗ lực thiết kế, thi công, quảng bá, định giá và phân phối các sản phẩm xây dựng không gây hại môi trường (Pride & Ferrell, 1993). Đẩy mạnh tiếp thị xanh đồng nghĩa với việc thúc đẩy khách hàng và chính doanh nghiệp có trách nhiệm với môi trường (Singh & Pandey, 2012; Yildiz Çankaya & Sezen, 2019). Trên cơ sở đó, tác giả đề xuất giả thuyết nghiên cứu H3:

H3: Tiếp thị xanh có tác động tích cực tới hiệu quả môi trường

Logistics ngược liên quan đến việc tái chế, tái sử dụng, tái sản xuất vật liệu, bán lại vật liệu dư thừa hoặc phế liệu (Sarkis, 2003). Lợi ích của logistics ngược trong xây dựng thể hiện ở việc giảm tiêu hao năng lượng và tài nguyên thiên nhiên, giảm ô nhiễm không khí và nước (Sarkis, 2003; Sobotka & Czaja, 2015; Banihashemi & cộng sự, 2019). Do vậy, tác giả đề xuất giả thuyết nghiên cứu H4:

H4: Logistics ngược có tác động tích cực tới hiệu quả môi trường

Giáo dục môi trường được coi là một trong những công cụ quan trọng để nâng cao nhận thức, kiến thức và năng lực cho người quản lý và công nhân tại công trường xây dựng (Balasubramania & Shukla, 2017). Theo Yildiz Çankaya & Sezen (2019), giáo dục môi trường phục vụ hai mục đích quan trọng là dạy chính sách môi trường và thay đổi hành vi cá nhân của người lao động để thiết lập mối quan hệ lâu dài và có trách nhiệm với môi trường. Vì vậy, giả thuyết nghiên cứu H5 được đề xuất:

H5: Giáo dục môi trường có tác động tích cực tới hiệu quả môi trường

Hiệu quả xã hội đề cập đến lợi ích xã hội như an toàn và sức khỏe cho cộng đồng (người sử dụng sản phẩm, dân cư xung quan khu vực thực hiện dự án), đóng góp vào các hoạt động bảo vệ môi trường (Das, 2018). Quá trình thi công xây dựng thân thiện với môi trường giúp giảm thiểu ô nhiễm không khí, nước,

tiếng ồn, và giảm tác động đến sự an toàn, sức khỏe của cộng đồng xung quanh, từ đó tăng cường hiệu quả xã hội (Onubi & cộng sự, 2020; Sun & Zhang, 2022). Vì vậy, tác giả đề xuất giả thuyết nghiên cứu H6:

H6: Hiệu quả môi trường có tác động tích cực tới hiệu quả xã hội

Hiệu quả kinh tế liên quan đến tiết kiệm chi phí bao gồm chi phí mua nguyên vật liệu, chi phí tiêu thụ năng lượng, phí xử lý chất thải, phí xả thải, giảm tiền phạt về môi trường (Das, 2018), cải thiện lợi nhuận (Laari, 2016) và tăng thị phần (De Giovanni & Vinzi, 2012). Theo Wagner & Schaltegger (2004), các sáng kiến môi trường, các nỗ lực giảm ô nhiễm được chứng minh là có ảnh hưởng đáng kể đến kết quả kinh tế của đơn vị. Doanh nghiệp có thể thu được lợi ích kinh tế trực tiếp bằng cách giảm chất thải, giảm chi phí năng lượng và thu được lợi ích kinh tế gián tiếp như nâng cao danh tiếng và tăng lòng tin của khách hàng (Woo & cộng sự, 2016; Sila & Cek, 2017; Yildiz Çankaya & Sezen, 2019; Trần Thị Thúy Hằng, 2022). Do vậy, giả thuyết nghiên cứu H7 được đề xuất:

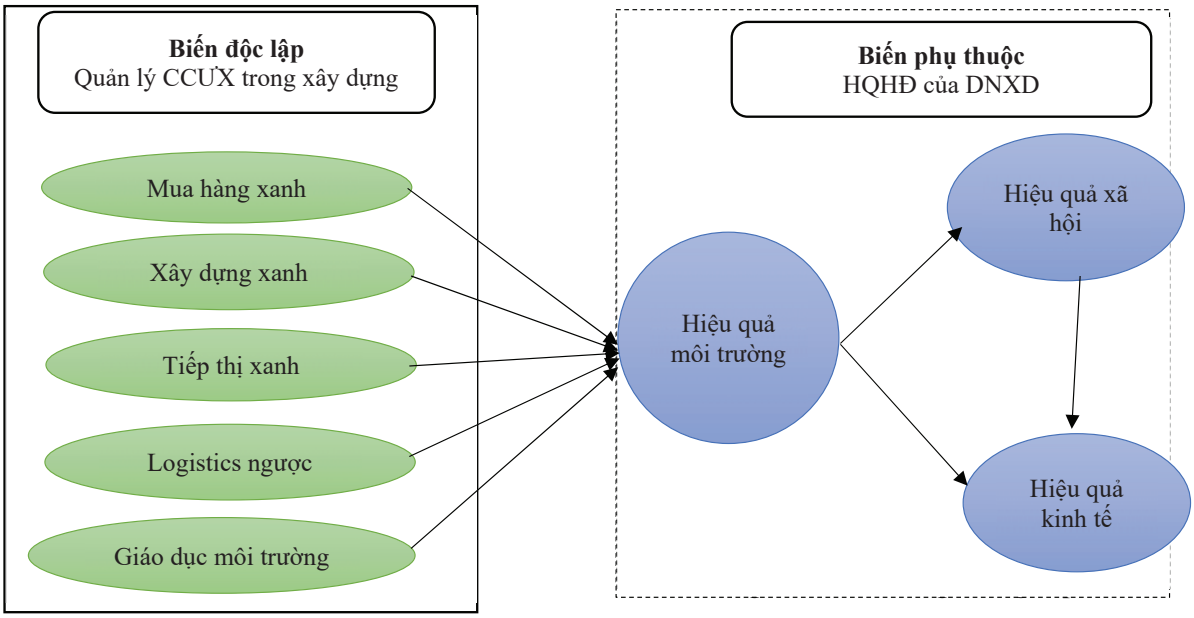
H7: Hiệu quả môi trường có tác động tích cực tới hiệu quả kinh tế

Các phát hiện của Lankoski, L. (2008), Sila & Cek (2017), Văzaru & cộng sự (2021) cho thấy hiệu quả xã hội tốt luôn dẫn đến hiệu quả kinh tế được cải thiện. Vì vậy, giả thuyết nghiên cứu H8 được đề xuất:

H8: Hiệu quả xã hội có tác động tích cực tới hiệu quả kinh tế

Tác giả đề xuất mô hình nghiên cứu như trong Hình 1 với các giả thuyết nghiên cứu nêu trên.

Hình 1. Mô hình nghiên cứu



4. Phương pháp nghiên cứu

4.1. Thu thập dữ liệu

Dữ liệu được thu thập thông qua phiếu khảo sát, các biến quan sát đo lường bằng thang đo Likert 5 mức độ. Đối tượng khảo sát bao gồm Ban giám đốc; Trưởng, phó phòng; Ban kiểm soát; Kiểm toán nội bộ trong DNXD. Phiếu khảo sát được gửi tới đối tượng khảo sát dưới nhiều hình thức: trực tiếp, gửi thư, gửi qua email, googledocs, và hình thức khác; kết quả thu về 155 phiếu. Theo Tabachnick & cộng sự (2013) cỡ mẫu tối thiểu là n=50 + 8*m, (trong đó m: số biến độc lập). Với m=5, số mẫu nghiên cứu tối thiểu là n=90. Quá trình làm sạch, loại bỏ phiếu không đạt yêu cầu, số phiếu còn lại là 138 phiếu, đạt yêu cầu về kích thước mẫu.

4.2. Xử lý dữ liệu

Nghiên cứu sử dụng phần mềm SPSS 26 và Amos 20 để xử lý dữ liệu.

Phân tích độ tin cậy của thang đo: Hệ số Cronbach's Alpha (α) cho biết các biến quan sát có liên kết với nhau hay không. Biến có hệ số tương quan biến tổng nhỏ hơn 0,3 sẽ bị loại và thang đo được chấp nhận khi hệ số $0,8 < \alpha < 0,95$ (Nunnally & Bernstein, 1994).

Phân tích nhân tố khám phá EFA: các biến quan sát chưa bị loại được tiếp tục đưa vào để đánh giá giá trị hội tụ và giá trị phân biệt của thang đo. Các tiêu chí trong phân tích EFA là: Hệ số KMO: 0,5 ≤ KMO ≤ 1, mức ý nghĩa thống kê Sig. < 0,05, hệ số tải nhân tố >0,5; tổng phương sai trích ≥ 50% (Hair & cộng sự, 2010).

Phân tích nhân tố khẳng định CFA để đánh giá độ phù hợp của mô hình, sự đóng góp của các biến quan sát vào mô hình, đồng thời tính toán các giá trị CR, AVE để kiểm định giá trị phân biệt, hội tụ của các nhân tố. Các tiêu chí xem xét độ phù hợp tổng thể của mô hình: CMIN/df ≤ 3, CFI ≥ 0,9, RMSEA ≤ 0,08. Các tiêu chí đánh giá chất lượng biến quan sát: đánh giá sự phù hợp của với các biến khác trong cùng thang đo và phù hợp với mô hình (p-value < 0,05), đánh giá mức độ đóng góp của biến quan sát (hệ số hồi quy chuẩn hóa > 0,5). Kiểm định giá trị hội tụ: độ tin cậy tổng hợp CR > 0,7; phương sai trích AVE >0,5. Kiểm định giá trị phân biệt: phương sai chia sẻ lớn nhất MSV < AVE; căn bậc hai phương sai trung bình được trích SQRTAVE > Tương quan giữa các cấu trúc.

Phân tích mô hình cấu trúc tuyến tính SEM để phân tích mối quan hệ đa chiều giữa nhiều biến trong một mô hình (Haenlein & Kaplan, 2004). Các tiêu chí đánh giá sự phù hợp mô hình: CMIN/df ≤ 3, CFI ≥ 0,9, RMSEA ≤ 0,08 (Hair & cộng sự, 2010). Khi mức ý nghĩa thống kê p-value < 0,05 thì mối quan hệ có ý nghĩa thống kê, giả thuyết nghiên cứu được chấp nhận. Nếu hệ số hồi quy có giá trị dương, mối quan hệ là thuận chiều; và ngược lại, nếu hệ số hồi quy có giá trị âm, mối quan hệ là nghịch chiều.

5. Kết quả nghiên cứu và thảo luận

5.1. Kết quả kiểm định độ tin cậy của thang đo

Kết quả kiểm định Cronbach's Alpha (Bảng 1) cho thấy các thang đo đều thỏa mãn 0,8<α<0,95; đồng thời hệ số tương quan biến tổng của các biến quan sát đều lớn hơn 0,3. Như vậy, các thang đo: MHX, XDX, TTX, LN, GD, HQMT, HQXH, HQKT đạt độ tin cậy; các biến quan sát đều đóng góp vào sự tin cậy của thang đo.

Bảng 1: Hệ số Cronbach's Alpha và Hệ số tải nhân tố

Nhân tố/ Biến quan sát	Mã hóa	Cronbach's Alpha	Hệ số tải nhân tố
Mua hàng xanh	**MHX**	0,912	
Lựa chọn nhà cung cấp theo tiêu chí môi trường	MHX1		0,894
Cung cấp đặc điểm kỹ thuật thiết kế cho nhà cung cấp bao gồm các yêu cầu về môi trường đối với mặt hàng cần mua	MHX2		0,828
Vật liệu được vận chuyển đủ khối lượng, có bạt che chắn kín	MHX3		0,877
Vật liệu được vận chuyển bằng phương tiện tiết kiệm nhiên liệu, giảm lượng khí thải phát thải.	MHX4		0,898
Xây dựng xanh	**XDX**	0,936	
Kiểm soát tiếng ồn trong thi công xây dựng	XDX1		0,853
Kiểm soát chất thải từ thi công	XDX2		0,928
Tăng cường sử dụng cấu kiện lắp ghép đúc sẵn trong thi công	XDX3		0,893
Sử dụng máy móc thiết bị thi công tiết kiệm nhiên liệu	XDX4		0,856
Sử dụng vật liệu có hàm lượng tái chế cao và năng lượng tiêu hao thấp	XDX5		0,889
Tiếp thị xanh	**TTX**	0.892	
Cung cấp cho khách hàng và các tổ chức thông tin tự nguyện thường xuyên về quản lý môi trường	TTX1		0,819
Tài trợ cho các sự kiện môi trường/hợp tác với các tổ chức sinh thái	TTX2		0,732
Cập nhật định kỳ website về các vấn đề môi trường	TTX3		0,834
Hoạt động quảng bá hình ảnh xanh	TTX4		0,879
Xem sản phẩm sinh thái là yếu tố thúc đẩy sự sẵn sàng mua hàng của khách hàng	TTX5		0,864
Logistics ngược	**LN**	0,93	
Thu hồi đầu tư (bán) nguyên vật liệu dư thừa	LN1		0,912
Thiết lập hệ thống tái chế cho các sản phẩm đã qua sử dụng và bị lỗi	LN2		0,908
Tăng cường tái sử dụng vật liệu	LN3		0,850
Tăng cường tái chế nước thải, chất thải	LN4		0,885
Giáo dục môi trường	GD	0,857	
Tổ chức hội thảo nâng cao nhận thức cho nhà cung cấp/nhà thầu	GD1		0,887
Hội thảo môi trường tự nhiên cho quản lý cấp phòng trở lên	GD2		0,606
Chương trình đào tạo môi trường cho người lao động	GD3		0,636
Tham gia vào các chương trình môi trường tự nhiên được chính phủ trợ cấp	GD4		0,886

Hiệu quả môi trường	**HQMT**	0,906	
Giảm chất thải	HQMT1		0,711
Giảm phát thải khí nhà kính	HQMT2		0,900
Giảm tiếng ồn trong thi công	HQMT3		0,755
Giảm tiêu thụ đối với vật liệu nguy hiểm/ có hại	HQMT4		0,868
Giảm tiêu thụ năng lượng, tài nguyên thiên nhiên	HQMT5		0,823
Giảm tần suất sự cố môi trường	HQMT6		0,808
Hiệu quả xã hội	**HQXH**	0,879	
Đảm bảo tốt điều kiện về sức khỏe và sự an toàn cho người lao động	HQXH1		0,744
Đảm bảo tốt điều kiện về sức khỏe và sự an toàn cho cộng đồng	HQXH2		0,925
Thực hiện tốt các chính sách về bảo vệ môi trường nhằm hướng tới phát triển bền vững	HQXH3		0,670
Đóng góp vào các hoạt động bảo vệ môi trường	HQXH4		0,948
Hiệu quả kinh tế	**HQKT**	0,909	
Chi phí vật liệu trên mỗi đơn vị xây dựng đã giảm	HQKT1		0,731
Chi phí năng lượng trên mỗi đơn vị xây dựng đã giảm	HQKT2		0,908
Chi phí quản lý chất thải trên mỗi đơn vị xây dựng đã giảm	HQKT3		0,817
Tăng trưởng doanh thu	HQKT4		0,804
Tăng trưởng lợi nhuận	HQKT5		0,734
Cải thiện lợi tức đầu tư	HQKT6		0,863

Nguồn: Tác giả tổng hợp

5.2. Kết quả phân tích EFA

Hệ số KMO = 0,831 thỏa mãn 0,5<KMO<1,0 và mức ý nghĩa Sig. = 0,000< 0,05: chứng tỏ dữ liệu dùng để phân tích nhân tố là thích hợp và các biến có tương quan với nhau. Thực hiện phân tích nhân tố theo Principal components với phép quay Promax cho thấy 38 biến quan sát ban đầu được nhóm thành 8 nhóm với hệ số tải biến thiên từ 0,606 đến 0,948, thỏa mãn > 0,5. Tổng phương sai trích là 75,612% >50% nghĩa là 75,612% thay đổi của các nhân tố được giải thích bởi các biến quan sát.

5.3. Kết quả phân tích nhân tố khẳng định CFA

Phân tích nhân tố khẳng định cho kết quả: CMIN/DF=1,544; CFI = 0,912; RMSEA= 0,063 đều nằm trong giới hạn cho phép, chứng tỏ mô hình tương thích với dữ liệu nghiên cứu. Tất cả các biến quan sát đều có p-value là 0,000 < 0,05 cho thấy các biến quan sát đều có ý nghĩa trong mô hình. Giá trị hệ số hồi quy chuẩn hóa biến thiên từ 0,658 đến 0,950 thỏa mãn điều kiện > 0,5: các biến quan sát đều phù hợp.

Bảng 2: Kết quả phân tích độ tin cậy tổng hợp, phương sai trích, giá trị phân biệt

	CR	AVE	MSV	HQXH	HQKT	HQMT	XDX	TTX	MHX	LN	GD
HQXH	0,884	0,658	0,257	**0,811**							
HQKT	0,910	0,628	0,237	*0,412*	**0,793**						
HQMT	0,907	0,622	0,237	*0,280*	*0,487*	**0,789**					
XDX	0,938	0,751	0,171	*0,203*	*0,353*	*0,414*	**0,867**				
TTX	0,893	0,626	0,159	*0,200*	*0,399*	*0,316*	*0,329*	**0,791**			
MHX	0,913	0,726	0,217	*-0,266*	*-0,034*	*0,071*	*0,060*	*-0,138*	**0,852**		
LN	0,934	0,781	0,286	*0,473*	*0,234*	*0,384*	*0,389*	*0,216*	*-0,191*	**0,884**	
GD	0,861	0,607	0,286	*0,507*	*0,468*	*0,289*	*0,247*	*0,319*	*-0,466*	*0,535*	**0,779**

Nguồn: Tác giả tổng hợp

Độ tin cậy tổng hợp CR của các nhân tố biến thiên từ 0,861 đến 0,938, thỏa mãn lớn hơn 0,7; phương sai trích AVE của các nhân tố biến thiên từ 0,607 đến 0,781, thỏa mãn lớn hơn 0,5 (Bảng 2), như vậy tính hội tụ được đảm bảo. Các nhân tố đều có chỉ số MSV nhỏ hơn AVE; SQRTAVE (giá trị in đậm trong Bảng 2) lớn hơn tương quan giữa biến đó với các biến khác trong mô hình (giá trị in nghiêng trong Bảng 2), như vậy tính phân biệt được đảm bảo.

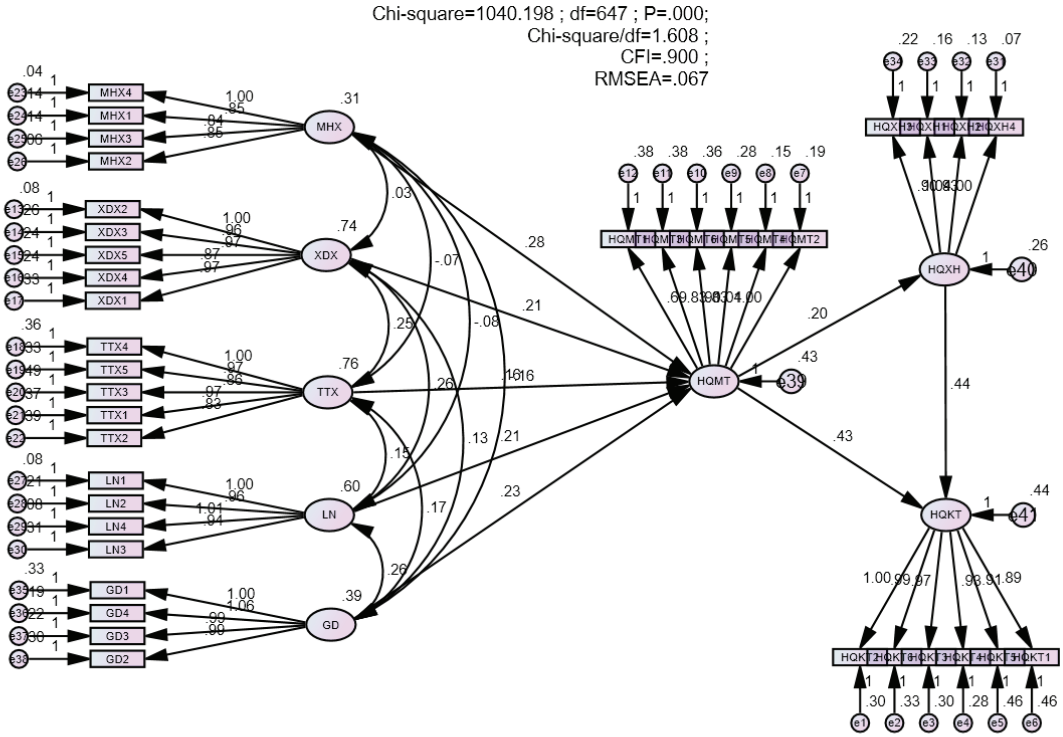
5.4. Kết quả nghiên cứu về tác động quản lý CCUX đến HQHĐ của các DNXD

Kết quả phân tích (Hình 2) cho thấy: Chi square/df= 1,608 (< 2); CFI = 0,900; RMSEA= 0,067(< 0,08). Các chỉ số này nằm trong giới hạn cho phép, chứng tỏ độ tin cậy của dữ liệu và sự phù hợp của mô hình.

Bảng 3 cho thấy các mối quan hệ tương quan (1), (2), (3), (4), (6), (7), (8) đều có: Giá trị p-value < 0,05: chứng tỏ các mối quan hệ này có ý nghĩa thống kê; hệ số hồi quy chuẩn hóa lớn hơn 0: chứng tỏ các yếu tố

mua hàng xanh, xây dựng xanh, tiếp thị xanh và logistics ngược tác động tích cực lên hiệu quả môi trường, hiệu quả môi trường tác động tích đến hiệu quả xã hội và hiệu quả kinh tế, hiệu quả xã hội tác động tích cực đến hiệu quả kinh tế. Mối quan hệ (5) có p-value = 0,134 > 0,05: không có ý nghĩa thống kê, chứng tỏ trong mẫu nghiên cứu này, không có sự tác động của giáo dục môi trường đến hiệu quả môi trường. Như vậy, giả thuyết H5 không được chấp nhận, các giả thuyết H1, H2, H3, H4, H6, H7, H8 được chấp nhận. Điều này phù hợp với các nghiên cứu trước như Balasubramania & Shukla (2017), Yildiz Çankaya & Sezen (2019), Ahmed & cộng sự (2020), Fianko & cộng sự (2021).

Hình 2: Kết quả phân tích mô hình cấu trúc tuyến tính SEM



Bảng 3: Kết quả phân tích sự tác động quản lý CCƯX đến HQHĐ của DNXD

Mối quan hệ tương quan giữa các nhân tố			Hệ số ước lượng trung bình	Sai số chuẩn	Giá trị tới hạn	P_value	Hệ số hồi quy chuẩn hóa
(1) HQMT	<---	MHX	0,281	0,133	2,109	0,035	0,199
(2) HQMT	<---	XDX	0,207	0,084	2,470	0,014	0,227
(3) HQMT	<---	TTX	0,163	0,082	1,992	0,046	0,180
(4) HQMT	<---	LN	0,208	0,103	2,010	0,044	0,204
(5) HQMT	<---	GD	0,226	0,151	1,499	0,134	
(6) HQXH	<---	HQMT	0,198	0,063	3,150	0,002	0,289
(7) HQKT	<---	HQMT	0,432	0,091	4,744	0,000	0,418
(8) HQKT	<---	HQXH	0,436	0,131	3,327	0,000	0,288

Nguồn: Kết quả phân tích từ SPSS26 và Amos20

6. Kết luận và khuyến nghị

Kết quả nghiên cứu cho thấy quản lý CCƯX là cần thiết và quan trọng, góp phần nâng cao HQHĐ của DNXD. Kết quả chứng minh rằng quản lý CCƯX bao gồm mua hàng xanh, xây dựng xanh, tiếp thị xanh, logistics ngược có tác động tích cực đến hiệu quả môi trường, từ đó gián tiếp tác động tích cực đến hiệu quả xã hội và hiệu quả kinh tế. Các yếu tố tác động tích cực đến hiệu quả môi trường với mức độ tác động tăng dần như sau: tiếp thị xanh, xây dựng xanh, logistics ngược, mua hàng xanh với hệ số ước lượng lần lượt là

0,163; 0,207; 0,208; 0,281. Bằng cách sử dụng vật liệu xanh (vật liệu tái chế, tái sử dụng và vật liệu có khả năng tái chế, vật liệu có nguồn gốc bền vững), DNXD góp phần đáng kể vào việc giảm chất thải, khí thải và giảm tiêu thụ tài nguyên, năng lượng trong quá trình xây dựng.

Kết quả nghiên cứu cũng cho thấy rằng hiệu quả môi trường có tác động tích cực đến hiệu quả xã hội, đồng thời hiệu quả môi trường và hiệu quả xã hội có tác động tích cực đến hiệu quả kinh tế với hệ số ước lượng lần lượt là 0,198; 0,432; 0,436. Điều này có nghĩa là khi DNXD thực hành quản lý CCƯX không chỉ giảm thiểu tác động tiêu cực đến môi trường, mà còn tạo ra lợi ích xã hội và lợi ích kinh tế. Khi thực hiện tốt các chính sách môi trường, DNXD đảm bảo tốt điều kiện về sức khỏe, an toàn cho người lao động, cộng đồng và hệ sinh thái. Đồng thời, các biện pháp tiết kiệm năng lượng, tài nguyên và việc tái chế, tái sử dụng vật liệu, góp phần giúp DNXD tiết kiệm chi phí vật liệu, năng lượng và quản lý chất thải trên mỗi đơn vị xây dựng; tăng trưởng doanh thu, lợi nhuận, và cải thiện lợi tức đầu tư.

Bên cạnh đó, kết quả nghiên cứu cũng cho thấy giáo dục môi trường không tác động đến hiệu quả môi trường, điều này có thể do: (1) việc giáo dục môi trường không được thực hiện liên tục, đầy đủ; (2) thiếu nguồn lực (thời gian, tài chính, nhân sự,…) cho giáo dục môi trường khiến cho các chương trình này không hiệu quả.

Dựa trên kết quả nghiên cứu, một số khuyến nghị được đưa ra như sau:

Đối với DNXD:

- Thứ nhất, về vật liệu xây dựng: DNXD nên ưu tiên lựa chọn vật liệu xây dựng có thể tái sử dụng hoặc có thể tái chế, triển khai các phương pháp thu gom và tái chế chất thải (nước thải, chất thải rắn). Đồng thời, DNXD nên sử dụng phương tiện giao thông vận tải xanh để vận chuyển vật liệu xây dựng.

- Thứ hai, trong quá trình thi công xây dựng: DNXD nên lựa chọn thiết bị và máy móc hiệu quả về năng lượng, tận dụng năng lượng mặt trời hoặc gió nếu có thể, và cố gắng giảm năng lượng tiêu hao, giảm tiếng ồn và giảm chất thải trong quá trình xây dựng. Bên cạnh đó, DNXD nên tăng cường sử dụng cấu kiện lắp ghép đúc sẵn để tiết kiệm thời gian, đảm bảo tính chính xác và đồng nhất của sản phẩm, giảm thiểu vật liệu và rác thải tạo ra trong quá trình xây dựng.

- Thứ ba, trong quá trình tiếp thị, bán hàng: DNXD nên thường xuyên cung cấp thông tin về môi trường gắn với các sản phẩm xây dựng của mình thông qua website, thông qua các hoạt động quản bá hình ảnh xanh, thông qua việc tài trợ cho các sự kiện môi trường hay hợp tác với các tổ chức sinh thái.

- Thứ tư, DNXD xem xét áp dụng các tiêu chuẩn xây dựng xanh hay hệ thống quản lý môi trường để tiếp tục cải thiện và tuân thủ các quy định về môi trường.

- Thứ năm, DNXD nên cân đối nguồn lực để có cam kết và phối hợp với các bên liên quan như cộng đồng, chính quyền địa phương và các tổ chức môi trường trong việc giáo dục môi trường cho người lao động, đảm bảo quá trình giáo dục được liên tục và có hiệu quả.

Đối với các nhà chính sách:

- Thứ nhất, các nhà chính sách nên thiết lập quy định, tiêu chuẩn cụ thể cùng các chế tài phạt vi phạm rõ ràng về quản lý, sử dụng nguyên liệu xanh, máy móc và vật liệu xây dựng thân thiện với môi trường phù hợp với điều kiện tự nhiên, xã hội ở Việt Nam.

- Thứ hai, nên có các chính sách hỗ trợ cho nghiên cứu và phát triển vật liệu xanh, thiết bị xanh và công nghệ thi công xanh để giảm thiểu tác động đến môi trường, tối ưu hóa hiệu quả sử dụng tài nguyên đồng thời thúc đẩy sự tiến bộ trong lĩnh vực xây dựng.

- Thứ ba, nên xây dựng mạng lưới cung ứng xanh trong lĩnh vực xây dựng, không chỉ tập trung vào việc tiết kiệm chi phí mà còn vào việc bảo vệ môi trường và sức khỏe con người.

Tài liệu tham khảo

Ahmed, W., Najmi, A., & Khan, F. (2020), 'Examining the impact of institutional pressures and green supply chain management practices on firm performance', *Management of Environmental Quality: An International Journal*, 31(5), 1261-1283. DOI: 10.1108/MEQ-06-2019-0115.

Balasubramanian, S., & Shukla, V. (2017), 'Green supply chain management: an empirical investigation on the

construction sector', Supply Chain Management: An International Journal, 22(1), 58-81. DOI: 10.1108/SCM-07-2016-0227.

Banihashemi, T. A., Fei, J., & Chen, P. S. L. (2019), 'Exploring the relationship between reverse logistics and sustainability performance: A literature review', *Modern Supply Chain Research and Applications*, 1(1), 2-27. DOI: 10.1108/MSCRA-03-2019-0009.

Bộ Tài nguyên và Môi trường Việt Nam (2011), *Báo cáo Môi trường Quốc gia về chất thải rắn,* Hà Nội.

Das, D. (2018), 'The impact of sustainable supply chain management practices on firm performance: Lessons from Indian organizations', Journal of Cleaner Production, 203, 179-196. DOI: https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2018.08.250.

De Giovanni, P., & Vinzi, V. E. (2012), 'Covariance versus component-based estimations of performance in green supply chain management', International Journal of Production Economics, 135(2), 907-916. DOI: 10.1016/j.ijpe.2011.11.001.

Fahimnia, B., Sarkis, J., & Davarzani, H. (2015), 'Green supply chain management: a review and bibliometric analysis', *International Journal of Production Economics*, 162, 101–114. DOI: 10.1016/j.ijpe.2015.01.003.

Fianko, S. K., Amoah, N., Jnr, S. A., & Dzogbewu, T. C. (2021), 'Green supply chain management and environmental performance: the moderating role of firm size', *International Journal of Industrial Engineering and Management*, 12, 163-173. DOI: 10.24867/IJIEM-2021-3-285.

Foo, M. Y., Kanapathy, K., Zailani, S., & Shaharudin, M. R. (2019), 'Green purchasing capabilities, practices and institutional pressure', *Management of Environmental Quality: An International Journal*, 30(5), 1171-1189. DOI: 10.1108/MEQ-07-2018-0133.

Haenlein, M., & Kaplan, A. M. (2004), 'A beginner's guide to partial least squares analysis', *Understanding Statistics*, 3(4), 283-297. DOI: 10.1207/s15328031us0304_4.

Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J. & Anderson, R. E. (2010), *Multivariate Data Analysis*, 7th Edition, Pearson, New York.

Laari, S. (2016), Green supply chain management practices & firm performance: Evidence from Finland University of Turku, Painosalama Oy - Turku, Finland.

Lankoski, L. (2008), 'Corporate responsibility activities and economic performance: a theory of why and how they are connected', *Business Strategy and the Environment*, 17(8), 536-547. DOI: https://doi.org/10.1002/bse.582.

Lê Bảo Toàn & Bùi Văn Trịnh (2018), 'Tính bền vững và lợi thế cạnh tranh trong chuỗi cung ứng nông sản', *Tạp chí Khoa học Đại học cần Thơ*, 54(9), 133-148. DOI: 10.22144/ctu.jvn.2018.190.

Nawangsari, L. C., & Sutawijaya, A. H. (2019), 'A framework of green contruction supply chain', *Internmational Journal of Supply Chain Management*, 8(1), 162-169. DOI: https://doi.org/10.59160/ijscm.v8i1.2395.

Nguyen, T., Pham, T., Phan, T., & Than, T. (2020), 'Impact of green supply chain practices on financial and non-financial performance of Vietnam's tourism enterprises', *Uncertain Supply Chain Management*, *8*(3), 481-494. DOI: 10.5267/j.uscm.2020.4.004.

Nguyen, V. T., Tong, T. K., Dang, T. T. H., Tran, T. V. N., Nguyen, H. G., Nguyen, T. D., Isobe, Y., Ishigaki, T., & Kawamoto, K. (2018), 'Current status of construction & demolition waste management in Vietnam: Challenges & opportunities', *International Journal of GEOMATE,* 15(52), 23–29. DOI: 10.21660/2018.52.7194.

Nguyễn Thành Hiếu, Dương Văn Bảy và Nguyễn Thị Nga (2017), 'Mối quan hệ giữa quản lý chuỗi cung ứng xanh và kết quả doanh nghiệp', *Tạp chí Kinh tế và phát triển*, 239(2), 59-68. Nunnally, J. C., & Bernstein, I. H. (1994), *Psychometric Theory*, McGraw-Hill, New York.

Onubi, H. O., Yusof, N. A., & Hassan, A. S. (2020), 'Adopting green construction practices: health and safety implications', *Journal of Engineering, Design and Technology*, 18(3), 635-652. DOI: https://doi.org/10.1108/JEDT-08-2019-0203.

Pride, W. M. & Ferrell, O. C. (1993), *Marketing*, Houghton Mifflin, Boston, MA.

Rao, P., & Holt, D. (2005), 'Do green supply chains lead to competitiveness and economic performance?', *International Journal of Operations & Production Management*, 25(9), 898-916. DOI: https://doi.org/10.1108/01443570510613956.

Sarkis, J. (2003), 'A strategic decision framework for green supply chain management', Journal of Cleaner Production, 11(4), 397-409. DOI: https://doi.org/10.1016/S0959-6526(02)00062-8.

Seuring, S., & Müller, M. (2008), 'From a literature review to a conceptual framework sustainable supply chain management', *Journal of Cleaner Production*, 16(15), 1699–1710. DOI: https://doi.org/10.1016/j.

jclepro.2008.04.020.

Shao, J., & Ünal, E. (2019), 'What do consumers value more in green purchasing? Assessing the sustainability practices from demand side of business', *Journal of Cleaner Production*, 209, 1473-1483. DOI: https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2018.11.022.

Sila, I., & Cek, K. (2017), 'The impact of environmental, social and governance dimensions of corporate social responsibility on economic performance: Australian evidence', *Procedia Computer Science*, 120, 797-804. DOI: 10.1016/j.procs.2017.11.310.

Singh, P. B. & Pandey, K. K. (2012), 'Green marketing: policies and practices for sustainable development', *Integral Review: A Journal of Management*, 5(1), 22-30. DOI: 10.13140/RG.2.2.23593.34403.

Sobotka, A., & Czaja, J. (2015), 'Analysis of the factors stimulating & conditioning application of reverse logistics in construction', Procedia Engineering, 122, 11-18. DOI: https://doi.org/10.1016/j.proeng.2015.10.002.

Srivastava, S. K. (2007), 'Green supply-chain management: a state-of-the-art literature review', *International Journal of Management Reviews*, 9(1), 53–80. DOI:10.1111/j.1468-2370.2007.00202.x.

Sun, Z., & Zhang, J. (2022), 'Impact of Resource-Saving and Environment-Friendly Society Construction on Sustainability', *Sustainability*, 14(18), 11139. DOI: https://doi.org/10.3390/su141811139.

Tabachnick, B. G., Fidell, L. S., & Ullman, J. B. (2013), *Using multivariate statistics,* Pearson, Boston, M.A.

Tạ Văn Lợi (2022), 'Thực hành xanh hóa chuỗi cung ứng thủy sản xuất khẩu tại Việt Nam', *Tạp chí Kinh tế và Phát triển*, 301 (2), 13-26.

Thi Tam Le (2020), 'The effect of green supply chain management practices on sustainability performance in Vietnamese construction materials manufacturing enterprises', Uncertain Supply Chain Management, 8(2020), 43–54. DOI: 10.5267/j.uscm.2019.8.007.

Trần Thị Thúy Hằng (2022), 'Mối quan hệ giữa quản lý chuỗi cung ứng xanh và kết quả hoạt động của các DNXD tại Việt Nam', Tạp chí Kinh tế và Phát triển, 303(2), 145-155.

United Nations Global Compact (2010), Supply Chain Sustainability: A practical guide for continuous improvement, UN Global Compact Office & Business for Social Responsibility.

United Nations Department of Economic and Social Affairs (2014), *World urbanization prospects: the 2014 revision*, New York, United States.

The United Nations Environment Programme – Sustainable Building and Climate Initiative (2016), *Sustainable Buildings & Climate Initiatives*, last retrieved on September 10th 2023, from <https://www.unep.org/explore-topics/resource-efficiency/what-we-do/cities/sustainable-buildings>.

Vărzaru, A. A., Bocean, C. G., & Nicolescu, M. M. (2021), 'Rethinking corporate responsibility and sustainability in light of economic performance', *Sustainability*, 13(5), 2660. DOI: https://doi.org/10.3390/su13052660.

Wagner, M., & Schaltegger, S. (2004), 'The effect of corporate environmental strategy choice and environmental performance on competitiveness and economic performance: an empirical study of EU manufacturing', *European Management Journal*, 22(5), 557-572. DOI: 10.1016/j.emj.2004.09.013.

Wang, J., & Dai, J. (2018), 'Sustainable supply chain management practices and performance', Industrial Management and Data Systems, 118(1), 2-21. DOI: 10.1108/IMDS-12-2016-0540.

Wiguna, I. P. A., Rachmawati, F., Rohman, M. A., & Setyaning, L. B. T. (2021), 'A framework for green supply chain management in construction sector: A case study in Indonesia', *Journal of Industrial Engineering and Management*, 14(4), 788-807. DOI: https://doi.org/10.3926/jiem.3465.

Woo, C., Kim, M. G., Chung, Y., & Rho, J. J. (2016), 'Suppliers' communication capability & external green integration for green & financial performance in Korean construction industry', Journal of Cleaner Production, 112, 483-493. DOI: 10.1016/j.jclepro.2015.05.119.

Yan, H., Shen, Q., Fan, L. C., Wang, Y., & Zhang, L. (2010), 'Greenhouse gas emissions in building construction: A case study of One Peking in Hong Kong', *Building & Environment*, 45(4), 949-955. DOI: https://doi.org/10.1016/j.buildenv.2009.09.014.

Yildiz Çankaya, S., & Sezen, B. (2019), 'Effects of green supply chain management practices on sustainability performance', *Journal of Manufacturing Technology Management*, 30(1), 98-121. DOI: https://doi.org/10.1108/JMTM-03-2018-0099.

Zou, X., & Moon, S. (2014), 'Hierarchical evaluation of on-site environmental performance to enhance a green construction operation', *Civil Engineering and Environmental Systems*, 31(1), 5-23. DOI: 10.1080/10286608.2012.749871.

CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG TỚI TÍNH TUÂN THỦ THUẾ TẠI CÁC DOANH NGHIỆP BẤT ĐỘNG SẢN TRÊN ĐỊA BÀN THÀNH PHỐ HÀ NỘI

Vương Thị Bạch Tuyết
Trường Đại học Công nghệ Giao thông Vận tải
Email: tuyetvtb@utt.edu.vn
Nguyễn Thị Quỳnh Trang
Trường Đại học Công nghệ Giao thông Vận tải
Email: trangntq@utt.edu.vn
Ngô Thị Hường
Trường Đại học Công nghệ Giao thông Vận tải
Email: huongnt@utt.edu.vn

Mã bài: JED-1416
Ngày nhận bài: 26/09/2023
Ngày nhận bài sửa: 05/12/2023
Ngày duyệt đăng: 02/01/2024
DOI: 10.33301/JED.VI.1416

Tóm tắt
Bài viết nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến đến hành vi tuân thủ thuế của các doanh nghiệp, từ đó đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hành vi tuân thủ thuế của doanh nghiệp bất động sản trên địa bàn thành phố Hà Nội. Nghiên cứu sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính kết hợp với nghiên cứu định lượng thông qua kiểm định độ tin cậy thang đo, phân tích nhân tố khám phá và phân tích mô hình hồi quy tuyến tính bội với dữ liệu khảo sát từ các doanh nghiệp bất động sản trên địa bàn thành phố Hà Nội. Từ kết quả nghiên cứu, tác giả cũng đưa ra các một số giải pháp khuyến nghị tới các cơ quan quản lý thuế như hoàn thiện chính sách, pháp luật thuế; tăng cường công tác thanh tra, kiểm tra thuế nhằm nâng cao nhận thức và tính tuân thủ thuế tự nguyện tại doanh nghiệp bất động sản trên địa bàn thành phố Hà Nội.
Từ khoá: Tuân thủ thuế, quản lý thuế, cơ quan thuế, doanh nghiệp bất động sản.
Mã JEL: M48, C83

Determinants of tax compliance at real estate firms in Hanoi
Abstract
This study explores the factors that influence the tax compliance behavior of businesses, thereby proposing suggestions to improve the tax compliance behavior of real estate enterprises in Hanoi. The research employs qualitative and quantitative research through testing scale reliability, exploratory factor analysis, and multiple linear regression with survey data from real estate firms in Hanoi. Based on the findings, we also offer several recommendations such as improving tax policies and laws, strengthening tax inspection and audit work to raise awareness and voluntary tax compliance at real estate firms in Hanoi.
Keywords: *Tax compliance, tax administration, tax authority, real estate firms.*
JEL Codes: M48, C83

1. Giới thiệu

Thuế là một công cụ quản lý kinh tế rất quan trọng của mỗi quốc gia. Quốc Hội (2019) nêu rõ trong Luật Quản lý thuế: "*Thuế là một khoản nộp ngân sách nhà nước bắt buộc của các tổ chức, hộ gia đình, hộ kinh doanh, cá nhân theo quy định của các luật thuế*". Nguồn thu từ thuế chiếm tỷ trọng lớn trong Ngân sách nhà nước, nhằm giúp các cơ quan quản lý Nhà nước thực thi chức năng, nhiệm vụ của mình. Vậy làm sao để các khoản thuế được thu đúng, đủ và kịp thời luôn là bài toán khó với các cơ quan quản lý thuế.

Đã có nhiều nhà nghiên cứu đưa ra các quan điểm của mình về hành vi tuân thủ thuế. Tuân thủ thuế theo cách hiểu đơn giản nhất là mức độ người nộp thuế chấp hành nghĩa vụ thuế được quy định trong luật thuế (James & Alley, 2002). Hay, tuân thủ thuế là thuật ngữ để mô tả hành vi của người nộp thế sẵn sàng đóng thuế (Kirchler, 2007). Trong khi đó, Alabede & Affrin (2011) mô tả tuân thủ thuế là tuân thủ các luật thuế bằng cách báo cáo cơ sở thuế trung thực, tính toán chính xác, điền các tờ khai và giải quyết các nghĩa vụ thuế đúng hạn. Như vậy, tuân thủ thuế có thể được hiểu là việc người nộp thuế thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ thuế theo quy định của pháp luật, bao gồm đăng ký thuế, kê khai, tính thuế, nộp thuế và các yêu cầu khác trong chính sách, pháp luật thuế.

Cùng với sự phát triển chung của nền kinh tế, trong thời gian qua, thị trường bất động sản Việt Nam đã có sự phát triển nhanh chóng và trở thành thị trường quan trọng, có phạm vi ảnh hưởng rộng đối với sự phát triển bền vững của nền kinh tế. Trên thực tế, hoạt động chuyển nhượng bất động sản của nhiều doanh nghiệp bất động sản diễn ra sôi động trên khắp các tỉnh, thành phố. Tuy nhiên, số thuế thu nhập doanh nghiệp thu được từ hoạt động này rất hạn chế (Ngô Thị Hồng Ánh, 2020). Do vậy, trong nghiên cứu này, tác giả sẽ tiến hành nhận dạng và xác định mức độ tác động của các nhân tố đến hành vi tuân thủ thuế của các doanh nghiệp bất động sản trên địa bàn thành phố Hà Nội. Đây là cơ sở góp phần giúp cơ quan quản lý thuế hoàn thiện chính sách, nâng cao hiệu quả thu thuế, từ đó đáp ứng yêu cầu về nguồn thu ngân sách nhà nước, đảm bảo công bằng xã hội.

Về mặt bố cục, ngoài phần giới thiệu, bài viết sẽ bao gồm các phần sau đây: Tổng quan nghiên cứu và các giả thuyết nghiên cứu, phương pháp nghiên cứu, kết quả nghiên cứu và thảo luận, kết luận, các hạn chế và hướng nghiên cứu.

2. Tổng quan và giả thuyết nghiên cứu

Hành vi tuân thủ có thể bị ảnh hưởng bởi nhiều nhân tố, trong đó những nhân tố ảnh hưởng đến việc tuân thủ thuế là khác nhau giữa nước này với nước khác và giữa cá nhân này với cá nhân khác (Kirchler, 2007). Hành vi tuân thủ thuế gắn liền với các vấn đề nhức nhối trong nền kinh tế của mọi quốc gia, do đó đã có nhiều nghiên cứu về các nhân tố ảnh hưởng tới việc tuân thủ thuế. Trên cơ sở kế thừa các nghiên cứu tiềm nhiệm kết hợp với phỏng vấn chuyên gia, tác giả đề xuất mô hình nghiên cứu về các nhân tố ảnh hưởng tới tính tuân thủ thuế tại các doanh nghiệp bất động sản trên địa bàn thành phố Hà Nội. Các giả thuyết được đưa ra bao gồm:

2.1. Nhân tố đặc điểm doanh nghiệp (DN)

Có nhiều nghiên cứu đã chỉ ra rằng các đặc điểm về đặc điểm của doanh nghiệp như quy mô, loại hình sở hữu, cơ cấu tổ chức của doanh nghiệp có tác động thuận chiều với tuân thủ thuế. Theo Coolidge & Ilic (2009), quy mô của doanh nghiệp tăng lên sẽ dẫn đến chi phí tuân thủ thuế tăng lên. Vì vậy các doanh nghiệp lớn thường sử dụng các cách thức tinh vi để tối thiểu hoá chi phí thuế. Theo nghiên cứu của tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế OECD (2004), mức độ tuân thủ thuế có thể khác nhau giữa các loại hình sở hữu doanh nghiệp khác nhau như doanh nghiệp một thành viên và công ty cổ phần, doanh nghiệp tư nhân và doanh nghiệp nhà nước. Trong khi đó, Torgler (2003) cho rằng các doanh nghiệp sẽ gia tăng hành vi trốn thuế khi tình hình tài chính khó khăn, bởi vì khi đó, doanh nghiệp cần tập trung nguồn lực tài chính cho các hoạt động đầu tư, kinh doanh. Do đó tình hình tài chính có ảnh hưởng tới tính tuân thủ thuế. Nghiên cứu của Alabede & Affrin (2011) đã chỉ ra rằng tình hình tài chính có ảnh hưởng lớn đến thu nhập và hành vi tuân thủ thuế của các doanh nghiệp ở Nigeria.

Ngoài ra, tính tuân thủ thuế còn phụ thuộc vào sự hiểu biết về pháp luật, chính sách thuế. Sự hiểu biết về các pháp luật thuế tốt sẽ nâng cao tính tuân thủ thuế (Sigle & cộng sự, 2022). Trong một số trường hợp người nộp thuế không thực hiện nghĩa vụ nộp thuế một cách đầy đủ không phải vì họ không muốn tuân thủ mà do

sự phức tạp của luật thuế khiến họ hiểu rõ trách nhiệm của mình (còn gọi là kháng thuế thụ động). Do đó, giả thuyết nghiên cứu được tác giả đề xuất như sau:

H1: Nhân tố đặc điểm doanh nghiệp có tác động thuận chiều với tính tuân thủ thuế tại các doanh nghiệp bất động sản trên địa bàn thành phố Hà Nội.

2.2. Nhân tố kinh tế (KT)

Các nhân tố trong nền kinh tế như lãi suất thị trường, tỷ lệ lạm phát có ảnh hưởng đáng kể tới tính tuân thủ thuế (Nguyễn Thị Lệ Thúy, 2009). Khi lãi suất tăng hoặc tỷ lệ làm phát ở mức cao ảnh hưởng trực tiếp đến tỷ suất sinh lời của hoạt động sản xuất kinh doanh. Do đó các doanh nghiệp có xu hướng giảm gánh nặng thuế thông qua việc tránh thuế hoặc trốn thuế.

Sự nhận thức được tốc độ phát triển của nền kinh tế trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế sẽ tác động tính tuân thủ thuế (Hamza & Mulugeta, 2018). Các doanh nghiệp ý thức được trách nhiệm tuân thủ chính sách thuế để đáp ứng yêu cầu cung cấp thông tin cho các nhà đầu tư trong và ngoài nước, từ đó mở rộng khả năng cạnh tranh trên thị trường quốc tế. Hiệu quả của chi tiêu công từ tiền thuế cũng ảnh hưởng tích cực tới tính tuân thủ thuế. Khi số tiền thu thuế được Chính phủ sử dụng một cách hiệu quả, đúng đắn sẽ giúp người nộp thuế có ý thức tự giác cao hơn khi thực hiện trách nhiệm thuế. Ngược lại, tình trạng tham nhũng, thất thoát ngân sách sẽ là yếu tố cản trở hành vi tuân thủ thuế.

Theo James & Alley (2002), sự tuân thủ thuế của doanh nghiệp được giải thích bằng các quyết định kinh tế, nghĩa là xem xét các tác động kinh tế thông qua chi phí tuân thủ thuế. Các doanh nghiệp luôn có động cơ tối ưu hoá lợi ích của họ, họ sẽ tuân thủ thuế khi nhận thấy chi phí của việc tuân thủ nhỏ hơn lợi ích họ nhận được.

H2: Nhân tố kinh tế có tác động thuận chiều với tính tuân thủ thuế tại các doanh nghiệp bất động sản trên địa bàn thành phố Hà Nội.

2.3. Nhân tố xã hội (XH)

Đặc điểm xã hội ảnh hưởng đến tinh thần thuế từ đó tác động đến ý thức tuân thủ thuế. Các đặc điểm xã hội được thể hiện thông qua các yếu tố như vai trò/ vị thế/ danh tiếng của doanh nghiệp trong xã hội; Các chuẩn mực, quy tắc xã hội (văn hóa về thuế); và tính công bằng trong xã hội (Battiston & Gamba, 2013; Liu, 2014). Dư luận xã hội, văn hoá nộp thuế sẽ ảnh hưởng tới tính tuân thủ thuế vì nó ảnh hưởng tới uy tín, hình ảnh của doanh nghiệp trên thị trường (Bobek & cộng sự, 2007). Ngoài ra, các quy tắc, chuẩn mực xã hội cũng như áp lực xã hội vô hình sẽ ảnh hưởng đến quyết định có tuân thủ thuế hay không (Torgler, 2007). Nếu người nộp thuế nhận thấy tình trạng không tuân thủ là phổ biến, họ cũng có thể chọn không tuân thủ thuế theo đám đông (Kirchler & cộng sự, 2008).

Kostritsa & Sittler (2017) đã nghiên cứu tác động của các chuẩn mực xã hội, sự tin tưởng vào sự công bằng trong xã hội đối với việc tuân thủ thuế tự nguyện ở Áo. Nghiên cứu chỉ ra rằng các tiêu chuẩn đạo đức và nhận thức được sự công bằng ảnh hưởng trực tiếp đến việc tuân thủ thuế tự nguyện ở quốc gia này.

H3: Nhân tố xã hội có tác động thuận chiều với tính tuân thủ thuế tại các doanh nghiệp bất động sản trên địa bàn thành phố Hà Nội.

2.4. Nhân tố pháp luật, chính sách thuế (PL)

Pháp luật, chính sách thuế là một trong những nhân tố quan trọng trong phân tích sự tuân thủ thuế. Việc tuân thủ thuế tự nguyện phần lớn được quyết định bởi sự tin tưởng của người nộp thuế đối với pháp luật, chính sách thuế bởi vì pháp luật thuế bắt buộc các doanh nghiệp tuân thủ thuế chủ yếu dựa vào quyền lực của Chính phủ (Kirchler & cộng sự, 2008).

Chính sách thuế ổn định, rõ ràng, dễ hiểu và đảm bảo tính công bằng sẽ giúp nâng cao tính tuân thủ thuế. Ngược lại, các kẽ hở trong chính sách thuế chính là cơ hội cho các doanh nghiệp tận dụng để trốn thuế. Vì vậy việc xây dựng một hệ thống thuế ổn định, rõ ràng sẽ giúp tăng hiệu quả quản lý thuế từ đó ý thức tuân thủ thuế của người nộp thuế cũng tăng lên.

Ngoài ra, pháp luật, chính sách thuế cần tăng cường các biện pháp, chế tài trong việc xử lý hành vi gian lận thuế (Lalo, 2019). Hiện nay cơ chế quản lý thuế theo định hướng người nộp thuế tự khai, tự tính, tự nộp. Do đó, sự tuân thủ thuế sẽ cao hơn khi cơ quan thuế có những quy định và thực thi sự trừng phạt nghiêm

khắc với những hành vi không tuân thủ thuế.

H4: Nhân tố pháp luật, chính sách thuế có tác động thuận chiều với tính tuân thủ thuế tại các doanh nghiệp bất động sản trên địa bàn thành phố Hà Nội.

2.5. Nhân tố cơ quan thuế (CQT)

Kiểm tra, thanh tra thuế là một trong những chính sách hữu hiệu nhất để ngăn ngừa hành vi trốn thuế của doanh nghiệp. Công tác thanh tra thuế được thực hiện để đánh giá việc chấp hành pháp luật thuế của người nộp thuế hay đánh giá tính đầy đủ và chính xác của các tài liệu trong hồ sơ thuế. Thanh tra thuế có tác dụng tích cực trong việc sớm phát hiện và ngăn chặn các hành vi gian lận thuế, từ đó giảm tình trạng trốn thuế và buộc người nộp thuế phải tuân thủ thuế (Jackson & Jaouen, 1989).

Mức độ kiểm tra, thanh tra thuế có thể được xác định bởi hai yếu tố: (i) có bao nhiêu người nộp thuế được chọn để kiểm tra và (ii) làm thế nào việc kiểm tra, thanh tra thuế đảm bảo tính chuyên sâu (Hyun, 2005). Tuy nhiên, việc kiểm tra, thanh tra thuế sẽ phát sinh chi phí hành chính. Do đó các cơ quan quản lý thuế sẽ gặp những khó khăn nhất định trong việc tiến hành kiểm tra, thanh tra thuế.

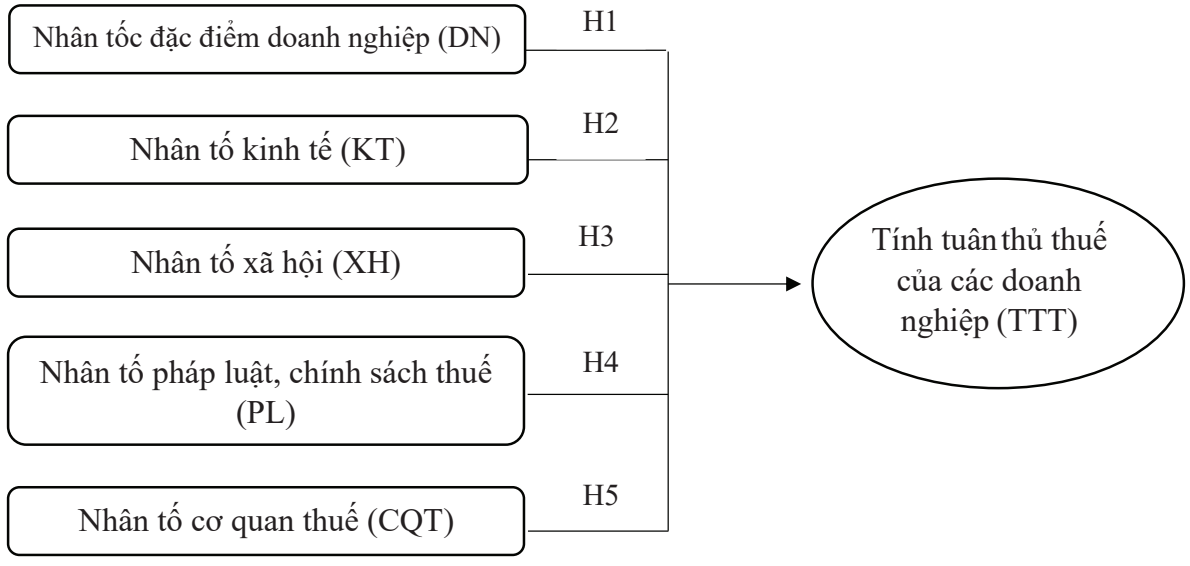
Các quy trình, thủ tục quản lý thuế hiệu quả sẽ hỗ trợ cơ quan thuế trong việc thực hiện nhiệm vụ. Nếu cơ quan thuế có thể hiểu được tại sao người nộp thuế tuân thủ hay không tuân thủ thuế thì cơ quan thuế sẽ đặt mình vào vị trí của người nộp thuế tốt hơn để nhận được mức tuân thủ tốt hơn (Saker, 2003). Việc cung cấp các công tác tư vấn, hỗ trợ người nộp thuế; giải quyết khiếu nại kịp thời, chính đáng và dịch vụ hiệu quả cho người nộp thuế sẽ ảnh hưởng tích cực đến tính tuân thủ thuế (Lalo, 2019). Tuy nhiên, để vận hành được các quy trình quản lý tiên tiến đòi hỏi các cán bộ ngành thuế cần có kiến thức chuyên ngành và trình độ công nghệ thông tin phù hợp. Do đó, trình độ công nghệ tin học của cán bộ ngành thuế được coi là một nhân tố ảnh hưởng tới sự tuân thủ thuế (Bùi Ngọc Toản, 2017).

H5: Nhân tố cơ quan thuế có tác động thuận chiều với tính tuân thủ thuế tại các doanh nghiệp bất động sản trên địa bàn thành phố Hà Nội.

2.6. Biến phụ thuộc – Nhân tố tuân thủ thuế (TTT)

Việc tuân thủ thuế là hành vi của người nộp thực hiện kê khai, tính thuế và nộp thuế đầy đủ, đúng đắn theo các quy định, pháp luật thuế hiện hành mà không cần chờ đợi, theo dõi hành động từ cơ quan có thẩm quyền (Singh & Bhupalan, 2001). Trong đó tính tuân thủ thuế có thể xem xét qua hai khía cạnh bắt buộc và tự nguyện. Việc tuân thủ thuế bắt buộc chủ yếu dựa vào quyền lực của chính phủ, trong khi đó việc tuân thủ thuế tự nguyện phần lớn được quyết định bởi sự tin tưởng của người nộp thuế đối với cơ quan thuế (Kirchler & cộng sự, 2008).

Hình 1: Mô hình nghiên cứu đề xuất



Trên cơ sở kế thừa các nghiên cứu tiềm nhiệm và điều chỉnh cho phù hợp với đặc điểm các doanh nghiệp bất động sản trên địa bàn thành phố Hà Nội theo ý kiến chuyên gia, tác giả đề xuất mô hình nghiên cứu về các nhân tố ảnh hưởng tới tính tuân thủ thuế như Hình 1.

3. Dữ liệu và phương pháp nghiên cứu

3.1. Dữ liệu nghiên cứu

Nghiên cứu sử dụng dữ liệu sơ cấp thu thập từ các phiếu khảo sát gửi tới nhà quản trị của các doanh nghiệp bất động sản trên địa bàn thành phố Hà Nội. Phiếu khảo sát gồm 2 phần: Phần 1 là thông tin chung, phần 2 gồm các câu hỏi theo thang đo Likert 5 mức độ về ảnh hưởng của các nhân tố đến tính tuân thủ thuế của các doanh nghiệp bất động sản trên địa bàn thành phố Hà Nội.

Theo Tabachnick & Fidell (2007), kích thước mẫu cho mô hình hồi quy đa biến được tính theo công thức: $N \geq 50 + 8p$ trong đó p là số biến độc lập. Trong nghiên cứu này số biến độc lập được xác định là 5 biến, do đó kích thước mẫu tối thiểu là 90. Để đảm bảo tính khách quan, tin cậy, tác giả đã gửi 235 phiếu khảo sát và nhận về 220 phiếu hợp lệ để đưa vào phân tích.

3.2. Phương pháp nghiên cứu

Bảng 1: Mô tả biến độc lập và biến phụ thuộc

Biến	Mã hoá	Diễn giải	Nguồn tham khảo
Nhân tố đặc điểm doanh nghiệp (DN)	DN1	Quy mô của doanh nghiệp	Coolidge & Ilic (2009), OECD (2004), Nguyễn Thị Lệ Thúy (2009), Alabede & Affrin (2011), Torgler (2003)
	DN2	Loại hình sở hữu của doanh nghiệp	
	DN3	Tình hình tài chính của doanh nghiệp	
	DN4	Sự hiểu biết về pháp luật thuế	
Nhân tố kinh tế (KT)	KT1	Tình hình lạm phát của nền kinh tế	Hamza & Mulugeta (2018), Nguyễn Thị Lệ Thúy (2009), James & Alley (2002)
	KT2	Lãi suất thị trường	
	KT3	Mức độ hội nhập kinh tế quốc tế	
	KT4	Hiệu quả của chi tiêu công từ tiền thuế	
	KT5	Chi phí tuân thủ thuế	
Nhân tố xã hội (XH)	XH1	Vai trò / vị thế / danh tiếng của doanh nghiệp trong xã hội	Battiston & Gamba (2013), Kostritsa & Sittler (2017), Kirchler & cộng sự (2008), Liu (2014), Bobek & cộng sự (2007), Torgler (2007)
	XH2	Các chuẩn mực, quy tắc xã hội (văn hóavề thuế)	
	XH3	Tính công bằng trong xã hội	
Nhân tố pháp luật, chính sách thuế (PL)	PL1	Sự ổn định của các quy định, chính sách pháp luật về thuế	Lalo (2019), Sigle & cộng sự (2022), Bùi Ngọc Toản (2017), Singh & Bhupalan (2001), Kirchler & cộng sự (2008)
	PL2	Các kẽ hở trong chính sách pháp luật về thuế	
	PL3	Sự răn đe của các biện pháp, chế tài trong việc xử lý hành vi gian lận thuế	
	PL4	Tính hiệu quả của các chính sách thuế	
Nhân tố cơ quan thuế (CQT)	CQT1	Công tác kiểm tra, thanh tra thuế của cơ quan thuế	Jackson & Jaouen (1989), Lalo (2019), Saker (2003), Bùi Ngọc Toản (2017), Kirchler & cộng sự (2008)
	CQT2	Trình độ công nghệ tin học của cán bộ ngành thuế	
	CQT3	Hoạt động tuyên truyền, giáo dục pháp luật về thuế của cơ quan thuế	
	CQT4	Quy trình quản lý thuế	
	CQT5	Các dịch vụ tư vấn, hỗ trợ người nộp thuế	
Biến phụ thuộc – Nhân tố tuân thủ thuế (TTT)	TTT1	Doanh nghiệp Ông / Bà luôn khai báo chính xác các khoản thuế	Singh & Bhupalan (2001), Bùi Ngọc Toản (2017), Kirchler & cộng sự (2008)
	TTT2	Doanh nghiệp Ông / Bà luôn thanh toán khoản thuế đầy đủ, đúng hạn	
	TTT3	Doanh nghiệp Ông / Bà hoàn toàn tuân thủ quy định trong kê khai thuế	

Nguồn: Tổng hợp của tác giả

Trong nghiên cứu này, tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính kết hợp với định lượng. Nghiên cứu định tính được thực hiện thông qua việc nghiên cứu tổng quan các vấn đề nghiên cứu kết hợp phỏng vấn

sâu và thảo luận nhóm với các chuyên gia để khám phá các nhân tố ảnh hưởng đến tính tuân thủ thuế của các doanh nghiệp bất động sản trên địa bàn thành phố Hà Nội.

Biến độc lập, biến phụ thuộc, thang đo và nguồn được trình bày chi tiết trong Bảng 1.

3.3. Xử lý dữ liệu

Dữ liệu thu thập từ bảng câu hỏi khảo sát được xử lý bằng phần mền SPSS 20.0. Đầu tiên, nghiên cứu tiến hành đánh giá độ tin cậy của thang đo với yêu cầu giá trị Cronbach's Alpha > 0,7. Sau đó, nghiên cứu phân tích nhân tố khám phá EFA nhằm xác định "giá trị hội tụ" và "giá trị phân biệt của thang đo" với yêu cầu hệ số tải nhân tố (Factor loading) >0,5; hệ số KMO >= 0,5 và <=1; giá trị Sig. < 0,05; đồng thời phương sai trích >50%. Phương pháp rút trích nhân tố được sử dụng là phương pháp xoay các nhân tố Varimax. Tiếp theo, nghiên cứu kiểm định lại độ tin cậy của thang đo với hệ số Cronbach's Alpha sau khi đã loại bỏ các chỉ báo không phù hợp và phân tích tương quan giữa các biến. Cuối cùng tiến hành phân tích mô hình hồi quy bội để đánh giá mức độ ảnh hưởng của từng biến độc lập đến biến phụ thuộc.

4. Kết quả nghiên cứu và thảo luận

4.1. Đánh giá độ tin cậy của thang đo

Kết quả kiểm định thực nghiệm cho rằng các biến đều có hệ số tương quan biến tổng phù hợp lớn hơn 0,3 và có hệ số Cronbach's Alpha lớn hơn 0,6 nên các biến đều phù hợp để thực hiện các phân tích tiếp theo (xem Bảng 2).

Bảng 2: Kết quả kiểm định độ tin cậy của thang đo

Biến	Trung bình thang đo nếu loại biến	Phương sai thang đo nếu loại biến	Tương quan biến tổng	Cronbach's Alpha nếu loại biến
Đặc điểm doanh nghiệp (DN): Cronbach's Alpha = 0,797				
DN1	11,16	6,137	0,666	0,763
DN2	11,19	6,609	0,575	0,804
DN3	11,27	5,960	0,652	0,770
DN4	11,12	6,072	0,680	0,756
Kinh tế (KT): Cronbach's Alpha = 0,824				
KT1	13,55	10,020	0,630	0,785
KT2	13,54	9,410	0,664	0,775
KT3	13,48	10,132	0,604	0,793
KT4	13,46	10,560	0,557	0,806
KT5	13,49	10,004	0,633	0,784
Xã hội (XH): Cronbach's Alpha = 0,827				
XH1	7,23	3,199	0,647	0,798
XH2	7,37	2,964	0,710	0,736
XH3	7,48	2,908	0,699	0,748
Pháp luật (PL): Cronbach's Alpha = 0,797				
PL1	11,27	6.327	0,585	0,759
PL2	11,26	6.640	0,589	0,756
PL3	11,18	6.168	0,677	0,712
PL4	11,18	6.640	0,586	0,757
Cơ quan thuế (CQT): Cronbach's Alpha = 0,790				
CQT1	14,61	9,152	0,594	0,743
CQT2	14,59	9,248	0,649	0,725
CQT3	14,56	10,266	0,493	0,774
CQT4	14,58	9,624	0,551	0,757
CQT5	14,60	9,858	0,560	0,754
Tính tuân thủ thuế của các doanh nghiệp (TTT): Cronbach's Alpha = 0,764				
TTT1	7,37	1,311	0,573	0,712
TTT2	7,34	1,303	0,651	0,622
TTT3	7,30	1,435	0,569	0,714

Nguồn: Kết quả xử lý dữ liệu trên phần mềm SPSS

4.2. Phân tích nhân tố khám phá (EFA)

Phân tích nhân tố khám phá với biến độc lập được chi tiết trong Bảng 3.

Kết quả nghiên cứu cho thấy 21 biến quan sát được gom thành 5 nhân tố, tất cả các biến quan sát đều có hệ số tải nhân tố (Factor loading) lớn hơn 0,5. Hệ số KMO là 0,775 (trong khoảng từ 0,5 đến 1); Giá trị

Eigenvalue bằng 1,421 (>1); Tổng phương sai trích là 63,204 % (>50%); kiểm định Bartlett có mức ý nghĩa là 0,000 (nhỏ hơn 5 %). Như vậy, các biến độc lập thỏa mãn hai điều kiện là "Giá trị hội tụ" (các biến quan sát hội tụ về cùng một nhân tố) và "Giá trị phân biệt" (các biến quan sát thuộc về nhân tố này phân biệt với nhân tố khác).

Bảng 3: Ma trận xoay trong phân tích EFA đối với biến độc lập

Biến quan sát	Thành phần				
	1	2	3	4	5
KT2	0,795				
KT1	0,773				
KT5	0,772				
KT3	0,763				
KT4	0,706				
CQT2		0,808			
CQT1		0,762			
CQT5		0,708			
CQT4		0,706			
CQT3		0,679			
DN4			0,838		
DN3			0,790		
DN1			0,758		
DN2			0,730		
PL3				0,831	
PL2				0,783	
PL1				0,719	
PL4				0,716	
XH2					0,883
XH3					0,863
XH1					0,808

Nguồn: Kết quả xử lý dữ liệu trên phần mềm SPSS

Phân tích nhân tố khám phá EFA với biến phụ thuộc (xem Bảng 4).

Bảng 4: Kiểm định KMO và kiểm định Bartlett

Hệ số KMO		0,684
Kiểm định Bartlett	Giá trị Chi bình phương xấp xỉ	169,529
	df	3
	Sig.	0,000

Nguồn: Kết quả xử lý dữ liệu trên phần mềm SPSS

Kết quả phân tích yếu tố khám phá EFA đối với biến phụ thuộc cho thấy phân tích rút trích được một nhân tố (tính tuân thủ thuế của các doanh nghiệp - TTT) với chỉ số KMO là 0,684 (lớn hơn 0,5), chỉ số Eigenvalue là 2,043 (lớn hơn 1), tổng phương sai trích được là 68,1 % (> 50%), kiểm định Bartlett có mức ý nghĩa là 0,000 (nhỏ hơn 5%). Vậy, biến tính tuân thủ thuế của các doanh nghiệp (TTT) là đạt điều kiện là biến phụ thuộc để đưa vào phân tích các bước tiếp theo.

4.3. Phân tích hồi quy tuyến tính bội

Để đánh giá độ phù hợp của mô hình hồi quy tuyến tính bội, tác giả sử dụng hệ số xác định R^2 hiệu chỉnh. Đồng thời trị số Durbin – Watson dùng để kiểm tra hiện tượng tự tương quan chuỗi bậc nhất (Bảng 5).

Bảng 5. Kết quả phân tích hồi quy tuyến tính bội

Mô hình	Hệ số R	Hệ số R^2	Hệ số R^2 hiệu chỉnh	Sai số chuẩn	Hệ số Durbin-Watson
1	0,852	0,725	0,719	0,29143	1,995

Nguồn: Kết quả xử lý dữ liệu trên phần mềm SPSS

Kết quả phân tích đưa ra kết quả hệ số R^2 hiệu chỉnh bằng 0,719 cho thấy các biến độc lập đưa vào mô hình ảnh hưởng 71,9% sự thay đổi của biến phụ thuộc, còn lại 28,1% là do các biến ngoài mô hình và sai số ngẫu nhiên. Hệ số Durbin – Watson bằng 1,995 (nằm trong khoảng 1,5 đến 2) nên không có hiện tượng

tự tương quan chuỗi bậc nhất xảy ra. Theo kết quả ANOVA, giá trị F bằng 112,882, Sig kiểm định F bằng 0,000 < 0,05 như vậy mô hình hồi quy tuyến tính bội phù hợp với tập dữ liệu.

Bảng 6. Kết quả mô hình hồi quy các nhân tố tác động

Mô hình	Hệ số chưa chuẩn hoá		Hệ số chuẩn hoá	Thống kê t	Mức ý nghĩa Sig. (t)	Thống kê đa cộng tuyến	
	B	Sai số chuẩn	β			Hệ số Tolerance	VIF
(Constant)	-0,194	0,175		-1,106	0,270		
DN	0,254	0,028	0,373	9,239	0,000	0,787	1,271
KT	0,220	0,026	0,310	8,491	0,000	0,962	1,040
XH	0,054	0,024	0,083	2,251	0,025	0,954	1,048
PL	0,261	0,027	0,390	9,808	0,000	0,815	1,228
CQT	0,272	0,027	0,375	10,178	0,000	0,948	1,054

Nguồn: Kết quả xử lý dữ liệu trên phần mềm SPSS

Sig kiểm định t hệ số hồi quy của các biến độc lập đều nhỏ hơn 0,05, do đó các biến độc lập đều có ý nghĩa giải thích cho biến phụ thuộc, không biến nào bị loại khỏi mô hình. Hệ số VIF của các biến độc lập đều nhỏ hơn 2 nên không có hiện tượng đa cộng tuyến xảy ra. Các hệ số hồi quy đều lớn hơn 0, có nghĩa các biến độc lập đưa vào phân tích có tác động cùng chiều tới biến phụ thuộc.

4.4. Thảo luận

Kết quả nghiên cứu cho thấy 5 nhân tố độc lập đều có ý nghĩa, tác động thuận chiều lên biến phụ thuộc. Cụ thể:

Nhân tố chính sách, pháp luật thuế có tác động mạnh nhất đến hành vi tuân thủ thuế của các doanh nghiệp bất động sản trên địa bàn thành phố Hà Nội do có hệ số β bằng 0,390. Kết quả nghiên cứu thể hiện nếu các chính sách, pháp luật thuế càng ổn định, rõ ràng, đảm bảo tính nghiêm minh thì tính tuân thủ thuế càng cao. Do vậy, các cơ quan ban hành chính sách, pháp luật thuế cần nghiên cứu, rà soát, hoàn thiện các văn bản pháp luật về thuế, loại bỏ các kẽ hở trong chính sách, pháp luật thuế để ngăn ngừa các trường hợp trốn thuế, chống thất thu thuế.

Nhân tố cơ quan thuế là nhân tố tác động mạnh thứ hai đến hành vi tuân thủ thuế của các doanh nghiệp bất động sản trên địa bàn thành phố Hà Nội với hệ số β bằng 0,375. Việc gia tăng mức độ kiểm tra, thanh tra sẽ làm giảm bớt hành vi gian lận của người nộp thuế. Do vậy, các cơ quan thuế cần tăng cường các biện pháp thanh tra, kiểm tra thuế để phát hiện kịp thời các trường hợp không tuân thủ thuế, từ đó có chế tài xử phạt phù hợp. Nội dung tập trung vào kiểm tra việc chấp hành pháp luật thuế tại các doanh nghiệp có phát sinh giao dịch liên kết, kiểm tra việc kê khai và nộp thuế đối với hoạt động kinh doanh bất động sản, tăng cường kiểm tra thuế trong lĩnh vực hóa đơn; đánh giá, phân loại rủi ro các hồ sơ hoàn thuế để thực hiện thanh tra, kiểm tra đối với các hồ sơ xác định có rủi ro cao; tăng cường phối hợp với các cơ quan có thẩm quyền để đấu tranh chống các hành vi trốn thuế, gian lận thuế…Ngoài ra, các cơ quan thuế cần tăng cường tổ chức các lớp tập huấn, tuyên truyền, giáo dục pháp luật; kịp thời thông tin tới doanh nghiệp về những chính sách thuế mới được ban hành sửa đổi, bổ sung để doanh nghiệp nắm bắt được và thực hiện đúng theo quy định.

Nhân tố đặc điểm doanh nghiệp là nhân tố tác động mạnh thứ ba đến hành vi tuân thủ thuế của các doanh nghiệp bất động sản trên địa bàn thành phố Hà Nội với hệ số β bằng 0,373. Điều này thể hiện nếu doanh nghiệp có tình hình tài chính tốt cùng với đầy đủ kiến thức về pháp luật thuế thì tính tuân thủ thuế của các doanh nghiệp sẽ cao hơn.

Nhân tố kinh tế là nhân tố tác động mạnh thứ tư đến hành vi tuân thủ thuế của các doanh nghiệp bất động sản trên địa bàn thành phố Hà Nội với hệ số β bằng 0,310. Tính tuân thủ thuế của các doanh nghiệp sẽ tăng lên tùy thuộc vào tình hình lạm phát, lãi suất thị trường, mức độ hội nhập kinh tế, và hiệu quả của chi tiêu công từ tiền thuế.

Nhân tố nhân tố xã hội là nhân tố tác động ít nhất đến hành vi tuân thủ thuế của các doanh nghiệp bất động sản trên địa bàn thành phố Hà Nội với hệ số β bằng 0,083. Điều này cho thấy các doanh nghiệp bị tác động bởi chuẩn mực và quy tắc xã hội nhưng mức độ ảnh hưởng không lớn. Việc không tuân thủ thuế có thể ảnh hưởng tới vị thế, danh tiếng của doanh nghiệp trên thị trường nhưng chưa đủ mạnh mẽ để ngăn chặn các

hành vi gian lận thuế. Các doanh nghiệp sẽ đưa ra quyết định về việc có tuân thủ thuế hay không bằng cách xem xét các lợi ích và chi phí từ việc tuân thủ thuế.

5. Kết luận

Với mục tiêu nghiên cứu sự ảnh hưởng của các nhân tố đến hành vi tuân thủ thuế của các doanh nghiệp bất động sản trên địa bàn thành phố Hà Nội, tác giả đã sử dụng kết hợp phương pháp nghiên cứu định tính và định lượng để làm sáng tỏ vấn đề nghiên cứu. Kết quả nghiên cứu chỉ ra rằng tất cả 5 nhân tố được lựa chọn đều có ảnh hưởng thuận chiều đến tính tuân thủ thuế của các doanh nghiệp bất động sản trên địa bàn thành phố Hà Nội. Trong đó, nhân tố Chính sách, pháp luật thuế có ảnh hưởng lớn nhất đến sự tuân thủ thuế, tiếp theo là nhân tố cơ quan thuế. Kết quả nghiên cứu là cơ sở để góp phần giúp các cơ quan thuế hoàn thiện chính sách, pháp luật thuế, cải tiến quy trình quản lý thuế theo hướng tạo điều kiện thuận lợi tối đa cho các doanh nghiệp trong việc tuân thủ thuế nhằm nâng cao hiệu quả của công tác quản lý thuế.

Mặc dù nghiên cứu đã giải quyết được các mục tiêu nghiên cứu đề ra, tuy nhiên nghiên cứu vẫn không tránh khỏi những hạn chế sau:

Một là, phạm vi nghiên cứu chỉ giới hạn đối với các doanh nghiệp bất động sản trên địa bàn thành phố Hà Nội nên chưa bao quát được các doanh nghiệp trong các ngành nghề, lĩnh vực khác và trên địa bàn các tỉnh, thành phố khác.

Hai là, kết quả nghiên cứu chỉ giải thích được 71,9% sự biến thiên của biến phụ thuộc. Điều này chứng tỏ còn có những nhân tố khác ảnh hưởng đến việc tuân thủ thuế của doanh nghiệp mà nghiên cứu chưa đề cập đến.

Từ những hạn chế của nghiên cứu, định hướng các nghiên cứu tiếp theo có thể mở rộng nội dung nghiên cứu sự ảnh hưởng của các nhân tố đến hành vi tuân thủ thuế của các loại hình doanh nghiệp khác với việc nghiên cứu bổ sung thêm các nhân tố ảnh hưởng mới.

Tài liệu tham khảo

Alabede, J. O., & Affrin, Z. Z. (2011), 'Public governance quality and tax compliance behavior in Nigeria: The moderating role of financial condition and risk preference', *Issues in Social andEnvironmental Accounting,* 5(1/2), 3-24.

Battiston, P., & Gamba, S. (2013), 'Is Tax Compliance a Social Norm? A Field Experiment', *Management and Statistics Working Paper,* 249, 15-28.

Bobek, D. D., Hatfield, R. C., & Wentzel, K. (2007), 'An Investigation of Why Taxpayers Prefer Refunds: A Theory of Planned Behavior Approach', *The Journal of the American Taxation Association*, 29(1), 93–111.

Bùi Ngọc Toản (2017), 'Các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi tuân thủ thuế thu nhập của doanh nghiệp – nghiên cứu thực nghiệm trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh', *Tạp chí Khoa học – Đại học Huế*, 5A, 77-88.

Coolidge, J. & Ilic, D. (2009), *Tax compliance perceptions and formalization of small businesses in South Africa*, World Bank Policy Research Working Paper No. 4992.

Hamza, M. A., & Mulugeta, S. (2018), 'Determinants of tax compliance behavior in presumptive taxation system. The case of dire dawa administration', *Research Journal of Finance and Accounting*, 9(11), 101-110.

Hyun, J. K. (2005), 'Tax Compliances in Korea and Japan: Why are they different? Policy Research Institute', *The Journal of The Korean Economy*, 7(1), 135-153.

Jackson, B., & Jaouen, P. (1989), 'Influencing taxpayer compliance through sanction threat or appeals to conscience', *Advances in Taxation*, 2, 131–147.

James, S., & Alley, C. (2002), 'Tax compliance, self-assessment and tax administration', *Journal of Finance and Management in Public Services*, 2(2), 27-42.

Kirchler, E. (2007), *The Economic Psychology of Tax Behaviour*, Cambridge University Press, Cambridge.

Kirchler, E., Hoelzl, E., & Wahl, I. (2008), 'Enforced versus voluntary tax compliance: The "slippery slope" framework',

Journal of Economic Psychology, 29(2), 210–225.

Kostritsa. M & Sittler, I. (2017), 'The Impact of Social Norms, Trust, and Fairness on Voluntary Tax Compliance in Austria', *Management*, *University of Primorska*, 12(4), 333-353. DOI: 10.26493/1854-4231.12.333-353.

Lalo, A. (2019), 'Effects of taxpayer compliance with taxpayer consciousness as intervening variable', *Advances in Social Sciences Research Journal*, 6(1), 168-180.

Liu, X. (2014), 'Use Tax Compliance: The Role of Norms, Audit Probability, and Sanction Severity', *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 18(1), 65-80.

Sigle, M. A., Goslinga, S., Spekle, R. F., van der Hel, L. E. C. T. M. (2022), 'The cooperative approach tocorporate tax compliance: An empirical assessment', *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 46, 100447. DOI: https://doi.org/10.1016/j.intaccaudtax.2022.100447.

Ngô Thị Hồng Ánh (2020), 'Doanh nghiệp chuyển nhượng bất động sản ở Việt Nam: Khe hở pháp luật thuế và và khuyến nghị', *Tạp chí C*ông thương, Tháng 2, 15-20.

Nguyễn Thị Lệ Thúy (2009), 'Hoàn thiện quản lý thu thuế của Nhà nước nhằm tăng cường sự tuân thủ thuế của doanh nghiệp – Nghiên cứu tình huống của Hà Nội', Luận án tiến sĩ, Trường Đại học Kinh tế quốc dân.

OECD (2004), *Compliance Risk Management: Managing and Improving Tax Compliance,* Forum onTax Administration, Centre for Tax Policy and Administration.

Quốc hội (2019), *Luật Quản lý thuế số 38/2019/QH14*, ban hành ngày 13 tháng 06 năm 2019.

Sarker, T. K. (2003), 'Improveing tax compiance in developing countries via self – assessment system – what could Bangladesh learn from Japan', *Asia Pacific Tax Bulletin*, 9(6), 1-48.

Singh, V. & Bhupalan, R (2001), 'The Malaysian self assessment systems of taxation: Issues and challenges', *Tax Nasional,* 3rd quarter, 12-17.

Tabachnick, B. G., & Fidell, L. S. (2007), *Using Multivariate Statistics (5th ed.),* Allyn and Bacon, New York.

Torgler, B. (2003), 'Tax morale: Theory and analysis of tax compliance', Unpublished doctoral dissertation, University of Zurich, Switzerland.

Torgler, B. (2007), *Tax compliance and tax morale: A theoretical and empirical analysis*, Edward Elgar, Cheltenham, England.

CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN SỰ HÀI LÒNG CỦA KHÁCH HÀNG ĐỐI VỚI DỊCH VỤ CHUYỂN TIỀN TRỰC TUYẾN TRÊN ĐỊA BÀN THÀNH PHỐ HÀ NỘI

Công Vũ Hà Mi
Trường Đại học Công nghệ Giao thông Vận tải
Email: hamicv@utt.edu.vn
Nguyễn Hùng Cường
Trường Đại học Công nghệ Giao thông Vận tải
Email: cuongnh@utt.edu.vn

Mã bài: JED-1425
Ngày nhận bài: 3/10/2023
Ngày nhận bài sửa: 15/01/2024
Ngày duyệt đăng: 22/01/2024
DOI: 10.33301/JED.VI.1425

Tóm tắt
Bài viết khám phá các nhân tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của khách hàng đối với dịch vụ chuyển tiền trực tuyến trên địa bàn thành phố Hà Nội thông qua vận dụng lý thuyết mô hình SERVPERF. Bài viết sử dụng phương pháp phân tích nhân tố khám phá (EFA), phân tích nhân tố khẳng định (CFA) và phân tích mô hình cấu trúc tuyến tích (SEM) bằng phần mềm SPSS 22 và AMOS 25. Kết quả nghiên cứu cho thấy sự hài lòng của khách hàng đối với dịch vụ chuyển tiền trực tuyến trên địa bàn thành phố Hà Nội chịu ảnh hưởng bởi hai nhân tố: Giá trị chi phí và Độ tin cậy. Từ kết quả nghiên cứu, nhóm tác giả rút ra một số kết luận và hướng nghiên cứu tiếp theo.
Từ khoá: Chuyển tiền trực tuyến, Hà Nội, Sự hài lòng, SERVPERF.
Mã JEL: Z33, C51, C01

Factors affecting customers satisfaction with online money transfer services in Hanoi
Abstract
This paper explores the factors affecting customer satisfaction with online money transfer services in Hanoi city through the application of the SERVPERF model theory. The authors apply the exploratory factor analysis (EFA), confirmatory factor analysis (CFA), and linear structural model analysis (SEM) using the SPSS 22 and AMOS 25 softwares. Research results show that customer satisfaction with online money transfer services in Hanoi is affected by two factors: Price and reliability. Based on these results, conclusions and directions for further research are discussed.
Keywords: *Online money transfer, Hanoi, Satisfaction, SERVPERF.*
JEL Codes: Z33, C51, C01

1. Giới thiệu

Khi công nghệ tài chính chưa phát triển, việc chuyển tiền rất tốn thời gian và yêu cầu khách hàng phải đến ngân hàng, khách hàng cảm thấy mệt mỏi với việc xếp hàng chờ đợi tại ngân hàng, các hoạt động chuyển tiền truyền thống của ngân hàng như các cá nhân mang tiền bên người rất dễ bị cướp giật (Kim & cộng sự, 2010) (Hughes & Lonie, 2007) vì vậy khách hàng mong đợi các dịch vụ tài chính thuận tiện hơn để sử dụng, bất kể địa điểm hay thời gian, và với chi phí ngày càng giảm (Gomber & cộng sự, 2018). Ngày nay, người dùng có thể tận dụng các thiết bị không tiếp xúc và các phương thức trực tuyến khác nhau như: dịch vụ

ngân hàng trực tuyến, hệ thống thanh toán di động và ví điện tử, để thực hiện các giao dịch mua hàng hóa và dịch vụ (Patil & cộng sự, 2017). Chuyển tiền điện tử được hiểu là quá trình thực hiện lệnh chuyển tiền từ tài khoản này đến tài khoản khác qua mạng máy tính (Ngân hàng Nhà nước, 1997). Bên cạnh thanh toán bằng tiền mặt và séc thông thường, hệ thống thanh toán kỹ thuật số cung cấp một phương thức đáng tin cậy để chuyển tiền giữa các bên và đóng góp đáng kể vào tiến bộ công nghệ trong lĩnh vực kinh doanh (Slozko & Pelo, 2015). Việc áp dụng các giao dịch không dùng tiền mặt không chỉ hợp lý hóa việc lưu trữ hồ sơ cho các công ty mà còn nâng cao năng suất tổng thể (Octabriyantiningtyas & cộng sự, 2019).

Để nâng cao vị thế cạnh tranh, các tổ chức cung ứng dịch vụ chuyển tiền cần hiểu rõ các nhân tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của khách hàng để có những phải pháp làm tăng thêm sự hài lòng của khách hàng, vì sự phát triển của một công ty phụ thuộc rất nhiều vào mức độ giữ chân khách hàng thông qua dịch vụ (Suciptawati & cộng sự, 2019). Sự hài lòng được thể hiện thông qua phản ứng của người tiêu dùng khi so sánh sự khác nhau giữa mong muốn trước khi sử dụng và sau khi trực tiếp trải nghiệm dịch vụ, từ đó người tiêu dùng có thể chấp nhận được dịch vụ (Tse & Wilton, 1988) (Fornell, 1995) (Kotler, 2001). Nghiên cứu về sự hài lòng của khách hàng giúp chúng ta có thể hiểu rõ hơn về nhu cầu và mong đợi của người dùng khi sử dụng dịch vụ chuyển tiền trực tuyến.

Bên cạnh phần giới thiệu, nghiên cứu trình bày gồm bốn phần chính: Tổng quan nghiên cứu; Phương pháp nghiên cứu; Thảo luận kết quả và Kết luận.

2. Tổng quan nghiên cứu

Sự hài lòng của khách hàng có thể hiểu là thái độ của họ đối với một dịch vụ, đó là phản ứng của khách hàng khi họ mua và sử dụng dịch vụ (Hansemark & Albinsson, 2004) (Zeithaml & Bitner, 2000) (Cronin & Taylor, 1992) (Boshoff & Gray, 2004). Nghiên cứu của Ahmed & Ali (2017) cho thấy sự hữu ích cảm nhận, sự tin tưởng, chuẩn mực chủ quan và sự hài lòng đã góp phần đáng kể vào ý định tiếp tục sử dụng công nghệ chuyển tiền di động của người dùng tại Banadir, Somalia. Nghiên cứu của Ardian (2022) cho thấy tính dễ sử dụng, tính năng theo dõi và thông báo, hỗ trợ khách hàng và độ tin cậy an toàn có ý nghĩa thống kê đối với sự hài lòng của người dùng cuối đối với các ứng dụng chuyển tiền trực tuyến ra nước ngoài. Nghiên cứu của Ogonu & Ordu (2022) cho thấy một mối quan hệ tích cực tồn tại giữa chuyển tiền điện tử, lòng trung thành của khách hàng và việc giữ chân khách hàng, các dịch vụ chuyển tiền điện tử nâng cao sự hài lòng trong việc gửi tiền ngân hàng ở Port Harcourt. Nghiên cứu của Jesterlyn & cộng sự (2020) cho thấy: Kỳ vọng hiệu suất, động lực hưởng thụ và giá trị cảm nhận ảnh hưởng đáng kể đến Ý định hành vi của người dùng đối với việc áp dụng dịch vụ chuyển tiền trực tuyến; Điều kiện thuận lợi và ý định hành vi ảnh hưởng đáng kể đến việc người dùng chấp nhận dịch vụ chuyển tiền trực tuyến; các yếu tố: Nỗ lực mong đợi, ảnh hưởng xã hội, rủi ro nhận thức và thói quen không ảnh hưởng đến hành vi và ý định sử dụng dịch vụ chuyển tiền trực tuyến của người tiêu dùng.

Cheruiyot (2016) phát hiện rằng cảm nhận dễ sử dụng, hữu ích cảm nhận khi sử dụng dịch vụ chuyển tiền điện tử có tác động tích cực đến sự hài lòng của khách hàng. Nghiên cứu của Twum & cộng sự (2022) cho thấy sự sẵn có của các dịch vụ, cơ sở vật chất và an ninh ảnh hưởng đến sự hài lòng của khách hàng, trong khi chuyên môn của nhà cung cấp dịch vụ, hệ thống mạng của nhà điều hành và khả năng đáp ứng ảnh hưởng đến việc tiếp tục sử dụng các dịch vụ tiền di động.

Nimako & cộng sự (2013) chỉ ra rằng mức thu nhập ảnh hưởng tới sự hài lòng của khách hàng đến dịch vụ Internet Banking và cho thấy khách hàng không hài lòng về sự nhanh chóng, khả năng giải quyết các vấn đề, mức phí dịch vụ của ngân hàng, ít hài lòng hơn với tốc độ tải trang web khi sử dụng giao dịch ngân hàng trực tuyến. Nghiên cứu của Santillan & cộng sự (2023) cho thấy khách hàng hài lòng với dịch vụ chuyển tiền điện tử bởi các nhân tố như độ tin cậy, bảo mật, thiết kế trang web, khả năng truy cập và cá nhân hóa; và chỉ ra một số thách thức đối với dịch vụ chuyển tiền điện tử như: thiếu phản hồi kịp thời, xử lý tiền chậm, khả năng lừa đảo, trang web thiếu tính sáng tạo, trang web không thể truy cập và thiếu chuyên.

Nguyễn Thị Bình Minh & cộng sự (2021) dựa trên mô hình sự thành công của hệ thống thông tin của Delone & McLean (2003) đã chỉ ra rằng sự tin tưởng và chất lượng dịch vụ tác động tích cực đến sự hài lòng với dịch vụ Internet Banking, các nhân tố: chất lượng hệ thống và chất lượng thông tin trong mối quan hệ với sự hài lòng bị loại do không có ý nghĩa thống kê.

Nhìn chung, các nghiên cứu trước đã sử dụng phương pháp định tính và định lượng trên các mô hình lý thuyết như: : Lý thuyết về hành động hợp lý (TRA), Mô hình chấp nhận công nghệ (TAM),... để phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến sự hài lòng đối với các hình thức chuyển tiền trực tuyến. Tuy nhiên số mẫu khảo sát còn hẹp, phạm vi, đối tượng nghiên cứu bị giới hạn nên chưa phản ánh chính xác trong trường hợp ngoài phạm vi nghiên cứu.

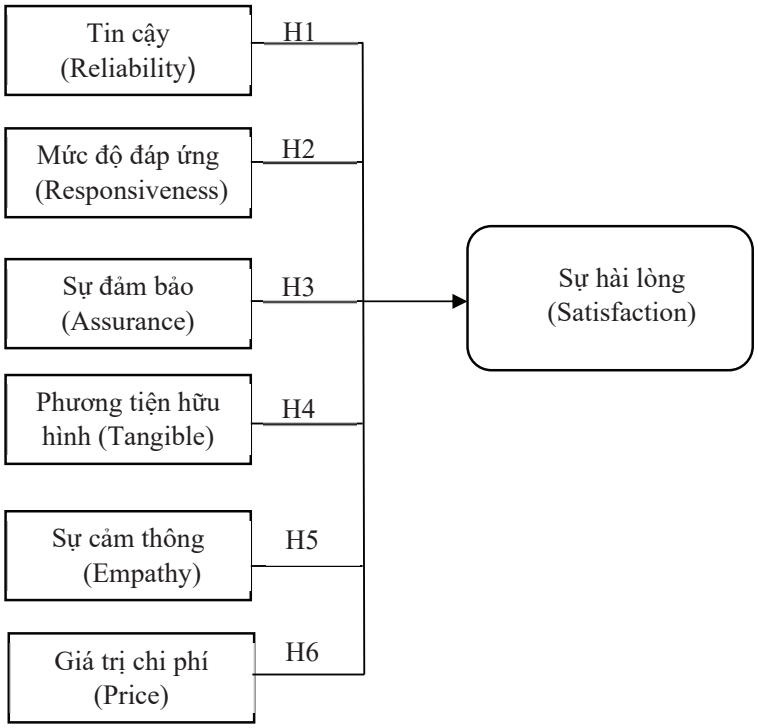
3. Phương pháp nghiên cứu

3.1. Mô hình nghiên cứu

Mô hình nghiên cứu được xây dựng bằng kỹ thuật thảo luận nhóm với 8 thành viên, gồm: 2 chuyên gia, 2 quản lý dịch vụ chuyển tiền trực tuyến và 4 khách hàng sử dụng các hình thức chuyển tiền trực tuyến.

Trên cơ sở từ tổng quan nghiên cứu và học hỏi từ 2 mô hình nghiên cứu yếu nhân tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của khách hàng của Zeithaml (Zeithaml & Bitner, 2000) và mô hình SERVPERF của Parasuraman & cộng sự (1985), nhóm nghiên cứu đề xuất mô hình lý thuyết sáu nhân tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của khách hàng như sau:

Hình 1: Mô hình nghiên cứu



Nguồn: Nhóm tác giả đề xuất

Thang đo được thiết lập dựa vào kết quả nghiên cứu định tính và tham khảo từ các nghiên cứu đi trước qua đó kế thừa và bổ sung để phù hợp với mục đích nghiên cứu. Mỗi nhân tố được xây dựng từ 3-6 câu hỏi để bao trùm đầy đủ các khía cạnh cần đánh giá của một khái niệm nghiên cứu trong môi trường nghiên cứu mới. Thang đo Likert 7 điểm theo mức độ tăng dần từ 1 đến 7, trong đó từ (1) Hoàn toàn không đồng ý tăng dần đến (7) Hoàn toàn đồng ý. Thang đo được thiết kế bao gồm 28 biến quan sát, trong đó có 25 biến quan sát của biến độc lập và 3 biến quan sát của biến phụ thuộc.

Trong nghiên cứu này, tác giả sử dụng thang đo của Cronin & Taylor (1992), dựa vào các nghiên cứu thực nghiệm bằng mô hình SERVPERF – mô hình mức độ cảm nhận để đánh giá sự hài lòng của người tiêu dùng đối với dịch vụ chuyển tiền trực tuyến, bao gồm: sự tin cậy, sự đáp ứng, sự đồng cảm, phương tiện hữu hình, sự đảm bảo. Nhân tố Giá trị chi phí nhận được tham khảo từ các nghiên cứu của Mayhew & Winer (1992). Nhân tố sự hài lòng chung của khách hàng được dựa trên nghiên cứu của Oliver (1993).

Từ đây, Nhóm nghiên cứu đề xuất mô hình lý thuyết sáu nhân tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của khách hàng khi sử dụng dịch vụ chuyển tiền trực tuyến như sau: (i) Tin cậy (RE); (ii) Mức độ đáp ứng (RS); (iii) Sự đảm bảo (AS); (iv) Phương tiện hữu hình (TA); (v) Sự cảm thông (EM); (vi) Giá trị chi phí (P).

3.2. Giả thuyết nghiên cứu

Dựa vào tổng quan lý thuyết và mô hình nghiên cứu, các tác giả thuyết được đề xuất như sau:

Giả thuyết H1: Sự Tin cậy (RE) có ảnh hưởng đến sự hài lòng của khách hàng đối với dịch vụ chuyển tiền trực tuyến trên địa bàn thành phố Hà Nội.

Liên quan đến hiệu suất và mức độ đáng tin của bên cung cấp kinh doanh dịch vụ. Thể hiện qua việc thực hiện thanh toán chính xác, dịch vụ đúng như cam kết, thực hiện dịch vụ vào thời gian được chỉ định (Parasuraman & cộng sự, 1985) (Parasuraman & cộng sự, 1988)

H2: Mức độ đáp ứng (RS) có ảnh hưởng đến sự hài lòng của khách hàng đối với dịch vụ chuyển tiền trực tuyến trên địa bàn thành phố Hà Nội.

Liên quan đến việc sẵn sàng hỗ trợ khách hàng khi khách hàng gặp vấn đề trong quá trình sử dụng dịch vụ, cung cấp dịch vụ nhanh chóng, xử lý kịp thời, chính xác các sự cố. (Parasuraman & cộng sự, 1985) (Parasuraman & cộng sự, 1988)

H3: Sự đảm bảo (AS) có ảnh hưởng đến sự hài lòng của khách hàng đối với dịch vụ chuyển tiền trực tuyến trên địa bàn thành phố Hà Nội.

Thể hiện thông qua việc nhân viên có kiến thức chuyên môn giỏi, tác phong chuyên nghiệp, lịch sự và khả năng truyền đạt, mang lại niềm tin, sự an tâm cho khách hàng khi họ sự dụng dịch vụ (Parasuraman & cộng sự, 1985) (Parasuraman & cộng sự, 1988)

H4: Phương tiện hữu hình (TA) có ảnh hưởng đến sự hài lòng của khách hàng đối với dịch vụ chuyển tiền trực tuyến trên địa bàn thành phố Hà Nội.

Phương tiện hữu hình là biểu hiện của sơ sở vật chất, sự xuất hiện của nhân sự, công cụ và các thiết bị được sử dụng để cung cấp dịch vụ (Parasuraman & cộng sự, 1985) (Parasuraman & cộng sự, 1988)

H5: Sự cảm thông (EM) có ảnh hưởng đến sự hài lòng của khách hàng đối với dịch vụ chuyển tiền trực tuyến trên địa bàn thành phố Hà Nội.

Sự cảm thông thể hiện sự quan tâm, chú ý mà công ty dành cho khách hàng (Parasuraman & cộng sự, 1988)

H6: Giá trị chi phí thấp (P) có ảnh hưởng đến sự hài lòng của khách hàng đối với dịch vụ chuyển tiền trực tuyến trên địa bàn thành phố Hà Nội.

Kotler (2017) cho rằng giá là tổng số tiền được trao đổi để khách hàng lợi ích từ sản phẩm hoặc dịch vụ đã mua. Giá ở đây thể hiện mức phí của dịch vụ. Polatoglu & Ekin (2001) xác định rằng người sử dụng Interet banking hài lòng đáng kể với việc tiết kiệm chi phí qua việc sử dụng dịch vụ Internet banking.

3.3. Phương pháp nghiên cứu

Phương pháp nghiên cứu định lượng được thực hiện dựa trên bảng câu hỏi được thiết kế sẵn, và dữ liệu được thu thập bằng phương pháp lấy mẫu thuận tiện. Đối tượng khảo sát là của khách hàng đang sử dụng dịch vụ chuyển tiền trực tuyến tử trên địa bàn thành phố Hà Nội, trong giai đoạn từ tháng 1/2023 đến tháng 3/2023. Đối với phân tích nhân tố khám phá (EFA), số lượng mẫu tối thiểu được tính theo công thức: $n \geq 7*x$ (Hair & cộng sự, 2006), trong đó, n là cỡ mẫu và x là tổng biến quan sát. Bảng câu hỏi khảo sát trong nghiên cứu này bao gồm 28 biến quan sát, do đó số mẫu tối thiểu là: $n \geq 7*28 = 196$ mẫu. Nghiên cứu lựa chọn phát ra 480 phiếu hỏi (lớn hơn số mẫu tối thiểu là 196) được khách hàng tại Hà Nội trả lời vào tháng 03 năm 2023. Sau khi tiến hành loại bỏ những bảng hỏi không phù hợp, tác giả thu được 458 bảng câu hỏi được trả lời hợp lệ, đáp ứng các tiêu chí sử dụng cho nghiên cứu.

Dữ liệu thu tập được từ Bảng câu hỏi được mã hóa xử lý sơ bộ trên phần mềm Excel, sau đó được đưa vào Kiểm tra độ tin cậy của thang đo, Phân tích nhân tố khám phá EFA, Phân tích yếu tố khẳng định (CFA), Phân tích mô hình cấu trúc tuyến tính (SEM) trên phần mềm SPSS 22.

4. Kết quả nghiên cứu và thảo luận

4.1. Mô tả mẫu

Bảng 1: Đặc điểm của khách thể nghiên cứu

Các tiêu chí		Số lượng (Người)	Tỷ lệ (%)
Giới tính	Nữ	293	64,0
	Nam	165	36,0
Độ tuổi	18-25 tuổi	317	69,2
	25-30 tuổi	141	30,8
Thu nhập bình quân tháng	Dưới 10 triệu VND	186	40,6
	Từ 10 - 20 triệu VND	162	35,4
	Từ 20 - 30 triệu VND	71	15,5
	Trên 30 triệu VND	39	8,5
Tổng		**458**	**100**

Nguồn: Kết quả của khảo sát

Từ số liệu thống kê về đặc điểm của khách thể tham gia nghiên cứu ở bảng 1 có thể thấy: Về giới tính, số lượng nữ tham gia khảo sát chiếm đa số là 64% và Nam là 36%. Về độ tuổi, độ tuổi của những người khảo sát chiếm hơn 69,2% là từ 18 đến 25 tuổi, còn lại là độ tuổi tử 23-30 tuổi có thể thấy độ tuổi tham gia khảo sát đều khá trẻ, đây là độ tuổi dễ chấp nhận và sử dụng công nghệ. Trong tổng số 458 người thực hiện khảo sát, chiếm hơn 40% là những người có thu nhập dưới 10 triệu VND, 35,4% khách hàng có thu nhập từ 10-20 triệu VND, số lượng khách hàng có thu nhập trên 30 triệu chuyển tiền trực tuyến trong khảo sát này chỉ chiếm 8,5%. Đa phần khách hàng có độ tuổi trẻ từ 18-25 tuổi trong khảo sát này cũng có mức thu nhập nhỏ hơn 10 triệu VND.

4.2. Thống kê thang đo chất lượng dịch vụ

Bảng 2: Thống kê dữ liệu theo thang đo chất lượng dịch vụ

Biến	Số phiếu khảo sát	Giá trị nhỏ nhất	Giá trị lớn nhất	Giá trị trung bình	Độ lệch chuẩn
RE1	458	1	7	5,86	1,125
RE2	458	1	7	5,84	1,150
RE3	458	1	7	5,55	1,251
RE4	458	1	7	5,81	1,115
RE5	458	1	7	5,64	1,192
RS1	458	1	7	5,83	1,096
RS2	458	1	7	5,87	1,122
RS3	458	1	7	5,76	1,203
RS4	458	1	7	5,90	1,070
RS5	458	1	7	5,79	1,152
AS1	458	2	7	5,92	1,107
AS2	458	2	7	5,85	1,114
AS3	458	1	7	5,58	1,196
AS4	458	1	7	5,65	1,106
TA1	458	1	7	5,70	1,073
TA2	458	1	7	5,80	1,097
TA3	458	1	7	5,71	1,181
TA4	458	1	7	5,69	1,058
EM1	458	1	7	5,61	1,082
EM2	458	2	7	5,59	1,066
EM3	458	1	7	5,56	1,143
EM4	458	1	7	5,59	1,219
P1	458	1	7	5,59	1,317
P2	458	1	7	5,55	1,209
P3	458	1	7	5,66	1,211
SF1	458	2	7	5,80	1,065
SF2	458	1	7	5,89	1,133
SF3	458	1	7	5,78	1,177
Valid N (listwise)	458				

Nguồn: Kết quả của khảo sát

Kết quả thống kê cho thấy có 4 biến là AS1, AS2, EM2, SF1 có giá trị nhỏ nhất là 2, các biến quan sát còn lại có giá trị nhỏ nhất là 1. Cả 28 biến quan sát đều có giá trị lớn nhất là 7. Về giá trị trung bình của các biến đều lớn hơn 5. Điều này cho thấy phần lớn khách hàng sử dụng dịch vụ chuyển tiền trực tuyến đều đánh giá các biến này từ mức độ trung bình trở lên.

4.3. Kiểm tra độ tin cậy của thang đo

Bảng 3: Cronbach's Alpha của các khái niệm nghiên cứu

STT	Biến	Số lượng biến quan sát	Cronbach's Alpha
1	Tin cậy	6	0,851
2	Mức độ đáp ứng	5	0,865
3	Sự đảm bảo	5	0,847
4	Yếu tố hữu hình	5	0,831
5	Sự cảm thông	5	0,847
6	Giá trị chi phí	3	0,819
7	Sự hài lòng	3	0,843

Nguồn: Kết quả phân tích trên SPSS 22

Kết quả phân tích độ tin cậy của thang đo bằng hệ số Cronbach's Alpha trong bảng 3 cho thấy giá trị của các nhóm nhân tố nằm trong khoảng từ 0,819 đến 0,865 đều đạt yêu cầu về độ tin cậy (0,6 < Cronbach's Alpha) và hệ số tương quan biến tổng của các biến quan sát lớn hơn 0,3 thể hiện các biến này có sự tương quan tốt với tổng thể thang đo (Hair& cộng sự, 2006). Do đó, các biến trong mô hình đều đạt độ tin cậy của thang đo.

4.4. Phân tích nhân tố khám phá (EFA) và nhân tố khẳng định (CFA

4.4.1. Phân tích nhân tố khám phá (EFA)

Bảng 4: Kết quả phân tích nhân tố khám phá

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		,966
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	8337,564
	df	378
	Sig.	,000

Nguồn: Kết quả phân tích dữ liệu

Qua kết quả phân tích nhân tố khám phá, phương sai tích luỹ của mô hình bằng 59.317% (>50%) và KMO bằng 0.966 (> 0.5) và kiểm định Bartlett là có ý nghĩa thống kê do Sig. = 0.000 < 0.05, nên phân tích EFA là phù hợp (Hair & cộng sự, 2006). Ngoài ra, trong kết quả EFA cũng cho thấy các nhân tố RS3, TA3, EM4 có hệ số tải thấp hơn 0.5, nên bị loại khỏi mô hình phân tích ban đầu.

4.4.2. Phân tích nhân tố khẳng định (CFA)

Kết quả phân tích nhân tố khẳng định CFA cho thấy mô hình tới hạn đã chuẩn hóa có các chỉ tiêu đo lường độ phù hợp của mô hình với giá trị: CMIN/DF = 2.486 < 3; GFI = 0,901 > 0,8; TLI= 0,939 > 0,9; CFI = 0,948 > 0,9; RMSEA= 0,057 < 0,080 đều đạt yêu cầu (Hair & cộng sự, 2006). Như vậy, kết quả phân tích nhân tố khẳng định đảm bảo được mức độ ý nghĩa cần thiết, các thang đo đảm bảo được độ tin cậy.

4.5. Phân tích mô hình cấu trúc tuyến tính (SEM)

4.5.1. Kiểm định mô hình cấu trúc tuyến tính đầy đủ chưa chuẩn hoá các hệ số

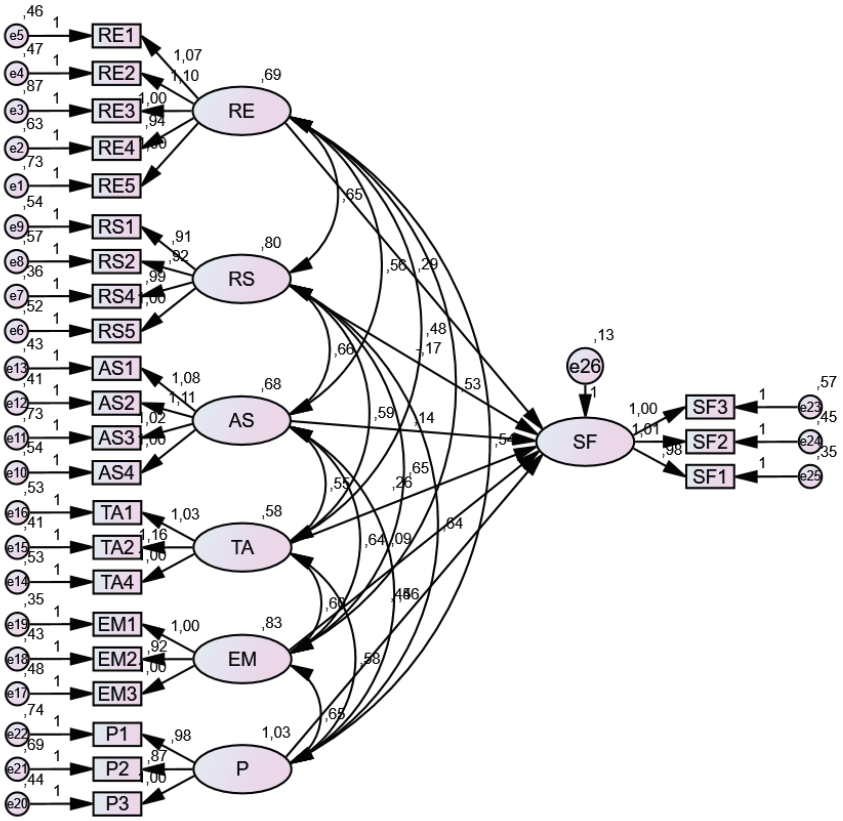
Mô hình chưa chuẩn hoá bao gồm: (i) Tin cậy (RE); (ii) Mức độ đáp ứng (RS); (iii) Sự đảm bảo (AS); (iv) Yếu tố hữu hình (TA); (iv) Sự cảm thông (EM); (vi) Giá trị chi phí (P); (vii) Sự hài lòng (SF).

Kết quả kiểm định hệ số tác động của các biến độc lập lên sự hài lòng với dịch vụ chuyển tiền trực tuyến được trình bày trong mô hình theo Bảng 5.

Kết quả phân tích cho thấy, hai biến bao gồm Tin cậy (RE) và Giá trị chi phí (P) có P-value lần lượt là 0,006; 0,000 nhỏ hơn 0,05. Như vậy, hai nhân tố này có tác động tích cực và có ý nghĩa thống kê đến biến

phụ thuộc là sự hài lòng của khách hàng với dịch vụ chuyển tiền trực tuyến. Ngược lại, biến bao gồm Mức độ đáp ứng (RS), Sự đảm bảo (AS), Yếu tố hữu hình (TA) và Sự cảm thông (EM) có P-value lần lượt là 0,198; 0,308; 0,377; 0,665 lớn hơn 0,05. Như vậy, Bốn nhân tố này không có ý nghĩa thống kê đến biến phụ thuộc là sự hài lòng (SF) và cần phải loại ra khỏi mô hình.

Hình 2. Mô hình cấu trúc tuyến tính đầy đủ chưa chuẩn hoá các hệ số



Nguồn: Kết quả phân tích trên SPSS AMOS 25.

Bảng 5. Tổng hợp hệ số tác động của các biến trong mô hình

		Estimate	S.E.	C.R.	P
SF	<--- RE	,314	,114	2,768	,006
SF	<--- RS	-,280	,218	-1,288	,198
SF	<--- AS	,296	,290	1,019	,308
SF	<--- TA	,202	,229	,883	,377
SF	<--- EM	,064	,147	,433	,665
SF	<--- P	,447	,072	6,252	***

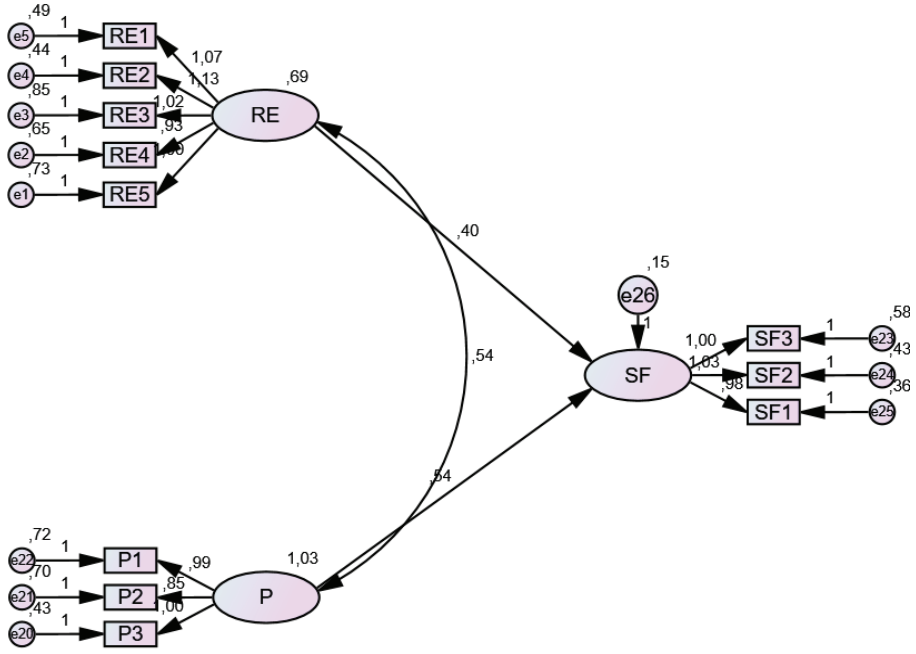
Nguồn: Kết quả phân tích trên SPSS AMOS 25

4.5.2. Kiểm định mô hình lý thuyết sau khi hiệu chỉnh

Mô hình nghiên cứu sau khi hiệu chỉnh chỉ bao gồm hai thành phần là: (i) Giá trị chi phí (P); (ii) Sự hài lòng (SF).

Mô hình cấu trúc cho kết quả các giá trị kiểm định như sau: Giá trị P-value của các ước lượng này nhỏ hơn 0,05; CMIN/DF = 2.423 < 3; TLI = 0,970 ≥ 0,9; CFI = 0,977 > 0,9; GFI = 0,963 > 0,8; hệ số RMSEA = 0,056 < 0,08, các chỉ số đều đạt yêu cầu, vì thế mô hình có sự phù hợp.

Hình 3. Kết quả SEM của mô hình sau khi hiệu chỉnh chưa chuẩn hoá các hệ số



Nguồn: Kết quả phân tích trên SPSS AMOS 25

4.6. Thảo luận kết quả

Kết luận kiểm định các giả thuyết từ kết quả thu được thông qua phân tích SEM được trình bày tại Bảng 6.

Bảng 6. Tổng hợp kết quả kiểm định giả thuyết nghiên cứu

Giả thuyết	Nội dung	Kết quả kiểm định
H1	Nhân tố Độ tin cậy có ảnh hưởng đến sự hài lòng	Chấp nhận
H2	Nhân tố Mức độ đáp ứng có ảnh hưởng đến sự hài lòng	Bác bỏ
H3	Nhân tố Sự đảm bảo có ảnh hưởng đến sự hài lòng	Bác bỏ
H4	Nhân tố Phương tiện hữu hình có ảnh hưởng đến sự hài lòng	Bác bỏ
H5	Nhân tố Sự cảm thông có ảnh hưởng đến sự hài lòng	Bác bỏ
H6	Nhân tố Giá trị chi phí có ảnh hưởng đến sự hài lòng	Chấp nhận

Nguồn: Kết quả phân tích dữ liệu

Bảng 7. Các hệ số hồi quy sau chuẩn hóa

			Estimate
SF	<---	RE	,366
SF	<---	P	,619

Nguồn: Kết quả phân tích dữ liệu SPSS AMOS 25

Theo Bảng 7, hai biến tác động lên biến phụ thuộc có hệ số hồi quy sau chuẩn hóa lần lượt là 0,619; 0,366. Do đó, thứ tự các biến tác động lần lượt như sau: Giá trị chi phí (P) và Độ tin cậy (RE).

Mô hình các nhân tố ảnh hưởng đến Sự hài lòng của người tiêu dùng đến dịch vụ chuyển tiền trực tuyến, đó là:

Sự hài lòng = 0,619* Giá trị chi phí + 0,366* Độ tin cậy

Giá trị R bình phương của mô hình là 0,806 cho biết 02 biến độc lập Giá trị chi phí và Độ tin cậy giải thích 80,6% sự biến thiên của biến phụ thuộc.

Trọng số hồi quy của biến Giá trị chi phí là 0,619 mang giá trị dương. Có nghĩa là khi khách hàng cảm nhận được khi sử dụng dịch vụ chuyển khoản trực tuyến chi phí sẽ giảm thì sự hài lòng của khách hàng đối

với dịch vụ cũng có xu hướng tăng lên. Kết quả này tương đồng với các kết luận của: Poon (2008); Sathye (1999); Polatoglu & Ekin (2001); Liao & Cheung (2022); Cronin và Taylor (1992), Parasuraman & cộng sự (1985). Khách hàng luôn có xu hướng so sánh chi phí dịch vụ giữa các hình thức chuyển khoản trực tuyến để lựa chọn hình thức có mức chi phí thấp nhất. Ngày nay, nhiều hình thức chuyển tiền trực tuyến như: Ví điện tử, quét mã QR, Internet Banking,…. Với nhiều ưu đãi được các nhà cung ứng dịch vụ tung ra để cạnh tranh như khuyến mãi, giảm giá, hoặc chuyển tiền với phí dịch vụ 0 đồng,… vì vậy thu hút khách hàng sử dụng đa dạng các hình thức chuyển tiền trực tuyến.

Trọng số hồi quy của biến Độ tin cậy là 0,366 mang giá trị dương. Như vậy, khi khách hàng cảm thấy dịch vụ chuyển tiền trực tuyến đáng tin cậy thì sự hài lòng của họ sẽ cao hơn. Kết quả này tương đồng với các kết luận của: Ahmed & Ali (2017), Ardian (2022), Santillan (2023); Nguyễn Thị Bình Minh & cộng sự (2021); Varki & Colgate (2001); Mayhew & Winer (1992); Kotler (2017). Các tiềm ẩn rủi ro khi sử dụng các hình thức chuyển tiền trực tuyến là nhân tố ảnh hưởng lớn đến việc quyết định lựa chọn của khách hàng do đó, những đơn vị cung cấp đưa ra nhiều giải pháp làm tăng thêm tính bảo mật, an toàn khiến khách hàng an tâm khi thực hiện các thao tác chuyển tiền trực tuyến. Mức độ tin cậy càng cao càng khiến khách hàng cảm thấy hài lòng.

Qua kết quả điều tra và phân tích dữ liệu trên các đối tượng đã tham gia khảo sát cho thấy không có mối quan hệ giữa Mức độ đáp ứng (PS), Sự đảm bảo (AS), Phương tiện hữu hình (TA) và Sự cảm thông (EM) với Sự hài lòng khi sử dụng dịch vụ chuyển tiền trực tuyến.

5. Kết luận

Để duy trì chất lượng dịch vụ tốt và phát triển một hệ thống tích hợp tốt hơn, điều quan trọng là phải hiểu được thái độ của khách hàng. Việc xây dựng một công cụ đo lường sự hài lòng của khách hàng là rất cần thiết đối với các dịch vụ ngân hàng. Mô hình SERVQUAL thường được áp dụng để đánh giá sự hài lòng của khách hàng, bao gồm năm khía cạnh: Độ tin cậy (RE); Mức độ đáp ứng (RS); Sự đảm bảo (AS); Phương tiện hữu hình (TA); Sự cảm thông (EM); sử dụng kết quả nghiên cứu của Mayhew & Winer (1992); để đánh giá thêm nhân tố Giá trị chi phí (P) đến sự hài lòng của khách hàng điều này có thể tạo ra một công cụ tốt hơn để đánh giá sự hài lòng của khách hàng. Nghiên cứu cho thấy chỉ có hai biến ảnh hưởng đến sự hài lòng của khách hàng với dịch vụ chuyển tiền trực tuyến lần lượt là: Giá trị chi phí và Độ tin cậy.

Những hạn chế chính của nghiên cứu là khung thời gian và địa điểm thu thập dữ liệu và do đó khả năng khái quát hóa và khả năng ứng dụng của kết quả nghiên cứu cũng bị hạn chế về mặt địa lý, vì đối tượng nghiên cứu chỉ giới hạn ở các khách hàng ở Hà Nội và kết quả chỉ có thể được sử dụng ở một mức độ nào đó ở một số thành phố có tốc độ phát triển tương tự Hà Nội. Nghiên cứu này tiếp tục mở đường cho việc tiến hành nghiên cứu xem xét phạm vi bao phủ rộng hơn về mặt địa lý cũng như tìm hiểu các nhân tố ảnh hưởng đến quyết định lựa chọn hình thức chuyển tiền điện nào của khách hàng.

Tài liệu tham khảo

Ahmed, I. S. Y. & Ali, A. Y. S. (2017), 'Determinants of Continuance Intention to Use Mobile Money Transfer: An Integrated Model', *Journal of Internet Banking and Commerce*, 22(S7), 1-23.

Ardian, R. (2022), 'End-user Satisfaction Using Online Overseas Money Transfer Applications A case study of Inbound remittance transaction of Indonesian migrant workers', The 17th *UTCC National Graduate Research Conference*, 17 (2565), 586-597.

Boshoff, C. & Gray, B. (2004), 'The Relationship Between Service Quality, Customer Satisfaction and Buying Intentions in the Private Hospital Industry', *South African Journal of Business Management*, 35(4), 27-37.

Cheruiyot, K. L. (2016), 'Effect of Mobile Money Transfer Service on Customer Satisfaction within Eldoret Central business Distric, Kenya', *American Based Research Journal*, 5(11), 36-45.

Cronin, J., Jr. , & Taylor, S. (1992), 'Measuring Service Quality: A Reexamination and Extension', *Journal of*

Marketing, 56 (3), 55-68.

Delone, W. & McLean, E. (2003), 'The Delone and Mclean model of information systems success: A ten-year update', *Journal of Management Information Systems,* 19(4), 9-30.

Fornell, C. (1995), 'The Quality of Economic Output: Empirical Generalizations about its Distribution and Relationship to Market Share', *Marketing Science,* 14 (3), G203-G210.

Gomber, P., Kauffman, R. J., Parker, C. & Weber, B. W. (2018), 'On the Fintech Revolution: Interpreting the Forces of Innovation, Disruption, and Transformation in Financial Services', *Journal of Management Information Systems,* 35(1), 220-265.

Hair, J., Anderson, R. J., Black, W. & Tatham, R. (2006), *Multivariate Data Analysis with Readings*, Pearson Prentice Hall, New York.

Hansemark, O. C. & Albinsson, M. (2004), 'Customer satisfaction and retention: the experiences of individual employees', *Managing Service Quality: An International Journal,* 14 (1), 40-57.

Hughes, N. & Lonie, S. (2007), 'M-PESA: Mobile Money for the "Unbanked" Turning Cellphones into 24-Hour Tellers in Kenya', *Innovations: Technology, Governance, Globalization,* 2, 63-81.

Jesterlyn, T., Jenie, P. & Junrie, B. M. (2020), 'Adoption Factors on Online Money Transfer Services in a Developing Country: A View on Extended Unified Theory of Acceptance and Use of Technology', *International Journal of Advanced Trends in Computer Science and Engineering,* 9(1.1), 129-137.

Kim, C., Mirusmonov, M. & Lee, I. (2010), 'An empirical examination of factors influencing the intention to use mobile payment', *Computers in Human Behavior*, 26(3), 310-322.

Kotler, P. (2001), *Marketing Management Millenium Edition, Tenth Edition*, Upper Saddle River, New Jersey.

Kotler, P. (2017), 'Philip Kotler: some of my adventures in marketing', *Journal of Historical Research in Marketing,* 9(2), 203-208.

Liao, Z. & Cheung, M. T. (2022), 'Internet-based e-banking and consumer attitudes: An empirical study', *Information & Management*, 34(4), 283-295.

Mayhew, G. E. & Winer, R. S. (1992), 'An Empirical Analysis of Internal and External Reference Prices Using Scanner Data', *Journal of Consumer Research,* 19(1), 62-70.

Ngân hàng Nhà nước (1997), *Quyết định số 353/1997/QĐ-NHNN2 về Quy chế chuyển tiền điện tử*, ban hành ngày 22 tháng 10 năm 1997.

Nguyễn Thị Bình Minh, Khúc Đình Nam & Phan Thị Lệ Hằng (2021), 'Các nhân tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của khách hàng cá nhân về dịch vụ Internet Banking của các ngân hàng thương mại tại Thành phố Hồ Chí Minh', *Tạp chí Khoa học Đại học Mở Thành phố Hồ Chí Minh - Kinh tế và Quản trị Kinh doanh*, 16(3), 121-134.

Nimako, S. G., Gyamfi, N. K. & Wandaogou, A. M. M. (2013), 'Customer Satisfaction With Internet Banking Service Quality In The Ghanaian Banking Industry', *International Journal of Scientific & Technology Research,* 2(7), 165-175.

Octabriyantiningtyas, D., Suryani, E. & Jatmiko, A. R. (2019), 'Modeling Customer Satisfaction with the Service Quality of E-Money in Increasing Profit of PT. Telekomunikasi Indonesia', *Procedia Computer Science,* 161, 943-950.

Ogonu, C. G. & Ordu, U. C. (2022), 'E-Money Transfer Services and Customer Satisfaction of Deposit Money Banks in Port Harcourt', *International Journal of Marketing and Communication,* 6(1), 13-24.

Oliver, R. L. (1993), 'Cognitive, Affective, and Attribute Bases of the Satisfaction Response', *Journal of Consumer Research,* 20(3), 418-430.

Parasuraman, A. P., Berry, L. L. & Zeithaml, V. A. (1985), 'A Conceptual Model of Service Quality and its Implication for Future Research (SERVQUAL)', *The Journal of Marketing,* 49, 41-50.

Parasuraman, A. P., Zeithaml, V. A. & Berry, L. L. (1988), 'SERVQUAL: A multiple- Item Scale for measuring consumer perceptions of service quality', *Journal of Retailing,* 64(1), 12-40.

Patil, P. P., Dwivedi, Y. K. & Rana, N. P. (2017), 'Digital Payments Adoption: An Analysis of Literature', *16th*

Conference on e-Business, e-Services and e-Society (I3E), Springer, India, 10595, 61-70.

Polatoglu, V. & Ekin , S. (2001), 'An empirical investigation of the Turkish consumers' acceptance of Internet banking services', *International Journal of Bank Marketing,* 19(4), 156-165.

Poon, W. C. (2008), 'Users' adoption of e-banking services: The Malaysian perspective', *Journal of Business and Industrial Marketing,* 23(1), 59-69.

Santillan, C. J. P., Mendoza , X. L. D. & Tadeo, J. (2023), 'Microanalysis of E-Money Transfer Services through E-Servqual Approach: A Basis for Enhanced Customer Satisfaction Strategy', *International Journal of Business, Technology, and Organizational Behavior,* 3(2), 119-136.

Sathye, M. (1999), 'Adoption of Internet banking by Australian consumers: an empirical investigation', *International Journal of Bank Marketing,* 17(7), 324-334.

Slozko, O. & Pelo, A. (2015), 'Problems and risks of digital technologies introduction into E-payments', *Transformations in Business & Economics,* 14(1), 225-235.

Suciptawati, N. L. P., Paramita, N. L. P. & Aristayasa, I. P. (2019), 'Customer satisfaction analysis based on service quality: case of local credit provider in Bali', *Journal of Physics: Conference Series,* 1321 (2), 1-6

Tse, D. & Wilton, P. (1988), 'Models of Consumer Satisfaction Formation: An Extension', *Journal of Marketing Research*, 25 (2), 204-212.

Twum, K. K., Kosiba, J. P. B., Hinson, R. E., Gabrah, B. A. & Assabil, E. N. (2022), 'Determining mobile money service customer satisfaction and continuance usage through service quality', *Journal of Financial Services Marketing,* 28, 30-42

Varki, S. & Colgate, M. (2001), 'The role of price perceptions in an integrated model of behavioral intentions', *Journal of Service Research,* 3(3), 232-240.

Zeithaml , V. A. & Bitner , M. J. (2000), *Services Marketing: Integrating Customer Focus across the Firm*, McGraw-Hill, Boston.

CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN PHẢI THU CỦA KHÁCH HÀNG TRONG CÁC DOANH NGHIỆP XÂY DỰNG NIÊM YẾT

Nguyễn Minh Nguyệt
Trường Đại học Công nghệ Giao thông vận tải
Email: nguyetnm@utt.edu.vn
Trần Trung Kiên
Trường Đại học Công nghệ Giao thông vận tải
Email: kientt@utt.edu.vn

Mã bài báo: JED-1519
Ngày nhận: 12/12/2023
Ngày nhận bản sửa: 24/12/2023
Ngày duyệt đăng: 04/01/2024
Mã DOI: 10.33301/JED.VI.1519

Tóm tắt:
Nghiên cứu này được thực hiện nhằm phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến việc phải thu của khách hàng trong các doanh nghiệp ngành xây dựng niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam. Với việc ứng dụng phần mềm E-view trong phân tích định lượng để xây dựng mô hình hồi quy dữ liệu bảng (panel data), sử dụng kiểm định White, Hausman và Wald để lựa chọn mô hình phù hợp dựa trên các kiểm định của mô hình hồi quy bình phương nhỏ nhất (POLS), tác động cố định (FEM), hồi quy tác động ngẫu nhiên (REM), nghiên cứu đã xây dựng mô hình hồi quy xác định mối quan hệ của các yếu tố nội tại ảnh hưởng đến phải thu của khách hàng của 132 doanh nghiệp ngành xây dựng niêm yết. Kết quả cho thấy, dự phòng phải thu khó đòi, vòng quay tài sản, tài chính ngắn hạn có tương quan thuận với phải thu khách hàng. Quy mô doanh nghiệp, tỷ lệ hàng tồn kho, khả năng thanh toán có tương quan nghịch với khoản phải thu. Trong đó, nhân tố dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi là nhân tố tác động mạnh nhất. Dựa trên kết quả nghiên cứu, một số khuyến nghị được đề xuất nhằm giúp các nhà quản trị doanh nghiệp cân nhắc giữa lợi ích và rủi ro khi thực hiện chính sách tín dụng thương mại.
Từ khóa: Phải thu khách hàng, ngành xây dựng, quản trị doanh nghiệp, doanh nghiệp niêm yết.
Mã JEL: G11, G30, G32.

Determinants influencing accounts receivables from customers of listed construction firms

Abstract:
This study analyzes the determinants impacting the accounts receivable from customers of construction enterprises listed on the Vietnamese stock market. Employing E-view software in quantitative analysis to build a panel data regression model, use White, Hausman, and Wald tests to select the appropriate model based on the tests of pooled ordinary least squares (POLS), fixed effects (FEM), random effects regression (REM), the article has built a regression model to determine the relationship of internal factors affecting the account receivables from customers of 132 construction industry enterprises listed on the Vietnam stock market. The results show that provision for short-term bad receivable debts, asset turnover ratio, and short-term finance positively correlate with customer receivables. Business size, inventory ratio, and payment ability are negatively correlated with customer accounts receivable. Among them, the provision for short-term bad receivable debts is the most influential factor. Based on empirical results, this research proposes some suggestions for business administrators to consider when implementing commercial credit policies.
Keywords: *Accounts receivable from customers, construction industry, corporate governance, listed firms.*
JEL Codes: G11, G30, G32.

1. Giới thiệu

Trong nền kinh tế thị trường, tín dụng thương mại ngày càng được phát triển. Đây chính là quan hệ mua bán chịu giữa các doanh nghiệp với nhau trong quá trình mua bán hàng hóa. Các doanh nghiệp bán chịu sẽ cấp tín dụng thương mại cho khách hàng, theo đó các doanh nghiệp mua chịu sẽ nhận được tín dụng thương mại từ bên bán. Các khoản tín dụng thương mại có thời hạn ngắn và việc cấp hay nhận tín dụng thương mại của doanh nghiệp phụ thuộc vào nhiều yếu tố, cả chủ quan và khách quan.

Tín dụng thương mại có tác dụng to lớn trong quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, nhưng bên cạnh đó thì người cấp hay được cấp tín dụng thương mại cũng phải đối mặt với những hạn chế nhất định, đặc biệt là đối với bên bán, các khoản phải thu khách hàng cần được quản lý chặt chẽ để tránh những rủi ro cho doanh nghiệp.

Đối với bên bán, việc cấp tín dụng thương mại cho khách hàng sẽ giúp doanh nghiệp đẩy nhanh được lượng hàng bán ra, giảm vốn tồn kho và tăng doanh thu (Schwartz, 1974; Kim & Atkins, 1978), tăng cường mối quan hệ kinh doanh lâu dài với khách hàng (Smith, 1978; Wilner, 2000; Pike & cộng sự, 2005); kích thích nhu cầu mua hàng (Pike & cộng sự, 2005); tạo ra thu nhập từ lãi trả chậm của người mua (Ferris, 1981). Tuy nhiên, doanh nghiệp sẽ chịu rủi ro phải tăng chi phí sử dụng vốn do phải huy động phần vốn bù đắp vào phần bị khách hàng chiếm dụng, tăng rủi ro mất vốn nếu khách hàng không thanh toán tiền hàng (Martinez-Sola & cộng sự, 2012), và tăng chi phí quản lý tín dụng. Từ những lí do ở trên khiến các doanh nghiệp phải cân nhắc giữa lợi ích và rủi ro khi thực hiện chính sách cấp tín dụng thương mại cho khách hàng. Như vậy, để có chính sách cấp tín dụng cho khách hàng tốt thì doanh nghiệp cần xác định được các nhân tố ảnh hưởng đến các khoản phải thu khách hàng.

Các doanh nghiệp ở Việt Nam nhìn chung có tỷ trọng các khoản phải thu khách hàng khá cao, đặc biệt số tiền này của doanh nghiệp ngành xây dựng là khá lớn, do đặc thù của sản phẩm ngành xây dựng là thời gian sản xuất dài, việc thu tiền theo tiến độ công trình. Hơn nữa, trị giá sản phẩm lớn nên khách hàng thường trả chậm. Điều đó dẫn đến rủi ro khi cấp tín dụng thương mại của các doanh nghiệp này rất cao. Mặt khác, các doanh nghiệp xây dựng niêm yết có quy mô vốn rất lớn nên số tiền này cũng lớn theo, trong khi các nghiên cứu tại Việt Nam trong thời gian gần đây chưa có nghiên cứu nào phân tích chuyên sâu về các nhân tố ảnh hưởng đến khoản phải thu khách hàng của doanh nghiệp xây dựng, nên việc nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến các khoản phải thu khách hàng của các doanh nghiệp ngành xây dựng niêm yết là cần thiết. Trong phạm vi bài viết này, tác giả sẽ nghiên cứu các nhân tố nội tại ảnh hưởng đến các khoản phải thu khách hàng của các doanh nghiệp ngành xây dựng niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam. Nhóm tác giả sẽ phân tích dữ liệu để đưa ra mô hình các nhân tố tác động đến tỷ trọng phải thu của khách hàng trong các doanh nghiệp xây dựng niêm yết, sau đó phân tích kết quả và dựa vào đó để đưa ra một số khuyến nghị cho các doanh nghiệp này trong việc quản trị các khoản phải thu khách hàng.

2. Tổng quan và giả thuyết nghiên cứu

Tín dụng thương mại bắt đầu được quan tâm nghiên cứu bởi Le Goff (1957) và sau đó chủ đề này tiếp tục được nghiên cứu bởi nhiều nhà khoa học trên thế giới. Có thể tổng hợp lại các nghiên cứu về các nhân tố ảnh hưởng đến khoản phải thu của các nhà khoa học và từ đó, tác giả đưa ra giả thuyết nghiên cứu như sau:

- Tăng trưởng doanh thu:

Các doanh nghiệp cấp tín dụng cho khách hàng là để tăng doanh thu sản phẩm tiêu thụ, do đó khi doanh thu tăng trưởng cao thì doanh nghiệp sẽ không có nhu cầu phải tăng doanh thu thông qua việc tăng cường chính sách tín dụng thương mại nữa, do đó khoản phải thu giảm. Nghiên cứu của Garcia- Teruel & Martinez-Solano (2010) đã chứng minh được mối quan hệ tiêu cực giữa tăng trưởng doanh thu và khoản phải thu.

Giả thuyết H_1: Tăng trưởng doanh thu tác động ngược chiều đến phải thu của khách hàng.

- Qui mô doanh nghiệp: Các doanh nghiệp có qui mô lớn sẽ có độ tin cậy cao nên dễ tiếp cận với nguồn tín dụng ngân hàng hơn các doanh nghiệp nhỏ, từ đó sẽ cung cấp tín dụng thương mại cho khách hàng nhiều hơn. Như vậy, mối quan hệ giữa qui mô doanh nghiệp và các khoản phải thu là mối quan hệ cùng chiều (Petersen & Rajan, 1997; Danielson & Scott, 2004; Niskanen & Niskanen, 2006; Bougheas & cộng sự, 2009; Khan & cộng sự, 2012; Shi & cộng sự, 2016). Tuy nhiên, nghiên cứu của Phan Đình Nguyên &

Trương Thị Hồng Nhung (2014) lại kết luận rằng qui mô doanh nghiệp tác động ngược chiều đến khoản phải thu, do các doanh nghiệp có qui mô lớn thì nguồn lực lớn, uy tín tốt thì sẽ quản lý chặt chẽ các khoản phải thu và ít cho khách hàng nợ hơn.

Giả thuyết H_2: Qui mô doanh nghiệp tác động ngược chiều đến phải thu của khách hàng.

- Chi phí tài chính: Khi phải chịu chi phí tài chính lớn thì các doanh nghiệp sẽ giảm số tiền đi vay, do đó sẽ ít cung cấp tín dụng cho khách hàng, vì vậy chi phí tài chính ảnh hưởng ngược chiều đến các khoản phải thu (Nadiri, 1969; Petersen & Rajan, 1997).

Giả thuyết H_3: Chi phí tài chính tác động ngược chiều đến phải thu của khách hàng.

- Dòng tiền thuần: Các kết quả nghiên cứu trước đây cho thấy dòng tiền thuần ảnh hưởng đến các khoản phải thu có sự khác nhau ở các quốc gia (Garcia-Teruel & Martinez-Solano, 2010). Song nghiên cứu của Niskanen & Niskanen (2006); Phan Đình Nguyên & Trương Thị Hồng Nhung (2014) thì cho rằng mối quan hệ giữa dòng tiền thuần và khoản phải thu không có ý nghĩa thống kê.

Giả thuyết H_4: Dòng tiền thuần tác động cùng chiều đến phải thu của khách hàng.

- Tỷ lệ hàng tồn kho: Bougheas & cộng sự (2009) nghiên cứu hàng tồn kho gồm thành phẩm, bán thành phẩm và cho rằng khi các doanh nghiệp cấp tín dụng cho khách hàng là nhằm mục đích bán được hàng, nên hàng tồn kho sẽ giảm. Vaidya (2011) nghiên cứu nhân tố hàng tồn kho bằng cách lấy chỉ tiêu hàng tồn kho tính trên doanh thu thấy mối quan hệ nghịch biến giữa hàng tồn kho và khoản phải thu. Nghiên cứu của Phan Đình Nguyên & Trương Thị Hồng Nhung (2014), Trần Ái Kết (2017) cũng cho kết quả tương tự.

Giả thuyết H_5: Tỷ lệ hàng tồn kho tác động ngược chiều đến phải thu của khách hàng.

- Khả năng thanh toán: Doanh nghiệp có khả năng thanh toán tốt sẽ tạo điều kiện cho khách hàng mua hàng trả chậm hơn, do đó khả năng thanh toán ảnh hưởng thuận chiều đến khoản phải thu khách hàng. Vaidya (2011) cũng đồng ý với quan điểm này. Tuy nhiên, theo kết quả của Trần Thị Diệu Hường (2020), ở ngành dịch vụ hạ tầng, hàng tiêu dùng và vật liệu cơ bản thì mối quan hệ này cũng là thuận chiều nhưng mức độ ảnh hưởng nhẹ, còn ở 1 số ngành như công nghệ, công nghiệp, dịch vụ tiêu dùng, y tế thì không tìm thấy mối quan hệ giữa khả năng thanh toán và khoản phải thu khách hàng.

Giả thuyết H_6: Khả năng thanh toán ảnh hưởng thuận chiều đến phải thu của khách hàng.

- Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi: Dự phòng phải thu khó đòi tăng sẽ làm cho chi phí của doanh nghiệp tăng dẫn đến lợi nhuận giảm, giá thị trường cổ phiếu giảm (Trần Thị Diệu Hường & cộng sự, 2019). Trong trường hợp này, để không làm giảm lợi nhuận thì doanh nghiệp phải tăng doanh thu bằng cách đẩy nhanh khối lượng sản phẩm tiêu thụ thông qua việc cấp tín dụng cho khách hàng, làm khoản phải thu khách hàng tăng. Do đó mối quan hệ giữa khoản dự phòng đến các khoản phải thu là tác động cùng chiều.

Giả thuyết H_7: Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi tác động cùng chiều đến phải thu của khách hàng.

- Tài chính ngắn hạn: Tài chính ngắn hạn thể hiện khả năng tiếp cận nguồn tài chính ngắn hạn bên ngoài của doanh nghiệp. Các doanh nghiệp có khả năng thu hút nguồn lực từ thị trường vốn lớn thì sẽ có khả năng cấp thêm tín dụng thương mại cho khách hàng, do đó có mối quan hệ tích cực giữa tài chính ngắn hạn và khoản phải thu (Shi & cộng sự, 2016; Garcia-Teruel & Martinez- Solano, 2010; Phan Đình Nguyên & Trương Thị Hồng Nhung, 2014). Trái ngược với kết quả trên, Vaidya (2011) cho rằng các doanh nghiệp có khả năng tiếp cận tín dụng ngân hàng tốt thì sẽ giảm cấp tín dụng thương mại cho khách hàng.

Giả thuyết H_8: Tài chính ngắn hạn tác động cùng chiều đến phải thu của khách hàng.

- Vòng quay tổng tài sản: Theo nghiên cứu của Garcia-Teruel & Martinez-Solano (2010) thì biến này có quan hệ tích cực đến khoản phải thu. Ngược lại, nghiên cứu của Long & cộng sự (1993) cho thấy mối quan hệ ngược chiều giữa vòng quay tổng tài sản và khoản phải thu. Điều này có thể lý giải là do các doanh nghiệp có doanh thu bán hàng thấp tạo ra sản phẩm có chất lượng cao hơn vì doanh nghiệp kiểm soát chất lượng sản phẩm cẩn thận và tốt hơn nên kéo dài chu kỳ sản xuất. Vì vậy, các doanh nghiệp này sẽ cấp tín dụng cho khách hàng nhiều hơn để họ có thể đánh giá chất lượng.

Giả thuyết H_9: Vòng quay tổng tài sản tác động cùng chiều đến phải thu của khách hàng.

3. Phương pháp nghiên cứu

3.1. Dữ liệu nghiên cứu

Mẫu nghiên cứu bao gồm số liệu trong khoảng thời gian 5 năm (từ năm 2018 đến năm 2022) của 132 công ty ngành xây dựng niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam. Nguồn số liệu thu thập là từ thông tin trên các sở giao dịch chứng khoán, các công ty chứng khoán và các số liệu thu thập trực tiếp từ các công ty. Đây là những nguồn thông tin mà theo tác giả là đáng tin cậy.

Dữ liệu được dùng trong nghiên cứu được xây dựng từ các báo cáo tài chính và các thông tin tài chính của các doanh nghiệp ngành xây dựng. Báo cáo tài chính của các doanh nghiệp này được thiết lập trên cơ sở tuân thủ hệ thống chuẩn mực kế toán Việt Nam và đã được kiểm toán.

3.2. Mô hình nghiên cứu

Trong nghiên cứu này, mô hình nghiên cứu được xây dựng trên cơ sở kế thừa những kết quả nghiên cứu trước đó.

Mô hình nghiên cứu: $ARC_{it} = \beta_0 + \beta_X X_{it} + e_{it}$

Biến phụ thuộc là biến tỷ trọng phải thu của khách hàng (ARC)

Biến độc lập là các tăng trưởng doanh thu, quy mô doanh nghiệp, chi phí tài chính, tỷ lệ dòng tiền thuần, tỷ lệ hàng tồn kho, tỷ suất khả năng thanh toán, tỷ trọng dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi, tỷ trọng tài chính ngắn hạn và vòng quay tổng tài sản.

Biến phụ thuộc và các biến độc lập được mô tả trong Bảng 1.

Bảng 1: Mô tả các biến trong mô hình

Tên biến	Ký hiệu	Đo lường	Dự kiến tác động
Tỷ trọng phải thu của khách hàng	ARC	Phải thu ngắn hạn khách hàng/Tổng tài sản	
Tăng trưởng doanh thu	GRO	(Doanh thu thuần bán hàng năm phân tích-Doanh thu thuần bán hàng năm trước)/Doanh thu thuần bán hàng năm trước	-
Qui mô doanh nghiệp	SIZE	Log(Doanh thu thuần bán hàng)	-
Chi phí tài chính	FC	Chi phí tài chính/(Nợ phải trả - Phải trả người bán ngắn hạn bình quân)	-
Tỷ lệ dòng tiền thuần	CF	(Lợi nhuận sau thuế + Khấu hao tài sản cố định)/Doanh thu thuần bán hàng	+
Tỷ lệ hàng tồn kho	INV	Hàng tồn kho/Tổng tài sản	-
Tỷ suất khả năng thanh toán	LIQ	(Tiền và tương đương tiền + Đầu tư tài chính ngắn hạn)/Nợ ngắn hạn	+
Tỷ trọng dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	PBRD	Dự phòng phải thu ngắn hạn/Tổng tài sản	+
Tỷ trọng tài chính ngắn hạn	SF	Nợ ngắn hạn bình quân/Doanh thu thuần	+
Vòng quay tổng tài sản	ATR	Doanh thu thuần/Tổng tài sản bình quân	+

Nguồn: Tác giả tổng hợp.

3.3. Phân tích dữ liệu

Để phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến khoản phải thu khách hàng, nhóm tác giả phân tích ma trận tương quan và ước lượng mô hình hồi qui. Nghiên cứu sử dụng hồi quy dữ liệu bảng với ba phương pháp: Bình phương nhỏ nhất (POLS), phương pháp tác động ngẫu nhiên (REM), phương pháp tác động cố định (FEM).

Bài viết chạy mô hình bằng phần mềm E-view, trên cơ sở kết quả có được khi chạy chương trình sẽ tiến hành viết phương trình các nhân tố ảnh hưởng đến phải thu của khách hàng của doanh nghiệp. Sau đó kiểm định sự phù hợp của mô hình bằng cách kiểm định về đa cộng tuyến, phương sai thay đổi, tự tương quan, sau đó qua hệ số xác định điều chỉnh R^2 (Adjusted R Square) để xác định khả năng giải thích của mô hình trong thực tiễn.

4. Kết quả và thảo luận

4.1. Thống kê mô tả

Kết quả thống kê mô tả các biến được trình bày trong Bảng 2. Số liệu cho thấy có sự khác biệt về khoản phải thu ở các doanh nghiệp xây dựng. Tỷ trọng khoản phải thu có giá trị trung bình là 0,23, doanh nghiệp có tỷ trọng khoản phải thu lớn nhất là 0,86, trong khi có doanh nghiệp không có khoản phải thu khách hàng. Dựa vào bảng số liệu nhóm tác giả thu thập được, tỷ trọng khoản phải thu của các doanh nghiệp xây dựng lớn nhất chủ yếu vào năm 2021, 2022 – đây là giai đoạn dịch Covid-19 bùng nổ tại Việt Nam. Tuy nhiên, so với các doanh nghiệp ngành khác, tỷ trọng khoản phải thu của doanh nghiệp xây dựng niêm yết ở mức tương đối cao.

Bảng 2: Thống kê mô tả các biến

Biến	Số quan sát	Giá trị nhỏ nhất	Giá trị lớn nhất	Trung bình	Độ lệch chuẩn
ARC	660	0,00	0,86	0,23	0,18
GRO	660	-116,44	77,47	0,28	6,15
SIZE	660	7,93	13,46	11,67	0,72
FC	660	0	3,92	0,07	0,28
CF	660	-112,89	32,81	-0,21	5,97
INV	660	0,00	0,78	0,18	0,14
LIQ	660	0,00	15,85	0,58	1,58
PBRD	660	0,00	0,25	0,02	0,04
SF	660	-350,91	182,11	0,84	16,01
ATR	660	0,00	6,59	0,85	0,75

Nguồn: Kết quả tính toán của nhóm tác giả.

Với các biến độc lập, biến tỷ trọng tài chính ngắn hạn và tăng trưởng doanh thu là hai biến có độ lệch chuẩn lớn nhất. Biến tỷ trọng tài chính ngắn hạn có giá trị trung bình là 0,84 trong khi giá trị lớn nhất là 182,11, giá trị nhỏ nhất là -350,91, thể hiện sự chênh lệch rất lớn giữa các doanh nghiệp.

4.2. Ma trận hệ số tương quan

Bảng 3 cho biết hệ số tương quan giữa biến phụ thuộc với các biến độ lập và các biến độc lập với nhau.

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

	ARC	GRO	SIZE	FC	CF	INV	LIQ	PBRD	SF	ATR
ARC	1,00									
GRO	0,02	1,00								
SIZE	-0,05	0,01	1,00							
FC	-0,09	-0,01	-0,15	1,00						
CF	0,03	0,01	0,11	0,02	1,00					
INV	0,02	0,01	0,03	-0,07	0,06	1,00				
LIQ	-0,18	-0,03	-0,25	0,52	-0,02	-0,18	1,00			
PBRD	0,31	-0,02	-0,10	0,01	0,01	-0,14	0,04	1,00		
SF	-0,01	0,00	-0,02	-0,03	0,68	0,09	-0,03	0,02	1,00	
ATR	0,25	0,02	0,24	-0,03	0,05	0,09	-0,01	0,18	-0,02	1,00

Nguồn: Kết quả tính toán của nhóm tác giả.

Hệ số tương quan giữa các biến độc lập không lớn hơn 0,8 nên giữa các biến không có hiện tượng đa cộng tuyến (Cohen, 1988). Biến tăng trưởng doanh thu (GRO), dòng tiền thuần (CF), tỷ lệ hàng tồn kho (INV), dự phòng phải thu khó đòi (PBRD), vòng quay tài sản (ATR) có tương quan cùng chiều với biến phải thu khách hàng. Trong khi đó, các biến qui mô doanh nghiệp (SIZE), chi phí tài chính (FC), khả năng thanh toán (LIQ), tài chính ngắn hạn (SF) có tương quan ngược chiều với biến phải thu khách hàng. Kết quả phân tích tương quan giữa các biến độc lập trong mô hình cho thấy khả năng xảy ra hiện tượng đa cộng tuyến giữa các biến độc lập trong mô hình là không cao.

4.3. Phân tích hồi qui tương quan

Kết quả hồi quy với biến phụ thuộc theo POLS, FEM và REM như Bảng 4.

Bảng 4: Kết quả hồi quy

Biến	VIF	Biến phụ thuộc ARC		
		POLS	FEM	REM
GRO	1,138295	0,000285	0,000264	0,000249
SIZE	1,594508	-0,007374	-0,042064***	-0,027092*
FC	1,258969	0,010574	-0,003780	-0,002037
CF	1,760938	0,001693	-0,000781	-0,000626
INV	1,027491	0,006301	-0,403401***	-0,338484***
LIQ	1,272010	-0,023506***	0,012337***	0,013805***
PBRD	1,113485	1,360385***	0,672255***	0,755953***
SF	1,678624	-0,000663	0,000126**	5,15E-05
ATR	1,459752	0,048619***	0,049676***	0,054473***
Cons		0,257591**	-0,238263	-0,080323
N		660	660	660
R-Sq		0,535684	0,891545	0,60587
Significance		Prob(F-statistic) = 0,0000	Prob(F-statistic) = 0,0000	Prob(F-statistic) = 0,0000
Kiểm định White		Prob = 0,0000		
Kiểm định Hausman			Prob = 0,0000	
Kiểm định Wald			Prob = 0,0000	

*Chú thích: *p<0,1 **p<0,05 ***p<0,01.*
Nguồn: Kết quả tính toán của nhóm tác giả.

Bảng 4 trình bày các mô hình mô tả kết quả hồi quy và các kết quả kiểm định khi lựa chọn mô hình phù hợp. Kết quả kiểm định đa cộng tuyến cho thấy, hệ số phóng đại phương sai VIF đều <10, mô hình không có hiện tượng đa cộng tuyến. Chỉ số VIF lớn nhất là 1,76 cho thấy khả năng xảy ra hiện tượng đa cộng tuyến là không đáng kể. Thử nghiệm White chỉ ra rằng mô hình có hiện tượng không đồng nhất (p-value = 0,0000 <5%) nên mô hình POLS là không phù hợp. Kiểm định Hausman cho giá trị p-value = 0,0000 < 0,05 nên bác bỏ H_0, do vậy sử dụng mô hình tác động cố định (FEM) để phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến phải thu của khách hàng của doanh nghiệp xây dựng niêm yết. Sau khi đã lựa chọn mô hình FEM là mô hình phù hợp, nhóm tác giả thực hiện kiểm tra khuyết tật của mô hình bằng kiểm định Wald. Kết quả thu được prob =0,0000 < 0,05 cho thấy mô hình FEM có khuyết tật. Kết quả mô hình đã được khắc phục là loại bỏ được 3 biến GRO, FC, CF ra khỏi mô hình cho thấy các biến độc lập GRO, FC, CF không có mối quan hệ tương quan với tỷ trọng phải thu của khách hàng. Các biến còn lại của mô hình có thể giải thích được 89,15 % ý nghĩa cho biến phụ thuộc.

Giá trị Prob của các biến còn lại đều có p < 0,05 cho thấy các biến độc lập SIZE; INV; LIQ; PBRD; SF; ATR đều có ảnh hưởng đến biến phụ thuộc ARC.

Giá trị Prob của các biến độc lập qui mô doanh nghiệp, tỷ lệ hàng tồn kho, tỷ suất khả năng thanh toán, tỷ trọng dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi, vòng quay tài sản có p < 0,01, đây là các yếu tố có tác động lớn nhất đến tỷ trọng phải thu của khách hàng. Trong đó, tỷ trọng dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi, vòng quay tài sản có tương quan thuận với tỷ trọng phải thu của khách hàng. Qui mô doanh nghiệp, tỷ lệ hàng tồn kho, tỷ suất khả năng thanh toán có tương quan nghịch với tỷ trọng phải thu của khách hàng. Biến tài chính ngắn hạn (SF) có p<0,05 cho thấy yếu tố này có tương quan vừa phải đến biến phụ thuộc.

Mô hình các nhân tố ảnh hưởng đến tỷ trọng phải thu của khách hàng của các doanh nghiệp ngành xây dựng niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam là:

ARC= -0,238263 - 0,042064SIZE -0,403401INV + 0,012337LIQ + 0,672255PBRD + 0,000126SF + 0,049676ATR

Trong Bảng 4, ở mô hình FEM được lựa chọn có R^2 = 0,891545 cho biết trong mô hình hồi qui, các biến được lựa chọn có ảnh hưởng lớn đến ARC, có khả năng giải thích 89,1545% cho biến động của ARC, có nghĩa là 89,1545% thay đổi trong ARC của các doanh nghiệp ngành xây dựng niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam là do tác động của các biến được lựa chọn gây nên.

+ β_1 = -0,042064 phản ánh qui mô doanh nghiệp tác động ngược chiều lên tỷ trọng phải thu của khách hàng, có nghĩa là các doanh nghiệp ngành xây dựng có qui mô cao hơn thì có tỷ trọng phải thu của khách hàng thấp hơn. Các doanh nghiệp xây dựng có thời gian quyết toán thu hồi vốn chậm do đặc trưng về hồ sơ thủ tục thanh quyết toán, do đó các doanh nghiệp lớn thì họ có lợi thế nên sẽ hạn chế cấp tín dụng thương mại cho khách hàng nhằm giảm các chi phí liên quan như chi phí quản lý, chi phí thu hồi nợ. Trong giai đoạn nghiên cứu của bài viết, do dịch Covid-19 nên mối quan hệ này càng rõ ràng hơn. Những doanh nghiệp có qui mô lớn, thường nhận thi công những công trình có thời gian dài, dịch bệnh làm kéo dài thời gian hoàn thành nên giá trị các khoản phải thu càng lớn hơn. Mối quan hệ ngược chiều này đã được chứng minh qua các kết quả nghiên cứu của Phan Đình Nguyên & Trương Thị Hồng Nhung (2014), Trần Thị Diệu Hường (2020).

+ β_2 = -0,403401 nghĩa là lệ hàng tồn kho tác động ngược chiều lên tỷ tọng phải thu của khách hàng của doanh nghiệp ngành xây dựng. Khi các nhân tố khác không đổi, nếu tỷ lệ hàng tồn kho của doanh nghiệp xây dựng niêm yết tăng 1% thì tỷ trọng phải thu của khách hàng trong doanh nghiệp giảm 0,403401% và ngược lại. Kết quả này tương đồng với nghiên cứu của Bougheas & cộng sự (2009), Vaidya (2011), Phan Đình Nguyên & Trương Thị Hồng Nhung (2014), Trần Ái Kết (2017).

+ β_3 = 0,012337 cho thấy mối quan hệ thuận giữa tỷ suất khả năng thanh toán với tỷ trọng phải thu của khách hàng. Kết quả này đồng nhất với kết quả nghiên cứu của Vaidya (2011), nghĩa là doanh nghiệp có khả năng thanh toán tốt sẽ tạo điều kiện cho khách hàng trả chậm.

+ β_4 = 0,672255 cho biết tỷ trọng dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi tỷ lệ thuận với tỷ trọng phải thu của khách hàng, tương tự kết luận của Trần Thị Diệu Hường (2020). Đây là nhân tố tác động mạnh nhất đến tỷ trọng phải thu của khách hàng trong các nhân tố trong nghiên cứu. Điều này có nghĩa là khi tăng dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi, để tránh làm giảm lợi nhuận thì đồng thời các doanh nghiệp xây dựng đã tăng cường cấp tín dụng cho khách hàng nhằm tăng doanh thu, dẫn đến khoản phải thu khách hàng tăng.

+ β_5 lớn hơn 0 nhưng có p<0,05 tức là tỷ trọng tài chính ngắn hạn tác động tích cực đến phải thu khách hàng của doanh nghiệp xây dựng nhưng mức độ tương quan ở mức vừa phải. β_5 rất nhỏ nên mức độ tác động của tài chính ngắn hạn đến tỷ trọng phải thu của khách hàng là không đáng kể.

+ β_6 = 0,049676, vòng quay tổng tài sản tác động tích cực đến tỷ trọng phải thu khách hàng, bởi khi doanh nghiệp cho khách hành mua hàng trả chậm thì sẽ khuyến khích khách hàng mua hàng nhiều hơn, doanh thu tăng nên tăng vòng quay tổng tài sản. Kết quả nghiên cứu này đồng nhất với nghiên cứu của Garcia- Teruel & Martinez-Solano (2010) nhưng trái ngược với nghiên cứu của Long & cộng sự (1993).

5. Kết luận và khuyến nghị

Nghiên cứu đã cho thấy bằng chứng thực nghiệm về mức độ tác động của các yếu tố nội tại đến khoản phải thu khách hàng của các doanh nghiệp xây dựng niêm yết. Theo đó, dự phòng phải thu khó đòi, vòng quay tài sản, tài chính ngắn hạn có tương quan thuận với phải thu khách hàng. Qui mô doanh nghiệp, tỷ lệ hàng tồn kho, khả năng thanh toán có tương quan nghịch với khoản phải thu. Trong đó, nhân tố dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi là nhân tố tác động mạnh nhất. Ngoài ra, nghiên cứu cũng cho thấy tỷ lệ tăng trưởng, chi phí tài chính và dòng tiền thuần không ảnh hưởng đến khoản phải thu khách hàng của doanh nghiệp xây dựng.

Đối với doanh nghiệp xây dựng, nhà quản trị tài chính cần xem xét những đặc điểm nội tại để xây dựng và thực hiện chính sách cấp tín dụng thương mại cho khách hàng hợp lý nhất cho doanh nghiệp, trong đó nhà quản trị cần lưu ý những vấn đề sau:

Các doanh nghiệp xây dựng khi xây dựng chính sách cấp tín dụng thương mại cho khách hàng cần quan tâm đến mức độ phù hợp của tỷ lệ khoản phải thu khách hàng, sau đó mới xem xét các nhân tố tác động đến các khoản phải thu để thực hiện chính sách nới lỏng hay thắt chặt tín dụng thương mại.

Các doanh nghiệp xây dựng cần phân tích kỹ đặc điểm khách hàng khi lập chính sách tín dụng thương mại. Việc phân tích này cần được thực hiện với từng khách hàng, tùy thuộc vào độ uy tín của khách hàng mà doanh nghiệp có thể có chính sách riêng phù hợp. Ngoài ra, doanh nghiệp cũng phải thực hiện chặt chẽ các biện pháp thu hồi nợ để tránh các khoản nợ quá hạn dẫn đến khoản trích lập dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi tăng, làm tăng khoản phải trả, giảm lợi nhuận của doanh nghiệp.

Các doanh nghiệp có qui mô nhỏ thì việc huy động vốn đôi khi gặp nhiều khó khăn, trong khi theo kết quả nghiên cứu, nhóm doanh nghiệp có qui mô nhỏ đang có tỷ lệ khoản phải thu lớn nên các doanh nghiệp này lại càng gặp rủi ro cao do lượng vốn bị chiếm dụng vốn lớn. Do đó, các doanh nghiệp có qui mô nhỏ thì đặc biệt cần chú trọng đến quản trị các khoản phải thu khách hàng hơn. Doanh nghiệp ngành xây dựng cũng cần thường xuyên cập nhập trang thiết bị hiện đại, công nghệ mới để đẩy nhanh tiến độ công trình, giảm lượng hàng tồn kho, tránh việc tồn tại nhiều nợ đọng chưa thu hồi được của khách hàng khiến rủi ro của doanh nghiệp tăng. Điều này sẽ giúp doanh nghiệp xây dựng có thể tăng được doanh thu mà rủi ro mất vốn giảm, làm tăng giá trị của doanh nghiệp.

Tài liệu tham khảo

Bougheas, S., Mateut, S. & Mizen, P. (2009), 'Corporate trade credit and inventories: New evidence of trade-off from accounts payable and receivable', *Journal of Banking and Finance*, 33(2), 300-307.

Cohen, J. (1988), 'Set correlation and contingency tables', *Applied psychological measurement*, 12(4), 425-434.

Danielson, M.G. & Scott, J.A. (2004), 'Bank loan availability and trade credit demand', *The Financial Review*, 39(4), 579-600.

Ferris, J.S. (1981), 'A transaction theory of trade credit use', *The Quarterly Journal of Economics*, 96(2), 243-270.

Garcia- Teruel, P.J. & Martinez- Solano, P. (2010), 'A dynamic perspective on the determinants of accounts payable', *Review of Quantitative Finance an Accounting*, 34(4), 439-457.

Khan, M.A., Tragar, G.A. & Bhutto, N.A. (2012), 'Determinants of accounts receivable and accounts payable: A case of Pakistan textile sector', *Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business*, 3(9), 240-251.

Kim, Y.H. & Atkins, J.C. (1978), 'Evaluating investments in account receivable: A wealth maximising framework', *Journal of Finance*, 33, 403-412.

Le Goff, J. (1957), *Marchands et Banquiers au Moyen-Age*, Presses Universitaires de France, Paris.

Long, M.S., Malitz, I.B. & Ravid, S.A. (1993), 'Trade credit, quality guarantees, and product marketability', *Financial Management*, 22, 117-127.

Martinez-Sola, C., Garcia-Teruel, P.J. & Martinez-Solano, P. (2012), 'Trade credit policy and firm value', *Accounting & Finance*, 53, 791-808.

Nadiri, M.I. (1969), 'The determinants of trade credit in the US total manufacting sector', *Econometrica,* 37(3), 408-423.

Niskanen, J. & Niskanen, M. (2006), 'The determinants of corporate trade credit policies in a bank-dominated financial environment: The case of Finnish small firms', *European Financial Management*, 12, 81-102.

Petersen, M.A. & Rajan, R.G. (1997), 'Trade credit: Theory an evidence', *Society for Financial Studies*, 10(3), 661-691.

Phan Đình Nguyên & Trương Thị Hồng Nhung (2014), 'Các nhân tố ảnh hưởng đến tín dụng thương mại của các doanh nghiệp niêm yết tại Việt Nam', *Tạp chí Công nghệ ngân hàng*, 97, 39-46.

Pike, R., Cheng, N.S., Cravens, K. & Lamminmaki, D. (2005), 'Trade credits term: Asymmetric information and price discrimination evidence from three continents', *Journal of Bussiness, Finance and Accounting*, 32, 1197-1236.

Schwartz, R. (1974), 'An economic model of trade credit', *Journal of Finance and Quantitive Analysis*, 9, 643-657.

Shi, Y., Zhu, C. & Yang, T. (2016), 'Determinants of account receivable: Evidence from equipment manufacturing

industry in China', *An Online International Research Journal*, 2(1), 470-476.

Smith, J.K. (1978), 'Trade credit and information asymmetry', *Journal of Finance*, 42, 863-872.

Trần Ái Kết (2017), 'Các yếu tố ảnh hưởng tới tín dụng thương mại của doanh nghiệp ngành Giao thông vận tải niêm yết trên HOSE và HNX', *Tạp chí Công thương*, 10, 285-294.

Trần Thị Diệu Hường (2020), 'Nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến tín dụng thương mại của các doanh nghiệp Việt Nam', Luận án tiến sĩ, Trường Đại học Kinh tế Quốc dân.

Trần Thị Diệu Hường, Trần Thị Thanh Tú & Đỗ Hồng Nhung (2019), 'Nhân tố tác động tới chính sách tín dụng thương mại của doanh nghiệp', *Tạp chí Thị trường Tài chính Tiền tệ*, 24(513), 32-36.

Wilner, B.S. (2000), 'The exploitation of relationship in financial distress: The case of trade credit', *Journal of Finance*, 55, 152-178.

Vaidya, R.R. (2011), 'The determinants of trade credit: Evidence from Indian manufacting firms', *Modern Economy*, 2(5), 707-716.

VAI TRÒ CỦA NIỀM TIN TRONG MỐI QUAN HỆ GIỮA Ý ĐỊNH VÀ HÀNH VI TIÊU DÙNG SẢN PHẨM XANH: NGHIÊN CỨU TRƯỜNG HỢP XĂNG SINH HỌC TẠI VIỆT NAM

Đỗ Thị Hồng Vân
Trường Đại học Công nghệ Giao thông vận tải
Email: vandth@utt.edu.vn

Mã bài: JED-1528
Ngày nhận: 18/12/2023
Ngày nhận bản sửa: 08/01/2024
Ngày duyệt đăng: 19/01/2024
DOI: 10.33301/JED.VI.1528

Tóm tắt:
Ngày nay, lĩnh vực "tiêu dùng xanh" đã và đang trở thành xu hướng chung ở nhiều quốc gia trên thế giới. Mục tiêu của nghiên cứu là tìm hiểu các yếu tố tác động đến ý định tiêu dùng sản phẩm xanh và hành vi mua xăng sinh học thực tế của người tiêu dùng Việt Nam tiếp cận dưới góc độ học thuyết về giá trị văn hóa. Nghiên cứu cũng làm rõ vai trò điều tiết của biến niềm tin trong mối quan hệ giữa ý định và hành vi mua sản phẩm xanh. Dữ liệu khảo sát được thu thập từ 378 người tiêu dùng bằng phương pháp lấy mẫu thuận tiện và sau đó được xử lý trên phần mềm SPSS 22.0. Kết quả nghiên cứu cho thấy yếu tố "chủ nghĩa tập thể" tác động có ý nghĩa thống kê lên hành vi tiêu dùng sản phẩm xanh; ngược lại yếu tố "chủ nghĩa cá nhân" không tác động lên hành vi tiêu dùng sản phẩm xanh. Yếu tố "niềm tin" cũng khẳng định vai trò điều tiết lên mối quan hệ giữa ý định tiêu dùng sản phẩm xanh và hành vi tiêu dùng xăng sinh học. Kết quả nghiên cứu hàm ý các khuyến nghị chính sách nhằm thúc đẩy hành vi tiêu dùng sản phẩm xanh giúp góp phần bảo vệ môi trường, đảm bảo sự phát triển bền vững của đất nước.
Từ khóa: Chủ nghĩa cá nhân, chủ nghĩa tập thể, niềm tin, tiêu dùng xanh, xăng sinh học.
Mã JEL: M1, M10

The role of trust on the relationship between green purchases of intention and behavior: The case of biogasoline in Vietnam

Abstract
Nowadays, the field of "green consumption" are becoming more and more popular in the world. This study is conducted to analyze determinants affecting Vietnamese consumers' green purchase intention and biofuel purchasing behavior, approached from the perspective of cultural values theory. The research also clarifies the role of trust as a moderating variable on the relationship between green purchase intention and green purchase behavior. Data were collected from 378 consumers using convenience sampling method and then processed by using SPSS 22.0. The results reveal that "collectivist" has a statistically significant impact on green product consumption behavior. In contrast, "individualism" does not predict green product consumption behavior. "Trust" confirms the moderating role on the relationship between green product consumption intention and biofuel consumption behavior as well. Based on the findings, several policy recommendations are proposed for promoting green product consumption behavior to help protect the environment and promote the country's sustainable development.
Keywords: *Individualism, collectivism, trust, green purchase, biogasoline.*
JEL Codes: M1, M10

1. Đặt vấn đề

Nền kinh tế toàn cầu hiện nay đang phải đối mặt với những vấn đề phức tạp liên quan đến ô nhiễm môi trường. Sự lo lắng của con người về môi trường đã tăng lên cùng với những thách thức môi trường gần đây, đặc biệt là ở các quốc gia mới nổi. Những thách thức này bao gồm sự cạn kiệt tài nguyên thiên nhiên và sự nóng lên toàn cầu ảnh hưởng trực tiếp và gián tiếp đến sự lựa chọn và quyết định của người tiêu dùng. Đứng trước nguy cơ đó, con người đã có nhiều nỗ lực để duy trì môi trường và thúc đẩy tính bền vững thông qua hành vi tiêu dùng xanh (Ogiemwonyi & Jan, 2023).

Hành vi tiêu dùng xanh là được cho là an toàn hơn cho con người và xã hội (Alam & cộng sự, 2023). Tiêu dùng xanh cung cấp giải pháp cho nhân loại và giảm thiểu các vấn đề môi trường do mô hình tiêu dùng không bền vững gây ra. Ví dụ, việc sử dụng quá nhiều vật liệu không thể tái chế có thể làm suy thoái hệ sinh thái. Các tài liệu trước đây đã chỉ ra rằng một số hậu quả của các vấn đề môi trường bắt nguồn từ việc tiêu dùng không bền vững, hành vi không có kế hoạch do ô nhiễm nước và không khí (Bala & cộng sự, 2023). Các nghiên cứu trước đây cho thấy 69% người tiêu dùng thừa nhận rằng ô nhiễm môi trường đã ảnh hưởng đến cuộc sống của họ (Schlegelmilch & cộng sự, 1996). Gần đây hơn, nghiên cứu cho thấy 85% dân số toàn cầu đã bị ảnh hưởng bởi các hoạt động do con người gây ra (Timsit & Kaplan, 2021). Thực tế này đã dẫn đến những thay đổi dần dần trong hành vi của người tiêu dùng theo hướng chấp nhận sản phẩm xanh.

Theo Báo cáo quốc gia về khí hậu và phát triển cho Việt Nam (CCDR) của Ngân hàng thế giới, Việt Nam là một trong những nước chịu ảnh hưởng nặng nề bởi các vấn đề môi trường. Với đường bờ biển dài 3.260 km bao gồm các thành phố lớn và các khu sản xuất, Việt Nam có nguy cơ cao phải đối mặt với mực nước biển dâng. Tác động của biến đổi khí hậu đối với nền kinh tế và phúc lợi quốc gia của Việt Nam vốn đã rất lớn (khoảng 3,2% GDP vào năm 2020) nhưng dự kiến sẽ còn gia tăng nhanh chóng ngay cả khi Việt Nam có những nỗ lực lớn hơn nhằm giảm thiểu biến đổi khí hậu trong tương lai (Bank, 2022). Vì vậy, trong những năm gần đây, việc thúc đẩy tiêu thụ nhiên liệu sinh học như một nguồn năng lượng thay thế cho các loại nhiên liệu hóa thạch truyền thống đã và đang nhận được sự quan tâm của chính phủ bởi lợi ích tiềm năng mà nó mang lại như: bảo vệ môi trường, tận dụng nguồn nguyên liệu tại chỗ, công nghệ sản xuất không quá phức tạp... Hiện nay, việc sử dụng xăng sinh học E5 để thay thế các loại nhiên liệu truyền thống được coi là nguồn nhiên liệu rất tốt để giải quyết vấn đề ô nhiễm do khí thải xăng xe gây ra. Ở Việt Nam, mặc dù xăng sinh học đã được Nhà nước sản xuất và đưa vào tiêu thụ từ năm 2014, tuy nhiên trên thực tế, mức độ tiêu thụ xăng sinh học tại thị trường Việt Nam không cao. Xu hướng sử dụng xăng sinh học trong những năm gần đây thậm chí còn có xu hướng giảm dần (Nghiem & cộng sự, 2021). Vì vậy, làm thế nào để thúc đẩy người tiêu dùng chấp nhận xăng sinh học đang trở thành một vấn đề nan giải.

2. Cơ sở lý thuyết và giả thuyết nghiên cứu

2.1. Khái niệm hành vi tiêu dùng sản phẩm xanh

Thuật ngữ tiêu dùng xanh hay tiêu dùng sản phẩm có trách nhiệm với môi trường từ lâu đã được đề cập trong văn bản của Hội nghị Liên hợp quốc về các vấn đề môi trường và phát triển, diễn ra tại thành phố Rio de Janeiro, Brazil năm 1992 (Atkinson & cộng sự, 2014). Tuy nhiên, phải đến năm 1994, định nghĩa chính thức về tiêu dùng xanh mới chính thức đưa tra trong Hội nghị Oslo về phát triển bền vững. Theo đó, Liu & cộng sự (2017, 414) đưa ra khái niệm tiêu dùng sản phẩm xanh, tiêu dùng có trách nhiệm với môi trường hay tiêu dùng bền vững được hiểu là "việc tiêu dùng sản phẩm và dịch vụ nhằm đáp ứng các nhu cầu cơ bản và đem lại chất lượng sống tốt hơn trong khi vẫn đảm bảo việc hạn chế sử dụng tài nguyên thiên nhiên, các nguyên vật liệu độc hại và hạn chế các chất thải, chất gây ô nhiễm trong suốt vòng đời sản phẩm, dịch vụ, qua đó không làm tổn hại tới lợi ích và nhu cầu của các thế hệ tương lai". Theo khái niệm này, tiêu dùng xanh bao gồm rất nhiều các hành vi tiêu dùng khác nhau trong đó gắn trách nhiệm bảo vệ môi trường cho người tiêu dùng như hành vi mua sản phẩm xanh, hành vi tiết kiệm điện, hành vi hạn chế sử dụng xe cá nhân, hành vi sử dụng phương tiện công cộng…

2.2. Định hướng văn hóa tác động tới ý định mua sản phẩm xanh

Theo lí thuyết chiều văn hóa của Hofstede, định hướng văn hóa bao gồm nhiều khía cạnh (Geert & cộng sự, 2020). Trong các khía cạnh đó, yếu tố chủ nghĩa cá nhân/chủ nghĩa tập thể có tác động lớn hơn các khía cạnh khác trong việc giải thích niềm tin đạo đức của người tiêu dùng (Husted & Allen, 2008).

Triandis (1993), McCarty & Shrum (1994), McCarty & Shrum (2001) chỉ ra rằng chủ nghĩa cá nhân có xu hướng ít thân thiện với môi trường hơn chủ nghĩa tập thể. Những người theo chủ nghĩa cá nhân tham gia vào các hiệp hội tự nguyện; họ rất coi trọng lợi ích cá nhân, điều này nhất quán với việc họ nhận thức bản thân là những cá thể riêng biệt (Husted & Allen, 2008). Họ cũng có xu hướng nhu cầu cao về thành tích và coi trọng các quyền cá nhân với sự can thiệp tối thiểu (Schwartz, 1992). Kiểu chủ nghĩa cá nhân này không có lợi cho sự thân thiện với môi trường vì phúc lợi xã hội, môi trường và động vật không phải là mối quan tâm đầu tiên của họ. Laroche & cộng sự (2001) cho rằng người theo chủ nghĩa cá nhân có ít động lực để tham gia vào các hành vi bảo vệ môi trường hơn người theo chủ nghĩa tập thể. Tương tự, Kim & Choi (2005) cho rằng chủ nghĩa tập thể ảnh hưởng đáng kể đến hành vi mua sản phẩm xanh bởi vì những người theo chủ nghĩa tập thể coi trọng sự hợp tác, sự giúp đỡ và xem xét các mục tiêu của nhóm so với cá nhân. Vì vậy, người tiêu dùng theo chủ nghĩa cá nhân có xu hướng mua ít sản phẩm xanh hơn người tiêu dùng theo chủ nghĩa tập thể. Dựa trên các thảo luận đó, tác giả đưa ra giả thuyết:

H1: Chủ nghĩa cá nhân có tác động trực tiếp và tiêu cực đến ý định mua sản phẩm xanh của người tiêu dùng Việt Nam.

Chiou & Pan (2008, 499) chỉ ra bằng thực nghiệm sự tồn tại của ảnh hưởng của chủ nghĩa tập thể đối với niềm tin đạo đức. Họ lập luận rằng những người tiêu dùng theo chủ nghĩa tập thể "có nhiều khả năng coi người bán như một phần trong nhóm của họ và do đó, có nhiều khả năng kiềm chế các hành vi tiêu dùng đáng ngờ hơn". Phát hiện của họ phù hợp với các tài liệu trước đây. Ví dụ, Oyserman & cộng sự (2002) tuyên bố rõ ràng rằng chủ nghĩa cá nhân/chủ nghĩa tập thể ảnh hưởng mạnh mẽ đến thái độ và việc ra quyết định của người tiêu dùng. Dựa trên những phát hiện trước đó, tác giả đưa ra giả thuyết:

H2: Chủ nghĩa tập thể có tác động trực tiếp và tích cực đến ý định mua sắm sản phẩm xanh của người tiêu dùng Việt Nam.

2.3. Ý định mua sản phẩm xanh tác động đến hành vi tiêu dùng xăng sinh học

Trong các nghiên cứu về hành vi người tiêu dùng, ý định mua của người tiêu dùng là một trong những biến số quan trọng giúp xác định khả năng mua trong thực tế của họ. Khái niệm "ý định mua" ám chỉ nguồn lực và nỗ lực mà người tiêu dùng sẵn sàng bỏ ra cho việc mua một sản phẩm nào đó (Armitage & Conner, 2001; Joshi & Rahman, 2015) và do đó, thường được xem như là một yếu tố giúp dự đoán hành vi mua thực tế (Montano & Kasprzyk, 2015). Theo Ajzen (1991), ý định thực hiện một hành vi của các cá nhân càng mạnh thì khả năng thực hiện hành vi đó trong thực tế của họ càng cao. Đây cũng là một biến số trung gian quan trọng trong Lý thuyết hành vi có kế hoạch (TPB) của Ajzen (1991). Về mặt nghiên cứu thực nghiệm, mối liên hệ giữa ý định mua và hành vi mua thực tế đã được chứng minh qua nhiều nghiên cứu trong lĩnh vực marketing như ý định và hành vi mua hàng xa xỉ (Park & cộng sự, 2021), hay ý định và hành vi mua hàng trực tuyến (Akram & cộng sự, 2021). Dựa vào các bằng chứng trên, tác giả đặt giả thuyết rằng:

H3: Ý định mua sản phẩm xanh có tác động thuận chiều tới hành vi mua xăng sinh học thực tế của người tiêu dùng Việt Nam.

2.4. Niềm tin của người tiêu dùng, ý định tiêu dùng sản phẩm xanh và hành vi mua xăng sinh học

Theo Mayer & cộng sự (1995, 712), khái niệm "niềm tin" ám chỉ việc "một bên sẵn chấp nhận rủi ro đối với hành vi của bên còn lại với kỳ vọng rằng bên còn lại sẽ có những hành động cụ thể quan trọng dành cho mình mà không cần phải giám sát hành vi của họ", hay Nuttavuthisit & Thøgersen (2017a, 324) định nghĩa niềm tin là "một trạng thái tâm lý bao gồm ý định sẵn sàng chấp nhận tổn thương với kỳ vọng tích cực rằng bên kia sẽ hành động có trách nhiệm, chân thành và không gây tổn hại cho mình". Doney & Cannon (1997, 36) đưa ra khái niệm niềm tin chỉ đơn giản là "sự cảm nhận về tính chân thành, đáng tin cậy của đối tượng được trao niềm tin".

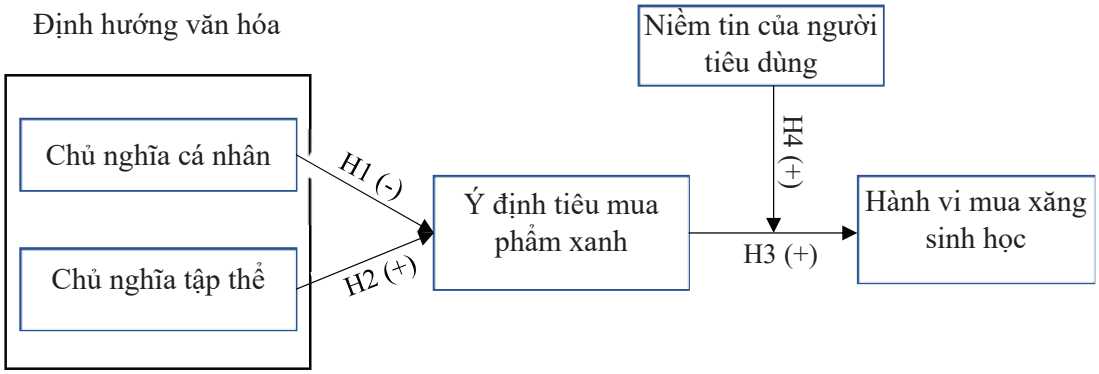
Koller lập luận rằng niềm tin là một hàm số của mức độ rủi ro vốn có trong một tình huống (Kotler & Keller, 2016). Niềm tin đóng vai trò quan trọng trong việc nâng cao hành vi của người tiêu dùng (Hsu & cộng sự, 2013). Ngoài ra, niềm tin là chỉ số quan trọng có ảnh hưởng đến hành vi mua sắm của người tiêu dùng (Mukherjee & Nath, 2003). Niềm tin là chỉ số đóng vai trò quan trọng trong việc kiểm tra hành vi thực tế của người tiêu dùng (Dost & cộng sự, 2015). Vì vậy, các nghiên cứu nêu trên cho thấy niềm tin là chỉ số có ảnh hưởng đáng kể đến mối quan hệ giữa ý định và hành vi tiêu dùng sản phẩm. Do đó, tác giả đặt giả

thuyết rằng:

H4: Niềm tin vào hiệu quả quản lý của chính phủ có tác động điều tiết tích cực lên mối quan hệ giữa ý định mua sản phẩm xanh và hành vi mua xăng sinh học của người tiêu dùng Việt Nam.

Mô hình và giả thuyết nghiên cứu được đề xuất như sau:

Hình 1: Mô hình và giả thuyết nghiên cứu



3. Phương pháp nghiên cứu

3.1. Thu thập dữ liệu

Bảng 1: Thống kê mô tả mẫu nghiên cứu (N = 378)

Đặc điểm	Tần suất	Tỷ lệ (%)
Giới tính		
Nam	197	52,1%
Nữ	181	47,9%
Độ tuổi		
Dưới 19	11	2,9%
Từ 19 – 24	61	16,1%
Từ 25 – 29	33	8,7%
Từ 30 – 34	85	22,5%
Từ 35 – 39	71	18,8%
Trên 39	117	31,0%
Trình độ học vấn		
Cao đẳng hoặc thấp hơn	11	2,9%
Đại học	186	49,2%
Thạc sĩ	125	33,1%
Tiến sĩ	56	14,8%
Thu nhập		
Dưới 5 triệu đồng	45	11,9%
Từ 5 – 10 triệu đồng	126	33,3%
Từ 10 – 15 triệu đồng	108	28,6%
Từ 15 – 20 triệu đồng	50	13,2%
Từ 20 – 25 triệu đồng	9	2,4%
Trên 25 triệu đồng	40	10,6%
Tình trạng hôn nhân		
Đã kết hôn	215	56,8%
Chưa kết hôn	173	43,2%

Để kiểm định giả thuyết nghiên cứu đặt ra, tác giả sử dụng bảng hỏi khảo sát để thu thập số liệu từ người tiêu dùng. Do bảng khảo sát được dịch từ tiếng Anh nên để đảm bảo chất lượng của dữ liệu thu được, tác giả áp dụng quy trình dịch ngược được đề xuất bởi Brislin (1986) để kiểm soát chất lượng của phiếu hỏi. Theo đó, bảng hỏi tiếng Anh ban đầu sẽ được dịch sang tiếng Việt. Sau đó, bản dịch tiếng Việt tiếp tục được dịch ngược sang tiếng Anh với sự trợ giúp của một chuyên gia am hiểu lĩnh vực nghiên cứu và cũng đặc biệt giỏi tiếng Anh. Bước tiếp theo, tác giả so sánh hai bảng hỏi tiếng Anh với nhau để kiểm tra sự tương đồng

giữa chúng. Cuối cùng, bảng hỏi được đưa ra khảo sát thử với mẫu thuận tiện là 50 giảng viên của Trường Đại học Công nghệ Giao thông vận tải. Sau một số chỉnh sửa nhỏ đối với bảng hỏi, căn cứ theo phản hồi từ việc khảo sát thử về tính dễ hiểu của các câu hỏi, 500 bảng hỏi trực tuyến được gửi tới các cư dân của các tòa nhà chung cư cao cấp, trung cấp và thấp cấp thông qua diễn đàn cư dân hoặc email. Sau khi làm sạch, loại bỏ bảng câu hỏi trả lời không phù hợp, kích thước mẫu đạt yêu cầu để đưa vào phân tích là 378 mẫu.

Dữ liệu thu thập được lượng hóa trước khi đưa vào xử lý trên phần mềm SPSS 22.0. Hệ số tin cậy Cronbach's alpha và phân tích nhân tố khám phá được sử dụng để kiểm tra độ tin cậy và tính hợp lệ của các thang đo. Cuối cùng, tác giả thực hiện phương pháp hồi quy để kiểm tra tính phù hợp của mô hình và kiểm định các giả thuyết nghiên cứu.

Đặc điểm nhân khẩu học của mẫu nghiên cứu được trình bày trong Bảng 1.

3.2. Thiết kế thang đo

Các câu hỏi dùng để đo lường các biến trong mô hình được kế thừa có chỉnh sửa từ các nghiên cứu trước đó. Cụ thể, 4 câu hỏi đo biến "Chủ nghĩa cá nhân" và 4 câu hỏi đo biến "Chủ nghĩa tập thể" được lấy từ nghiên cứu của Triandis & Gelfand (1998). Thang đo "Ý định mua sản phẩm xanh" gồm 4 câu hỏi tham khảo từ nghiên cứu của Lee & cộng sự (2014). Thang đo "Hành vi mua xăng sinh học thực tế" gồm 2 câu hỏi, được phát triển dựa trên nghiên cứu của Pagiaslis & Krontalis (2014). Thang đo "Niềm tin của người tiêu dùng" gồm 4 câu hỏi được tham khảo từ nghiên cứu của Nuttavuthisit & Thøgersen (2017b). Tất cả các câu hỏi đều được thiết kế dưới dạng thang đo Likert (từ 1 = "rất không đồng ý" đến 6 = "rất đồng ý") và được minh họa trong Bảng 2.

4. Kết quả nghiên cứu và thảo luận

Tác giả thực hiện phân tích nhân tố khám phá (EFA) để đánh giá độ tin cậy và giá trị của các thang đo. Kết quả cho thấy độ tin cậy và giá trị của các thang đo lần 2 là thỏa mãn khi hệ số tải của các chỉ báo đo lường đều lớn hơn 0,5 và các giá trị Cronbach's alpha thể hiện độ tin cậy của thang đo đều lớn hơn 0,7 ngoại trừ giá trị Cronbach's alpha cho biến Chủ nghĩa cá nhân. Mặc dù vậy, giá trị Cronbach's alpha bằng 0,646 vẫn được coi là có thể chấp nhận được (Hair & cộng sự, 2014; van Griethuijsen & cộng sự, 2015). Kết quả phân tích nhân tố khám phá và các giá trị Cronbach's alpha được thể hiện trong Bảng 2.

Để kiểm định giả thuyết thống kê, tác giả sử dụng phương pháp hồi quy bằng phần mềm SPSS 22.0. Đầu tiên, tác giả sử dụng phương pháp hồi quy theo bình phương nhỏ nhất để kiểm định giả thuyết H1 và H2. Kết quả hồi quy ban đầu thể hiện trong Bảng 3 cho thấy, với mức ý nghĩa thống kê là 95%, giá trị R^2 của mô hình ban đầu là 0,204. Giá trị VIF cao nhất trong mô hình hồi quy là 3,113 đối với các biến nhân khẩu học và 1,329 đối với các biến còn lại. Mô hình hồi quy ban đầu không cho thấy hiện tượng đa cộng tuyến nghiêm trọng xảy ra. Kết quả hồi quy cũng chỉ ra các biến nhân khẩu học không có tác động đối với hành vi tiêu dùng xanh ngoại trừ giới tính. Ý định mua sản phẩm xanh của giới nữ cao hơn nam nhưng không có sự khác biệt giữa người đã kết hôn và chưa kết hôn. Kết quả hồi quy ban đầu cũng cho thấy với độ tin cậy 95%, nhân tố "Chủ nghĩa cá nhân" không tác động lên hành vi mua sản phẩm xanh (p-value = 0,231 > 0,05). Do đó, giả thuyết H1 bị bác bỏ. Ngược lại, nhân tố "Chủ nghĩa tập thể" có tác động có ý nghĩa thống kê lên hành vi mua sản phẩm xanh (β = 0,342; p-value = 0,000 < 0,05). Vì vậy, giả thuyết H2 trong mô hình ban đầu được chấp nhận.

Bước tiếp theo, tác giả tiếp tục kiểm định giả thuyết H3 và H4 bằng phương pháp hồi quy đa biến phân cấp. Hồi quy đa biến phân cấp là một kỹ thuật phân tích thăm dò cho phép điều tra ảnh hưởng của nhiều biến độc lập đến một biến phụ thuộc cũng như kiểm tra vai trò của biến điều tiết trong mô hình nghiên cứu. Phương pháp này có khả năng cho thấy bản chất của các mối quan hệ có thể thay đổi như thế nào khi chúng ta đưa các biến mới vào phương trình. Các bước tiến hành trong hồi quy đa biến phân cấp được thực hiện theo trình tự như sau: Đầu tiên, tác giả thực hiện hồi quy đối với các biến kiểm soát là các đặc điểm nhân khẩu học (mô hình 1). Sau đó, các biến "Niềm tin của người tiêu dùng" và "Ý định mua sản phẩm xanh" được cho vào mô hình (mô hình 2) và cuối cùng là các biến nhân đã tạo ra (mô hình 3).

Để kiểm định các giả thuyết về tác động điều tiết, trước hết, tác giả tính toán điểm số của các biến ẩn trong mô hình bằng cách lấy giá trị trung bình của điểm số thu được cho mỗi câu hỏi đo lường biến đó. Tiếp theo, biến mới được tạo ra từ phép nhân giữa kết quả của biến «Niềm tin của người tiêu dùng» và biến «Ý định

Bảng 2: Hệ số tải nhân tố và giá trị Cronbach's Alpha

Nhân tố	Thang đo	Nguồn	Cronbach's Alpha	Hệ số tải nhân tố
Chủ nghĩa cá nhân	Tôi thà dựa vào bản thân mình hơn là dựa dẫm vào người khác	(Triandis & Gelfand, 1998)	0,646	0,668
	Độc lập với người khác là tính cách quan trọng của tôi			0,661
	Với tôi, điều quan trọng là được làm công việc tốt hơn người khác			0,773
	Tôi thích thú với việc mình là độc nhất và khác biệt với người khác ở nhiều khía cạnh			0,595
Chủ nghĩa tập thể	Với tôi, điều quan trọng là mọi thành viên trong tổ chức hay nhóm của mình vui vẻ, hạnh phúc	(Triandis & Gelfand, 1998)	0,750	0,772
	Tôi cảm thấy rất thoải mái khi hợp tác với những thành viên trong tổ chức hay nhóm của mình			0,868
	Thời gian bên cạnh mọi người cùng nhóm hay tổ chức của mình khiến tôi thấy vui vẻ, thích thú			0,622
Ý định mua sản phẩm xanh	Tôi sẽ cân nhắc mua những sản phẩm ít gây hại cho môi trường hơn	(Lee & cộng sự, 2014)	0,886	0,775
	Tôi dự định mua sản phẩm được sản xuất bởi các doanh nghiệp có trách nhiệm với môi trường.			0,802
	Các vấn đề về môi trường sinh thái khiến tôi cân nhắc việc chuyển sang các nhãn hiệu thân thiện môi trường hơn			0,840
	Tôi sẽ tránh sử dụng thực phẩm sử dụng hóa chất (Ví dụ: chất bảo quản...)			0,755
Niềm tin của người tiêu dùng	Tôi tin rằng Chính Phủ Việt Nam có đủ năng lực để kiểm định các sản phẩm xanh	(Nuttavuthisit & Thøgerse, 2017b)	0,926	0,842
	Tôi tin tưởng các sản phẩm xanh vì tôi biết rằng các cơ quan kiểm định chất lượng làm việc rất trách nhiệm			0,906
	Tôi tin rằng các cơ quan kiểm định thực hiện tốt vai trò của mình trong việc kiểm định sản phẩm xanh			0,905
	Tôi tin rằng các cơ quan kiểm định là tổ chức độc lập, không chịu sự chi phối phi pháp của ai cả			0,812
Hành vi sử dụng xăng sinh học	Thời gian qua, tôi thường xuyên sử dụng xăng sinh học cho phương tiện của mình	(Pagiaslis & Krontalis, 2014)	0,819	0,856
	Tôi thường xuyên khuyến khích bạn bè và người thân sử dụng xăng sinh học			0,825

Bảng 3: Kết quả hồi quy ban đầu với biến phụ thuộc là ý định mua sản phẩm xanh

Nhân tố	Hệ số tương quan	Sai số chuẩn	t-value	p-value	Thống kê đa cộng tuyến
Giới tính	-0,165	0,297	-3,392	0,001	1,104
Độ tuổi	-0,129	0,075	-1,580	0,115	3,113
Trình độ học vấn	0,011	0,041	0,202	0,840	1,318
Thu nhập	-0,102	0,052	-1,906	0,057	1,333
Tình trạng hôn nhân	0,038	0,029	0,515	0,607	2,553
Chủ nghĩa cá nhân	0,064	0,127	1,199	0,231	1,329
Chủ nghĩa tập thể	0,342	0,042	6,497	0,000	1,284
R^2			0,204		
R^2 hiệu chỉnh			0,189		

Bảng 4: Kết quả phân tích hồi quy bước 2 với biến phụ thuộc là hành vi mua xăng sinh học

Nhân tố	Mô hình 1					Mô hình 2					Mô hình 3				
	Hệ số tương quan	Sai số chuẩn	t -value	p-value	VIF	Hệ số tương quan	Sai số chuẩn	t -value	p-value	VIF	Hệ số tương quan	Sai số chuẩn	t -value	p-value	VIF
Giới tính	0,062	0,145	1,174	0,241	1,052	0,103	0,129	2,213	0,028	1,073	0,112	0,129	2,399	0,017	1,082
Tuổi	-0,085	0,081	-0,956	0,340	3,031	-0,048	0,071	-0,614	0,540	3,038	-0,032	0,071	-0,403	0,687	3,071
Học vấn	-0,060	0,104	-1,025	0,306	1,307	-0,027	0,092	-0,520	0,604	1,316	-0,009	0,092	-0,176	0,860	1,355
Thu nhập	-0,026	0,057	-0,442	0,659	1,275	0,063	0,050	1,219	0,224	1,309	0,046	0,051	0,885	0,377	1,344
Hôn nhân	-0,037	0,252	-0,453	0,651	2,541	-0,028	0,222	-0,394	0,694	2,542	-0,043	0,222	-0,602	0,548	2,570
Ý định mua sản phẩm xanh						0,260	0,093	5,071	0,000	1,305	0,304	0,100	5,470	0,000	1,541
Niềm tin của người tiêu dùng						0,322	0,058	6,298	0,000	1,301	0,314	0,058	6,141	0,000	1,309
Ý định mua sản phẩm xanh × Niềm tin của người tiêu dùng											0,101	0,058	2,006	0,046	1,272
R^2			0,028					0,254					0,262		
R^2 thay đổi			0,028					0,226					0,008		
R^2 hiệu chỉnh			0,015					0,240					0,246		

mua sản phẩm xanh». Tuy nhiên, các giá trị thu được của các biến được chuẩn hóa trước khi nhân để tránh việc xảy ra sự tương quan không cần thiết có thể làm sai lệch kết quả phân tích giữa biến được tạo ra và các biến còn lại (Cohen & cộng sự, 2003) .

Kết quả hồi quy cho thấy, với mức ý nghĩa thống kê là 95%, giá trị R^2 của mô hình 3 là 26,3%, cao hơn mô hình 2 (R^2 = 25,4%) và mô hình 1 (R^2 = 2,8%). Giá trị VIF cao nhất trong mô hình hồi quy là 3,071 đối với các biến nhân khẩu học và 1,541 đối với các biến còn lại và biến nhân đã tạo. Vì vậy, mô hình hồi quy không cho thấy vấn đề đa cộng tuyến nghiêm trọng. Kết quả hồi quy được trình bày trong Bảng 4.

Như có thể thấy trong Bảng 4, các biến nhân khẩu học không có tác động đối với hành vi tiêu dùng xanh ngoại trừ giới tính. Với độ tin cậy 95%, "Ý định mua sản phẩm xanh" có tác động có ý nghĩa thống kê lên "Hành vi mua xăng sinh học" (β = 0,304; p-value < 0,01). Vì vậy, kết quả cho thấy sự ủng hộ với giả thuyết H3.

Trong khi đó, biến nhân được tạo ra giữa biến "Niềm tin của người tiêu dùng" và các biến "Ý định mua sản phẩm xanh" có tác động thuận chiều và có ý nghĩa thống kê đối với "Hành vi mua xăng sinh học" (với β = 0,101; p-value = 0,046 < 0,05). Do đó, các giả thuyết H4 được chấp nhận.

5. Kết luận và khuyến nghị

Thúc đẩy nền kinh tế xanh đóng vai trò sống còn đối với sự phát triển bền vững của nhân loại nói chung và của Việt Nam nói riêng. Tiêu dùng, với vai trò động lực và trái tim đối với sự phát triển kinh tế, đóng vai trò quan trọng trong quá trình chuyển đổi sang nền kinh tế xanh. Bởi vậy, thúc đẩy tiêu dùng xanh đã và đang là mối quan tâm chung trên toàn thế giới.

Kết quả nghiên cứu đã chỉ ra các yếu tố khác nhau ảnh hưởng đến hành vi tiêu dùng vì môi trường tiếp cận dưới góc độ giá trị văn hóa, bao gồm chủ nghĩa cá nhân và chủ nghĩa tập thể. Chủ nghĩa cá nhân chủ yếu gắn liền với sự độc lập, tự định hướng và tự tin, trong khi chủ nghĩa tập thể chủ yếu được đặc trưng bởi sự phụ thuộc lẫn nhau, hướng tới người khác và sự hòa hợp. Những người theo chủ nghĩa cá nhân ưu tiên động cơ, mục tiêu và mong muốn cá nhân. Ngược lại, những người theo chủ nghĩa tập thể nhấn mạnh sự hòa hợp và đồng cảm của nhóm. Kết quả nghiên cứu cho thấy sự phù hợp với nhiều báo cáo trên thế giới cho rằng chủ nghĩa tập thể tác động đáng kể đến ý định mua hàng xanh. Những người theo chủ nghĩa tập thể có xu hướng tham gia vào hành vi mua hàng xanh nhiều hơn những người theo chủ nghĩa cá nhân, vì họ thường thể hiện mức độ hợp tác đáng kể hơn, sẵn sàng hỗ trợ người khác và thiên về các mục tiêu của nhóm. Còn những người theo chủ nghĩa cá nhân có xu hướng không quan tâm và không chú

trọng đến những hành động thân thiện với môi trường. Giống như các kết quả nghiên cứu trước (Ví dụ: Han & cộng sự, 2018; Doran & Larsen, 2016; Kim & cộng sự, 2012), kết quả phân tích cũng khẳng định bằng chứng giải thích cho tác động của yếu tố ý định mua sản phẩm xanh lên hành vi tiêu dùng xăng sinh học và sự ủng hộ giả thuyết về vai trò điều tiết của niềm tin đối với vai trò và hiệu quả kiểm soát của chính phủ trong việc thúc đẩy hành vi mua sản phẩm xanh nói chung và sản phẩm xăng sinh học trong thực tế nói riêng.

Hàm ý chính sách

Chính phủ Việt Nam có thể sử dụng phương pháp tiếp cận này để tập trung vào nhóm các giải pháp nhằm củng cố niềm tin của người tiêu dùng, thúc đẩy sự chấp nhận hơn nữa của người tiêu dùng Việt Nam đối với sản phẩm xanh, đảm bảm cho sự phát triển bền vững của đất nước. Nghiên cứu gợi ý một số giải pháp mang tính định hướng về phía Chính phủ nhằm thay đổi lối sống của người dân theo hướng tiêu dùng tiết kiệm tài nguyên và thân thiện với môi trường. Theo đó, các hình thức hỗ trợ về vật chất, thông tin và tinh thần cần được ưu tiên. Đầu tiên, Chính phủ nên tăng cường hơn nữa trợ cấp cho các sản phẩm xanh, chủ yếu bằng cách tăng số lượng trợ cấp, hỗ trợ nhiều hơn về mặt kỹ thuật và tài chính cho các sản phẩm xanh và nhà sản xuất. Thứ hai, Chính phủ nên đưa ra hệ thống chứng nhận sản phẩm xanh để giảm nhầm lẫn về nhận dạng sản phẩm và tăng niềm tin của người tiêu dùng đối với sản phẩm xanh. Cuối cùng, Chính phủ nên chú ý đến việc tuyên truyền nhằm thúc đẩy tiêu dùng xanh, nâng cao ý thức của người tiêu dùng trong việc bảo vệ môi trường, ghi nhận hành vi tiêu dùng xanh của họ, sau đó nâng cao nhận thức của công chúng về tiêu dùng xanh và thúc đẩy hành vi của họ.

Hạn chế của nghiên cứu

Thứ nhất, nghiên cứu của tác giả cho thấy vai trò điều tiết của nhân tố "niềm tin" của người tiêu dùng vào hiệu quả quản lý của Chính phủ tác động lên mối quan hệ giữa ý định và hành vi tiêu dùng sản phẩm xanh. Mặc dù vậy, thực thể có thể có rất nhiều nhân tố đóng vai trò điều tiết đối với mối quan hệ này (Ví dụ như giá trị và tôn giáo...). Vì vậy, các nghiên cứu trong tương lai có thể tập trung khám phá, tìm hiểu các nhân tố này. Thứ hai, kỹ thuật lấy mẫu từ các nghiên cứu trên ở mức độ nào đó là phương pháp lấy mẫu thuận tiện. Do đó, tính ngẫu nhiên và đại diện của mẫu nghiên cứu có thể bị hạn chế. Các nghiên cứu trong tương lai do đó có thể sử dụng các phương pháp lấy mẫu tốt hơn như lấy mẫu phân tầng hay lấy mẫu ngẫu nhiên đơn giản để kiểm định lại kết quả từ nghiên cứu này.

Tài liệu tham khảo

Ajzen, I. (1991), 'The Theory of Planned Behavior', *Organizational behavior and human decision processes*, 50 (2), 179-211.

Akram, U., Junaid, M., Zafar, A. U., Li, Z. & Fan, M. (2021), 'Online purchase intention in Chinese social commerce platforms: Being emotional or rational?', *Journal of Retailing and Consumer Services*, 63, 102669.

Alam, M. N., Ogiemwonyi, O., Hago, I. E., Azizan, N. A., Hashim, F. & Hossain, M. S. (2023), 'Understanding consumer environmental ethics and the willingness to use green products', *Sage Open*, 13 (1), 21582440221149727.

Armitage, C. J. & Conner, M. (2001), 'Efficacy of the theory of planned behaviour: A meta-analytic review', *British journal of social psychology*, 40 (4), 471-499.

Atkinson, G., Dietz, S., Neumayer, E. & Agarwala, M. (2014), *Handbook of sustainable development*, Edward Elgar Publishing,

Bala, R., Singh, S. & Sharma, K. K. (2023), 'Relationship between environmental knowledge, environmental sensitivity, environmental attitude and environmental behavioural intention–a segmented mediation approach', *Management of Environmental Quality: An International Journal*, 34 (1), 119-136.

Bank, W. (2022), 'Energy Sector Decarbonization in Vietnam: Background Note to the Country Climate and Development Report (CCDR)', NXB World Bank.

Brislin, R. W. (1986), 'The wording and translation of research instruments', trong W. J. Lonner & J. W. Berry

(Eds.), *Field methods in cross-cultural research,* Sage Publications, Inc. P.137–164.

Chiou, J.-S. & Pan, L.-Y. (2008), 'The impact of social Darwinism perception, status anxiety, perceived trust of people, and cultural orientation on consumer ethical beliefs', *Journal of Business Ethics*, 78, 487-50

Cohen, J., Cohen, J., Cohen, P., West, S. G. & Aiken, L. S. (2003), *Applied multiple regression/correlation analysis for the behavioral sciences*, third edition, Mahwah, N.J. ;. L. Erlbaum Associates,

Doney, P. M. & Cannon, J. P. (1997), 'An Examination of the Nature of Trust in Buyer–Seller Relationships', *Journal of Marketing*, 61 (2), 35-51.

Doran, R. & Larsen, S. (2016), 'The Relative Importance of Social and Personal Norms in Explaining Intentions to Choose Eco-Friendly Travel Options', *International Journal of Tourism Research*, 18 (2), 159– 166.

Dost, B., Illyas, M. & Rehman, C. A. (2015), 'Online shopping trends and its effects on consumer buying behavior: A case study of young generation of Pakistan', *NG-Journal of Social Development*, 417 (3868), 1-22.

Geert, H., Hofstede, H., Jan, G. & Minkov, M. (2020), *Cultures and organizations: Software for the mind*, McGraw-Hill,

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

Han, H., Yu, J., Kim, H.-C. & Kim, W. (2018), 'Impact of social/personal norms and willingness to sacrifice on young vacationers' pro-environmental intentions for waste reduction and recycling', *Journal of sustainable tourism*, 26 (12), 2117-2133.

Hsu, C. L., Chuan-Chuan Lin, J. & Chiang, H. S. (2013), 'The effects of blogger recommendations on customers' online shopping intentions', *Internet Research*, 23 (1), 69-88.

Husted, B. W. & Allen, D. B. (2008), 'Toward a model of cross-cultural business ethics: The impact of individualism and collectivism on the ethical decision-making process', *Journal of Business Ethics*, 82, 293-305.

Joshi, Y. & Rahman, Z. (2015), 'Factors affecting green purchase behaviour and future research directions', *International Strategic management review*, 3 (1-2), 128-143.

Kim, H., Lee, E.-J. & Hur, W.-M. (2012), 'The normative social influence on eco-friendly consumer behavior: The moderating effect of environmental marketing claims', *Clothing and Textiles Research Journal*, 30 (1), 4-18.

Kim, Y., & Choi, S. M. (2005), 'Antecedents of Green Purchase Behavior: An Examination of Collectivism, Environmental Concern, and PCE', *Advances in Consumer Research,* 32.

Kotler, P. & Keller, K. L. (2016), *Marketing Management*, 15th Edition, New Jersey: Pearson Prentice Hall.

Laroche, M., Bergeron, J. & Barbaro-Forleo, G. (2001), 'Targeting consumers who are willing to pay more for environmentally friendly products', *Journal of consumer marketing*, 18 (6), 503-520.

Lee, Y.-k., Kim, S., Kim, M.-s. & Choi, J.-g. (2014), 'Antecedents and interrelationships of three types of pro-environmental behavior', *Journal of Business Research*, 67 (10), 2097-2105.

Liu, Y., Qu, Y., Lei, Z. & Jia, H. (2017), 'Understanding the evolution of sustainable consumption research', *Sustainable Development*, 25 (5), 414-430.

Mayer, R. C., Davis, J. H. & Schoorman, F. D. (1995), 'An Integrative Model of Organizational Trust', *Academy of management review*, 20 (3), 709-734.

McCarty, J. A. & Shrum, L. (1994), 'The recycling of solid wastes: Personal values, value orientations, and attitudes about recycling as antecedents of recycling behavior', *Journal of Business Research*, 30 (1), 53-62.

McCarty, J. A. & Shrum, L. (2001), 'The influence of individualism, collectivism, and locus of control on environmental beliefs and behavior', *Journal of Public Policy & Marketing*, 20 (1), 93-104.

Montano, D. E. & Kasprzyk, D. (2015), 'Theory of reasoned action, theory of planned behavior, and the integrated behavioral model', *Health behavior: Theory, research and practice*, 70 (4), 231.

Mukherjee, A. & Nath, P. (2003), 'A model of trust in online relationship banking', *International journal of bank marketing*, 21 (1), 5-15.

Nghiem, T. N., Dao, M. P. & Pham, B. N. (2021), 'An overview of the gasohol market in Vietnam, the next direction?', *Petrovietnam Journal*, 6, 55-62.

Nuttavuthisit, K. & Thøgersen, J. (2017a), 'The importance of consumer trust for the emergence of a market for green products: The case of organic food', *Journal of Business Ethics*, 140, 323-337.

Nuttavuthisit, K. & Thøgersen, J. (2017b), 'The Importance of Consumer Trust for the Emergence of a Market for Green Products: The Case of Organic Food', *Journal of Business Ethics*, 140 (2), 323-337.

Ogiemwonyi, O., & Jan, M. T. (2023), 'The correlative influence of consumer ethical beliefs, environmental ethics, and moral obligation on green consumption behavior', *Resources, Conservation & Recycling Advances,* 200171.

Oyserman, D., Coon, H. M. & Kemmelmeier, M. (2002), 'Rethinking individualism and collectivism: evaluation of theoretical assumptions and meta-analyses', *Psychological bulletin*, 128 (1), 3.

Pagiaslis, A. & Krontalis, A. K. (2014), 'Green consumption behavior antecedents: Environmental concern, knowledge, and beliefs', *Psychology & Marketing*, 31(5), 335-348.

Park, J., Hyun, H. & Thavisay, T. (2021), 'A study of antecedents and outcomes of social media WOM towards luxury brand purchase intention', *Journal of Retailing and Consumer Services*, 58, 102272.

Schlegelmilch, B. B., Bohlen, G. M. & Diamantopoulos, A. (1996), 'The link between green purchasing decisions and measures of environmental consciousness', *European journal of marketing*, 30 (5), 35-55.

Schwartz, S. H. (1992), 'Universals in the content and structure of values: Theoretical advances and empirical tests in 20 countries', in *Advances in experimental social psychology*, Elsevier, 1-65.

Timsit, A. & Kaplan, S. (2021), 'At Least 85 Percent of the World's Population Has Been Affected by Climate Change', Washington Post: Washington, DC, USA.

Triandis, H. C. (1993), 'Collectivism and individualism as cultural syndromes', *Cross-cultural research*, 27 (3-4), 155-180.

Triandis, H. C. & Gelfand, M. J. (1998), 'Converging measurement of horizontal and vertical individualism and collectivism', *Journal of personality and social psychology*, 74 (1), 118.

van Griethuijsen, R. A. L. F., van Eijck, M. W., Haste, H., den Brok, P. J., Skinner, N. C., Mansour, N., Savran Gencer, A. & BouJaoude, S. (2015), 'Global Patterns in Students' Views of Science and Interest in Science', *Research in Science Education*, 45 (4), 581-603.

MỐI QUAN HỆ GIỮA CHI TIÊU CHO GIÁO DỤC CỦA CHÍNH PHỦ, TỔNG THU NHẬP QUỐC DÂN, VÀ THẤT NGHIỆP Ở VIỆT NAM

Trần Thế Tuân
Trường Đại học Công nghệ Giao thông Vận tải
Email: tuantt83@utt.edu.vn
Chu Thị Bích Hạnh
Trường Đại học Công nghệ Giao thông Vận tải
Email: hanhctb@utt.edu.vn

Mã bài: JED-1537
Ngày nhận bài: 21/12/2023
Ngày nhận bài sửa: 08/01/2024
Ngày duyệt đăng: 20/01/2024
DOI: 10.33301/JED.VI.1537

Tóm tắt
Chi tiêu của chính phủ cho giáo dục đã thu hút nhiều sự chú ý vì nó đóng một vai trò quan trọng trong phát triển kinh tế. Câu hỏi đặt ra là chi tiêu của chính phủ cho giáo dục liệu có tác động như thế nào đến lực lượng lao động, tỷ lệ thất nghiệp và tổng thu nhập quốc dân. Nghiên cứu này nhằm cung cấp các ước tính đáng tin cậy về mối quan hệ giữa chi tiêu chính phủ cho giáo dục và tổng thu nhập quốc dân, tổng lực lượng lao động và thất nghiệp với bằng chứng thực nghiệm ở Việt Nam giai đoạn 1996 – 2022. Dữ liệu được lấy từ số liệu thống kê chính thức của Tổng cục Thống kê Việt Nam. Nghiên cứu sử dụng mô hình VAR và mô hình nhân quả Granger để xác định mối quan hệ giữa chi tiêu cho giáo dục của chính phủ, tổng thu nhập quốc dân, tổng lực lượng lao động và lượng thất nghiệp.
Từ khóa: Giáo dục, tổng thu nhập quốc dân, chi tiêu chính phủ, lực lượng lao động, thất nghiệp.
Mã JEL: H52, A13, E61, I25

The relationship between government spending on education, gross national income, and unemployment in Vietnam

Abstract
Government spending on education has attracted much attention because it is essential to economic development. The question is what impact government spending on education will have on the labor force, unemployment rate, and gross national income. This study aims to provide reliable estimates of the relationship between government spending on education and gross national income, total labor force, and unemployment with empirical evidence in Vietnam from 1996 – 2022. The data is taken from the official statistics of the General Statistics Office of Vietnam. The study uses VAR and Granger causality models to determine the relationship between government spending on education, gross national income, total labor force, and unemployment.
Keywords: *Education, gross national income, government spending, labor force, unemployment.*
JEL Codes: H52, A13, E61, I25.

1. Giới thiệu

Mối quan hệ giữa chi tiêu cho giáo dục của chính phủ và tổng thu nhập quốc dân vẫn là chủ đề tranh luận rộng rãi giữa nhiều học giả trên toàn thế giới, cả về lý thuyết và thực nghiệm. Một số chính phủ trên thế giới đã cố gắng kích thích tăng trưởng kinh tế bằng cách tăng chi tiêu chính phủ. Trong khi đó, một số nước như các nước EU lại phản đối cách thúc đẩy nền kinh tế bằng cách tăng chi tiêu chính phủ. Nghiên cứu lý thuyết và thực nghiệm về mối quan hệ giữa chi tiêu chính phủ và phát triển kinh tế có thể trả lời các câu hỏi liên quan đến ổn định tài chính công. Hơn nữa, đánh giá mối quan hệ giữa phát triển kinh tế và chi tiêu chính phủ có thể xác định các yếu tố làm thay đổi cơ cấu tăng trưởng. Chi tiêu chính phủ là một thành phần thiết yếu của thu nhập quốc dân (Chu & cộng sự, 2020). Nhưng chi tiêu chính phủ luôn có hai mặt, tích cực và tiêu cực. Một mặt, chi tiêu chính phủ có thể làm tăng đáng kể sản lượng kinh tế và gây ra những bất lợi như thu hẹp đầu tư tư nhân và cản trở hoạt động kinh tế tổng thể. Lee & cộng sự (2013) đã chứng minh rằng một sự gia tăng trong chi tiêu của chính phủ có thể làm tăng giá trị hiện tại ròng của thuế. Việc tăng giá trị ròng của thuế có thể làm giảm thu nhập thường xuyên và giảm tiêu dùng cá nhân và cung ứng lao động. Đã có rất nhiều cuộc tranh luận về việc liệu chi tiêu chính phủ có thúc đẩy tăng trưởng kinh tế hay không. Nhưng cho đến nay, có rất nhiều bằng chứng thực nghiệm cho thấy cả hai kết quả: tăng chi tiêu chính phủ có thể làm tăng hoặc không làm tăng tăng trưởng kinh tế. Vì vậy, có một câu hỏi cơ bản trong lý thuyết tăng trưởng là liệu tăng chi tiêu chính phủ có thúc đẩy tăng trưởng kinh tế hay không. Rất nhiều nghiên cứu thực nghiệm đã không thể đưa ra kết luận cụ thể. Sangkuhl (2015) lý thuyết kinh tế vĩ mô đã chỉ ra rằng tăng chi tiêu chính phủ có thể dẫn đến tổng cầu cao và có thể là phát triển kinh tế. Wijeweera và Webb (2012) bằng chứng thực nghiệm có kết quả ngược lại: tăng thu nhập quốc dân có thể làm tăng phát triển kinh tế. Trong các nghiên cứu của Keynes, chi tiêu chính phủ có mối quan hệ nhân quả với tăng trưởng kinh tế. Theo lý thuyết của Wagnerian, tỷ lệ chi tiêu của chính phủ trong tổng sản phẩm quốc dân có mối quan hệ tích cực với phát triển kinh tế (Rajeshkumar & Nalraj, 2014).

Trong tổng chi tiêu chính phủ, chi tiêu cho giáo dục nhằm phát triển nguồn lực chất lượng cao và có ý nghĩa quyết định đối với phát triển kinh tế. Các nhà kinh tế cũng đã thể hiện sự quan tâm lớn đến vai trò của chi tiêu chính phủ đối với vốn con người (Nguyen, 2019). Các nghiên cứu trước đây chủ yếu coi giáo dục là thước đo vốn con người và cố gắng kiểm tra tác động của giáo dục đối với tăng trưởng kinh tế. Nhiều nghiên cứu thực nghiệm cho rằng vốn con người là quan trọng nhất đối với sự phát triển bền vững ở mỗi quốc gia. Tuy nhiên, một số nhà nghiên cứu nhận thấy mối quan hệ yếu giữa vốn con người và tăng trưởng. Nguyên nhân của mối quan hệ mong manh này là do thiếu sự liên kết chặt chẽ giữa vốn con người và phát triển. Mối quan hệ yếu này có thể là do phương pháp nghiên cứu cũng như việc không có hoặc loại trừ các biến kiểm soát giải thích cho sự khác biệt trong các ước tính của bài báo. Giáo dục và đào tạo là hoạt động không thể thiếu đối với sự phát triển của mỗi quốc gia. Sản phẩm của giáo dục là con người, là nhân tố có ý nghĩa quan trọng trong sản xuất và tạo ra của cải vật chất cho xã hội. Lao động có kỹ năng và trình độ tác động trực tiếp đến năng suất trong tăng trưởng kinh tế bền vững (Marimuthu & cộng sự, 2021). Vì vậy, việc hình thành kỹ năng lao động nhất thiết phải thông qua giáo dục và đào tạo. Việt Nam là một trong những nước đang phát triển, ngân sách đầu tư cho giáo dục đã có sự tăng trưởng đáng kể trong giai đoạn 2006 – 2020 (Nguyen & cộng sự, 2021). Do đó, chúng tôi dựa trên tập hợp các phát hiện từ các nghiên cứu khác nhau điều tra thực nghiệm tác động của chi tiêu chính phủ cho giáo dục và tổng thu nhập quốc dân, lực lượng lao động và lượng thất nghiệp để ước tính chính xác hơn mức độ tác động và ước tính thu được từ nghiên cứu thực nghiệm ở Việt Nam.

2. Tổng quan nghiên cứu

Đã có nhiều nghiên cứu thực nghiệm tập trung vào mối quan hệ giữa chi tiêu chính phủ và tăng trưởng kinh tế ở các nước phát triển và đang phát triển. Tuy nhiên, có sự khác biệt lớn trong kết quả nghiên cứu do trình độ phát triển kinh tế của mỗi nước và thể chế chính trị của mỗi nước là khác nhau. Ngoài ra, sự khác biệt giữa các nghiên cứu là do phương pháp nghiên cứu và giai đoạn phân tích khác nhau. Landau (1983) đã chỉ ra rằng sự gia tăng chi tiêu chính phủ làm giảm tăng trưởng kinh tế trong một thời gian nghiên cứu tương đối dài. Mỗi mối quan hệ nghịch đảo giữa chi tiêu chính phủ và GDP thực bình quân đầu người trong ngắn hạn càng yếu. Nghiên cứu này cũng phát hiện ra rằng mối quan hệ giữa chi tiêu chính phủ và GDP thực trên đầu người không chứng tỏ sự gia tăng phúc lợi kinh tế. Barro (1991) một lần nữa chứng minh mối quan hệ

tích cực giữa chi tiêu của chính phủ cho các dịch vụ phi sản xuất và tăng trưởng kinh tế bình quân đầu người. Ông cũng đã mở rộng nghiên cứu của mình ra hơn 100 quốc gia khác nhau trong khoảng thời gian từ 1960 đến 1990. Nghiên cứu của Barro đã chỉ ra rằng trong các yếu tố quyết định đến việc tăng GDP, GDP bình quân đầu người có thể tăng bằng cách kiểm soát lạm phát, giảm chi tiêu chính phủ.

Trong khi đó, chi tiêu chính phủ, không bao gồm chi tiêu cho giáo dục và quân sự, cho thấy tác động tiêu cực đến tăng trưởng kinh tế. Như vậy, trong nghiên cứu của Barro, nếu chi tiêu chính phủ cao hơn, tăng trưởng kinh tế giảm (có thể do thuế cao hơn). Devarajan & cộng sự (1996) đưa ra các kết quả khác nhau trong khi khẳng định rằng tác động của chi tiêu chính phủ đối với tăng trưởng GDP có thể phụ thuộc vào thành phần chi tiêu hoặc tỷ lệ chi tiêu cho từng thành phần. Nghiên cứu cho thấy tỷ lệ phần trăm chi tiêu chính phủ có tác động tích cực đến tăng trưởng đối với các nước đang phát triển, nhưng mối quan hệ giữa chi tiêu công và GDP bình quân đầu người vẫn nghịch đảo.

Lý thuyết Musgrave-Rostow cho rằng nên khuyến khích chi tiêu công trong giai đoạn đầu của tăng trưởng kinh tế (Adewara & cộng sự, 2012). Lý do chính là cần có sự tham gia của chính phủ khi thị trường thường xuyên có vấn đề. Mặt khác, giả thuyết về hiệu ứng dịch chuyển của Peacock cho thấy chi tiêu của chính phủ có xu hướng thay đổi theo biến động xã hội, đặc biệt là trong thời chiến. Những lý thuyết này đã được hỗ trợ bởi một số nghiên cứu thực nghiệm như Egbetunde & Fasanya (2013), Ifarajimi & Ola (2017), Onuka & Odinakachukwu (2020).

Abu-Bader & Abu-Qarn (2003) đã thực hiện một nghiên cứu về mối quan hệ giữa chi tiêu chính phủ và tăng trưởng kinh tế ở ba quốc gia Ai Cập, Israel và Syria. Nghiên cứu đã chứng minh mối quan hệ nhân quả giữa chi tiêu chính phủ đối với tăng trưởng kinh tế. Tuy nhiên, về lâu dài, mối quan hệ này là tiêu cực giữa hai biến. Hơn nữa, chi tiêu quân sự cũng có tác động tiêu cực đến tăng trưởng kinh tế ở cả ba nước.

Jiranyakul (2013) đã thực hiện nghiên cứu thực nghiệm về chi tiêu chính phủ đối với tăng trưởng kinh tế ở Thái Lan giai đoạn 1993 - 2006. Kết quả nghiên cứu cho thấy mối quan hệ nhân quả một chiều giữa chính phủ và tăng trưởng kinh tế. Phương pháp ước lượng bình phương tối thiểu đã chỉ ra tác động tích cực của chi tiêu chính phủ đối với tăng trưởng kinh tế trong giai đoạn nghiên cứu. Tương tự, một số học giả khác như Loizides & Vamvoukas (2005) cũng đã đánh giá mối quan hệ nhân quả giữa chi tiêu chính phủ và phát triển kinh tế ở Hy Lạp, Vương quốc Anh và Ireland. Kết quả cho thấy quy mô chi tiêu chính phủ tạo ra tăng trưởng kinh tế ở cả ba quốc gia. Dilrukshini (2009) đã sử dụng kiểm định Johansen để đánh giá tác động của chi tiêu chính phủ đối với tăng trưởng kinh tế ở Sri Lanka từ năm 1932 đến năm 2002. Kết quả cũng cho thấy mức độ tăng trưởng chi tiêu công quyết định tăng trưởng kinh tế của Sri Lanka.

Murphy (2015) đã chứng minh rằng những cú sốc trong chi tiêu của chính phủ sẽ làm tăng tổng tiêu dùng. Các cuộc khảo sát đã gợi ý rằng, trong một số trường hợp, mức chi tiêu của chính phủ thấp hơn sẽ thúc đẩy tăng trưởng kinh tế. Tuy nhiên, chi tiêu chính phủ thường làm tăng nợ chính phủ. Bose & cộng sự (2007) đưa ra bằng chứng mạnh mẽ rằng thâm hụt chi tiêu chính phủ ở các nước đang phát triển (mẫu 30 quốc gia của chúng tôi) có thể dẫn đến những tác động tiêu cực đến tăng trưởng. Trong trường hợp của Hy Lạp, mối quan hệ nhân quả Granger cho thấy mối quan hệ đồng biến giữa tăng trưởng kinh tế và nợ chính phủ trong dài hạn. Spilioti & Vamvoukas (2015) nghiên cứu trong hơn 40 năm và chứng minh rằng nợ chính phủ có mối quan hệ tích cực với tăng trưởng GDP trên tổng tỷ lệ nợ nhất định (ở Hy Lạp, tỷ lệ này là khoảng 110%).

Bose & cộng sự (2007) thấy rằng thâm hụt cao trong chi tiêu chính phủ có thể dẫn đến bất lợi trong việc thúc đẩy tăng trưởng khi ông phân tích mối quan hệ giữa chi tiêu chính phủ và phát triển kinh tế. Ở Hy Lạp, Dritsaki (2013) cũng tìm thấy mối quan hệ nhân quả giữa tăng trưởng kinh tế và nợ chính phủ nhưng trong dài hạn. Sự gia tăng chi tiêu của chính phủ có thể gây ra mức độ tham nhũng cao hơn ở một quốc gia. Tham nhũng cũng có tác động gián tiếp đến tăng trưởng GDP. Chi tiêu của chính phủ giúp nền kinh tế tăng trưởng, nhưng chi tiêu của chính phủ cho quân đội là đáng kể, và tham nhũng gián tiếp làm giảm GDP (Alptekin & Levine, 2012). Trong khi đó, mối quan hệ tiêu cực giữa chính phủ và tăng trưởng kinh tế thường được tìm thấy ở các quốc gia có chính phủ hoạt động kém hiệu quả. Một

nghiên cứu về mối quan hệ giữa chi tiêu chính phủ và hiệu quả tài chính ở các nước EU cũng cho thấy độ co giãn dài hạn của các biến số. Tuy nhiên, khả năng phục hồi trong dài hạn không bền vững theo thời gian và có xu hướng giảm đáng kể ở các quốc gia có tốc độ già hóa nhanh, các quốc gia có nợ thấp và các quốc gia kiểm soát chi tiêu kém. Các quốc gia có độ co giãn ngắn là do tốc độ điều chỉnh chi tiêu của chính phủ theo sản lượng tiềm năng (Arpaia & Turrini, 2012)

Tang (2009) xem xét mối quan hệ giữa tăng trưởng và chi tiêu chính phủ ở Malaysia trong giai đoạn 1960-2007. Nghiên cứu này cho thấy chi tiêu của chính phủ cho giáo dục và quân sự có mối tương quan thuận với thu nhập quốc gia. Ngược lại, chi tiêu của chính phủ cho y tế không có bằng chứng cho thấy tác động tích cực đến thu nhập quốc gia. Tác giả đã tiến hành kiểm định nhân quả và chỉ ra mối quan hệ một chiều giữa thu nhập quốc dân và chi tiêu của chính phủ cho y tế. Một nghiên cứu khác đã kiểm tra 182 quốc gia từ năm 1950 đến 2004 và xác nhận mối quan hệ tích cực giữa chi tiêu của chính phủ cho y tế với thu nhập quốc gia và tăng trưởng kinh tế (Wu & cộng sự, 2010). Wahab (2004) cũng kiểm tra lại chi tiêu của chính phủ trong thời kỳ suy thoái và thấy rằng chi tiêu của chính phủ giảm trong quá trình tăng trưởng và mở rộng kinh tế. Nhờ đó, tốc độ tăng trưởng GDP bằng hoặc cao hơn xu thế phát triển. Quy tắc tương tự này áp dụng cho một số nước OECD, ngay cả ở các nước đang phát triển.

Đối với các nền kinh tế thuộc các nước phát triển như EU, độ co giãn nói trên là không đáng kể. Ví dụ, ở Malaysia, một quốc gia đang phát triển có thu nhập trung bình tương đối cao, kiểm định đã chỉ ra rằng sự gia tăng tổng chi tiêu của chính phủ có mối quan hệ ngược chiều với tăng trưởng kinh tế. Tuy nhiên, không có mối quan hệ nào giữa chi tiêu chính phủ cho các dịch vụ xã hội và phát triển kinh tế. Ngoài ra, kết quả của nghiên cứu này cũng chỉ ra mối liên hệ giữa chi tiêu chính phủ cho các dịch vụ xã hội và tăng trưởng kinh tế. Tuy nhiên, một số lĩnh vực như chăm sóc sức khỏe, giao thông vận tải và tiện ích công cộng có liên quan tích cực đến tăng trưởng kinh tế (Hasnul, 2016).

Một nghiên cứu khác xem xét mối quan hệ giữa chi tiêu của chính phủ trong các lĩnh vực khác nhau và tăng trưởng kinh tế ở Nigeria từ năm 1980 đến 2008. Các lĩnh vực chính bao gồm an ninh, y tế, giáo dục, giao thông, liên lạc và nông nghiệp, đan xen với các mối quan hệ tích cực và tiêu cực với tăng trưởng kinh tế. Trong ngắn hạn, chi tiêu cho quân sự, giao thông vận tải và thông tin liên lạc có tương quan thuận với tăng trưởng kinh tế, trong khi chi tiêu cho nông nghiệp ảnh hưởng tiêu cực đến tăng trưởng kinh tế. Mặt khác, tác động của chi tiêu cho giáo dục có tác động tiêu cực nhưng không đáng kể đến tăng trưởng kinh tế (Loto, 2011).

Bosma & cộng sự (2018) cũng đã tiến hành kiểm tra chi tiêu chung của chính phủ cho tăng trưởng kinh tế ở 23 quốc gia OECD. Kết quả kiểm định cho thấy mối quan hệ đồng biến giữa chi tiêu chính phủ và phát triển kinh tế. Trong dài hạn, độ co giãn đáng kể hơn cho thấy chi tiêu chính phủ tỷ lệ thuận với hiệu quả kinh tế. Tác giả cũng nhận thấy mối tương quan giữa các biến ở các nước có GDP bình quân đầu người nhìn chung thấp hơn so với các nước có GDP bình quân đầu người cao. Nghiên cứu này cho thấy mối quan hệ giữa chi tiêu chính phủ và GDP có thể được đặc trưng bởi hành động mạnh mẽ của chính phủ ở các nước phát triển. Bateman & Jones (2003) nghiên cứu mối quan hệ giữa chi tiêu công của chính phủ và GDP ở Jordan giai đoạn 1990 - 2010 cũng cho thấy tác động tích cực của chi tiêu chính phủ đến tăng trưởng GDP.

Một số nghiên cứu về mối quan hệ giữa tăng trưởng kinh tế và chi tiêu chính phủ ở các nước đang phát triển cũng cho thấy nhiều kết quả khác nhau. Chude & Chude (2013) ước tính tác động của chi tiêu giáo dục đối với tăng trưởng kinh tế ở Nigeria. Kết quả kiểm định cho thấy chi tiêu cho giáo dục tác động tích cực đến tăng trưởng kinh tế ở Nigeria trong thời gian dài, từ 1977 đến 2012. Kết quả nghiên cứu cũng có hàm ý chính sách quan trọng đối với chi tiêu cho giáo dục ở Nigeria.

Easterly & Rebelo (1993) cũng thực hiện một nghiên cứu đánh giá mối quan hệ giữa chính sách tài khóa và tăng trưởng kinh tế. Tác giả đã xem xét tác động của cơ cấu ngân sách đối với tăng trưởng kinh tế ở 9 quốc gia trong giai đoạn 1990 - 2010. Tác giả đã kết luận rằng chi tiêu công làm giảm đáng kể tốc độ tăng trưởng - kinh tế ở các quốc gia trong khu vực CFA. Olulu & cộng sự (2014) chỉ ra rằng chi tiêu của chính phủ ở Nigeria, khi được chia thành tổng chi tiêu cho y tế, giáo dục và nợ công, cho thấy mối quan hệ nghịch đảo giữa chi tiêu của chính phủ cho y tế và tăng trưởng kinh tế. Chi tiêu của chính phủ

Nigeria cho giáo dục không đủ để phục vụ cho lĩnh vực giáo dục đang mở rộng của đất nước. Afonso & Jalles (2014) đã đánh giá chi tiêu công và tăng trưởng kinh tế tại 14 quốc gia châu Âu và chỉ ra rằng hàm chi tiêu chính phủ của một số quốc gia như Áo, Pháp, Hà Lan và Bồ Đào Nha đã dẫn đến thu nhập quốc dân làm tăng chi tiêu chính phủ.

Tuy nhiên, khoảng trống nghiên cứu trên còn thiếu các nghiên cứu về chi tiêu chính phủ cho giáo dục trong mối liên hệ với tăng trưởng kinh tế ở một quốc gia đang phát triển nhanh chóng như Việt Nam. Hầu hết các nghiên cứu mới tập trung vào một số quốc gia cụ thể như Tang (2009), Szarowská (2011), Chude & Chude (2013), Dudzevičiūtė & cộng sự (2018), Olulu & cộng sự (2014). Nhưng chưa có nghiên cứu cụ thể nào về Việt Nam, đặc biệt là về mối quan hệ giữa chi tiêu chính phủ cho giáo dục với tổng thu nhập quốc dân và lượng thất nghiệp tại Việt Nam. Vì vậy, nghiên cứu này sẽ tập trung vào mối quan hệ trên ở Việt Nam giai đoạn 1996 – 2022.

3. Phương pháp nghiên cứu

Bài viết này đánh giá mối quan hệ giữa chi tiêu chính phủ cho giáo dục, tổng thu nhập quốc dân, tổng số lượng lao động và số lượng người thất nghiệp ở Việt Nam dựa trên dữ liệu giai đoạn 1996-2022 của Ngân hàng Thế giới và Tổng cục Thống kê Việt Nam. Các biến số đều được thể hiện dưới dạng logarit. Trong đó:

- GDP: Tổng sản phẩm trong nước
- GEE: Chi tiêu của chính phủ cho giáo dục tính trên tổng sản phẩm trong nước GDP
- Laf: Tổng lực lượng lao động trong nước
- Unem: Tổng số lượng người thất nghiệp ở Việt Nam trong giai đoạn 1996-2022

Sau khi tổng hợp các nghiên cứu liên quan và phân tích dữ liệu về chi tiêu chính phủ cho giáo dục ở Việt Nam, tổng sản phẩm trong nước và lực lượng lao động, số lượng thất nghiệp, tác giả sẽ sử dụng mô hình sau:

$$Y_t = ß + \sum_{t-1}^{k} ß_i Y_{t-i} + e_t$$

Trong đó:

- Y_t = n *1 vectơ của biến nội sinh
- ß = Vectơ của hằng số
- Y_{t-1} = số hạng trễ tương ứng cho từng biến e_t = vectơ của số hạng sai số

Phương pháp phân tích nghiên cứu được sử dụng là hồi quy VAR và kiểm định nhân quả Granger, nhằm xem xét mối tương tác giữa chi tiêu cho giáo dục của chính phủ, tổng thu nhập quốc dân, tổng lực lượng lao động và lượng thất nghiệp ở Việt Nam.

Mô hình Vector Autoregression (VAR), được đề xuất bởi giáo sư Christopher Sims của Đại học Princeton vào năm 1980 (Stock & Watson, 2001) , đã trở thành một trong những phương pháp thành công nhất trong phân tích thực nghiệm vĩ mô, đặc biệt là trong lĩnh vực kinh tế tiền tệ thực nghiệm vĩ mô. Mô hình xem xét đồng thời nhiều chuỗi thời gian được gọi là mô hình VAR(p) (p là độ trễ tối đa): đây là một hệ phương trình. Hơn nữa, mô hình VAR cho phép xem xét các biến tương tác với nhau (tất cả đều có thể là biến nội sinh). Mô hình có dạng:

$Y_t = \delta + \varphi_1 y_{t-1} + \ldots + \varphi_p y_{t-p} + u_t$

Trong đó

$$Yt = \begin{bmatrix} Y1t \\ . \\ . \\ . \\ Ymt \end{bmatrix}$$

Mô hình VAR sẽ cho phép xem xét tác động động của một cú sốc đối với các biến số khác. Ngoài ra, mô hình VAR còn cung cấp cơ sở để thực hiện kiểm định nhân quả Granger và xem xét mối tương quan giữa các biến. Mô hình VAR có (p) là độ trễ tối ưu của bất kỳ biến nào. Trong mô hình VAR không có ràng buộc trên, mỗi biến xuất hiện với mỗi độ trễ trong tất cả các phương trình. Trong mô hình VAR(p) có m biến thì mỗi độ trễ sẽ có m2 hệ số; mô hình VAR có nhiều hệ số. Các lỗi ngẫu nhiên (nhiễu loạn) của VAR là các vectơ nhiễu trắng. Mọi mối quan hệ động sẽ được thể hiện thông qua các hệ số của VAR. Mỗi lỗi ngẫu nhiên

không thể được dự đoán từ quá khứ - từ quá khứ của nó hoặc từ một lỗi khác. Mô hình này tăng khả năng ước lượng các tham số trong hệ thống VAR. Độ trễ của (p) phải được chọn sao cho không có hiện tượng tự tương quan giữa các sai số ước lượng.

Tuy nhiên, điều kiện của VAR là chuỗi thời gian phải dừng. Trong thực tế, chuỗi dữ liệu gốc thường không cố định. Do đó, chúng ta nên chuyển sang xét chuỗi sai phân cấp một, chuỗi số liệu đã lấy logarit tự nhiên hoặc chuỗi số liệu có hiệu số đã lấy logarit tự nhiên. Trong trường hợp này, chuỗi thời gian được gọi là đồng liên kết. Mô hình này giúp chúng ta xem xét mối quan hệ dài hạn của các biến (chuỗi thời gian). Các kết quả của mô hình được đọc thông qua kiểm định nhân quả Granger, Phân tích phương sai và Đồng liên kết.

4. Kết quả nghiên cứu và thảo luận

Bảng 1: Các thống kê cơ bản

Biến	Số quan sát	Trung bình	Sai số chuẩn	Giá trị nhỏ nhất	Giá trị lớn nhất
Unem	27	877.971,2	189.761,2	512.334,8	1.309.831
Laf	27	4.781	07	6.808.699	3.691
GDP	27	1.851	11	8.771	10
GEE	27	108.052,4	90.170,21	22.546	265.564

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả

Để đảm bảo các điều kiện thực hiện mô hình, nghiên cứu đã tiến hành kiểm định nghiệm đơn vị Augmented Dickey-Fuller để xác định tính dừng của dữ liệu sử dụng trong mô hình. Kết quả kiểm định cho thấy cả 4 biến GDP, GEE, Laf và Unem đều có ý nghĩa ở mức 1%, chứng tỏ cả hai biến đều có nghiệm đơn vị và dừng ở sai phân bậc 1 (Bảng 2).

Bảng 2: Kết quả kiểm tra gốc đơn vị Augmented Dickey-Fuller (ADF)

Tên biến	Giá trị t	Critical value (5%)	Bậc sai phân
D (lnGDP)	-3.939	-3.000	I(1)
D(lnGEE)	-3.274	-3.000	I(1)
D(lnUnem)	-6.036	-3.000	I(1)
D(lnLaf,2)	-3.267	-3.000	I(1)

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả

Để thực hiện các bước kiểm định tiếp theo, nghiên cứu này tiến hành một số kiểm định điều kiện cơ bản của mô hình. Đầu tiên, chúng tôi tiến hành kiểm định tính ổn định của mô hình.

Kết quả kiểm định nghiệm đặc trưng AR cho thấy các nghiệm của đa thức đều nằm trong đường tròn đơn vị đảm bảo tính ổn định và bền vững. Vì vậy, nghiên cứu tiếp tục kiểm định mối quan hệ đồng liên kết để chứng minh mối quan hệ dài hạn giữa các biến trong mô hình. Kiểm định đồng liên kết được thực hiện thông qua kiểm định Trace và kiểm định Max-Eigen.

Kết quả kiểm định Trace thể hiện 0 mối quan hệ đồng liên kết giữa các biến trong mô hình với mức ý nghĩa 5%. Do các biến không có đồng liên kết nên nghiên cứu sử dụng mô hình VAR để kiểm định mối liên hệ giữa các biến trong mô hình.

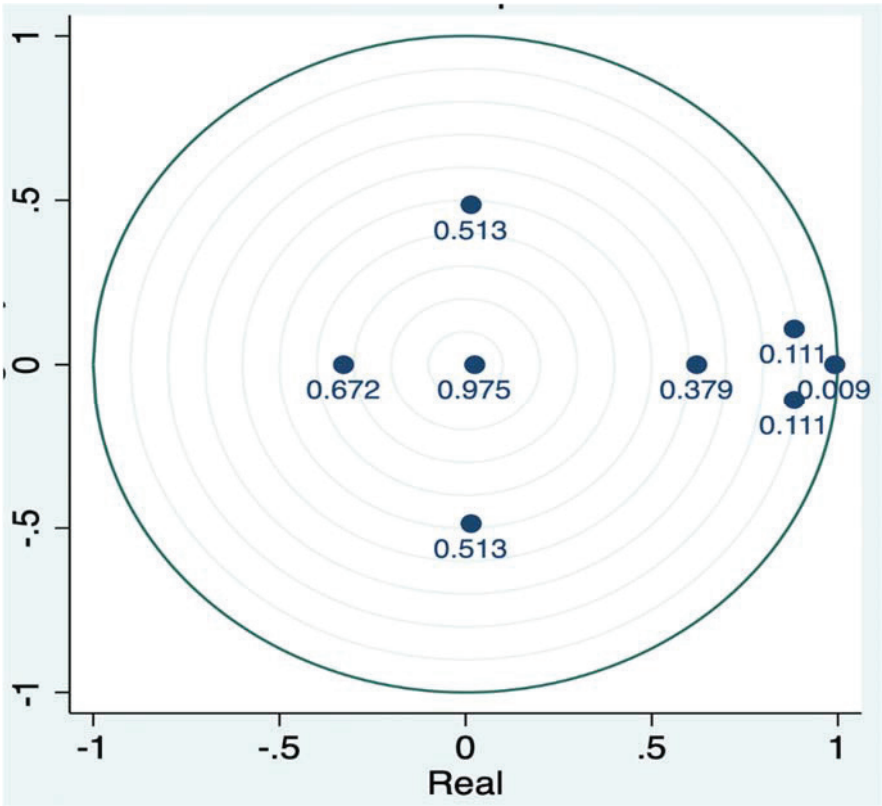
Bảng 4 cho thấy rằng Tiêu chí thông tin Akaike (AIC) và tất cả các tiêu chí thông tin khác đều có ý nghĩa ở độ trễ bốn (4) ngụ ý rằng độ trễ tối ưu cho nghiên cứu này là bốn.

Kết quả VAR cho thấy các biến trong mô hình đều có mối quan hệ tác động qua lại lẫn nhau ở các độ trễ 1 đến 4 năm. Chi tiêu của chính phủ cho giáo dục có mối quan hệ ngược chiều với tổng thu nhập quốc dân. Kết quả này cũng phù hợp với kết quả nghiên cứu của Landau (1983) cho thấy chi tiêu của chính phủ làm giảm tổng thu nhập. Trong mô hình này thu nhập quốc dân được tính theo mức tổng cầu nên việc chi tiêu cho giáo dục của chính phủ đương nhiên làm giảm tổng GDP theo năm với các yếu tố khác không đổi.

Tuy nhiên, chi tiêu cho giáo dục lại có tỷ lệ nghịch với tổng số thất nghiệp, nghĩa là khi chi tiêu cho giáo dục tăng 1 đơn vị thì tỷ lệ thất nghiệp giảm 0,08% ở độ trễ 1 năm.

Chi tiêu của chính phủ cho giáo dục đồng thời cũng làm gia tăng lực lượng lao động ở độ trễ năm thứ 1 và năm thứ 2 ở mức 0,61%, nghĩa là cứ gia tăng 1 đơn vị cho chi tiêu giáo dục thì góp phần làm gia tăng thêm lực lượng lao động ở mức 0,61%.

Hình 1: Nghiệm nghịch đảo của đa thức đặc trưng AR



Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả

Bảng 3: Kết quả kiểm định đồng liên kết

Thứ hạng tối đa	Thông số	LL	Thống kê Eigenvalue	Thống kê Trace	Giá trị P 5%
0	20	189.020,29	.	40.295,7*	47,21
1	27	200.728,18	0.608,05	16.879,9	29,68
2	32	205.699,36	0.328,13	6.937,5	15,41
3	35	209.135,53	0.240,35	0.065,2	3,76
4	36	209.168,12	0.002,60		

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả

Bảng 4: Xác định độ trễ tối ưu cho mô hình

Số quan sát: 23

Độ trễ	LogL	LR	Df	P	FPE	AIC	SC	HQ
0	52.460,2				1.71-07	-4.21393	-4.16427	-4.01645
1	184.373	263,83	16	0.000	7.5	12	-14.2933	-14.045
2	198.758	28.771	16	0.026	1.01-11	-14.1529	-13.7059	-12.3756
3	242.526	87.534	16	0.000	1.41	12	-16.5674	-15.9218
4	289.661	94.271*	16	0.000	2.71-13*	-19.2749*	-18.4306*	-15.9178*

* biểu thị thứ tự độ trễ được chọn theo tiêu chí
LR: thống kê kiểm tra LR được sửa đổi tuần tự (mỗi kiểm tra ở mức 5%)
FPE: Lỗi dự đoán cuối cùng; AIC: Tiêu chí thông tin Akaike;
SC: tiêu chí thông tin Schwarz; HQ: Tiêu chí thông tin Hannan-Quinn

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ Stata

5. Kết luận và hàm ý chính sách

Kết quả phân tích dữ liệu thống kê cho thấy, mức độ chi tiêu của chính phủ cho giáo dục có thể ảnh hưởng đến các yếu tố như GDP, tổng lực lượng lao động, thất nghiệp.

Kết quả phân tích mô hình VAR giai đoạn 1996-2022 cho thấy mối quan hệ dài hạn giữa tăng trưởng kinh tế và chi tiêu của chính phủ cho giáo dục. Bảng phân tách phương sai cũng chỉ ra rằng sự gia tăng trong tổng GDP giải thích cho sự thay đổi trong chi tiêu giáo dục và làm giảm tỷ lệ thất nghiệp và gia tăng lực lượng lao động. Dựa trên kết quả phân tích dữ liệu, có thể đề xuất một số giải pháp về chi ngân sách cho giáo dục ở Việt Nam.

Thứ nhất, chính phủ Việt Nam cần tăng thêm chi tiêu cho giáo dục ở tất cả các cấp học, bởi đầu tư cho giáo dục được coi là yếu tố then chốt chất xúc tác thúc đẩy sự phát triển kinh tế nhanh chóng và theo hướng bền vững, ngoài ra giáo dục của việt Nam trong những năm gần đây được đánh giá là một quốc gia có chi tiêu cho giáo dục và đào tạo thuộc vào nhóm cao trên thế giới, điều này sẽ giúp đào tạo ra một thế hệ người lao động trình độ cao, nhằm đáp ứng được những yêu cầu về chất lượng nguồn nhân lực trong bối cảnh Toàn cầu hoá ngày càng mạnh mẽ như hiện nay. Chi tiêu cho giáo dục không chỉ có tập trung vào khu vực công mà cần cả khu vực giáo dục tư thông qua chính sách tín dụng.

Thứ hai, việc quản lý ngân sách nhà nước cho giáo dục cũng là vấn đề cần quan tâm. Công tác quản lý chi cho giáo dục ở Việt Nam còn nhiều yếu kém. Những kết quả đạt được trong việc duy trì các hoạt động giáo dục, từng bước khắc phục những yếu kém về chất lượng và hiệu quả trong điều kiện cơ sở vật chất và tài chính còn hạn chế là rất đáng ghi nhận. Tuy nhiên, những hạn chế về điều kiện kinh tế - xã hội, năng lực đội ngũ giáo viên, cơ sở vật chất của ngành giáo dục, thu nhập và chất lượng cuộc sống của các tầng lớp nhân dân đã tác động không nhỏ, tạo ra khoảng cách và chất lượng giáo dục giữa các vùng miền, giữa các loại hình, giữa các phương thức giáo dục. Chất lượng và hiệu quả giáo dục của Việt Nam có phần chưa đáp ứng yêu cầu của sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước và với trình độ giáo dục đào tạo của các nước có nền kinh tế phát triển trong khu vực và trên thế giới. Nâng cao chất lượng, hiệu quả vẫn là yêu cầu cấp bách, thách thức chủ yếu mà ngành giáo dục phải vượt qua. Với quan điểm giáo dục là quốc sách hàng đầu, Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Bộ Tài chính đã giúp Chính phủ tăng ngân sách cho giáo dục, đảm bảo chỉ tiêu Nghị quyết đề ra. Năm 1996 ngân sách nhà nước chi cho giáo dục chiếm 11%, đến năm 2000 là 15%. Ngân sách nhà nước dành cho giáo dục năm 2000 gấp 1,6 lần so với năm 1996. Tuy nhiên, ngân sách nhà nước chỉ đáp ứng được khoảng 70% nhu cầu tối thiểu của giáo dục. Phần lớn ngân sách được dùng để trả lương và các khoản phụ cấp theo lương (có nơi lên tới 90%). Với nguồn ngân sách dành cho giáo dục và đào tạo còn hạn chế, Việt Nam phải đổi mới quản lý ngân sách là khâu then chốt để sử dụng ngân sách hiệu quả hơn. Đổi mới quản lý ngân sách giáo dục cần được thực hiện đồng bộ để đổi mới quy trình lập kế hoạch ngân sách cho giáo dục. Cần phân tích các căn cứ mới để lập dự toán chi ngân sách cho giáo dục, cải cách, thẩm tra và phê duyệt dự toán chi.

Tài liệu tham khảo

Abu-Bader, S., & Abu-Qarn, A. S. (2003), 'Government expenditures, military spending and economic growth: Causality evidence from Egypt, Israel, and Syria', *Journal of Policy Modeling*, 25(6-7), 567-583. DOI: https://doi.org/10.1016/S0161-8938(03)00057-7.

Adewara, Sunday Olabisi & Oloni, E. F. (2012), 'Composition of Public Expenditure and Economic Growth in Nigeria', *Journal of Emerging Trends in Economics and Management Sciences*, 3(4), 403-407.

Afonso, A., & Jalles, J. T. (2014), 'Fiscal composition and long-term growth', *Applied Economics*, 46(3), 349-358. DOI: https://doi.org/10.1080/00036846.2013.848030.

Alptekin, A., & Levine, P. (2012), 'Military expenditure and economic growth: A meta-analysis', *European Journal of Political Economy*, 28(4), 636-650. DOI: https://doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2012.07.002.

Arpaia, A., & Turrini, A. (2012), 'Government Expenditure and Economic Growth in the EU: Long-Run Tendencies and Short-Term Adjustment', *SSRN Electronic Journal*. DOI: https://doi.org/10.2139/ssrn.2004461.

Awaworyi Churchill, S., & Yew, S. L. (2017), 'Are government transfers harmful to economic growth? A meta-analysis', *Economic Modelling*, 64, 270-287. DOI: https://doi.org/10.1016/j.econmod.2017.03.030.

Barro, R. J. (1991), 'Economic growth in a cross section of countries', *Quarterly Journal of Economics*, 106(2), 407-443. DOI: https://doi.org/10.2307/2937943.

Bateman, I. J., & Jones, A. P. (2003), 'Contrasting conventional with multi-level modeling approaches to meta-analysis: Expectation consistency in U.K. woodland recreation values', *Land Economics*, 79(2), 235-258. DOI: https://doi.org/10.2307/3146869.

Bose, N., Haque, M. E., & Osborn, D. R. (2007), 'Public expenditure and economic growth: A disaggregated analysis for developing countries', *Manchester School*, 75(5), 533-556. DOI: https://doi.org/10.1111/j.1467-9957.2007.01028.x.

Bosma, N., Content, J., Sanders, M., & Stam, E. (2018), 'Institutions, entrepreneurship, and economic growth in Europe', *Small Business Economics*, 51(2), 483-499. DOI: https://doi.org/10.1007/s11187-018-0012-x.

Chu, T. T., Hölscher, J., & McCarthy, D. (2020), 'The impact of productive and non-productive government expenditure on economic growth: an empirical analysis in high-income versus low- to middle-income economies', *Empirical Economics*, 58(5), 2403-2430. DOI: https://doi.org/10.1007/s00181-018-1616-3.

Chude, P. N., & Chude, I. D. (2013), 'Impact of government expenditure on economic growth in Nigeria', *International Journal of Business and Management Review*, 1(4), 64-71. DOI: https://doi.org/10.1007/s13398-014-0173-7.2.

Devarajan, S., Swaroop, V., & Zou, H. F. (1996), 'The composition of public expenditure and economic growth', *Journal of Monetary Economics*, 37(2), 313-344. DOI: https://doi.org/10.1016/S0304-3932(96)90039-2.

Dilrukshini, W. (2009), 'Public Expenditure and Economic Growth in Sri Lanka: Cointegration Analysis and Causality Testing', *Staff Studies*, 34(1). DOI: https://doi.org/10.4038/ss.v34i1.1239.

Dudzevičiūtė, G., Šimelytė, A., & Liučvaitienė, A. (2018), 'Government expenditure and economic growth in the European Union countries', *International Journal of Social Economics*, 45(2), 372–386.

Dritsaki, C. (2013), 'Causal Nexus between Economic Growth, Exports and Government Debt: The case of Greece', *Procedia Economics and Finance*, 5. DOI: https://doi.org/10.1016/s2212-5671(13)00031-2.

Easterly, W., & Rebelo, S. (1994), *Fiscal policy and economic growth: an empirical investigation*, No. 885, CEPR Discussion Papers.

Egbetunde, T., & Fasanya, I. O. (2013), 'Public Expenditure and Economic Growth in Nigeria: Evidence from Auto-Regressive Distributed Lag Specification', *Zagreb International Review of Economics & Business*, 16(1), 79-92.

Hasnul, A. G. (2015), *The effects of government expenditure on economic growth: the case of Malaysia*, MPRA Paper 71254, University Library of Munich, Germany.

Ifarajimi, G. D., & Ola, K. O. (2017), 'Government Expenditure and Economic Growth in Nigeria: An Analysis with Dynamic Ordinary Least Squares', *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 7(5), 8-26. DOI: https://doi.org/10.6007/ijarbss/v7-i5/2869.

Jiranyakul, K. (2013), *The relation between government expenditures and economic growth in Thailand*, National Institute of Development Administration, Bangkok. DOI: https://doi.org/10.2139/ssrn.2260035.

Landau, D. (1983), 'Government Expenditure and Economic Growth: A Cross-Country Study', *Southern Economic Journal*, 49(3), 783-792. DOI: https://doi.org/10.2307/1058716.

Lee, D., Kim, D., & Borcherding, T. E. (2013), 'Tax structure and government spending: Does the value-added tax increase the size of government?', *National Tax Journal*, 66(3), 541-569. DOI: https://doi.org/10.17310/ntj.2013.3.02.

Loizides, J., & Vamvoukas, G. (2005), 'Government expenditure and economic growth: Evidence from trivariate causality testing', *Journal of Applied Economics*, 8(1), 125–152.

Loto, M. A. (2011), 'Impact of government sectoral expenditure on economic growth', *Journal of Economics and International Finance*, 3(11), 82-92.

Marimuthu, M., Khan, H., & Bangash, R. (2021), 'Fiscal Causal Hypotheses and Panel Cointegration Analysis for Sustainable Economic Growth in ASEAN', *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 8(2), 99-109. DOI: https://doi.org/10.13106/jafeb.2021.vol8.no2.0099.

Murphy, D. P. (2015), 'How can government spending stimulate consumption?', *Review of Economic Dynamics*, 18(3). 551-574. DOI: https://doi.org/10.1016/j.red.2014.09.006.

Nguyen, H. D., HO, K. H., & Can, T. T. H. (2021), 'The Role of Education in Young Household Income in Rural Vietnam', *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 8(2), 1237-1246. DOI: https://doi.org/10.13106/jafeb.2021.vol8.no2.1237.

Nguyen, H. H. (2019), 'The role of state budget expenditure on economic growth: Empirical study in Vietnam', *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 6(3), 81-89. DOI: https://doi.org/10.13106/jafeb.2019.vol6.no3.81.

Olulu, R. M., Erhieyovwe, E. K., & Andrew, U. (2014), 'Government expenditures and economic growth: The Nigerian experience', *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 5(10 SPEC. ISSUE). DOI: https://doi.org/10.5901/mjss.2014.v5n10p89.

Onuka, O. I., & Odinakachukwu, N. A. (2020), 'Does Financial Liberalization Lead to Poverty Alleviation? New Evidence from Nigeria', *Journal of Business Theory and Practice*, 8(3). DOI: https://doi.org/10.22158/jbtp.v8n3p22.

Rajeshkumar, N., & Nalraj, P. (2014), 'Public Expenditure on Health and Economic Growth in Selected Indian States', *International Journal*, 3(3), 468-472.

Sangkuhl, E. (2015), 'How the Macroeconomic Theories of Keynes influenced the Development of Government Economic Finance Policy after the Great Depression of the 1930's: Using Australia as the Example', *Athens Journal of Law*, 1(1), 32-52. DOI: https://doi.org/10.30958/ajl.1.1.3.

Spilioti, S., & Vamvoukas, G. (2015), 'The impact of government debt on economic growth: An empirical investigation of the Greek market', *Journal of Economic Asymmetries*, 12(1), 34-40. DOI: https://doi.org/10.1016/j.jeca.2014.10.001.

Stock, J. H., & Watson, M. W. (2001), 'Vector autoregressions', *Journal of Economic Perspectives*, 15(4), 101-115.

Szarowská, I. (2011), 'Relationship between government spending and economic growth in the Czech Republic', *Acta Universitatis Agriculturae Et Silviculturae Mendelianae Brunensis*, 59(44), 415–421.

Tang, C. F. (2009), 'An examination of the government spending and economic growth Nexus for Malaysia using the leveraged bootstrap simulation approach', *Global Economic Review*, 38(2), 215-227. DOI: https://doi.org/10.1080/12265080902903266.

Wahab, M. (2004), 'Economic growth and government expenditure: Evidence from a new test specification', *Applied Economics*, 36(19), 2125-2135. DOI: https://doi.org/10.1080/0003684042000306923.

Wijeweera, A., & Webb, M. J. (2012), 'Using the Feder-Ram and military Keynesian models to examine the link between defence spending and economic growth in Sri Lanka', *Defence and Peace Economics*, 23(3), 303-311. DOI: https://doi.org/10.1080/10242694.2011.593352.

Wu, S. Y., Tang, J. H., & Lin, E. S. (2010), 'The impact of government expenditure on economic growth: How sensitive to the level of development?', *Journal of Policy Modeling*, 32(6), 804-817. DOI: https://doi.org/10.1016/j.jpolmod.2010.05.011.

TÁC ĐỘNG CỦA CHỦ NGHĨA VẬT CHẤT ĐỐI VỚI HÀNH VI TIẾT KIỆM CỦA SINH VIÊN ĐẠI HỌC TẠI HÀ NỘI VIỆT NAM: VAI TRÒ CỦA KHẢ NĂNG TỰ QUẢN LÝ TÀI CHÍNH VÀ TIÊU DÙNG BỐC ĐỒNG

Nguyễn Thị Diệu Thu
Trường Đại học Công nghệ Giao thông Vận tải
Email: thuntd@utt.edu.vn
Nguyễn Thị Kim Oanh
Trường Quốc tế, Đại học Quốc gia Hà Nội
Email: nguyenthikimoanh@vnu.edu.vn
Trần Thị Thủy Anh
Trường Quốc tế, Đại học Quốc gia Hà Nội
Email: tranthithuyanh@vnu.edu.vn

Mã bài báo: JED-1374
Ngày nhận: 05/09/2023
Ngày nhận bản sửa: 13/11/2023
Ngày duyệt đăng: 04/12/2023
Mã DOI: 10.33301/JED.VI.1374

Tóm tắt:
Nghiên cứu này xem xét mối quan hệ giữa chủ nghĩa vật chất và hành vi tiết kiệm trong số sinh viên đại học tại Hà Nội Việt Nam, vai trò của tiêu dùng bốc đồng, và khả năng tự tin tài chính trong mối quan hệ nêu trên. Bằng cách phân tích dữ liệu từ 253 sinh viên đại học, nghiên cứu này cho thấy rằng những sinh viên có chủ nghĩa vật chất cao thường thực hiện hành vi tiết kiệm so với đồng nghiệp của họ thông qua tác động trung gian của tiêu dùng bốc đồng. Cụ thể, nghiên cứu cho thấy một mối quan hệ tích cực giữa chủ nghĩa vật chất và hành vi tài chính, mặc dù không đạt mức ý nghĩa thống kê. Hiệu ứng trung gian của tiêu dùng bốc đồng trong mối quan hệ này có ý nghĩa thống kê, vì những người có chủ nghĩa vật chất và tiêu dùng bốc đồng thường chi tiêu không kế hoạch. Khả năng tự tin tài chính đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy hành vi tiết kiệm. Mối quan hệ giữa khả năng tự tin tài chính và chủ nghĩa vật chất và hành vi tiết kiệm có mức độ tương quan thấp, cho thấy tác động không phụ thuộc lẫn nhau.
Từ khóa: Hành vi tài chính, tiêu dùng bất ngờ, chủ nghĩa vật chất, hành vi tiết kiệm.
Mã JEL: D12; B23; E21; G02.

Impacts of materialism on saving behavior among undergraduates in Hanoi Vietnam: The role of financial self-management and impressive consumption

Abstract:
This study examines the relationship between materialism and saving behavior among university students in Hanoi, Vietnam, and the role of impulsive consumption and financial self-esteem in the above relationship. By analyzing data from 253 college students, this research reveals that students with high materialism are more likely to engage in frugal behavior compared to their peers through the mediating effect of impulsive consumption. Specifically, the study finds a positive relationship between materialism and financial behavior. The mediating effect of impulsive consumption in this relationship is statistically significant, because people with materialism and impulsive consumption often spend unplanned. Financial confidence plays an important role in promoting saving behavior. The relationship between financial self-efficacy and materialism and saving behavior is low in correlation, suggesting that the impacts are independent.
Keywords: *Financial self-efficacy, impulsive consumption, materialism, saving behavior.*
JEL codes: D12; B23; E21; G02.

1. Giới thiệu

Các nghiên cứu trước đây đã chỉ ra rằng hành vi tài chính của con người bị ảnh hưởng bởi nhiều yếu tố khác nhau. Các yếu tố này bao gồm sự hiểu biết về tài chính, ảnh hưởng của cha mẹ, và chủ nghĩa vật chất. Sự hiểu biết về tài chính đã được nghiên cứu (Feng & cộng sự, 2019; Grohmann, 2018; Morgan & Long, 2020), cũng như ảnh hưởng của cha mẹ (Alekam & cộng sự, 2018; Bucciol & Veronesi, 2014; Norvilitis & MacLean, 2010). Ngoài ra, có các nghiên cứu về mối quan hệ giữa chủ nghĩa vật chất và hành vi tài chính (Garðarsdóttir & Dittmar, 2012; Pangestu & Karnadi, 2020; Richins, 2011). Chủ nghĩa vật chất được xem như một đặc điểm tính cách và một giá trị tiêu dùng, và nó có thể ảnh hưởng đến việc tiết kiệm và chi tiêu của một người (Dittmar & cộng sự, 2014; Kasser, 2011; Kasser & Ahuvia, 2002). Các nghiên cứu trước đây đã chỉ ra rằng những người theo chủ nghĩa vật chất thường có xu hướng tiêu tiền và vay mượn hơn là tiết kiệm (Garðarsdóttir & Dittmar, 2012).

Tuy nhiên, tác động của chủ nghĩa vật chất có thể thay đổi dựa trên cách cá nhân tiêu tiền. Một số nghiên cứu đã đề cập đến mối quan hệ giữa chủ nghĩa vật chất và hành vi tiết kiệm của những người thích mua sắm bốc đồng (Chen & cộng sự, 2021; Ortiz Alvarado & cộng sự, 2020; Paasche & cộng sự, 2019) và những người tự chủ về tài chính (Asandimitra & Kautsar, 2019; Gamst-Klaussen & cộng sự, 2019). Do đó, nghiên cứu hiện tại xem xét mối quan hệ giữa chủ nghĩa vật chất và hành vi tiết kiệm, đặc biệt là đối với sinh viên Việt Nam. Đầu tiên, nghiên cứu này sẽ xác định tác động của chủ nghĩa vật chất, sự tự tin về tài chính và tiêu dùng bốc đồng đối với hành vi tiết kiệm. Thứ hai, nó sẽ kiểm tra xem liệu tiêu dùng bốc đồng có làm trung gian hay không và liệu năng lực tài chính của bản thân có điều hòa mối quan hệ giữa chủ nghĩa vật chất và hành vi tiết kiệm hay không.

Đóng góp của chúng tôi trong nghiên cứu này là phân tích sự ảnh hưởng giữa chủ nghĩa vật chất đến hành vi tiết kiệm.

Dữ liệu khảo sát thu được từ 253 sinh viên của các trường đại học tại Hà Nội Việt Nam, phân tích bằng Smart-PLS 4.0.9.5. Mô hình đo lường cho phép đánh giá độ tin cậy của cấu trúc và tính hợp lệ của cấu trúc trước khi tất cả các giả thuyết được kiểm tra bằng cách sử dụng mô hình cấu trúc (Hair & cộng sự, 2022).

Ngoài phần giới thiệu nghiên cứu; phần 2 chúng tôi sẽ trình bày về tổng quan nghiên cứu và giả thuyết nghiên cứu; phần 3 là các phương pháp nghiên cứu; phần 4 chúng tôi phân tích dữ liệu - trình bày kết quả đạt được và thảo luận; phần 5 là kết luận.

2. Tổng quan nghiên cứu và giả thuyết nghiên cứu

2.1. Hành vi tiết kiệm

Khái niệm "hành vi tiết kiệm" đề cập đến việc gửi tiền vào ngân hàng hoặc cơ quan tài chính để bảo vệ khỏi tình huống bất ổn trong tương lai hoặc để tích luỹ tiền để chi tiêu cho hàng hóa hoặc dịch vụ (Lunt & Livingstone, 1991). Hành vi tiết kiệm thể hiện sự đa dạng và đa chiều, vì nó có thể phục vụ nhiều mục đích và đáp ứng nhiều động cơ khác nhau của con người. Động cơ tiết kiệm của con người đã được Keynes giải thích một cách tổng quan (trích dẫn trong Browning & Lusardi (1996). Động cơ tiết kiệm của con người đã được Browning & Lusardi (1996) giải thích một cách tổng quan. Động cơ đầu tiên là động cơ phòng ngừa, có nghĩa là con người muốn tích luỹ tiền để đối phó với các tình huống không lường trước. Động cơ thứ hai là động cơ chu kỳ đời, có nghĩa là con người để dành tiền trong giai đoạn đầu đời để sử dụng trong các giai đoạn cuộc sống sau này, như nghỉ hưu. Động cơ thay thế theo thời gian khác là một động cơ khác giúp con người hưởng lợi từ lãi suất và tăng giá trị tiền tiết kiệm. Cuối cùng, con người tiết kiệm để cải thiện mức sống, có nghĩa là họ thích trải qua một sự tăng dần trong việc tiêu tiền chứ không phải giảm tiêu tiền. Ngoài ra, việc tiết kiệm mang lại sự độc lập cho cá nhân để kiểm soát cuộc sống của họ.

Niềm vui từ việc để lại gia tài cho gia đình cũng khuyến khích con người ưa thích hành vi tiết kiệm. Nhiều người có thể trì hoãn việc tiêu tiền hiện tại để có đủ tiền để thực hiện những ước mơ của họ, chẳng hạn như khởi xướng một dự án kinh doanh. Mặc dù việc tiết kiệm quan trọng, lý do tiêu tiền vào hàng hóa và dịch vụ vào thời điểm hiện tại liên quan đến các yếu tố tâm lý trong ngữ cảnh cụ thể của cuộc sống của con người (Lunt & Livingstone, 1991).

2.2. Cơ sở lý thuyết

2.2.1. Lý thuyết về hành vi có kế hoạch

Theo Ajzen (1991), hành vi của một người được ảnh hưởng bởi ý định thực hiện hành vi, và ý định này được thúc đẩy bởi ba biến số chính: tiêu chuẩn chủ quan, thái độ, và kiểm soát hành vi cảm nhận. Thái độ được định nghĩa là mức độ mà một người ưa hoặc không ưa đánh giá về hành vi. Tiêu chuẩn chủ quan liên quan đến áp lực xã hội cảm nhận để thực hiện hoặc không thực hiện hành vi. Nhận thức về kiểm soát hành vi đề cập đến việc nhận thức về sự dễ dàng hoặc khó khăn khi thực hiện hành vi, và điều này có tác động trực tiếp đến hành vi đó. Khái niệm này có thể liên quan đến thuật ngữ "năng lực của bản thân", như được giải thích trong Lý thuyết Học thuật Xã hội của Bandura (1989, 1990, 1994, 1997). Đó là cách mà một cá nhân cảm nhận về khả năng của họ để thực hiện hành vi tài chính.

2.2.2. Lý thuyết nhận thức xã hội

Học thuyết nhận thức xã hội cho rằng hành vi của con người bị ảnh hưởng bởi tư duy, các yếu tố cá nhân và môi trường. Theo Bandura (1997), niềm tin vào khả năng bản thân quyết định cách con người cảm thấy, suy nghĩ, và hành xử. Niềm tin vào khả năng của mình ảnh hưởng đến cách mà con người đánh giá giá trị của kết quả của hành vi, bao gồm cả lợi ích ngay lập tức và lợi ích lâu dài. Năng lực bản thân được coi là một yếu tố quan trọng trong việc thay đổi hành vi của cá nhân, vì mọi hành động của họ phụ thuộc vào cách họ tự nhận thức và tự tin của mình (Ozmete & Hira, 2011).

2.3. Phát triển giả thuyết

2.3.1. Chủ nghĩa vật chất và hành vi tiết kiệm

Chủ nghĩa vật chất đề cập đến việc coi trọng sở hữu và tính thụ động của hàng hóa vật chất trong việc đạt được các mục tiêu và khao khát trong cuộc sống (Richins, 2004). Người có chủ nghĩa vật chất cao thường coi tài sản là trung tâm của cuộc sống họ và đặt nhiều giá trị vào tài sản vật chất hơn. Họ tập trung vào tiêu dùng và tiêu nhiều cho các đồ vật vật chất (Awanis & cộng sự, 2017; Pangestu & Karnadi, 2020), và thường khó khăn trong việc tiết kiệm trong tương lai. Ngoài ra, một cuộc khảo sát của Arofah & cộng sự (2018) trên sinh viên khoa Kinh tế cũng chỉ ra rằng mức độ chủ nghĩa vật chất cao liên quan đến hành vi tài chính và quản lý kém. Do đó, có một mối quan hệ đề xuất giữa chủ nghĩa vật chất và hành vi tiết kiệm như sau:

H1: Chủ nghĩa vật chất có mối quan hệ ngược chiều với hành vi tiết kiệm.

2.3.2. Chủ nghĩa vật chất và tiêu dùng bốc đồng

Tiêu dùng bốc đồng là hành vi mua sắm đột ngột, thường do kích thích bên ngoài hoặc tâm trạng nội tại (Rook & Fisher, 1995). Người tiêu dùng thường không đặt ra mục tiêu cụ thể hoặc ý định mua sắm trước, thiếu kế hoạch cụ thể (Beatty & Ferrell, 1998). Theo Rook (1987), tính bốc đồng này liên quan đến chủ nghĩa vật chất và có thể dẫn đến quyết định tài chính không cân nhắc, tăng nguy cơ tiêu tiền một cách không có kế hoạch và chi tiêu không có ý định trước.

Chủ nghĩa vật chất có thể gây hại cho hành vi tài chính bởi vì nó thúc đẩy mua sắm không có kế hoạch và thiếu nhận thức về các hậu quả dài hạn (Podoshen & Andrzejewski, 2012). Mối quan hệ giữa chủ nghĩa vật chất và hành vi mua sắm bốc đồng có thể đặc biệt ảnh hưởng đến người tiêu dùng trẻ tuổi và có thể gây khó khăn trong việc tiết kiệm (Cuandra & Kelvin, 2021). Ngoài ra, mua sắm bốc đồng có thể trung gian cho mối quan hệ giữa chủ nghĩa vật chất và hành vi tài chính không tập trung vào tương lai (Nye & Hillyard, 2013). Do đó, có giả thuyết rằng có một mối quan hệ tích cực giữa chủ nghĩa vật chất và hành vi mua sắm bốc đồng như sau:

H2: Chủ nghĩa duy vật có quan hệ tích cực với tiêu dùng bất ngờ (bốc đồng).

2.3.3. Tiêu dùng bốc đồng và hành vi tiết kiệm

Dittmar & cộng sự (1996) đã chỉ ra rằng để xử lý sự khác biệt giữa hình ảnh thực tế và lý tưởng của họ, người tiêu dùng thường sử dụng tài sản vật chất để đền bù. Hành vi mua sắm bốc đồng có thể phát sinh khi người tiêu dùng tập trung vào việc đáp ứng mong muốn ngay lập tức thay vì chú trọng đến việc tiết kiệm (Paasche & cộng sự, 2019).

Mua sắm bốc đồng thường được kích thích bởi cảm xúc và mong muốn thấy hài lòng ngay tại thời điểm hiện tại thông qua ảnh hưởng của mạng xã hội (Ortiz Alvarado & cộng sự, 2020). Chen & cộng sự (2021) đã nêu rõ rằng mua sắm bất ngờ có thể dẫn đến việc tiêu quá mức, gây ra căng thẳng tài chính và gây khó

khăn trong việc tiết kiệm. Tính bốc đồng là một trong ba yếu tố tâm lý (bao gồm định hướng thời gian, tính bốc đồng và khả năng đối phó kém với căng thẳng tài chính) liên quan đến nợ và có vai trò trong giải thích các vấn đề tài chính (Van Raaij, 2014). Do đó, có một mối quan hệ được đề xuất giữa mua sắm bốc đồng và hành vi tiết kiệm.

H3: Tiêu dùng bốc đồng có quan hệ ngược chiều với hành vi tiết kiệm.

2.3.4. Khả năng tự tin về tài chính và hành vi tiết kiệm

Nhận thức về năng lực của bản thân là niềm tin vào khả năng của một người trong việc tổ chức và thực hiện các chuỗi hành động cần thiết để đạt được các mục tiêu cụ thể (Bandura, 1997). Điều này thường liên quan đến sự tự tin của cá nhân trong việc quản lý tài chính và giải quyết các vấn đề tài chính.

Có nhiều nghiên cứu đã chỉ ra rằng mức độ khả năng tự tin về tài chính cao hơn thường liên quan đến hành vi tiết kiệm tích cực hơn. Người có khả năng tự tin về tài chính thường có khả năng cao hơn để tham gia vào việc lập kế hoạch tài chính tích cực, bao gồm tiết kiệm cho nhiều mục đích khác nhau và kiên trì trong việc thực hiện kế hoạch đó (Zia-ur-Rehman & cộng sự, 2021). Họ cũng thường cảm thấy mạnh mẽ hơn để đưa ra quyết định tài chính và kiểm soát cuộc sống tài chính của họ (Asandimitra & Kautsar, 2019; Gamst-Klaussen & cộng sự, 2019; Radianto & cộng sự, 2022).

Ngoài ra, sự tự tin vào năng lực tài chính có thể giúp cá nhân đối phó tốt hơn với các thách thức tài chính và tìm ra các giải pháp thích nghi khi gặp phải chi phí bất ngờ hoặc biến động kinh tế (Gamst-Klaussen & cộng sự, 2019). Các nghiên cứu cũng đã chỉ ra rằng sự tự tin về tài chính có thể ảnh hưởng đến cách người tiêu dùng đầu tư và quản lý sản phẩm tài chính, như việc nắm giữ đầu tư và tiết kiệm hơn, và có khả năng thấp hơn để nắm giữ các sản phẩm liên quan đến nợ (Farrell & cộng sự, 2016; Herawati & cộng sự, 2018). Do đó, người ta đưa ra giả thuyết rằng có một mối quan hệ giữa năng lực tài chính của bản thân và hành vi tiết kiệm.

H4: Khả năng tự tin về tài chính có quan hệ cùng chiều với hành vi tiết kiệm.

2.3.5. Ảnh hưởng của khả năng tự tin về tài chính đối với mối quan hệ giữa chủ nghĩa vật chất và hành vi tiết kiệm

Khả năng tự tin về tài chính, như là sự tự tin trong quản lý vấn đề tài chính cá nhân, đóng vai trò quan trọng trong quyết định và hành vi tài chính (Bandura, 1997). Người theo chủ nghĩa vật chất, tập trung vào sở hữu và thỏa mãn ngay lập tức, có thể có mức độ khác nhau về sự tự tin về tài chính, ảnh hưởng đến xu hướng tiết kiệm hoặc chi tiêu bốc đồng của họ (Lee & cộng sự, 2018).

Những người có khả năng tài chính cao hơn có thể thể hiện hành vi tiết kiệm tích cực, trong khi những người có năng lực tài chính thấp hơn có thể thiên về chi tiêu bốc đồng vì họ thiếu tự tin vào khả năng quản lý tài chính của mình (Tang, 1992). Do đó, bài nghiên cứu đề xuất giả thuyết rằng sự tự tin vào khả năng tài chính đóng vai trò như một nhân tố điều tiết có thể củng cố hoặc làm suy yếu mối quan hệ giữa chủ nghĩa vật chất và hành vi tiết kiệm:

H5: Khả năng tự tin về tài chính làm trung gian cho mối quan hệ giữa chủ nghĩa vật chất và hành vi tiết kiệm.

3. Phương pháp nghiên cứu

3.1. Khung nghiên cứu

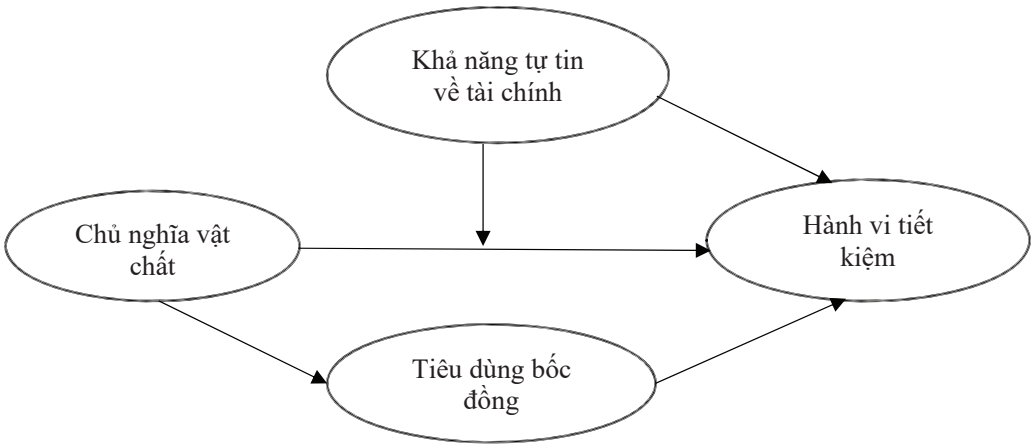
Dựa trên năm giả thuyết được đề xuất, khung khái niệm của nghiên cứu được mô tả như Hình 1.

3.2. Đo lường khả năng tự tự tin về tài chính

Trong Bảng 1, mỗi mục là một tuyên bố độc lập, và sau đó được xếp hạng trên Thang đo Likert năm điểm từ "1" (rất không đồng ý) đến "5" (rất đồng ý). Điều này giúp đảm bảo rằng giá trị đo lường được tối đa hóa và cho phép so sánh kết quả của nghiên cứu này với các nghiên cứu trước đó (Bradburn & cộng sự, 2004; Czaja & Blair, 2005).

Tuy nhiên, mức độ tự tin về tài chính được đánh giá trong phạm vi bốn điểm để phân biệt giữa những người có mức độ tự tin về tài chính và những người không có (1= Hoàn toàn đúng, 2= Đúng vừa phải, 3= Hầu như không đúng, 4= Hoàn toàn không đúng; 5= Hoàn toàn không đúng) (Mårdby & cộng sự, 2007).

Hình 1: Khung khái niệm của nghiên cứu



Bảng 1: Các thước đo của nghiên cứu

Biến	Nội dung	Mã số	Tác giả
Chủ nghĩa vật chất	Tôi thích những thứ sang trọng trong cuộc sống	MAT1	Richins (2004)
	Cuộc sống của tôi sẽ tốt hơn nếu tôi sở hữu một số thứ mà tôi không có.	MAT2	
	Tôi sẽ hạnh phúc hơn nếu tôi có đủ khả năng để mua nhiều thứ hơn.	MAT3	
	Đôi khi tôi khá phiền lòng vì không đủ khả năng để mua tất cả những thứ mình thích.	MAT4	
Hành vi tiết kiệm	Chi tiêu nằm trong kế hoạch và ngân sách của bạn	SAVING1	Drew & Xiao (2011)
	Duy trì quỹ tiết kiệm	SAVING2	
	Tiết kiệm từ mọi nguồn lực (lương, quà tặng, nhận từ cha mẹ, …)	SAVING3	
Tiêu dùng bất ngờ	Cứ mua đi – mô tả cách mua hàng của tôi	IMP1	Rook & Fisher (1995)
	Tôi thường mua hàng không cần suy nghĩ	IMP2	
	"Mua ngay bây giờ, suy nghĩ về nó sau"	IMP3	
	Tôi mua những thứ mà tôi cảm thấy thích tại thời điểm mua	IMP4	
Khả năng tự tin về tài chính	Thật khó để quản lý kế hoạch chi tiêu của tôi khi những khoản chi tiêu bất ngờ phát sinh.	SEF1	Lown (2011)
	Tôi khó có thể đạt được các mục tiêu tài chính của mình.	SEF2	
	Khi những chi phí bất ngờ xảy ra, tôi thường phải sử dụng thẻ tín dụng.	SEF3	
	Khi đối mặt với một thách thức về tài chính, tôi rất khó tìm ra giải pháp.	SEF4	
	Tôi thiếu tự tin vào khả năng quản lý tài chính của mình.	SEF5	

3.3. Thu thập mẫu và dữ liệu

Mẫu nghiên cứu bao gồm tổng cộng 253 câu trả lời, vượt quá cỡ mẫu tối thiểu yêu cầu là 30 câu trả lời cho nghiên cứu này, theo yêu cầu của Smart-PLS, nơi kích thước mẫu phải lớn hơn ít nhất mười lần số lượng mũi tên chỉ vào một cấu trúc cụ thể (Barclay & cộng sự, 1995; Henseler & cộng sự, 2009). Bảng câu hỏi đã được phân phát cho sinh viên các trường Đại học ở Hà Nội thông qua giao diện trực tuyến, bao gồm Gmail và Facebook Messenger, cũng như giao diện giấy được gửi trực tiếp bởi các nhà nghiên cứu và người hướng dẫn.

Trước khi gửi câu hỏi khảo sát cho sinh viên, bảng câu hỏi đã được kiểm tra tính dễ hiểu thông qua thử nghiệm với 10 sinh viên từ đại học Công nghệ Giao thông Vận tải và 10 sinh viên từ trường Quốc tế Đại học Quốc Gia. Phản hồi từ thử nghiệm này đã giúp cải thiện chất lượng của câu hỏi và sửa các lỗi chính tả và từ ngữ.

Trong quá trình phân phát câu hỏi, mục tiêu của nghiên cứu được nêu rõ và tính bí mật của người tham gia đã được đảm bảo. Sau hai tuần phân phát, đã thu thập được tổng cộng 253 phản hồi có thể sử dụng cho nghiên cứu.

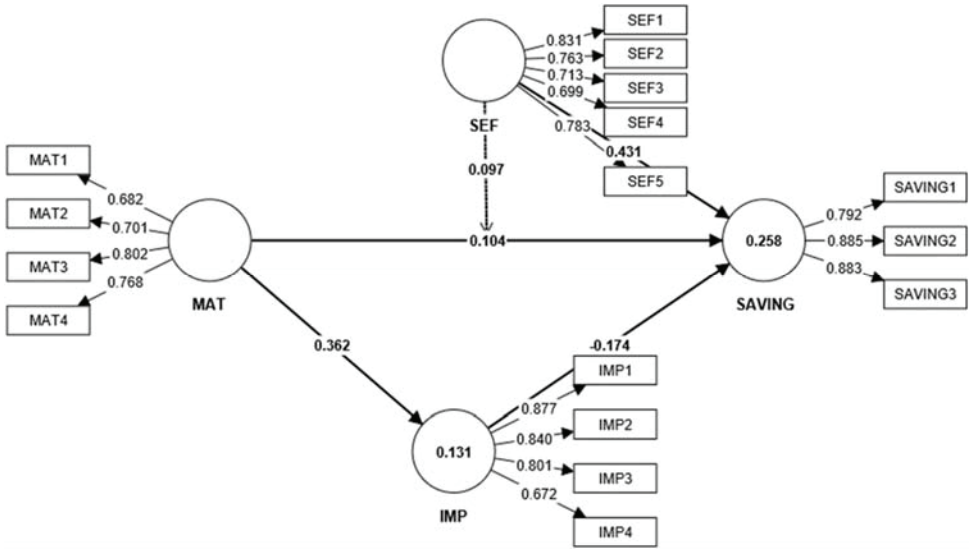
4. Phân tích dữ liệu, trình bày kết quả nghiên cứu và thảo luận

4.1. Phân tích dữ liệu

Mô hình hóa phương trình cấu trúc bình phương nhỏ nhất từng phần với Smart-PLS 4.0.9.5 được sử dụng để phân tích dữ liệu vì tính phù hợp của nó khi xử lý hai giai đoạn tuần tự: mô hình đo lường và mô hình cấu trúc. Trong giai đoạn đầu tiên, một mục có tải trọng bên ngoài lớn hơn 0,7 được giữ lại trong mô hình. Độ tin cậy của công trình được kiểm tra bởi Cronbach's alpha lớn hơn 0,7 và độ tin cậy tổng hợp (CR) lớn hơn 0,708 (Hair & cộng sự, 2022). Việc xác thực tính hợp lệ của cấu trúc dựa trên phương sai trung bình được trích xuất (lớn hơn 0,5) đối với tính hợp lệ hội tụ và giá trị của căn bậc hai AVE đối với tính hợp lệ phân biệt (Fornell & Larcker, 1981). Trong giai đoạn thứ hai, các giả thuyết được đánh giá bằng các giá trị bình phương R đã điều chỉnh, hệ số Beta và thống kê T lớn hơn 1,96 hoặc giá trị P nhỏ hơn 0,05. PLS-SEM được chọn vì nó cho phép xử lý dữ liệu phân phối không chuẩn, tập trung vào dự đoán trong ước tính mô hình thống kê và thử nghiệm các mô hình phức hợp cỡ mẫu nhỏ (Hair & cộng sự, 2022).

4.1.1. Đánh giá mô hình đo lường

Hình 2: Mô hình đo lường



Bảng 2: Trung bình, độ lệch chuẩn và ngoại tải của các cấu trúc

Mã số	Giá trị	Độ lệch chuẩn	Ngoại tải	Thống kê	Giá trị
IMP1	2,348	1,013	0,877	49,329	0,000
IMP2	2,190	0,947	0,840	29,281	0,000
IMP3	2,281	0,964	0,801	22,485	0,000
IMP4	2,905	1,085	0,672	12,698	0,000
MAT1	3,609	0,853	0,682	9,481	0,000
MAT2	3,138	0,962	0,701	11,700	0,000
MAT3	3,051	0,975	0,802	21,792	0,000
MAT4	3,458	1,008	0,768	17,525	0,000
SAVING1	3,494	0,944	0,792	21,777	0,000
SAVING2	3,296	1,065	0,885	49,470	0,000
SAVING3	3,352	1,029	0,883	43,346	0,000
SEF1	2,814	1,248	0,831	32,504	0,000
SEF2	2,704	1,217	0,763	22,803	0,000
SEF3	3,352	1,297	0,713	16,644	0,000
SEF4	3,348	1,237	0,699	13,898	0,000
SEF5	3,059	1,378	0,783	20,609	0,000

Mô hình đo lường được thể hiện trong Hình 2 và Bảng 2 trình bày các tải trọng và độ lệch chuẩn của các mục công bố. Tất cả các mục công bố đều có tải trọng bên ngoài lớn hơn 0,7 (thống kê T > 1,96 hoặc giá trị P < 0,05) và được giữ lại trong mô hình. Bảng 3 thể hiện Cronbach's alpha và CR của tất cả các cấu trúc, đảm bảo tính nhất quán bên trong của các hạng mục với cấu trúc tương ứng của chúng (Hair & cộng sự, 2022).

Liên quan đến giá trị hội tụ, Bảng 3 cho thấy rằng AVE của tất cả các cấu trúc đều lớn hơn 0,5, có nghĩa là các mục được thiết kế để đo lường mức độ chênh lệch đáng kể chung của chúng thay vì sai số đo lường (Hair & cộng sự, 2014).

Bảng 3: Cronbach's alpha, Độ tin cậy tổng hợp và Phương sai trung bình

Cấu trúc	Hệ số Cronbach's alpha	Độ tin cậy (rho_a)	Phương sai trung bình (AVE)
IMP	0,811	0,839	0,641
MAT	0,726	0,744	0,547
SAVING	0,813	0,813	0,730
SEF	0,817	0,829	0,577

các cấu trúc vì căn bậc hai của AVE của mỗi cấu trúc (in đậm) có giá trị cao nhất so với các giá trị khác trong cùng hàng và cột.

Bảng 4: Giá trị phân biệt giữa các cấu trúc

	IMP	MAT	SAVING	SEF
IMP	**0,801**			
MAT	0,362	**0,740**		
SAVING	-0,263	-0,003	**0,854**	
SEF	-0,284	-0,106	0,466	**0,759**

4.2. Kết quả nghiên cứu

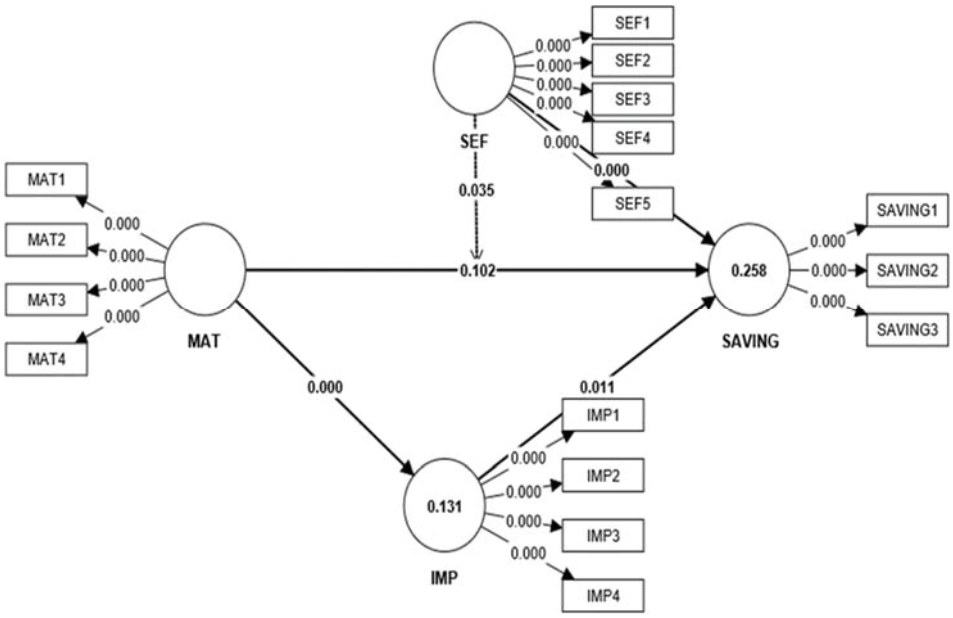
Trước khi kiểm định các giả thuyết, hiện tượng đa cộng tuyến đã được xử lý bằng cách kiểm tra giá trị VIF của các biến độc lập để đảm bảo rằng chúng không gây ra đa cộng tuyến. Kết quả được trình bày trong Bảng 5 cho thấy rằng không có vấn đề đa cộng tuyến trong mô hình (Hair & cộng sự, 2014).

Bảng 5: VIF của các biến ngoại sinh

	VIF
IMP -> SAVING	1,242
MAT -> IMP	1,000
MAT -> SAVING	1,153
SEF -> SAVING	1,090
SEF x MAT -> SAVING	1,004

Bảng 6 trình bày kết quả kiểm định các giả thuyết với các hệ số (β), giá trị t hoặc giá trị p, R2 và R2 điều chỉnh của các cấu trúc nội sinh. Đầu tiên, phát hiện cho thấy mối quan hệ tích cực giữa chủ nghĩa duy vật và hành vi tiết kiệm, tuy nhiên, tác động này không có ý nghĩa thống kê (β=0,104 và p=1,02). Thứ hai, xác nhận rằng chủ nghĩa duy vật có mối liên hệ tích cực với tiêu dùng bốc đồng (β=0,362 và p<0,01), ngụ ý rằng những người có phong cách vật chất có xu hướng mua hàng hóa và dịch vụ mà không có kế hoạch. Thứ ba, kết quả cho thấy mối quan hệ tiêu cực giữa tiêu dùng bất ngờ và hành vi tiết kiệm, điều này khẳng định giả thuyết H3 (β=-0,174 và p<0,01), ngụ ý rằng những người có hành vi mua sắm bốc đồng thể hiện thái độ bất lợi đối với việc tiết kiệm. Thứ tư, năng lực tài chính cá nhân có quan hệ tích cực với hành vi tiết kiệm (β=0,431 và p<0,01), điều này khẳng định giả thuyết H4. Cuối cùng, mối quan hệ giữa chủ nghĩa duy vật và hành vi tiết kiệm được điều tiết bởi tính tự tin về tài chính, nghĩa là tác động tích cực của chủ nghĩa vật chất đối với hành vi tiết kiệm mạnh hơn đối với những cá nhân có tính tự tin về tài chính tốt hơn (β= 0,097 và p<0,05), điều này khẳng định giả thuyết H5. Khả năng dự đoán của mô hình được đánh giá bằng R2 đã điều chỉnh. Chủ nghĩa duy vật có thể giải thích 12,8% hành vi tiêu dùng bốc đồng và chủ nghĩa duy vật, tiêu dùng bốc đồng và tự tin về tài chính giải thích 24,6% hành vi tiết kiệm.

Hình 3: Trình bày mô hình cấu trúc để kiểm định các giả thuyết đã được xây dựng



Bảng 6: Kết quả kiểm định giả thuyết

	Giả thuyết	β	R2	R^2 (đã điều chỉnh)	T-thống kê	P – giá trị
MAT -> SAVING	H1	0,104	0,258	0,246	1,636	0,102
IMP -> SAVING	H3	-0,174*			2,547	0,011
SEF -> SAVING	H4	0,431**			8,196	0,000
SEF x MAT -> SAVING	H5	0,097*			2,112	0,035
MAT -> IMP	H2	0,362**	0,131	0,128	6,811	0,000

Kết quả kiểm định hai phía cho thấy tất cả các giả thuyết có giá trị $p < 0,05$ hoặc ** $p < 0,01$. Kích thước ảnh hưởng đối với hầu hết các hệ số đều lớn hơn 0,15 và 0,35 tương ứng, đánh giá bằng kích thước ảnh hưởng trung bình và lớn. Kết quả này làm nổi bật vai trò trung gian của tiêu dùng bắt buộc và vai trò điều hòa của sự tự tin về năng lực tài chính trong mối quan hệ giữa chủ nghĩa vật chất và hành vi tiết kiệm (Hair & cộng sự, 2014, theo Bảng 7).

Bảng 7: Giá trị f-square

	f-square
IMP -> SAVING	0,033
MAT -> IMP	0,151
MAT -> SAVING	0,013
SEF -> SAVING	0,230
SEF x MAT -> SAVING	0,016

4.3. Thảo luận

Kết quả nghiên cứu cho thấy một sự tác động tích cực của chủ nghĩa vật chất đối với hành vi tài chính, giống như kết quả của một vài nghiên cứu (d'Iapico-Bien, 2018; Nye & Hillyard, 2013; Richins, 2011), mặc dù không đạt mức ý nghĩa thống kê cao. Một giải thích cho hiện tượng này có thể là sự nhận thức của những người có chủ nghĩa vật chất về việc quản lý tài chính một cách thận trọng hơn, mặc dù họ đánh giá cao việc sở hữu và tiêu dùng hàng hóa. Việc theo đuổi việc sở hữu sản phẩm mong muốn có thể thúc đẩy họ phát triển ý thức về việc quản lý tài chính một cách thận trọng hơn. Sự nhận thức nâng cao này có thể đánh

giá cao hơn việc tiết kiệm và lập kế hoạch ngân sách, đảm bảo họ có đủ tiền để mua sản phẩm mong muốn trong khi đồng thời bảo vệ tình hình tài chính tổng thể của họ.

Hiệu ứng trung gian của tiêu dùng bốc đồng đối với mối quan hệ giữa chủ nghĩa vật chất và hành vi tài chính có ý nghĩa thống kê, cho thấy rằng những người có chủ nghĩa vật chất và xu hướng bốc đồng thường có khuynh hướng chi tiêu không kế hoạch và bị thúc đẩy bởi cảm xúc (Nye & Hillyard, 2013; Rook, 1987; Türk & Erciş, 2017). Sự thiên vị này đối với mua sắm bốc đồng có thể góp phần làm giảm sự tập trung vào việc tiết kiệm, vì mong muốn sự thỏa mãn ngay lập tức có thể làm mờ đi mục tiêu tài chính dài hạn hoặc việc thành lập quỹ tiết kiệm khẩn cấp.

Hơn nữa, kết quả nghiên cứu cũng cho thấy, khả năng tự tin tài chính đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy việc tiết kiệm. Sinh viên có khả năng tự tin tài chính, có xu hướng đảm bảo tài chính của họ và đặt sự ưu tiên vào việc tiết kiệm để đảm bảo sự ổn định tài chính.

Cuối cùng, mối quan hệ giữa khả năng tự tin tài chính và chủ nghĩa vật chất và hành vi tiết kiệm có mức độ tương quan thấp. Điều này ngụ ý rằng, mức độ tác động của khả năng tự tin tài chính và chủ nghĩa vật chất đối với việc tiết kiệm có thể không phụ thuộc vào nhau, và người tiêu dùng có thể đưa ra quyết định về việc tiết kiệm dựa trên khả năng tự tin tài chính mà họ có mà không bị ảnh hưởng nhiều bởi quan điểm về vật chất, hoặc ngược lại.

5. Kết luận

Nghiên cứu này đã mang lại những phát hiện quan trọng, và nâng cao khung lý thuyết hiện có về mối quan hệ giữa chủ nghĩa vật chất, hiệu suất tài chính, tiêu dùng bốc đồng và hành vi tiết kiệm, đồng thời cung cấp sự hiểu biết thú vị về vai trò của khả năng tự tin tài chính. Trong ngữ cảnh giáo dục tài chính, nghiên cứu này thực tế có thể giúp cải thiện chương trình giảng dạy và các chương trình giáo dục tài chính dành cho sinh viên đại học. Nó cũng làm nổi bật tầm quan trọng của xem xét yếu tố văn hóa và nhân khẩu học trong nghiên cứu về chủ nghĩa vật chất và hành vi tiết kiệm.

Mặc dù nghiên cứu này đã đóng góp quan trọng, nó vẫn còn một số hạn chế cần xem xét. Dữ liệu được thu thập dựa trên phản hồi tự báo cáo từ người tham gia, và điều này có thể ảnh hưởng đến tính chính xác của kết quả. Mối quan hệ tích cực giữa các biến không hẳn là quan hệ nhân quả, và có những biến khác có thể ảnh hưởng đến hành vi tiết kiệm mà không được bao gồm trong mô hình.

Tài liệu tham khảo

Ajzen, I. (1991), 'The theory of planned behavior', *Organizational behavior and human decision processes*, 50(2), 179-211.

Alekam, E., Mohammed, J., Salleh, Bt Md., Salniza, M., Mokhtar, B.M. & Sanuri, S. (2018), 'The effect of family, peer, behavior, saving and spending behavior on financial literacy among young generations', *International Journal of Organizational Leadership*, 7, 309-323.

Arofah, A.A., Purwaningsih, Y. & Indriayu, M. (2018), 'Financial literacy, materialism and financial behavior', *International Journal of Multicultural and Multireligious Understanding*, 5(4), 370-378.

Asandimitra, N. & Kautsar, A. (2019), 'The influence of financial information, financial self efficacy, and emotional intelligence to financial management behavior of female lecturer', *Humanities & Social Sciences Reviews*, 7(6), 1112-1124.

Awanis, S., Schlegelmilch, B.B. & Cui, C.C. (2017), 'Asia's materialists: Reconciling collectivism and materialism', *Journal of International Business Studies*, 48(8), 964-991.

Bandura, A. (1989), 'Social cognitive theory', in *Annals of child development: Six theories of child development*, Vasta, R. (Ed.), Greenwich, CT: JAI Press, 1-60.

Bandura, A. (1990), 'Perceived self-efficacy in the exercise of personal agency', *Journal of applied sport psychology*, 2(2), 128-163.

Bandura, A. (1994), 'Self-efficacy', in *Encyclopedia of Human Behavior*, Ramachaudran, V.S. (Ed.), New York: Academic Press.

Bandura, A. (1997), *Self-efficacy: The exercise of control*, Macmillan.

Barclay, D., Thompson, R. & Higgins, C. (1995), 'The partial least squares (PLS) approach to causal modeling: Personal computer adoption and use as an illustration', *Technology Studies*, 2(2), 285-309.

Beatty, S.E. & Ferrell, M.E. (1998), 'Impulse buying: Modeling its precursors', *Journal of retailing*, 74(2), 169-191.

Bradburn, N.M., Sudman, S. & Wansink, B. (2004), *Asking question: the definitive guide to questionnarie design-for resarch market, polliticall pll and social and heath questionnaire*, John Wiley & Sons, Inc.

Browning, M. & Lusardi, A. (1996), 'Household saving: Micro theories and micro facts', *Journal of Economic Literature*, 34(4), 1797-1855.

Bucciol, A. & Veronesi, M. (2014), 'Teaching children to save: What is the best strategy for lifetime savings?', *Journal of Economic Psychology*, 45, 1-17.

Chen, M., Yang, F. & Choi, Y. (2021), 'Are credit-based internet consumer finance platforms sustainable? A study on continuous use intention of Chinese users', *Sustainability*, 13(24), p.13629.

Cuandra, F. & Kelvin, K. (2021), 'Analysis of influence of materialism on impulsive buying and compulsive buying with credit card use as mediation variable', *Journal Management*, 13(1), 7-16.

Czaja, R. & Blair, J. (2005), *Desinging surveys: a guide to decisions and procedures*, Pin Forge Press.

d'Iapico-Bien, M. (2018), *Saving behaviour in the Australian dream: Its relationship with aspiration and motivation, financial literacy, and materialism*, Edith Cowan University.

Dittmar, H., Beattie, J. & Friese, S. (1996), 'Objects, decision considerations and self-image in men's and women's impulse purchases', *Acta psychologica*, 93(1-3), 187-206.

Dittmar, H., Bond, R., Hurst, M. & Kasser, T. (2014), 'The relationship between materialism and personal well-being: A meta-analysis', *Journal of Personality and Social Psychology*, 107(5), 879-924.

Drew, J. & Xiao, J.J. (2011), 'The financial management behavior scale: Development and validation', *Journal of Financial Counseling and Planning*, 22, p.43.

Farrell, L., Fry, T.R.L. & Risse, L. (2016), 'The significance of financial self-efficacy in explaining women's personal finance behaviour', *Journal of Economic Psychology*, 54, 85-99.

Feng, X., Lu, B., Song, X. & Ma, S. (2019), 'Financial literacy and household finances: A Bayesian two-part latent variable modeling approach', *Journal of Empirical Finance*, 51, 119-137.

Fornell, C. & Larcker, D.F. (1981), 'Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error', *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39-50.

Gamst-Klaussen, T., Steel, P. & Svartdal, F. (2019), 'Procrastination and personal finances: Exploring the roles of planning and financial self-efficacy', *Frontiers in psychology*, 10, p.775.

Garðarsdóttir, R.B. & Dittmar, H. (2012), 'The relationship of materialism to debt and financial well-being: The case of Iceland's perceived prosperity', *Journal of Economic Psychology*, 33(3), 471-481.

Grohmann, A. (2018), 'Financial literacy and financial behavior: Evidence from the emerging Asian middle class', *Pacific-Basin Finance Journal*, 48, 129-143.

Hair, J., Hult, G.T.M., Ringle, C.M. & Sarstedt, M. (2022), *A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM)*, Sage Publication, Ltd.

Hair Jr, F.J., Sarstedt, M., Hopkins, L. & Kuppelwieser, G.V. (2014), 'Partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM)', *European Business Review*, 26(2), 106-121.

Henseler, J., Ringle, C.M. & Sinkovics, R.R. (2009), 'The use of partial least squares path modeling in international marketing', in *New Challenges to International Marketing*, 277-319, https://doi.org/10.1108/s1474-7979(2009)0000020014.

Herawati, N.T., Candiasa, M.I., Yadnyana, K. & Suharsono, N. (2018), 'Factors that influence financial behavior among accounting students in Bali', *Int. J. Busin. Administr*, 9(30), p.105430.

Kasser, T. (2011), 'Cultural values and the well-being of future generations: A cross-national study', *Journal of Cross-*

Cultural Psychology, 42(2), 206-215.

Kasser, T. & Ahuvia, A. (2002), 'Materialistic values and well-being in business students', *European Journal of Social Psychology*, 32(1), 137-146.

Lee, Y.K., Chang, C.T., Cheng, Z.H. & Lin, Y. (2018), 'How social anxiety and reduced self-efficacy induce smartphone addiction in materialistic people', *Social Science Computer Review*, 36(1), 36-56.

Lown, J.M. (2011), 'Development and validation of a financial self-efficacy scale', *Journal of Financial Counseling and Planning*, 22(2), p.54.

Lunt, P.K. & Livingstone, S.M. (1991), 'Psychological, social and economic determinants of saving: comparing recurrent and total savings', *Journal of Economic Psychology*, 12(4), 621-641.

Mårdby, A.C., Åkerlind, I. & Jörgensen, T. (2007), 'Beliefs about medicines and self-reported adherence among pharmacy clients', *Patient education and counseling*, 69(1-3), 158-164.

Morgan, P.J. & Long, T.Q. (2020), 'Financial literacy, financial inclusion, and savings behavior in Laos', *Journal of Asian Economics*, 68(C), p.101197.

Norvilitis, J.M. & MacLean, M.G. (2010), 'The role of parents in college students' financial behaviors and attitudes', *Journal of Economic Psychology*, 31(1), 55-63.

Nye, P. & Hillyard, C. (2013), 'Personal financial behavior: The influence of quantitative literacy and material values', *Numeracy*, 6(1), p.3.

Ortiz Alvarado, N.B., Ontiveros, M.R. & Quintanilla, C. (2020), 'Exploring emotional well-being in Facebook as a driver of impulsive buying: A cross-cultural approach', *Journal of International Consumer Marketing*, 32(5), 400-415.

Ozmete, E. & Hira, T. (2011), 'Conceptual analysis of behavioral theories/models: Application to financial behavior', *European Journal of Social Sciences*, 18(3), 386-404.

Paasche, C., Weibel, S., Wittmann, M. & Lalanne, L. (2019), 'Time perception and impulsivity: A proposed relationship in addictive disorders', *Neuroscience & Biobehavioral Reviews*, 106, 182-201.

Pangestu, S. & Karnadi, E.B. (2020), 'The effects of financial literacy and materialism on the savings decision of generation Z Indonesians', *Cogent Business & Management*, 7(1), p.1743618.

Podoshen, J.S. & Andrzejewski, S.A. (2012), 'An examination of the relationships between materialism, conspicuous consumption, impulse buying, and brand loyalty', *Journal of Marketing Theory and Practice*, 20(3), 319-334.

Radianto, W.E., Efrata, T.C., Dewi, L., Effendi, L.V. & Salim, I.R. (2022), 'The roles of financial self efficacy and mental accounting in increasing financial motivation and behavior', *International Journal of Economics, Business and Accounting Research (IJEBAR)*, 6(3), 2248-2255.

Richins, M.L. (2004), 'The material values scale: Measurement properties and development of a short form', *Journal of consumer Research*, 31(1), 209-219.

Richins, M.L. (2011), 'Materialism, transformation expectations, and spending: Implications for credit use', *Journal of Public Policy & Marketing*, 30(2), 141-156.

Rook, D.W. (1987), 'The buying impulse', *Journal of consumer research*, 14(2), 189-199.

Rook, D.W. & Fisher, R.J. (1995), 'Normative influences on impulsive buying behavior', *Journal of consumer research*, 22(3), 305-313.

Tang, T.L.P. (1992), 'The meaning of money revisited', *Journal of organizational behavior*, 13(2), 197-202.

Türk, B. & Erciş, A. (2017), 'Materialism and its associated concepts', *International Journal of Organizational Leadership*, 6, 444-455.

Van Raaij, W.F. (2014), 'Consumer financial behavior', *Foundations and Trends in Marketing*, 7(4), 231-351.

Zia-ur-Rehman, M., Latif, K., Mohsin, M., Hussain, Z., Baig, S.A. & Imtiaz, I. (2021), 'How perceived information transparency and psychological attitude impact on the financial well-being: mediating role of financial self-efficacy', *Business Process Management Journal*, 27(6), 1836- 1853.